

A ECONOMÍA

JAUME GUARDIOLA

CONSEJERO DELEGADO DEL BANCO SABADELL. El sector financiero atraviesa una etapa de reestructuración en la que también abundan las oportunidades y el Banco Sabadell tiene un plan en marcha para doblar su cuota de clientes particulares.

“Ganamos 6.000 clientes nuevos cada semana”

POR JOSÉ MARÍA VALS jmvals.tiempo@grupoprensa.es

Los mercados vuelven a estar revueltos. ¿Cómo ve la situación?

Va a seguir habiendo episodios de nervios cada vez que se hable de reestructuraciones de deuda o de rescates, aunque ahora se comprende ya que puedan convivir esos dos fenómenos: estar en una moneda común pero que se necesite una quita o una reestructuración de deuda.

Y de puertas adentro, ¿cómo ve la salida de España de esta crisis?

Este es un país que acumuló durante tiempo una serie de desequilibrios y el más evidente de ellos es el exceso de deuda. Comenzamos muy pronto a aprovechar los tipos de interés muy bajos por la entrada en el euro y no fuimos capaces de contrarrestarlo con otras medidas que evitaran el crecimiento espectacular de la deuda. Tenemos una crisis bastante convencional. Aquí no vinieron activos tóxicos, ha sido una crisis de crecimiento. Y ahora viene una fase de ajuste que va a llevar su tiempo.

Pero, ¿cuánto tiempo?

Dependerá de cómo funcionen las reformas estructurales necesarias. Creo sinceramente que 2011 y 2012 van a ser aún años de ajuste. Pero si somos capaces de poner en marcha esas reformas que den confianza en el exterior sobre nuestras capacidades tardaremos menos en salir.

Y, ¿cuáles son las reformas?

Hay que crear las condiciones objetivas para que haya inversión privada. Pública no va a haber porque no hay de dónde. Se trata de que los agentes privados quieran invertir y lo harán cuando piensen que los precios de los activos tengan

un nivel razonable, cuando la contratación incorpore la flexibilidad, cuando los salarios nominales puedan competir en condiciones positivas y cuando los costes energéticos, de servicios y de creación de empresas sean competitivos.

¿Cree que este Gobierno va a ser capaz de acabar las reformas o hace falta otro?

Creo que en los últimos tiempos se han ido tomando medidas en la línea de lo que se tenía que hacer. La cuestión es cuál va a ser la intensidad. Creo que el Gobierno está decidido a seguir. Otra cosa es que seamos más o menos críticos con cuánto tiempo se perdió por no haber reconocido el problema y haber arrancado antes. También estoy convencido de que cuanto más consenso hubiera, político y con los agentes sociales, mejor funcionaría.

Y hablando del sector financiero, ¿cree que aún hay que desendeudar más a la economía española?

Si sumamos la deuda privada y la pública en relación al PIB, se ha doblado en menos de una década. Pero creo que la clave es crecer. Los préstamos están ahí y si España crece más, el porcentaje de la deuda sobre su PIB bajará.

Sobre la reestructuración del sector, ¿es suficiente lo que se ha hecho?

Creo que es un proceso que visto con perspectiva histórica es de una enverga-

dura brutal; que puede haber la sensación de que no se hace lo suficientemente rápido y que en este momento le falta un elemento clave que es la entrada de la inversión privada. Cada día, quien adquiere una acción de un banco valida su valor y deja el mensaje de que arriesga su dinero en una entidad en la que cree que su valoración es justa. Esto es lo que tiene que pasar en esa parte del sector que está entrando en un proceso de recapitalización.

¿Significa eso una salida a bolsa a través de las sucursales, de venta a los clientes?

No. No habrá una colocación a través de la red sin una inversión institucional previa, pero es necesario que el mercado marque un precio. Cuando los inversores privados pongan su dinero en los procesos de recapitalización será una señal de confianza en que las cuentas reflejan la realidad y que las pérdidas asumidas han saneado los balances. Sería pasar página y entrar después en la consolidación de las fusiones.

