

Per a aquells enginyers industrials que van ser els primers a estudiar l'estructura dels microprocessadors, les perspectives laborals es presentaven molt optimistes. Josep M. Ginés era dels pocs que tenia coneixements d'aquest tipus i la feina no li mancava. En una de les empreses on treballava va conèixer els seus dos futurs socis: **"Els tres érem caps de departament de diferents tecnologies. Crèiem que havíem de deixar aquella empresa, i ens vam sentir capacitats per a crear la nostra pròpia. Els tres som força diferents, però hem aconseguit treballar en la mateixa direcció i mantenir la relació professional. Aquest és un dels grans valors de l'empresa. Actualment, Joan Bassas n'és el director financer administratiu, Joan Català n'és el director d'operacions i jo en sóc el director general, un càrrec que havia ocupat el primer i que va deixar per motius generacionals."**

L'activitat d'Spin és l'actuació en la millora de processos productius. Treballen en tots els factors que intervenen en una planta de fabricació: l'automatització, el control i la captació automàtica de dades. Integren tota aquesta informació i donen les eines als responsables corresponents perquè tinguin una visió clara de com poden optimitzar el seu mètode productiu. **"El nostre camp té connexions amb la robòtica, però la nostra feina es dirigeix més al control del procés de fabricació en si i a la gestió. Treballem tant en indústria manufacturera com de processos químics. Sempre controlem el procés físicament, el més automàticament possible, i després integrem tota la informació per tal que es pugui arribar a fer un balanç de la producció, si escau. És molt important poder tenir les dades del procés emmagatzemades perquè així es pot corregir i actuar en una part de la producció que, per exemple, hagi estat defectuosa. Si mai hi ha cap problema, es podran rescatar perquè a partir del nostre sistema tenim la traça del producte."**

Aquesta recopilació automàtica de dades, l'automatització, el control i l'anàlisi són possibles gràcies als avenços en l'electrònica i la informàtica. Avui, els tècnics poden recórrer a eines estandaritzades, d'ús relativament senzill; però fa pocs anys la situació era del tot diferent. **"El valor principal de la nostra empresa en els seus inicis era l'exclusivitat dels nostres coneixements. La tecnologia del moment comportava que els tècnics haguessin de ser coneixedors en profunditat de la informàtica i l'electrònica, i vam haver de fer escola perquè el que necessitàvem que la gent sabés no s'ensenyava encara als centres. En aquests moments, el nostre valor diferencial és la filosofia de servei al client: escoltar-lo en tot moment, saber-lo entendre, copsar quines necessitats té i actuar en conseqüència. Ara fem escola transmetent experiència i aquesta filosofia d'empresa. Ensenyem als nous col·laboradors que, actualment, el més important és instal·lar al client allò que realment necessita i que li suposarà un valor afegit."**

El nivell tecnològic de Catalunya és prou alt i s'adequa a les necessitats del mercat i als nous temps; però no es pot dir el mateix de l'actitud de les empreses, que presenten una mentalitat que encara ha de madurar. Aquest no és el cas, però, d'Spin, que ha anat canviant la manera d'enfocar el servei al client i ha aconseguit un creixement admirable: **"Hem de ser conscients que, cada cop més, les filials de les multinacionals tenen menys capacitat de decisió en qüestió d'inversions. Les grans societats**

busquen els proveïdors que tenen presència mundial i això és el que hem de ser nosaltres. Cal que estiguem a la vora dels centres de decisió per a conservar els clients. És per això que vam crear una companyia al Regne Unit; així hem mantingut els clients de les filials d'aquí i, a més, hem aconseguit que ens encarreguessin treballs en altres filials de tot el món. Aquesta decisió va implicar un canvi d'orientació de l'empresa molt important i, indiscutiblement, necessari. Estem orgullosos de poder dir que la fidelització dels clients és immillorable." Assolir aquesta confiança reiterada no és gens fàcil perquè la competència cada vegada és més ferotge. Un cop has aconseguit un contracte, la satisfacció posterior del client dependrà de la solvència tècnica i de la filosofia d'empresa; pots haver fet bé la teva feina, però potser l'altra part no ha quedat satisfeta. **"Per a nosaltres és molt important que el client ens vegi flexibles i que som allà per solucionar-li els problemes i per ajudar-lo a millorar el procés. En certa manera, la fidelitat del client depèn exclusivament de la manera de treballar pròpia. La situació més difícil d'encarar és trobar-te davant d'una desconfiança generalitzada vers el teu propi sector professional. Aquest va ser un dels problemes que va impedir que el nostre creixement inicial fos espectacular. Ens havíem de guanyar la confiança d'un possible client que no havia treballat mai amb nosaltres i que, a més, n'era molt reticent, perquè les experiències que havia tingut en aquest camp li havien resultat negatives. Va ser molt dur obrir-nos pas en el mercat."**

Un projecte d'aquest tipus requereix molta confiança per part de l'empresa contractant perquè un error podria fer aturar tota la producció. Spin garanteix el bon funcionament del projecte, això sí, sempre que el client tingui en compte que ha de fer els possibles per a perquè els seus treballadors s'hi involucrin. **"La gent que hi ha de treballar s'hi ha de sentir identificada. Els projectes s'estructuren en una primera fase d'especificació, en què escoltem el client i els seus tècnics i d'on surt un document que defineix quines seran les funcions i l'arquitectura del sistema. A partir d'aquí comencem a treballar en el disseny, el desenvolupament, la compra de materials i la integració fins que s'arriba a la fase de posta en marxa, quan s'ha de verificar el bon funcionament final. Formem la gent del client en tot allò que calgui i, un cop engegat el projecte, sempre hi resta algú del nostre equip per a donar suport en qualsevol qüestió que pugui sorgir. Nosaltres podem fer molts cursos de formació i hem de procurar que els nous sistemes siguin pràctics i simples però, tot i això, cal una renovació de mentalitat i de coneixements de la gent que hi conviurà cada dia."**

Des del 1981, l'empresa ha anat creixent. L'equip està format per 35 persones, a Barcelona, i nou més a la filial d'Anglaterra. Són conscients que la globalització comporta que les companyies entrin en una dinàmica de fusions, adquisicions, de guanyar volum i d'expandir-se que fa que sigui més difícil seguir una línia contínua durant anys. **"A mig termini, esperem un important augment de facturació i preveiem que ens haurem de situar d'alguna manera a Alemanya. Mentrestant estem incrementant l'activitat comercial i hem d'analitzar com podem exportar el nostre producte i servei a altres països sense perdre mai la cohesió entre els diferents equips i la filosofia de l'empresa."**



**“La fidelitat del
client depèn
exclusivament
de la manera
de treballar pròpia”**

Josep Maria Ginés - Barcelona (Barcelonès)