

Les caixes d'estalvi amplien la xarxa comercial

Els perills de l'expansió

Ofensives o defensives, les estratègies comercials de les caixes d'estalvi evidencien el repte que el 93 significa per al sector financer. Per a algunes, la millor defensa és l'expansió; per a d'altres, un creixement desmesurat comporta un risc excessiu.

Proposa el professor **Jacques Revel** en el seu informe sobre caixes d'estalvi que aquestes entitats han de recuperar l'esperit amb el qual van ser fundades fa un segle, la cooperació, i rebaixar la feroç competitivitat que caracteritza l'actual mercat financer. La realitat és més aviat el contrari, una cursa desesperada per impedir l'entrada als respectius territoris naturals de possibles competidors, tant d'altres comunitats de l'estat com de la resta dels països de la CE.

I és que, des que el mes de desembre de l'any 1988 el consell de ministres va aprovar la llibertat d'expansió de les caixes a la totalitat del territori estatal, la majoria de les caixes han obert oficines en diferents comunitats autònomes per tal d'ampliar les seves xarxes d'oficines i serveis.

EXPANSIÓ CONTINGUDA DE LES CAIXES CATALANES

Tot esperant que, finalment, el Ministeri d'Economia i Hisenda doni a conèixer les exempcions fiscals de les quals es beneficiaran les dues grans caixes d'estalvi de Catalunya, **La Caixa de Pensions i Caixa de Barcelona**, la resta d'entitats d'estalvi del Principat es troben en un moment en el qual l'objectiu és la consolidació de les seves xarxes d'oficines acompanyada d'una lleugera expansió.

Encara que el ministre **Carlos Solchaga** ha demanat en la LXI Assemblea de la Confederació Espanyola de Caixes d'Estalvi que aquestes accelerin els processos de concentracions i fusions per tal de reduir les seves despeses operatives de cara a poder ser més competitives, les caixes d'estalvi catalanes, tret de les dues esmentades, no volen ni sentir-ne parlar, d'aquest tema. Ho diu clarament **Fermí Pons**, cap de l'Obra Social de la Caixa de Sabadell: "La inde-

pendència de **Caixa de Sabadell** és jurídica i institucional. Les fusions, i en aquest cas la de La Caixa i Caixa de Barcelona, ens ajuda ja que, quan es produeixi, en lloc de tres caixes competidores n'hi haurà tan sols dues, la **Caixa de Catalunya** i la resultant de la fusió."

D'altra banda, la resta de caixes catalanes s'estimen més poder oferir un servei a mida que créixer desmesuradament. Això no trau, però, que en moments i aspectes puntuals, s'arribin a signar acords de col.laboració amb entitats similars de la resta de l'estat i amb les entitats d'estalvi europees.

És el cas de la **Caixa de Girona**, la qual ha arribat a un acord amb la **Caisse d'Epargne Ecureuil dels Països Albiguesos**. Per la seva banda, la **Caixa de Pensions** ja va comprar l'any 1988 la **C.G.I.B.**, entitat d'estalvis que es troba en tot el territori francès. Quan La Caixa va comprar la **CGIB**, aquesta disposava de 16 oficines, l'any passat se'n van obrir 22 més i per aquest any 90 s'espera arribar fins a les 50. A més a més, La Caixa va comprar també l'any 1.988 tres oficines del **Banque de Monaco Socrédit** i participa en un 32% en **Caixa de Crèdit Andorrà**.

Pel que fa a l'altra de les dues caixes en procés de fusió, **Caixa de Barcelona**, continua en la política d'acords amb diferents caixes europees per tal d'aconseguir un posicionament davant la perspectiva del Mercat Únic. Així, dins el marc del conveni general signat amb el "**Centre National des Caisses d'Epargne et de Prévoyance**" (CENCEP) de França, es va signar un conveni de col.laboració amb la **Caisse d'Epargne de Montpellier**. A més, Caixa de Barcelona té una participació del 8% en la societat d'inversió immobiliària **Immobilier Mornay**, creada per un grup de caixes d'estalvi de la regió de París amb l'objectiu de prendre participacions i oferir serveis a societats immobiliàries,

tant a França com en altres països. A començament d'aquest any Caixa de Barcelona ha obert una oficina de representació a Brussel·les a més dels convenis de col.laboració signats amb la caixa d'estalvis belga **Caisse General d'Epargne et de Retraite** i un conveni de cooperació financera i de serveis amb la caixa d'estalvis alemanya **Sparkasse Leverkusen**. Finalment, aquesta entitat catalana ha pres la participació del 12'8% en el capital social de la societat **Eufigest, SA**, constituïda a Luxemburg conjuntament amb altres caixes europees, l'objecte social de la qual és la gestió d'institucions d'inversió col·lectiva.

