

“Si no ens expandim, les caixes foranes ens robaran quota de mercat”



La competitivitat del mercat financer català és extrema. Deu caixes es reparteixen el pastís, també amb entitats arribades de fora del país. L'evolució de Caixa Terrassa ha sorprès: any rere any ha anat incrementant beneficis fins a situar-se, per volum de negoci, com la segona caixa comarcal de Catalunya. Parlem amb Enric Mata, director general de l'entitat.

Durant el primer semestre del 2005, Caixa Terrassa ha registrat un increment del 12% respecte als beneficis del mateix període del 2004. Es mantindran en guany com una de les caixes més potents del país?

—Les nostres previsions per al tancament del 2005 ens situen en 48,5 milions d'euros, més del 15% d'increment respecte l'exercici passat. Per

tant, creiem que seguirem en la posició de segona caixa comarcal, després de Caixa Penedès. Però el més important no és mantenir aquesta posició durant un temps, sinó que la línia acumulada de resultats dels darrers anys és la prova que Caixa Terrassa es consolida.

—L'entitat que dirigeix ha passat en pocs anys de ser una caixa amb implantació local a tenir 240 oficines

i un pla estratègic potent a les mans. Quina és la fórmula?

—De debò que no tenim cap secret! Fem la nostra feina amb la màxima naturalitat, i procurant treballar bé, servir els clients i tenir una plantilla que visqui amb passió la seva feina.

—I es guanya tanta quota de mercat només amb somriures?

—Potser no, però hi ajuda molt... Les caixes comarcals tenim dimensions similars i enfocaments i filosofies molt pròximes, per tant, hem d'oferir elements diferenciadors. En el cas de Caixa Terrassa, tenim un codi de conducta molt ben definit. Si bé cal combinar-lo amb innovació i bons serveis, avui dia, una empresa que no tingui un codi de valors i no es preocupi per l'entorn en què desenvolupa la seva activitat, està condemnada a mort, per molts recursos financers de què disposi.

—Catalunya és el territori de l'estat que concentra més caixes d'estalvi pròpies, deu en concret. Està saturat, el mercat financer?

—El mercat català és el més competitiu de l'estat, perquè el ratio d'habitants per oficina bancària és encara baix. I si bé és cert que la competència és molt més gran que en altres territoris, també és un estímul per millorar i obligar-nos a innovar. El resultat d'aquest mercat tan atapeït és que, per sobreviure, hem de ser cada dia empreses més fortes.

—Des de fa uns anys, entitats financeres de fora del país s'han instal·lat al mercat català. La seva presència suposa una amenaça per a les caixes comarcals?

—Estem molt acostumats a competir, tant amb les grans caixes catalanes com amb els bancs i caixes de l'estat. Potser som dos mons, en el sentit que tenim enfocaments de gestió diferents, apostem per un model de proximitat, de coneixement del client i de més sensibilitat. A més, tenim l'avantatge de l'arrelament al territori, que els bancs i caixes foranes no poden oferir.

—El creixement de l'economia catalana encara representa un atractiu, sumat a una important expansió en el camp immobiliari. Aquests factors atrauran encara més les entitats foranes. Això tampoc no els espanta?

—Fins fa poc, l'entrada d'aquestes caixes foranes s'havia vist compensada pel propi creixement de la riquesa de Catalunya i no apreciàvem la pèrdua de quota de mercat, però si continua aquesta tendència, com és previsible, i no fem res, a mig o llarg termini patirem una pèrdua significativa d'espai al mercat financer. Per això ens hem d'anticipar a aquest esdeveniment.

—Com?

—Fent el mateix que fan les caixes i bancs espanyols, expandir-nos. Si no ho fem, ens robaran quota de mercat. Necessitem contrarestar la pèrdua que ens pugui provocar l'activitat d'altres entitats a casa nostra. I la manera més eficaç és implantar-nos en altres territoris.

—Aquesta estratègia es reflecteix al pla d'expansió 2005-2008 de Caixa Terrassa. L'entitat vallesana arribarà a Madrid, Saragossa i València. Però, per què un madrileny hauria de triar una caixa comarcal catalana per confiar-hi els seus diners, si té prou oferta "autòctona"?

—D'entrada, en aquests territoris hi ha més clientela potencial per oficina que a

Catalunya, aquesta ja és una bona raó per implantar-nos-hi. I de la mateixa manera que les entitats de fora que donen un bon servei aquí tenen un espai, els estudis que hem fet constaten que si som capaços d'oferir qualitat i servei diferenciat, atraurem els clients. Les persones tenim un arrelament al territori, però a l'hora de contractar productes i serveis, en general impera la qualitat i el preu, sigui d'on sigui la caixa.

