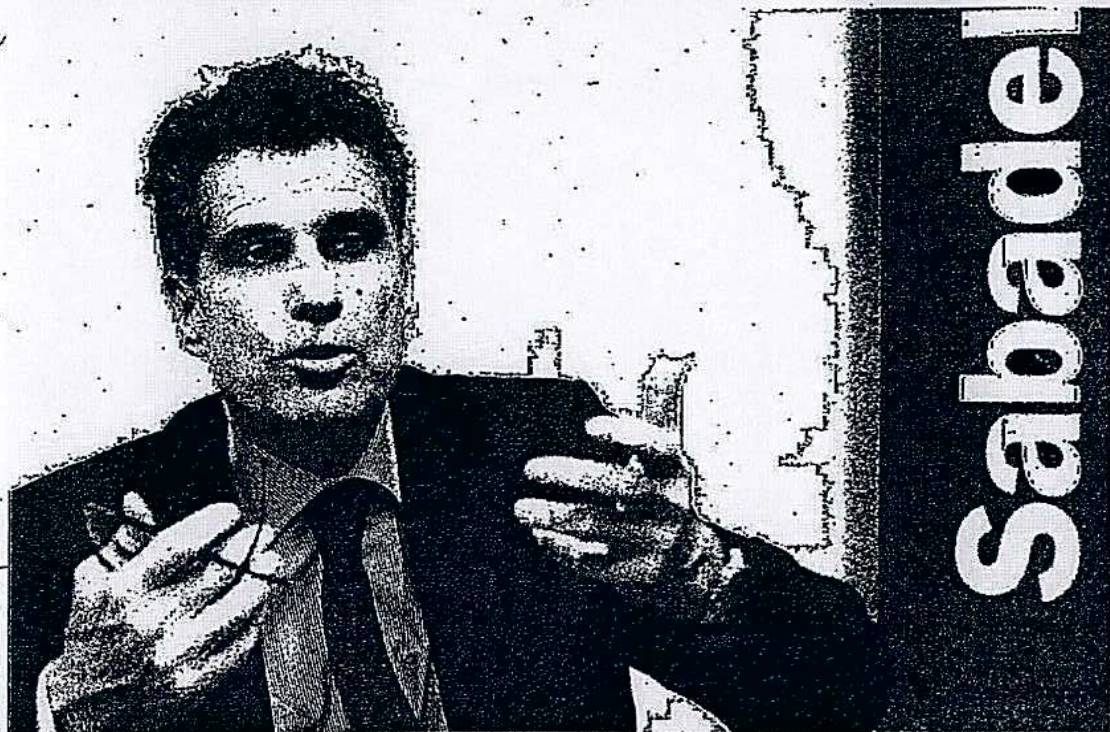




JAIME GUARDIOLA | CONSEJERO DELEGADO DEL BANCO SABADELL | Forjado en el BBVA en España y en América, este ejecutivo está dando a esta entidad catalana de tamaño medio un impulso muy importante



Jaime Guardiola, consejero delegado de Banco Sabadell, el pasado jueves en Zaragoza, durante la entrevista. MATE SANTONJA

HA DICHO

PEP GUARDIOLA

«En Banco Sabadell hemos sido capaces de conciliar bien lo que él representaba con lo que el banco representaba»

NUEVOS CLIENTES

«Estamos captando de todo. No solo de cajas de ahorros, sino que la gente identifica que somos una buena opción para un cliente particular»

NUEVAS OPERACIONES

«Todo el mundo está mirando todo, pero uno no domina los tiempos. Hoy todo el banco está más centrado en el crecimiento orgánico»

«En el Sabadell estamos captando 6.000 clientes a la semana»

Y Guardiola, el consejero delegado del Banco Sabadell, fichó a Guardiola, el entrenador del Barcelona, para ser la imagen publicitaria de la entidad. ¿Quién es el auténtico Guardiola?

El auténtico es Pep Guardiola, que es un personaje, ¿no?

¿Qué ha reportado al Banco Sabadell contar con Pep Guardiola?

Nosotros hemos sido capaces de conciliar bien lo que él representa con lo que el banco ya representaba. Somos un banco tradicionalmente de empresas, de clientes de segmentos altos, que en un momento determinado decidimos girar un poco la estrategia e ir también a por mercados medios, tratar de captar más particulares de los segmentos medios. Y para hacer eso, a parte de la plataforma que tenemos, que son 1.400 oficinas, necesitamos tener más notoriedad. Y por primera vez en la historia del Sabadell se decidió hacer un esfuerzo de comunicación en notoriedad. Y en eso apareció Guardiola.

