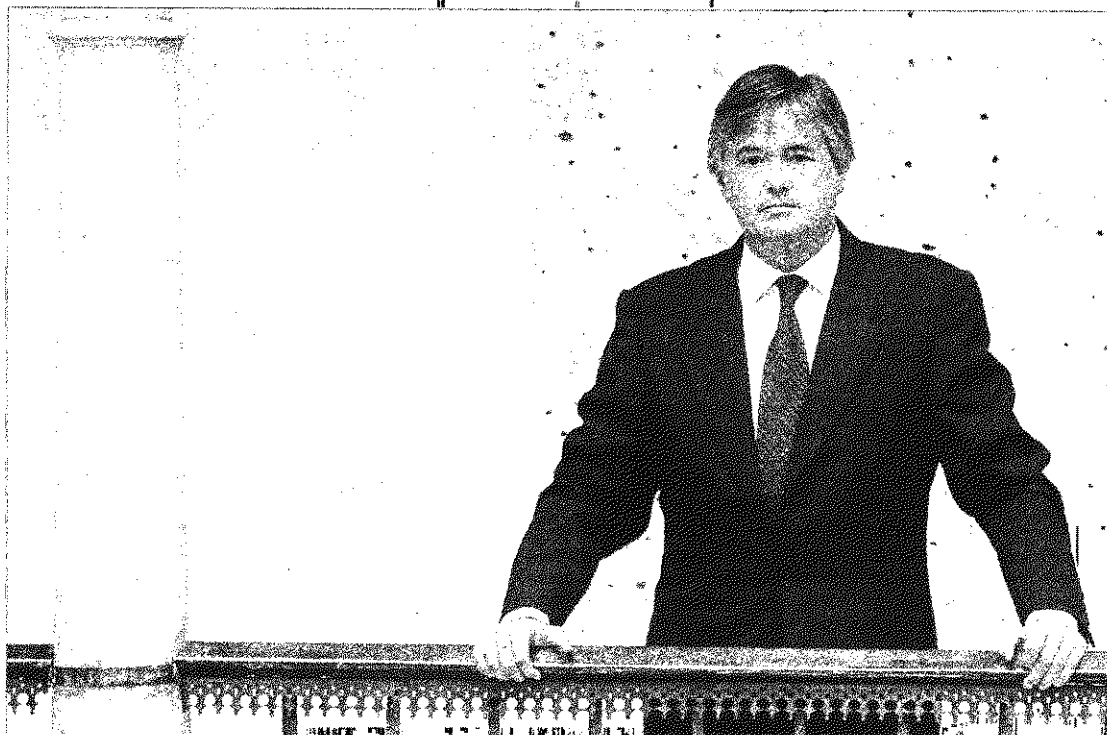


**Juan Krauel
Alonso**

El director de la Territorial Sur (Andalucía, Extremadura y Canarias) del Sabadell cree encaminada la reestructuración de las cajas y aboga por mimar el turismo



Juan Krauel Alonso posa antes de la entrevista en la sede que el Banco Sabadell posee en la céntrica calle Tetuán de Sevilla. / JONATHAN PALANCO (ATESE)

“El vector del crecimiento debe ser la salida al exterior”

JUAN RUBIO ■ SEVILLA

—Seguimos en plena reestructuración financiera, en especial de las cajas. ¿Cómo cree que marcha el proceso?

—De manera muy positiva puesto que la reordenación era necesaria. Se requería un adelgazamiento por razones obvias de dimensión y ha habido voluntad económica y política para que las cosas salgan bastante bien. Si existe una queja generalizada de la lentitud del proceso, pero si se echa la mirada para atrás hacia el panorama financiero hace dos años, nos daremos cuenta de que ha avanzado muchísimo.

—¿Quedan sorpresas?

—No quedan muchas, tampoco quedan muchos actores, tan sólo algunas parejas de baile que se van encontrando.

—¿Ve factible que bancos compren cajas?

—Más bien que bancos compren bancos, pues las cajas se han bancarizado. Yo sí lo veo viable, al fin y al cabo el negocio tiene el mismo foco bancario.

—Al final se ha producido una desvirtuación de las cajas...

—No lo creo así, lo que hacen es banca a través de un banco, y después seguir con su labor de Obra Social a través de fundaciones. Son compatibles ambas ideas.

—¿Es más social una caja que un banco?

—No. Sólo tienen una definición diferente, son iguales de sociales.

—¿Y qué opina de que se haya prestado tanto dinero público a las cajas de ahorros para su reestructuración?

