



GRANOLLERS

INFORMA

4-7 Reportatge

20 anys dels
Jocs Olímpics
de la il·lusió i la
participació

L'Ajuntament destina un milió d'euros
a programes de promoció econòmica
i atenció social

El viver d'empreses del Centre Audiovisual
funciona a ple rendiment

El projecte d'urbanització del carrer Girona
rep 500.000 euros de subvenció del fons FEDER

8-14 Actualitat

20-21 Entrevista

Joan Díaz,
empresari

ENTREVISTA A

Joan Díaz

Amb les integracions de Vallbona Advocats i AGEM, JDA Associats, amb seu a Granollers, s'ha convertit en el novè despatx de serveis empresarials més important de Catalunya. Una seixantena de professionals i una facturació d'uns cinc milions d'euros així ho avalen. Al capdavant d'aquesta consultoria hi ha Joan Díaz un empresari que no renuncia a continuar creixent, amb planificació i buscant aliances. Díaz, a més, presideix des de 2003 la Mútua de Granollers que amb la seva gestió, que finalitzarà aviat, ha crescut en serveis, associats i patrimoni. A més, també és vicepresident del Cercle d'Empresaris de la Unió Empresarial Intersectorial.



© PERE CORNELLAS

Se sent que va una mica a contracorrent per tirar endavant un projecte de creixement en plena crisi?

En absolut. Conec bastants empresaris i emprenedors que en aquests moments d'incertesa estan tirant endavant projectes de creixement i amb èxit. Senzillament s'han de fer les coses bé, amb una adequada planificació i aprofitar les oportunitats que, sens dubte, es presenten en moments com aquest. Sé que pot semblar que el normal sigui arreplegar-se, aixoplugar-se i esperar que passi la tempesta, però hi ha forces empresaris que aprofiten les oportunitats i continuen creixent.

Per què han integrat el despatx Vallbona Advocats?

El despatx de Vallbona Advocats es complementa perfectament amb JDA, ja que ens aporta capacitats que nosaltres no teníem, així com nosaltres aportem capacitats que ells no tenen. També és cert que, en algunes coses, senzillament sumem, però en qualsevol cas hem integrat un excel·lent despatx d'advocats amb especialitats que nosaltres no disposàvem i que a partir d'ara si que podem oferir. Crec que és molt important mantenir els projectes empresarials malgrat els moments d'incertesa, i fer les coses millor que mai, seguir diferenciant-se, etc. També el mes de febrer vam integrar AGEM, un despatx petit de Sabadell, que també es complementa molt bé amb nosaltres.

JDA Associats vol obrir una nova oficina a Barcelona, ja sigui fusionant-se o establint alguna aliança amb algun altre despatx

Joan Díaz pensa que se sortirà de la crisi quan es venguin els bancs que estan en pitjor situació i es desvinculin de les finances de l'Estat

De què estem parlant pel que fa a personal i facturació?

Vol dir 63 o 64 professionals en nòmina, entre economistes, auditors, advocats de quasi totes les especialitats, diplomats en relacions laborals, una psicòloga, un enginyer... Els que abunden més són els economistes i els advocats. A nivell de facturació estem parlant d'una xifra igual o superior a cinc milions d'euros.

Va vaticinar que la crisi seria llarga. Com la perceben des de la seva activitat professional?

Això ho deia ja el 2008. La crisi és una criba importantíssima. Assecar-se el crèdit i caure la demanda interna afecta moltes companyies que ho passen realment malament fins al punt que algunes desapareixen. La rigidesa que teníem en el nostre mercat laboral ha impedit que moltes companyies poguessin fer els deures ràpid. I, sobretot, hi ha inseguretats jurídica. Si vas a la justícia, t'hi pots passar cinc anys. Això no ajuda. Les reformes que s'han tirat endavant són molt poques i haurien de ser molt més profundes. Tenim dos mercats de treball, i així no pot funcionar un país.

A què es refereix?

