

## "La fusió CAM-CAV no és viable"

Emili Tortosa, director general de la Caixa d'Estalvis de València, analitza l'actual mapa de caixes d'estalvi al País Valencià i desestima una hipotètica fusió entre aquesta entitat i la Caja de Ahorros del Mediterráneo per a crear una *supercaixa* valenciana.

**L**a Caixa de Pensions i Caixa de Barcelona han donat un pas més en la constitució de la "supercaixa", ¿és traslladable aquest procés al País Valencià?

—No, al País Valencià no és pot adoptar el model català. Catalunya té un model econòmic completament diferent i un mapa de caixes radicalment distint per les dimensions de les entitats, per la penetració que tenen en el mercat financer i pel catalanisme militant de les caixes catalanes, que no es correspon amb un valencianisme militant ací. D'altra banda, els plans d'expansió són diferents; mentre *La Caixa* té un creixement similar al del BBV, d'implantació a tot l'estat, les caixes valencianes no poden pretendre-ho. Caixa de València té una estratègia d'àmbit regional, amb un creixement molt seleccionat que passa per una extensió en profunditat al País Valencià i Albacete i una penetració en altres ciutats a través de clients.

—Aquest espai territorial que Caixa València defèn també és ambicionat per altres entitats, com ara la CAM, que té en marxa l'obertura de 30 noves oficines a València

—L'expansió de la CAM significa també l'afirmació d'un model propi. Al País Valencià fa falta una reflexió seriosa sobre un model de caixes valencianes, no s'ha fet cap estudi rigorós per a dir quin és el camí. El problema és qui ha de fer aquest estudi. La Conselleria d'Economia i Hisenda estaria legitimada, tanmateix la Generalitat manté

una tesi que jo comprenc i que passa pel respecte de l'administració pública a dues entitats que són privades i sobiranes. Així, la Generalitat està donant suport a un procés de fusions que és el mateix que defèn el Banc d'Espanya i el Ministeri d'Economia. Solchaga, en la darrera assemblea de la CECA, va ser fulminant al respecte quan va dir "no poden seguir en el mercat caixes amb menys de 150.000 milions de recursos aliens". Els únics que han sabut fer una reflexió seriosa sobre la necessitat de fusionar-se han estat els bascos, on les caixes, el govern i l'empresa McKinsey, un gran consultor en estratègies de mercat, van propiciar el naixement de la Bilbao Bizkaia Kutxa, que ja és la quarta caixa de l'estat en recursos aliens. Ha estat una fusió on la presència del PNV, molt actiu, ha llevat traumatisme.

—¿Fa falta, per tant, un procés de laboratori similar perquè es resolga la fusió que tothom té en ment, Caixa València-CAM?

—És que jo crec que la fusió que tot el món té en ment no és la fusió que s'ha de fer. Jo en aquest moment crec que s'està parlant del tema amb molta lleugeresa. A priori, sense un estudi previ, jo crec que aquesta fusió no és viable perquè la suma de les dues entitats ens donaria una plantilla de 6.500 treballadors i un bilió de recursos aliens. Si ens comparem a Caja Madrid, aquesta té 2 bilions de recursos aliens i la mateixa plantilla. Hi hauria, per tant, un desavantatge competitiu.

En segon lloc, la fusió com-



portaria un tancament massiu de sucursals a la província de València, i això significa una reconversió abans del 1993 en un període que serà fonamental si volem alçar una barrera de cara a la presència de caixes foranes. I tot això en un moment en què Caixa València està finalitzant una reconversió de plantilla.

—Així les coses, no es pot anunciar cap boda a curt termini

—A curt termini la boda

CAV-CAM jo no la veig. Altres tipus de casaments, és possible.

—I queden, com a tercers en discòrdia, les caixes integrades en la Corporació...

—Home, jo tracte de ser respectuós, però la Corporació no té una estratègia ni persegueix un model de caixa. Hi ha fets que ho qüestionen, com el comportament de Caixa Carlet o la recent fusió de les caixes provincials de València i Alacant i, final-

ment, han aparcat la creació d'un centre de serveis comuns. La conclusió que podem traure és que al País Valencià tan sols hi ha dos models de caixes, el de la CAM i el nostre, que es defineixen, ells, per un alacantinisme militant, i nosaltres per un valencianisme militant. A la

*Espanola de Cajas de Ahorro (CECA)?*

—La CECA ha d'afrontar ara la seua reconversió i la seua crisi. Dit en castellà, a la CECA hi ha *pájaros de distinto plumaje*. És molt difícil que la Caixa de Pollensa pugui tenir la mateixa problemàtica que *La Caixa*. La CECA no

—Rendibilitat. Mariano Rubio ja ho va dir en l'assemblea de la CECA, quan va anunciar que el Banc d'Espanya estava més preocupat per l'expansió que pels supercomptes. Les dimensions són molt problemàtiques. El Banc d'Espanya sap que les caixes no han passat per la

bancs no tenen preparats ni una xarxa comercial ni un sistema informàtic per atendre al particular de classe mitjana baixa, que és el client de les caixes, un client que dóna molta feina i pocs diners.

L'actual remuneració del passiu és molt perillosa perquè no respon a una estratègia de cada entitat sinó a l'estirada que va provocar en primer lloc el Banco de Santander. Les caixes han actuat amb prudència i han repartit allò que històricament han repartit, una sèrie de premis, i presentant productes financers alternatius.

—*De qualsevol manera, els supercomptes han palesat l'escasíssima remuneració que les caixes feien de l'estalvi dels seus clients.*

—Més bé per a estratificar els clients. Nosaltres domiciliem molts pagaments, oferim la millor xarxa de caixers automàtics i tot això són valors afegits que no li costen res al client; però que a nosaltres ens representa un gran esforç humà i tecnològic, perquè treballem amb economies d'escala.

—*L'ampliació de serveis de les caixes comportarà un reciclatge important del seu component humà.*

—Efectivament, no es tracta d'augmentar les plantilles, sinó de donar-les més formació gerencial. Tecnologia i personal són l'essència de la gran revolució cultural que està vivint el sector financer.

—*¿En aquest context de gran especialització on queden les obres socials?*

—Les caixes han de separar l'obra social de les operacions netament financeres. L'obra social es correspon als dividends dels bancs, hi ha una relació directa de descapitalització. És per tant un capítol que cal vigilar i no hipotecar-ho amb compromisos de futur.

Albert Vicent

resta tan sols els queda crear-se un model o apropar-se a algun dels existents.

—*¿Les fusions, són qüestió de noms o d'estudis?*

—Els estudis són la qüestió prèvia, evidentment les persones mediatitzen molt i aquí està l'exemple del BBV. Les persones, els protagonistes, condicionen molt, però també les fan possibles.

—*¿Caixes grans i caixes petites han perdut el nord comú a la Confederació*

és com l'AEB, que li parla de tu a tu al Banc d'Espanya. La CECA és capaç d'homologar serveis operatius, com la xarxa de caixers operatius, però mai podrà fer el mateix en serveis financers, perquè cada entitat té els seus i es fan competència. Avui la CECA és un ministeri, aquest és el seu drama.

#### RENDIBILITAT I REMUNERACIÓ

—*¿Rendibilitat o dimensió?*

reordenació duríssima que va passar el sector bancari i que ara és el moment que la passen.

—*Arrisque un pronòstic sobre l'evolució més immediata de la remuneració del passiu.*

—Jo diria que hi ha una estabilització a la baixa. Hi han algunes incògnites, com les estratègies del Banesto i el BBV, que és una estratègia clarament contra les caixes. Jo opine que aquests dos