

mi primer empleo | **JESÚS TORRALBA** | Director de zona de Caixa Catalunya y alcalde de Falset

# “A los 14 años trabajé de botones para pagarme los estudios en BCN”

MARÍA F. BLANCO | TARRAGONA

Gavà. 6:45 de la mañana. Torralba se sube al autobús que lo llevará a Plaça Espanya, donde cogerá el metro hasta Plaça Catalunya. Allí se encuentra la sede central de la compañía de seguros en la que trabaja como botones. Tiene 14 años y es su primer empleo. Las 1.500 pesetas de finales de los años 60 –unos nueve euros– que le pagan cada mes son su pasaporte al Bachillerato. De orígenes humildes, sabía que si quería seguir estudiando, tendría que ganar dinero. Por aquella época no había institutos en Gavà y su familia no podía permitirse enviarlo a Barcelona. Así que un día Torralba compró un diario, lo abrió por la sección de clasificados y se fijó en el anuncio de la aseguradora. Una entrevista de trabajo más tarde, el puesto era suyo.

Le esperaban días maratónicos. Y es que a la jornada laboral de ocho a tres, había que sumarle las clases de seis de la tarde a diez de la noche en el instituto Milà i Fontanals del Raval. «Comía un bocadillo, iba a estudiar un rato a la Biblioteca Central del carrer del Carme y a clase». Al acabar, todavía le esperaba el trayecto de vuelta a casa. Una cena rápi-

da y a la cama. Al día siguiente, vuelta a empezar.

Como botones, un par de veces por semana debía llevar las pólizas de seguros certificadas al edificio de correos situado al final de las Ramblas, desde donde se enviaban a las delegaciones de la compañía en toda España. «Me daban dinero para el metro, porque el paquete pesaba bastante. Pero yo iba a pie y así podía comprarme un

frankfurt en un bar de la Plaça Sant Jaume». Además, cada mañana a las once tocaba tomar nota de los bocadillos que querían los empleados e ir a comprarlos. Más allá de los recados, también tenía responsabilidades de tipo administrativo,

como el cálculo del importe de las pólizas de seguro.

**Voluntad de superación.** Un año y medio después cambió el empleo por otro de características similares en el Banco Comercial Transatlántico, hoy Deutsche Bank, ubicado por aquel entonces en Passeig de Gràcia con Diagonal. Le pagaban 2.200 pesetas al mes, primero como asensorista, y más tarde con atribuciones administrativas, calculando las nóminas de los 700 empleados en el departamento de personal. El aumento de sueldo, completado con las horas

“*Me daban dinero para el metro, pero iba a pie y así podía comprar un frankfurt en la Plaça Sant Jaume*”



Jesús Torralba en su despacho de Caixa Catalunya. FOTO: TXEMA MORERA

## Consejos

■ **Marcate un objetivo.** El director de Caixa Catalunya para la zona de Tarragona está convencido de que si uno desea algo de verdad debe luchar por conseguirlo, por muy difícil que parezca a priori. «Mi familia me educó en el valor del esfuerzo y le estoy muy agradecido por ello», añade. En su opinión, el espíritu de sacrificio que se aprecia en la gente que se ha hecho a sí mis-

ma no siempre se observa con claridad en la sociedad actual. «Nos hemos fijado demasiadas necesidades y nos sentimos frustrados si no podemos irnos de vacaciones», añade.

■ **Constancia.** «Porque te lleva adónde quieras ir en esta vida», piensa. Desde los 14 y durante cuatro años, alternó los estudios en el instituto con el trabajo.

Su padre, empleado en una fábrica, le había planteado la posibilidad de comenzar como peón al finalizar su etapa en el colegio. A él no le atraía la idea y decidió ponerse a trabajar para poder continuar estudiando. «A veces decaían las fuerzas. Es lógico. Pero luego pensaba que no podía renunciar a aquello que quería y seguía adelante», concluye.

extras que le robaba a su escaso tiempo libre, le permitió ahorrarse algo de dinero. «Con él me compré unos Levi's y unos zapatos Sebago», recuerda.

Al finalizar el Bachillerato, la entidad bancaria lo contrató como auxiliar administrativo. «Fue un salto importante porque pasaba a ganar 6.500 pesetas al mes [unos 39 euros], aunque la mitad la daba en casa», comen-

ta. Unas oposiciones –consiguieron una de las 50 plazas entre 6.500 candidatos– le darían acceso a Caixa Catalunya, donde ha desarrollado su carrera profesional.