L'altra gran caixa d'estalvis del Principat és **Caixa de Catalunya**. Aquesta entitat ha presentat recentment el seu Pla Estratègic per al període 1990-93 que significarà una inversió total de 25.000 milions de pessetes. Un dels objectius d'aquest pla és ampliar la seva presència amb l'obertura de 130 oficines, la qual cosa comportarà unes despeses de 10.000 milions de pessetes. El pla d'actuacions prioritari d'aquesta entitat és Madrid i la seva àrea d'influència on, en total, obrirà més de 60 oficines. La resta, fins arribar a 130, s'instal·laran a les Illes Balears, a la franja mediterrània i a Andalusia. Caixa de Catalunya creu que ha de diversificar els mercats per tal d'evitar el risc que comporta concentrar la seva activitat en el Principat, el qual ja dona símptomes de saturació.

La Caixa de Sabadell també ha signat un conveni amb la **Caja Inmaculada de Saragossa** però, tal i com afirma **Fermí Pons**, "el nostre pla d'expansió natural és Catalunya" i a nivell internacional no hi ha cap mena de contactes "perquè volem cobrir el Principat i, si de cas, tenim acords puntuals amb altres caixes amb un volum semblant al nostre".

Per la seva banda, la Caixa del Penedès té una política d'expansió "oberta i perseverant" tal i com afirma **Ramon**



Caixa de Pensions i Caixa València, expansió i contenció.

Guarro, secretari general d'aquesta entitat. Però aquesta política d'expansió no contempla "cap contacte amb altres caixes de l'estat o internacionals sinó que operem independentment", afegeix.

Una altra entitat catalana que preveu una expansió únicament en el territori del Principat és la **Caixa de Manresa**. Segons explica **Miquel Colom**, director de l'Àrea Comercial, "la proposta de la direcció passa per una expansió de l'entitat que reforci la zona d'influència", és a dir, el Bages i l'Anoia i les zones limítrofes de Lleida i Osona.

LA TERRITORIALITAT COMARCAL

Entre les entitats d'estalvi que tenen seu social en alguna de les comarques catalanes, sense ser explícit, des de sempre hi ha hagut una mena d'acords no escrits o de pactes entre cavallers per tal de respectar-se mútuament les àrees d'influència de cadascuna d'elles. Hi ha una mena de disseny d'ampliació i expansió que tan sols en els últims anys sembla que s'hagi començat a trencar, amb molta cura, però.

Així, **Caixa de Manresa** començarà a

obrir oficines en el Baix Llobregat i les zones adjacents de Lleida i Osona, i entre enguany i l'any que ve obrirà de 12 a 15 oficines; **Caixa de Sabadell**, la qual s'expandeix moderadament a raó de 15 o 20 oficines anuals, cobreix Vallès Oriental i Occidental, el Baix Llobregat, el Barcelonès, les comarques de Girona i Lleida, "encara que ens queda per cobrir Tremp i la Seu d'Urgell", afegeix el cap de l'Obra Social d'aquesta entitat.

Des de **Caixa de Girona** hi ha un pla per a obrir oficines al Baix i Alt Maresme i una altra oficina a Barcelona ciutat. Caixa del Penedès ha obert recentment o està a punt d'obrir oficines a les quatre capitals de província i una altra a Vilafranca del Penedès. A més, en els propers tres mesos hi ha previst obrir quinze oficines més amb un cost mitjà d'instal·lació de 13 a 20 milions per oficina.

Per la seva banda, Caixa de Pensions, que també té oficines a les Illes Balears (136), Alacant (10) i València (21), a més d'altres oficines arreu del territori estatal, es troba "més en una etapa de consolidació que d'expansió", segons fonts de l'entitat. "Tenint en compte que estem pendents de la futura fusió, es

tractarà més de consolidar la xarxa d'oficines de les dues caixes que l'expansió unilateral nostra", afegeixen les mateixes fonts. En aquest sentit, fonts provinents de la Caixa de Barcelona asseguren que seguiran un criteri semblant, és a dir, "consolidar l'actual xarxa i la futura després de la fusió".

VALÈNCIA, MERCAT SATURAT

El conjunt de caixes valencianes ha perdut quota de mercat en créixer a un ritme inferior a com ho ha fet la resta de l'estat. En la pràctica aquesta pèrdua de posicions en el *ranking* es tradueix en el fet que 150.000 milions de pessetes en depòsits han anat a parar a altres mans i que mentre el conjunt de caixes de l'estat han crescut un 87%, les caixes valencianes ho han fet un 64%. Per si fóra poc, **Caixa de Pensions i Cajamadrid** tenen previst desembarcar al País Valencià amb una trentena d'oficines cadascuna o d'ampliar la seua quota de mercat i fer front a la competència bancària.

Aquesta pèrdua i una certa saturació d'oficines en els principals focus de recaptació de clients han estat causes sufi-

PROGRAMA 65
LI DOBLEM LA PENSIÓ



"la Caixa"
CAJA DE PENSIONES

Si domicilia la pensió de jubilació a "la Caixa", participarà cada mes en els sorteigs de pensions dobles i d'un premi extraordinari de 500.000 pessetes. I, a més, amb el Programa 65, la Caixa de Pensions li ofereix la tramitació gratuïta de la jubilació, i sorteja viatges a Viena.