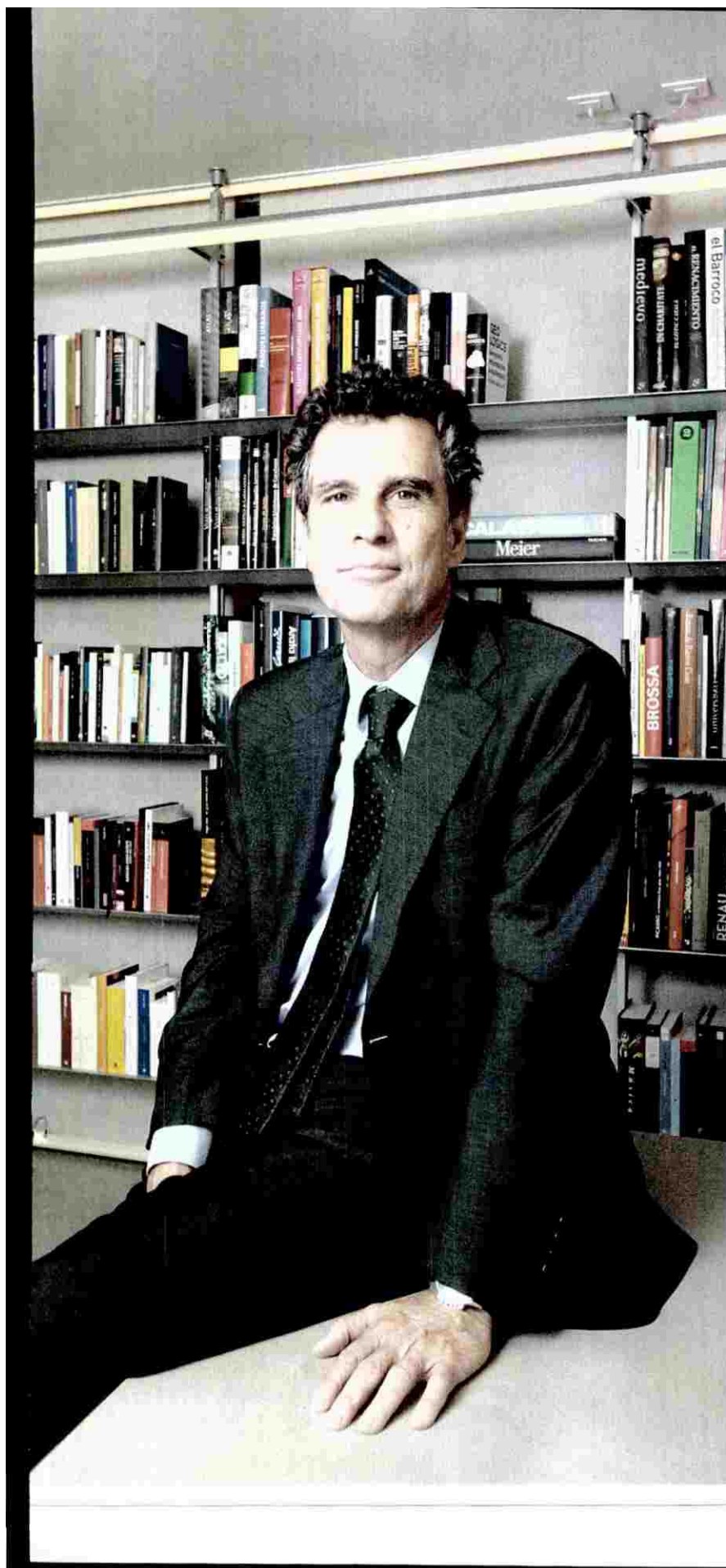
Y en su opinión, ¿ya ha salido todo lo que tenía que salir a la luz en el sector?

Yo creo que sí. Pero lo importante no es que lo crea yo, sino quienes tienen que invertir. Y quiero decir con esto que mientras no haya inversión privada siempre podría quedar la duda de que las nuevas necesidades de capital dictadas por el Gobierno y el Banco de España sean suficientes o no.

¿Cree que la caída de precios de los activos inmobiliarios responde a la magnitud del problema generado por la burbuja?

Tengo la sensación de que han caído más de lo que reflejan algunas estadísticas. En este primer trimestre todos hemos

“Creo que en lo que llevamos de año la guerra del pasivo ha sido más mediática que real”



hecho un esfuerzo de transparencia y las cifras están ahí. Desde el momento de máxima tasación, en 2007, hasta ahora ha habido caídas de hasta el 50%, sobre todo en suelo.

¿Qué opina de las famosas guerras de pasivo?

En mi opinión son más mediáticas que reales. En lo que va de año se ha sosegado bastante. En nuestro caso, por ejemplo, se ha repreciado más el activo (los créditos) que el pasivo (los depósitos). Hemos tenido un trimestre, después de ocho caídas, en el que se ha incrementado el margen. Creo de verdad que las grandes instituciones están siendo muy sensatas con lo que ofrecen.

En este paisaje, ¿cómo se mueve el Banco Sabadell?

Tenemos un plan llamado CREA, que es muy complejo, con muchos programas incorporados, pero el más importante de todos es abrir el banco al segmento medio de los clientes particulares. Queremos ganar un millón de clientes, de los que unos 220.000 vienen dados por el Guipuzcoano, y estamos cumpliendo las cifras con creces. Ganamos 6.000 clientes nuevos cada semana.

Pero eso es difícil en un mercado como el español, muy bancarizado...

Aparte de nuestra actividad y el esfuerzo que conlleva el plan, es verdad que estamos en un terreno abonado. En un mercado tan maduro como el español, la reestructuración puede mover a algunos clientes a cambiar de proveedor financiero cuando reciben ofertas competitivas y ganadoras.

Aun así, ¿puede sobrevivir el Sabadell con su tamaño en un mercado en cambio?

Nosotros vamos camino de doblar nuestra cuota de mercado en particulares. El banco está creciendo. El tiempo dirá si al final de todo este proceso el tamaño es el adecuado. Mientras tanto, si hay oportunidades las estudiaremos. En 1979 este banco era el número 40 y algunos de los que estaban por encima, como el Urquijo, están ahora en nuestra órbita. Somos muy efectivos integrando rápido. Pero hay que dar valor al accionista.

De vuelta al terreno general, ¿cómo cree que se comportará la morosidad?

Personalmente creo que va a seguir creciendo. Vemos que durante 2011, las estadísticas de estos primeros meses apuntan a que seguirá incrementándose. El punto de inflexión en el que se produzcan ya más salidas de morosos que entradas será en los primeros meses de 2012.

JORDI JARRA