Torralba asegura que no ha dado un paso adelante en su vida sin esfuerzo. «Aquellos años no fueron fáciles, pero guardo buenos recuerdos. Me curtieron y me hicieron ver la vida en positivo», sentencia.

## | LA ANÉCDOTA |

### ‘Mi vocación siempre fue la Arquitectura’

Confiesa que de pequeño quería ser arquitecto pero rápidamente aclara que, cuando hay necesidad, «la vocación queda en un segundo plano». El criterio económico pesó en su orientación profesional. «El sueño de mucha gente entonces era trabajar en la banca porque aportaba estabilidad», comenta. Torralba acabó haciendo carrera en el sector financiero y asegura estar muy satisfecho de ello. Él lo atribuye a la suerte de haberse rodeado siempre de un buen ambiente de trabajo.

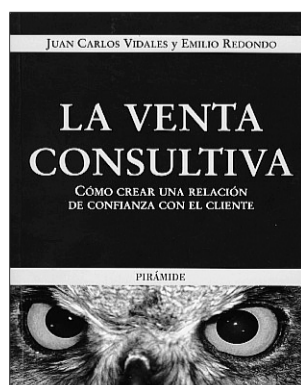
En la Universidad empezó las carreras de Arquitectura y Económicas, pero no acabó ninguna. Era la época de las revueltas estudiantiles en los últimos días del franquismo y «no podía permitirme pagar los estudios para estar de huelga, así que opté por seguir mi formación dentro de Caixa Catalunya», precisa.

## LIBROS

### LA VENTA CONSULTIVA

**Autores:** Juan Carlos Vidales y Emilio Redondo  
**Editorial:** Pirámide

Los vendedores de hoy en día tienen que enfrentarse a innumerables retos: mercados extremadamente competitivos, clientes mejor informados y más exigentes, y además cumplir con objetivos de venta cada vez más ambiciosos tanto en volumen como en margen. Sin duda, los conocimientos y el esfuerzo son indispensables para conseguir el éxito, pero también lo es contar con el enfoque adecuado. En es-

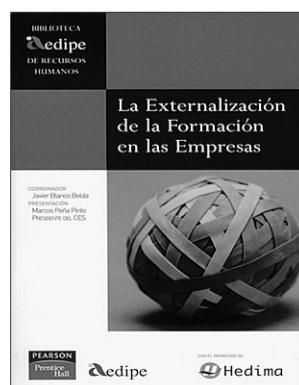


ta obra se incluyen todos los pasos y conceptos necesarios para lograr la máxima eficacia en la gestión de ventas con el objetivo de lograr ventas repetitivas.

### LA EXTERNALIZACIÓN DE LA FORMACIÓN EN LAS EMPRESAS

**Coordinador:** Javier Blanco Belda  
**Editorial:** Pearson (AEDIPE)

Las empresas que compiten en las sociedades desarrolladas necesitan de la actualización constante de sus cuadros, empleados y directivos. Esta actualización sólo puede llevarse a cabo mediante la formación tendente a mejorar las habilidades de las personas en su puesto de trabajo. Este libro, eminentemente práctico, está escrito por respo-

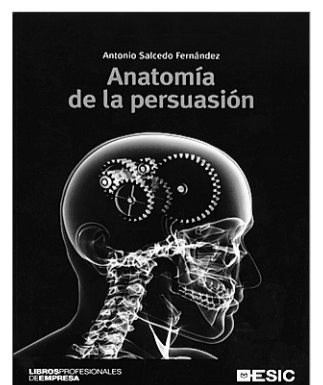


sables de formación de grandes organizaciones en unos casos y realiza o pretende dar una visión general del estado de este tipo de formación en nuestro país.

### ANATOMÍA DE LA PERSUASIÓN

**Autor:** Antonio Salcedo Fernández  
**Editorial:** Esic

Este es un libro con una clara vocación ilustrativa y práctica. Por ello se divide en dos partes que, salpicadas de anécdotas y casos reales, responden al qué es y cómo puedo incrementar mi capacidad persuasiva. En la primera parte del libro se rastrean los primeros acercamientos más o menos sistemáticos al fenómeno de la persuasión. La segunda parte versa sobre el có-



mo; cómo y con qué puedo incrementar mi capacidad de persuasión personal. Al finalizar cada capítulo se recalcan mensajes trabajados en clave de fórmulas.