

LOS NOMBRES
Y LAS COSAS

JOSEP GRAÑÓ, DIRECTOR GENERAL DE HARLEY DAVIDSON EN ESPAÑA Y PORTUGAL

Contagiar el virus de la moto

MAR GALTÉS
Barcelona

Ha sido el *country manager* más joven de la historia de Harley Davidson, con 33 años. Y me cogieron porque en el currículum no puse la edad". Pero Josep Grañó tenía la corazonada de que ese puesto "llevaba mi nombre". Lo consiguió y ya lleva seis años al frente: tres de subida, hasta vender un récord de 5.000 motos en el 2007, y otros tantos de bajada. "El año pasado fue muy duro, pero el 2010 está siendo muy positivo: crecemos un 60%, el doble que el mercado. Podríamos crecer más, pero nos hemos quedado sin motos", que vienen de EE.UU. y tardan un mes en cruzar el Atlántico en barco. Prevé vender 3.000 este 2010.

Todo en Harley es muy pasional. "Es más que una moto, es la única marca comercial que la gente se tatúa en el cuerpo". Grañó no había tenido nunca antes una Harley -ahora tiene una XR, una Buell y se está planteando una tercera-, pero siempre ha sido un fanático de las motos y confiesa que parte de su trabajo consiste en "inyectar el virus Harley": la mitad del equipo con el que creó desde cero la filial española no venía del mundo del motor, "pero en un año tienen que haberse sacado el carnet y haberse contagiado. Es verdad que hay puestos que no requieren ir en moto, pero esto es una empresa de motos...".

Grañó nació en Bellpuig, donde está el Circuit de Catalunya de Motocross, "el Montmeló de barro". Su padre era mecánico de motos antes de abrir un comercio de electrodomésticos. Josep, el mayor de cinco hermanos, a los 14 años tuvo su primera Derbi Variant... En esa época dedicaba los veranos a recoger fruta y con su hermano empezó a comprar motos viejas: acumulan ya más de 50 -algunas clásicas, otras apenas *hierros*-: Bultaco, Montesa, Derbi, Rieju, Ducati, Mondial, Augusta... "Muchas no funcionan, confío en que cuando mi padre se jubile, se dedique a restaurarlas".

Estudió Esade y entró en Arthur Andersen: "Es como un máster pagado, una escuela en la que trabajas como un negro y te permite conocer sectores y escoger". Y, de entre todos los clientes, escogió Derbi: participaba en las auditorías de la empresa de los Rabasa hasta que un día el director financiero le ofreció un puesto. Grañó pasó luego a marketing y estuvo casi cuatro años... hasta que llegó internet. "Parecía que si no

estabas en internet perdías el tren". Por su sueldo similar, pero atraído por la novedad, Grañó se fue a marketing del portal Telépolis (luego Eresmas, ahora Orange). Grañó fue el responsable de la oficina de internet en Barcelona. "Pillé sólo seis meses buenos, luego estalló la crisis de internet. Me curti".

Y un día, "vi un anuncio en un diario atrasado de que buscaban director general para Harley en España. Cuando llamé, me dijeron que ya estaba cubierto. Pero a los tres meses volví a ver el anuncio". Logró el pues-

Conduce y colecciona motos desde los 14 años, y trabajó en Derbi y Eresmas antes de fichar por la mítica firma



GUSI BÉJER

to, y "todo el sector me felicitó, porque muchos habían optado y yo fui el elegido".

Pero Harley es también una empresa en transformación: hace un año llegó un nuevo presidente -"primero se disculpó por no ser motero. Ahora ya va en moto"- y en su plan de ajuste decidió deshacer la compra de la italiana MV Augusta y cerrar la segunda marca, Buell ("si fuera un ejecutivo de dentro, quizás no lo habría hecho").

Grañó forma parte del grupo europeo de directivos de Harley que aportan su visión de cómo tiene que ser la moto. En Europa las carreteras tienen más curvas, la suspensión tiene que ser más alta. Así nació en el 2008 la XR1200 en Europa, con polémica americana. El posicionamiento de marca es distinto en EE.UU. ("es patriotismo, lo más histórico que te puedes comprar en ese país"). En Europa es más *premium*. Y España es la filial que tiene los clientes con una media de edad más baja, la misma que la de su director general. "Atraemos a muchos jóvenes: el 30% de las ventas son motos a las que tienen que limitar la potencia".

Su misión como empresa es "realizar los sueños de los clientes. No se trata de ir de un punto a otro lo más rápido posible, sino de vivir la carretera". Así es como Grañó empieza a explicar batallas de asfalto... Banderas, Brad Pitt, Clooney, Carme Ruscalleda tienen Harley, y también "el médico que te ha operado el jueves, y que cuando llega el fin de semana no se afeita, se pone su chupa y sale a pasear en Harley. Es un principio de respeto individual". Y se refiere al 99% de sus clientes: el 1% restante, los atacantes de Lisbeth Salander, ángeles del infierno, los de la droga y prostitución, "son una minoría, no tenemos ninguna relación: lo único que decimos es que tienen buen gusto para elegir sus motos".

Harley factura en España y Portugal 45 millones

euros. Entre las medidas anticrisis, Grañó ha destinado casi un millón a recomprar motos a los concesionarios, una medida clave: "Tiene que ser 80% empresario, 20% motero: al revés puede hundir el negocio". Su mujer regenta un centro de enseñanza, no tienen hijos. Tiene una casa en Vall d'Aran que apenas saca del garaje. A Grañó le gustaría tener recorrido dentro de la multinacional. Cuando en el 2013 se abra la filial de Miami para Sudamérica sería una opción... "Ahora me apetece llevar el timón de este barco. Y veo difícil trabajar en otra marca de motos que no sea Harley".

EN
LÍNEA

AUTÓNOMOS

Las altas crecen un 13,3% hasta mayo

Las altas de autónomos en Catalunya crecieron un 13,3% entre enero y mayo, respecto al mismo periodo del 2009, siendo la tercera comunidad española, tras Castilla-La Mancha (16,7%) y Extremadura (15,8%) y colocándose tres puntos por encima de la media española (10,5%), según datos del RETA. / Efe

AGRICULTURA

Llena prevé protestas del sector cárnico

El conseller de Agricultura, Alimentació y Acció Rural, Joaquim Llena, prevé "más de una concentración empresarial", en el sector cárnico catalán, del que dijo que, además de ser emprendedor y potente, sabe que no tiene fuelle para trabajar de manera aislada en investigación y mercados exteriores. / EP

UHY FAY & CO

Jordi Vilardell se une al área de legal y tributario de la firma

UHY Fay & Co Legal y Tributario ha incorporado a Jordi Vilardell, abogado especializado en fiscalidad internacional, inmobiliaria y de entidades sin ánimo de lucro. La firma internacional, que cuenta en España con 120 profesionales en sus oficinas de Barcelona, Madrid, Málaga y Marbella, quiere aprovechar la crisis para crecer. / Redacción



Jordi Vilardell

JUVÉ & CAMPS

Joan Juvé, premiado por el ministerio

Joan Juvé, presidente de Juvé & Camps, ha sido galardonado por la ministra de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Elena Espinosa, con la Encomienda de Número a la Sección de Mérito Alimentario, un premio a sus 50 años de trayectoria profesional. / R. Francàs