—Per què Madrid, València i Saragossa, i no les Illes Balears, per exemple?

—L'elecció surt dels estudis del pla estratègic, que indiquen que són els tres territoris amb major potencial de creixement de l'economia i amb una menor implantació relativa d'entitats financeres. En el cas de les Illes, aquest ràtio de mercat no es dona.

—El pla també preveu continuar cobrint el territori català i obrir una cinquantena d'oficines més. Què resulta més difícil, implantar-se a Madrid, o expandir-se a Catalunya?

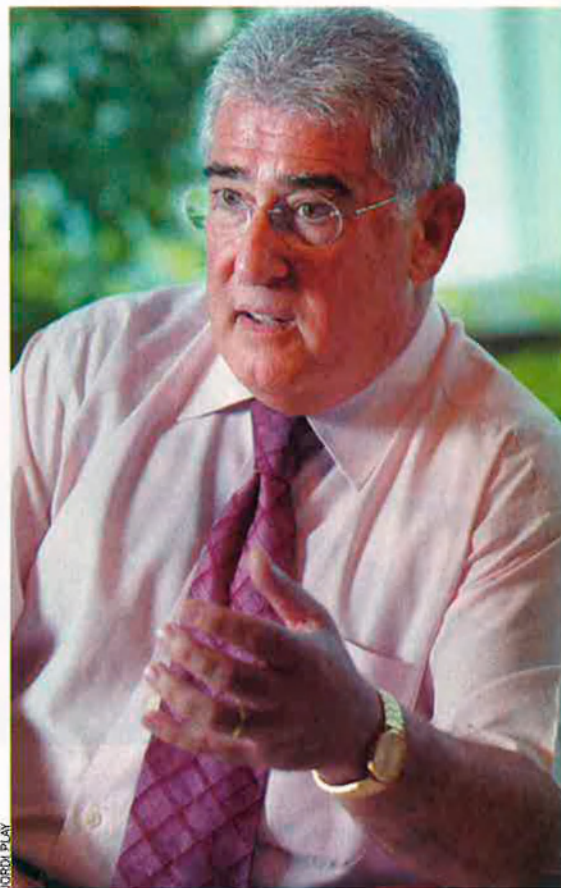
—Abans, Caixa Terrassa operava només en una àrea del Vallès i, per exemple, Caixa Laietana ho feia al Maresme, sense entrar en altres territoris. Però la forta competència entre caixes comarcals de diferent origen ja fa anys que es produeix, i certament, és entre aquestes entitats que tenim essències molt similars, que és més difícil fer-se un lloc.

—De manera cíclica, s'ha parlat de la possibilitat que es creessin dos grans pols financers al país, amb La Caixa i Caixa Catalunya. Això suposaria l'absorció d'altres caixes comarcals. Què li sembla aquesta hipòtesi?

—Crec que l'estructura del mercat de l'estalvi català actual és l'adequada. Les empreses hem d'actuar pensant en el mercat i els clients, i les pressions polítiques per fer fusions no serien bones per ningú. En 25 anys al capdavant de Caixa Terrassa, no he rebut mai cap pressió política favorable a cap tipus de moviment d'absorció o fusió, i això és molt satisfactori.

—Des del punt de vista econòmic, li semblaria acceptable?

—Potser en termes macroeconòmics es podria defensar un teòric resultat favorable, però des del punt de vista de la realitat econòmica, social i ciutadana



"Les pressions polítiques per fer fusions no serien bones per ningú. En vint-i-cinc anys, mai no m'he rebut cap"

de les comarques, disposar de caixes comarcals pròpies és extraordinari.

—Per aquesta mateixa raó, no deu preveure cap opció de fusió o absorció amb altres caixes comarcals...

—No tindria sentit, perquè les caixes comarcals naixem amb una clara vocació de servei i sensibilitat pel nostre territori, i l'existència de vuit caixes de dimensions menors és molt positiva per a Catalunya. Però que ningú no pensi que les caixes comarcals vivim aïllades, ens uneixen molts projectes de col·laboració.

Gemma Aguilera

Biografia

Enric Mata (Barcelona, 1945) és economista. La seva vinculació amb Caixa Terrassa comença el 1973, amb l'encàrrec de coordinar el procés d'expansió de l'entitat. El 1980 accedeix a la direcció general, un càrrec en el qual ja ha complert un quart de segle. Enric Mata és també president de diverses companyies del Grup Caixa Terrassa, en el camp de les assegurances i la inversió immobiliària. En representació de Caixa Terrassa també és conseller de les societats Abertis i Saba. En el camp social, és vicepresident dels patronats de les diferents fundacions de Caixa Terrassa. Ara afronta el repte de l'expansió de l'entitat vallesana fora de Catalunya.