Tenim un mercat de treball hiperprotegit i un altre, superdesprotegit. Normalment en l'hiperprotegit hi ha persones amb bastanta antiguitat i en el des-

“Crec que és molt important mantenir els projectes empresarials malgrat els moments d’incertesa, i fer les coses millor que mai”

protegit hi ha els joves. Uns tenen contractes fixos anteriors i els altres tenen contractes temporals i molt dolents. Massa diferència. Quan hi ha un procés d’ajust ja et pots imaginar qui paga els plats trencats: els joves que, a vegades, són els que estan més ben preparats i els que podrien ajudar a tirar endavant les empreses. No vull dir amb això que haguem de desprotegir els altres, o que uns siguin els bons i els altres els dolents. No és això, és el marc legal el que no és correcte. Mentre tinguem dos mercats de treball tindrem problemes.

També deu haver empreses que se n’estan sortint...

Gairebé totes les que estan exportant, se n’estan sortint bé. Algunes inclús, molt bé. Veuen com els mercats exteriors van guanyant quota dins de les seves xifres de venda. En canvi, els mercats interiors estan més fotuts.

Per on passa la recuperació econòmica?

Per créixer. Però abans cal resoldre ara mateix un problema gravíssim de credibilitat i saber quin és el forat real que tenen els nostres bancs. I per això aquestes mesures de rescat, que poden ser molt bones o no tan bones, en funció si al final és dèficit o no per a l’Estat. Si és dèficit és probable que no es relaxi la prima de risc. Amb la qual cosa finançarem aquest dèficit a uns preus més enllà del que és raonable. Una part dels deures passaria per fer de veritat els ajustos que s’han de fer i no generar tan dèficit i, per tant, no tenir tan deute i tants tipus d’interès i poder estalviar diners per dedicar-los a una altra cosa, que ara els estem dedicant a pagar interessos més que el que estem pagant d’atur. Jo crec que això es pot aconseguir, en funció de com vagi la valoració del forat de la banca i de com es canalitzi aquesta ajuda. Al final el que s’ha de fer és vendre aquests bancs i desvincular-los de les finances de l’Estat. En el moment en què això es

Sota el mandat de Joan Díaz, La Mútua ha incrementat socis, ha doblat el patrimoni i ha posat en marxa el CEMAV, el Centre de Medicina Avançada del Vallès

Al mig, Joan Díaz, en l’acte d’inauguració del CEMAV, el juliol de 2010. Després de gairebé deu anys com a president de La Mútua, Díaz està pensant en deixar el càrrec “perquè és bo que hi hagi renovació d’equips”

produeixi començarem a sortir de la crisi.

Què necessitem per sortir de la crisi?

Que flueixi el crèdit de nou, que la gent tingui confiança, pugui anar al banc a demanar un crèdit, compri una màquina, crei dos llocs de treball i es torni a engegar de nou la maquinària. És així de senzill. El que crea llocs de treball és l’activitat de la gent i si la gent no es creu que anirem endavant no ho farà. En economia el més important són els estímuls. Si no n’hi han, la gent no es belluga.

Els seus mandats al capdavant de la Mútua també s’han caracteritzat per l’expansió.

Han estat uns anys molt bons per a la Mútua. S’ha consolidat com a mutualitat de previsió social de referència a Catalunya, sanitària, sobretot. Hem augmentat molt el nombre de socis, per l’absorció d’altres mútues; hem doblat, com a mínim, el patrimoni; i hem engegat un projecte de diversificació dins el mercat sanitari, el CEMAV, una aposta de comarca i de Granollers. També hem tingut el valor de canviar el nom de la Mútua, que ara es diu la Mútua de Granollers. És un posicionament estratègic.

Per què vincular la marca a la ciutat?

Arrelar la marca a la ciutat per a nosaltres és bo. Ens dona quin és el nostre origen, on estem assentats i ens permet anar a competir quasi d’igual a igual com la Mútua de Terrassa, per exemple, que també té el nom d’una ciutat. Hem mantingut el nom de Nostra Senyora del Carme a la clínica, perquè forma part de la història de la institució, però com que entenem que hem de sortir a un mercat més ampli, de fet estem donant servei a tota Catalunya, volíem tenir un nom més comercial, curt i més adient. La Mútua ha de seguir ampliant els seus serveis d’assegurament, intentar comprar o associar-se a tot el que pugui ser similar per guanyar en mida.