Y en eso apareció Guardiola.

Si él no había hecho publicidad con nadie. La historia es bonita, porque él es el cliente único del banco desde los 16 años, cuando el Barça le pagó su primer sueldo. Él nunca había hecho publicidad y no quería hacer una publicidad

estándar. Quería hacer algo especial para su estreno y no quemarse, porque es un hombre preocupado por su imagen. Contratar en el arranque de una estrategia de comunicación a una 'celebrity' siempre es un acelerador.

¿Se ha notado ésta en los resultados, tienen ustedes ahora muchos más clientes?

Hemos dado un salto claro de notoriedad. El banco en algunos territorios ha triplicado la notoriedad y en otros la ha duplicado. Eso tiene que ver evidentemente con el esfuerzo económico y lo

que sí que hemos notado es que ha sido una comunicación que ha cuajado en la gente. El banco está metido en un proceso de incremento de su base de clientes muy importante. Estamos captando en el conjunto del territorio 6.000 clientes a la semana.

Y no solo por (Pep) Guardiola. Evidentemente, no. Es por el salto de notoriedad y por todo el esfuerzo comercial que el banco está haciendo y porque también se está produciendo una oportunidad de mercado: hay una parte de mercado que no está centrado

ahora en temas comerciales porque está más en otros temas, como recapitalización o fusiones.

¿Se refiere a las cajas de ahorros? ¿Está captando muchos clientes que están dejando sus cajas de ahorros?

Estamos captando de todo. No creo que sea exclusivamente de cajas de ahorros, creo que la gente está empezando a identificar que Banco Sabadell es una buena opción para un cliente particular.

Tenemos cuotas de mercado altísimas en empresas. Trabajamos con el 60% de las de más de 6 mil-

llones de facturación y con el 16% de las empresas, pymes y micropymes de menos de 6 millones de facturación. En cambio, no éramos conocidos entre los particulares. Por eso el mensaje que decimos es: "somos un banco de empresas y te lo decimos a ti porque te vamos a tratar como a una empresa, te vamos a hacer una oferta con la profesionalidad que se le supone a esta relación", que es la que trata de transmitir Guardiola en los anuncios, de 'coaching'.

En la estrategia del banco también ha estado la ejecución de operaciones de adquisición, la última la del Banco Guipuzcoano.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

¿Plantean nuevas, por ejemplo la compra de alguna caja?

Todo el mundo está mirando todo, pero en las operaciones de fusión o adquisición uno no domina los tiempos, tiene que haber más de una voluntad. Hoy tenemos todo el banco centrado en el crecimiento orgánico, en ocupar más espacio en el mercado, más cuota, tener más proyección, y si se producen oportunidades estaremos ahí para aprovecharlas. Lo hemos demostrado con Narwest, Banco Herrero, Banco Atlántico y ahora con el Guipuzcoano. Yo de todas maneras no creo que a corto plazo veamos muchas operaciones. Creo que ahora son muy importantes para el país las salidas a bolsa de operaciones grandes que están en la línea de salida. Ahí se escucharán valoraciones y eso va a actuar como referencia en el mercado. Ojalá estos procesos sean exitosos porque sería buenísimo para el país.

EN EL TINTERO

LA CRISIS Y EL PRESITIGIO (PERDIDO) DE LA BANCA

Jaime (o Jaume) Guardiola, nacido en Barcelona en 1957, es un ejecutivo bancario 'de Champions' que hubiera podido suceder a José Ignacio Górrizolzarri como consejero delegado del BBVA de haber seguido en el gran banco vasco. Pero en 2007 fichó por el Banco Sabadell, al que llegó con un bagaje profesional que incluye su experiencia como

'número uno' del BBVA en Argentina o México, país del que no olvidó la cochinilla pibil que comía en Mérida.

El pasado jueves, Guardiola estuvo en Zaragoza en los Premios a la Exportación, capítulo en el que el Sabadell es una auténtica referencia para las empresas. Y es la exportación, precisamente, una de las vías para salir de la crisis -afirma-

junto a la adopción de reformas que, si se hacen con celeridad, podrían generar «un cambio de ritmo con números positivos en 2013». En la entrevista reconoció la pérdida de prestigio de la banca por la crisis, aunque no se siente aludido por lo que critica la película 'Inside Job'. En todo caso, asegura, en España somos culpables todos. L. H. M.

LUIS H. MENÉNDEZ