—Era el camino a seguir y también un proceso ya acordado. Necesitaban capitalizarse y esa era la forma de hacerlo, entre otras cosas para poder determinar su valor y continuar, así, su proceso de bancarización.

—¿Qué ha separado a las cajas de los bancos para que ellos estén bien y ellas no tanto?

—No se puede generalizar, hay cajas que están muy bien, son muy solventes. En Andalucía contamos con algunas de ellas, con una fuerza y un capital saneados. Aquí, de hecho, tenemos en las cajas a grandes competidores pues están muy bien gestionadas y no aflora la situación de otros territorios españoles, donde hay cajas locales con mayor sintoma de debilidad.

—¿Aquí falló Cajasur...

—Para el Sabadell fue una oportunidad analizar Cajasur para ver si aportaba valor a los accionistas. Cajasur era y es muy interesante.

—¿Qué queda por hacer aún en el proceso de reestructuración?

—Ultimarlo en sí, y dar el paso

En Andalucía estamos ahora mejor que hace dos años y el turismo y la agroindustria vuelven a ser motores”

Habrà inversores suficientes para las próximas salidas a bolsa de Bankia y Banca Cívica”

para identificar el valor final de las operaciones y que éstas se cierren y así quede el mapa financiero español definido.

—La Caixa ya ha salido a bolsa y en breve, Bankia y Banca Cívica. ¿Habrà dinero para todos?

—Yo creo que sí. Los inversores, tanto los institucionales como los minoristas, están prestos a participar en dichos proyectos, que seguramente son viables y solventes y a un precio atractivo.

—La financiera es una, pero los mercados exigen más reformas...

—La reforma per se nunca es definitiva, los mercados no sólo están

alterados por la situación del mapa financiero, sino también por la situación de algunos países, que ha hecho que el sector haya estado sometido a una inseguridad y a una volatilidad importantes.

—¿Descarta un rescate de España?

—España está cumpliendo sus deberes. No necesitará rescate porque se instaurarán desde dentro reformas necesarias para que eso no ocurra.

—¿Qué queda por hacer en la economía española?

—Siempre hemos sido grandes trabajadores, pero tenemos que esforzarnos en ser más competitivos y capaces de identificar mercados. El vector del crecimiento del país es la internacionalización. Para la salida de la crisis es necesario que las empresas sean internacionales, ya no es una opción, sino una obligación. En Andalucía nos hemos dado cuenta, crece la exportación. Y dos sectores vuelven a identificarse como los principales motores del PIB de esta comunidad: el agroalimentario y los servicios.

—¿Y cómo percibe la situación de Andalucía?

—Estamos mejor que hace dos años. Si tiran esos dos sectores, no hay motivos para decir que estamos peor. Y hay mucho que agradecer al turismo. Mímémoslo.

“Crecemos a velocidad de crucero en Andalucía”

—¿Es lógico que haya entidades que reciban ayudas públicas del FROB y ofrezcan depósitos de alta remuneración?

—No sabría decir si es lógico o no, aunque sí ocurre. Los reguladores serán los que tengan que hablar.

—¿Entrará el Sabadell en la guerra de los depósitos?

—Nadie levantará la mano acusando al Sabadell de estar en guerra.

—Una de las grandes apuestas del Sabadell es ayudar a las empresas a internacionalizarse...

—Somos un referente. Lo digo a pulmón lleno, los mejores. Hemos crecido a tasas de dos dígitos durante muchos años consecutivos en número de empresas al que atendemos y gestionamos un porcentaje muy alto de los créditos documentarios de exportación de Andalucía.

—¿Cuáles son los grandes números del Sabadell en Andalucía?

—Tenemos 122 oficinas con previsión de que vaya creciendo la red. El volumen de negocio son 8.800 millones de euros, de ellos 5.900 en inversión crediticia y 4.600 en recursos.

—En el caso del conjunto de la Territorial, ¿cuántos clientes?

—200.000 clientes totales a diciembre de 2010, de ellos 30.000 empresas, y a fecha de hoy llevamos captados 23.000 nuevos, de los que 18.500 son particulares y 4.500 empresas. Es la mejor Territorial de las siete del banco. En Andalucía crecemos sobremedida en clientela, con tasas del 50% durante dos años consecutivos. Es una velocidad de crucero.

—¿Claves?

—Buscar tiempo para labores comerciales, simplificando procesos administrativos que no nos aportan valor y dedicándonos a vender y a atender a los clientes y darles servicio.

—El empresario se queja de que el grifo del crédito sigue cerrado...

—Nosotros estamos creciendo en inversión crediticia, el grifo está abierto y hay una demanda solvente porque hay empresas andaluzas que quieren seguir creciendo.