



VICENTE SÁNCHEZ VILLARES, PRESIDENTE DE PANASONIC ESPAÑA

El señor de las lavadoras

MAR GALTÉS
Barcelona

Panasonic estaba en pérdidas y en plena reestructuración del 25% de la plantilla en España cuando hace un año fichó a Vicente Sánchez Villares. Con el reto de dar la vuelta a la compañía —es comercial, porque ya hace años cerró la fábrica de Girona—, el ejecutivo se convertía en el primer no japonés —“soy aragonés, y Tauro, para bien y para mal”— en ocupar la presidencia de la filial española. Llegó y se puso a “abrir ventanas”. “El principal problema de esta empresa era ella misma: tenía producto, potencial, marca..., pero era todo tan racional y analítico, que cuando se tomaba una decisión, ya había cambiado todo. ¡Aquí había muchos japoneses con cara y ojos españoles! Pero ahora hay que salir a la calle, ver clientes, el mercado está cambiando. Y aquí ya no hay un presidente japonés al que echar la culpa”. Sánchez Villares (Zaragoza, 1967) ya venía de tratar con asiáticos —seis años en la coreana LG—, pero de lo que verdad sabe es de electrodomésticos: es un ejecutivo que se ha curtido en el mercado vendiendo lavadoras.

Después de cursar económicas en Zaragoza y un máster en Icade en Madrid, Sánchez entró en el Santander en un proyecto de formación de directivos. “Nunca he vivido un entorno de más estrés y presión, y de eso hace 17 años..., no quiero ni pensar con la que está cayendo ahora”. Se le cruzó el grupo Bosch-Siemens. “El presidente era Fernando Gil, uno de los pocos líderes que he conocido”; en tres horas, Gil convenció a ese joven que iba para banquero para que se fuera con él a vender lavadoras.

En Balay “aprendí el respeto al cliente: las lavadoras se venden una a una, en la tienda”. Pero dice que llegó a un momento en que su trabajo se convirtió en rutina, “que es algo que llevo mal: me aburría, al final me fui. Y tardaron en perdonarme, lo sintieron como una traición personal”. Y es que quien le fichó fue la competencia, Electrolux; pero cuando llegó no tuvo claro para qué le querían, y aprovechó que otros le cortejaban. Se fue a LG a llevar la gama blanca. “A los coreanos había que explicarles que este es un sector muy peculiar: dominado por tiendas pequeñas, familiares. Como fabricante, no puedes pensar que sólo tratarás con Carrefour. Y El Corte Inglés también es una particularidad del mercado español”. Primero, Sánchez advierte: “Suelo ser bastante irreverente en general”, y luego añade: “Lo que hice fue decir muy clarito a los coreanos: esto va así”. Había que hacer cosas como adaptar las medidas de las neveras a los muebles de cocina euro-

peos. En un sector que es “como tener pescado fresco: si lo tienes muchos días, se estropea, la tecnología cambia mucho”, les tuvo que convencer para tener existencias altas: “Si se te rompe la lavadora o la nevera, necesitas otra ya; si la que quieres no la tienen, compras la de al lado”.

Valora a los coreanos porque “tienen tec-

“La vida y los mercados cambian, pero el sentido común permanece; escuchar siempre es inteligente”



GUSI BÉJER

nología, diseño, son muy rápidos y quieren hacer negocio. Y tienen flexibilidad”. En dos años pasó de vender 25 a 85 millones de euros, hasta ser “la filial que más facturaba de Europa”. En el 2004 le crearon la dirección general para España. Sin embargo, el precio que pagó fue alto. “Apenas hice vacaciones. Si te vas, se ponen celosos y te llaman por chorradas. Todo tiene un límite, pero tienen una virtud que me gusta: siempre están insatisfechos”. Vicente Sánchez acabó “cansado físicamente”, y toda esa experiencia “me acabó costando el matrimonio; asumo yo buena parte de la culpa”.

Decidió salir, y unos meses después, en otoño del 2007, un *private equity* de Londres le convenció para ser director general de Prometheus, el grupo que controlaba las cadenas de electrodomésticos Idea y Mastercadena, 150 tiendas. “Después me di cuenta de que había mucha información que no me habían dado”. Y el mercado empezó a caer. “Nos pusimos a cerrar tiendas. Si hay que dejar de pagar a un banco, lo hago. Pero quise ser claro con los proveedores: yo vengo del sector, es mi fondo de comercio”. No pudo evitar el concurso de acreedores: “Quizá fui ingenuo, pero intenté no hacer la pelota más grande”.