Pierre Palao, director general de la Corporació de Caixes d'Estalvi, aposta per un creixement moderat.

El poder de les xarxes comercials

Caixa de Pensions	1.600
Caixa de Barcelona	610
Caixa de Catalunya	611
Caixa del Penedès	239
Caixa de Girona	108
Caixa de Terrassa	113
Caixa de Tarragona	196
Caixa de Sabadell	150
Caixa Laietana	97
Caixa de Manlleu	63
Caixa de Manresa	96
Caixa de València	533
C.A. del Mediterráneo	472
Caixa Provincial Alacant	180
Caixa de Carlet	11
Caixa de Castelló	95
Caixa d'Ontinyent	26
Caixa de Sagunt	41
Caixa Provincial de València	15

cients perquè el conseller d'Economia i Hisenda de la Generalitat valenciana, **Antoni Birlanga**, s'haja pronunciat repetidament en contra de l'expansió desordenada de les entitats existents i a favor d'accelerar els processos de fusió que puguen racionalitzar el mapa financer valencià.

Les 8 caixes existents en l'actualitat haurien de tendir a reduir el seu nombre seguint una de les dues vies alternatives que actualment es contemplen. El primer representaria fusionar les dues grans caixes —Caixa València i Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM)— en una sola entitat que seria la tercera de l'estat, amb 1.000 oficines i un depòsit d'1 bilió de pessetes. Les sis caixes restants, actualment agrupades a la **Corporació Valenciana de Caixes d'Estalvi**, quedarien com una xarxa de caràcter comarcal. La segona alternativa, que les dues grans caixes inicien processos de fusió amb les sis restants tot mantenint la seua independència, és poc probable després d'alguns intents fallits.

De moment, a l'espera que els dos protagonistes d'aquesta reorganització, **J.M. Simó Nogués**, president de Caixa València, i **Roman Bono**, president de CAM, prenguen la iniciativa, les diferents forces prenen posicions.

La política més agressiva per ara correspon a la CAM que, una vegada saturat el seu espai natural (Alacant i Múrcia), prepara l'assalt a la província de

València amb l'obertura de 35 noves sucursals. Des de l'equip directiu que dirigeix **Roman Bono** es justifica l'estratègia argumentant que "València és una zona verge per a la CAM i, excepte Caixa València, la resta de les entitats no tenen una xarxa consolidada". En el fons, la CAM únicament està responant a la política expansiva que fa uns anys va dur a terme Caixa València a la província d'Alacant, on va ampliar la xarxa comercial fins a les 64 oficines, on el mercat ja estava prou saturat per la CAM i la Caixa Provincial d'Alacant.

D'altra banda, la CAM ha arribat a acords amb una caixa sucra i una altra de francesa per a la prestació de serveis alhora que cerca tancar un compromís amb una entitat de la RFA que li permet introduir-se amb garanties al mercat de l'est.

Des de Caixa València la filosofia comercial rau a consolidar el liderat financer que fins ara té l'entitat. L'estratègia, segons **Francesc Verdú**, director de Comercial, "passa per especialitzar les oficines i presentar un major ventall d'ofertés als clients. Hem de ser forts, líders, al País Valencià si volem frenar l'entrada de la competència". En aquest sentit, Caixa València, que ja s'ha assegurat el nord del País Valencià amb la seua fusió amb Caja Segorbe, pretén ara consolidar les àrees d'Albacete, Alacant i València alhora que planteja obrir una primera sucursal a

Balears, i a continuació una petita xarxa de cinc unitats. Les oficines de Barcelona, Saragossa i Madrid, més especialitzades, són una primera punta de llança fora del territori d'origen.

Finalment, les sis entitats que conformen la **Corporació Valenciana de Caixes d'Estalvi** mantindran una expansió moderada, sense comprometre les respectives àrees d'influència i tan sols on la rendibilitat financera estiga assegurada. En opinió de **Pierre Palao**, director general de la corporació, "les polítiques comercials de les caixes han de basar-se en estudis previs de rendibilitat i servei. No es pot seguir una expansió brutal que comporte obrir oficines en mercats saturats perquè, com ha advertit el governador del Banco de Espanya, **Mariano Rubio**, més perillós que els supercomptes és l'expansió de la xarxa comercial i, de fet, els tipus d'interès poden baixar però reduir una xarxa d'oficines és molt difícil. Segons Palao, s'estan reproduint parcialment les circumstàncies que en la segona meitat dels anys 70 van provocar que més de 50 bancs hagueren de ser traspassats o absorbits: "Els tipus d'interès alts, la dubtosa rendibilitat d'algunes xarxes comercials i una expansió desmesurada no fan sinó augmentar el risc".

Sílvia Monfort
i Albert Vicent