Después necesitó otros tres meses sabáticos, y a la primera llamada de Panasonic dijo que no: “Estaba cansado de experiencias intensas...”. Hasta entonces, a Panasonic “no lo consideraba ni mi rival, les tenía por un jugador en declive. Pero me informé del mercado y vi la oportunidad”. Si tardó en aceptar fue por Álvaro y Hugo, que ahora tienen 7 y 4 años. “Me había acostumbrado a recogerlos casi cada día del cole y llevarlos al parque. Los niños me necesitan mucho, y yo también a ellos”. Y para aceptar, debía trasladarse de Madrid a Barcelona. “Al final me decidí, no sé si por ego o por inconsciencia”. Ahora dice que se lo combina como puede para alargar los fines de semana que pasa con ellos. El resto de los días trabaja para consolidar Panasonic en televisores de pantalla plana o cámaras de fotos, y para introducir, ¡cómo no!, una nueva línea de gama blanca. Ya ha conseguido poner en positivo los resultados, pero aún anda metido en el proceso de cambio de actitud. Panasonic tiene una cultura corporativa muy especial, muy marcada por la impronta del fundador. “Coincido bastante con los principios de Matsushita: la vida y los mercados cambian, pero el sentido común permanece; escuchar siempre es una actitud inteligente”. Esta es su visión de la jugada: “Si el equipo de ventas es el delantero, mete gol, pero necesita que alguien le pase la pelota. Yo soy el primero que tengo que vender el proyecto. Yo ya me lo paso bien aquí, pero el equipo aún tiene que pasárselo bien”.

TREBALL

Congreso de mujeres directivas

El Departament de Treball organitzarà els pròxims dies 10 y 11 de juny el Congrés Internacional de directives y professionals She Leader 2.0. El objectiu del trobament és impulsar la creació de xarxes y el ús de tecnologies per promoure la incorporació de dones a càrrecs de decisió. / Redacció

MONIX

Dos empresas tendrán la marca

Una sentencia del Tribunal Supremo permite que dos empresas distintas exploten al mismo tiempo la marca Monix. Así resuelve el contencioso iniciado en el 2000 cuando la filial española de la empresa italiana italiana Pinti demandó a Taurus y pidió que se le prohibiera utilizar la marca. / Redacció

JAUSAS

El bufete factura 11,6 millones de euros en el 2009, un 15% más

La firma de abogados Jausas facturó 11,6 millones de euros en el 2009, un 15% más que en el año anterior. En cinco años, la empresa ha duplicado ventas. Jausas ha fichado a Jorge Colomer como gerente. Colomer



Jorge Colomer

es licenciado en Económicas por el Babson College de Boston y MBA por la London Business School. / Redacció

ERCROS

Acuerdo para el tratamiento de lodos

Ercros ha anunciado un acuerdo con la sociedad estatal Aguas de las Cuencas Mediterráneas (Acuamed) por el que se compromete a ceder de forma gratuita los terrenos para ubicar la planta de tratamiento de los lodos tóxicos del embalse de Flix (Tarragona). / Redacció

ATENCIÓN

PRÓXIMO INICIO
4 TORRES UNIFAMILIARES
de 226m² en parcelas de 650 a 750m² en el
CENTRO DE BEGUES

REVOLUCIONARIA

forma de pago para que no tenga que
malvender su PROPIEDAD por precipitación

www.begues2000.com

Tel. 93 639 02 29



Intermón Oxfam

902 330 331 www.intermonoxfam.org

COACHING

Curso de formación intensivo
Fechas: del 19 al 30 de julio

¡¡ÚLTIMAS PLAZAS!!

Información e inscripciones en:

amerlino@coachingoperativo.com

Tel. 93 238 50 12



www.coachingoperativo.com

OKUPAS

Pisos vacíos. Bolsa mini-alarma.
Dejar y listo. Avisa a su móvil.
SIN CORRIENTE. Sin instalación.

902 108 574

www.dielro.com

TORRENT DE LES FLORS

Casa de 100 m² + 50 m² de jardín
ó Solar edificable de 285m²

93 301 40 90

