

## “Seria un gran error de les caixes indentificar-se políticament”

**Q**uins reptes es planteja Caixa Sabadell amb el pla estratègic 2007-09?

—D'entrada, representa un canvi en les maneres de fer i en l'horitzó de Caixa Sabadell. Per primera vegada ens expandirem fora de Catalunya, i hem d'adaptar la nostra estructura a aquesta nova realitat. Hem reforçat l'estructura comercial creant tres direccions territorials, una de les quals es responsabilitzarà de l'obertura de mercat al País Valencià i a Madrid. D'altra banda, hem de consolidar un projecte que encara està tendre, que és l'expansió dels darrers quatre anys a Catalunya, que ha comportat l'obertura de cent oficines, el 50% de la xarxa de Caixa Sabadell.

—Aquest pla estratègic preveu el creixement dins de Catalunya?

—Per descomptat. Fins al 2009, obrirem quinze oficines noves cada any a Catalunya, perquè encara hi ha molts focus on podem tenir presència, i volem acabar donant servei a tot el territori català. Ara ja som presents a la majoria de comarques, probablement d'aquí a cinc anys ens haurem implantat a tot el país.

—Tenen prioritats, en aquest sentit?

—Les prioritats seran les oportunitats de negoci. Catalunya té un milió d'habitants més que fa uns anys, amb poblacions que prenen un gran dinamisme. Estem veient com es fan nous barris en ciutats del nostre voltant, com Cerdanyola o Granollers, i si podem donar més servei, ho farem.

—Terrassa tindrà atenció especial?

—Terrassa és una població com qualsevol altra de Catalunya, per tant, tindrà el mateix tracte que pugui tenir Granollers o Mataró, per exemple. Anirem allà on creiem que podem donar servei a clients.

—Per què han triat el País Valencià i Madrid per sortir de Catalunya?

Jordi Mestre (Barcelona, 1954) va ser nomenat director general de Caixa Sabadell el juliol passat. Mestre va començar a treballar en aquesta entitat quan tenia quinze anys, i des d'aleshores ha passat progressivament pels diferents esglaons. Ara afronta un pla d'expansió al País Valencià i Madrid.

—A més de Catalunya, són els dos territoris que actualment registren el dinamisme econòmic més important de l'estat espanyol. Les seves taxes de creixement, no només en el sector immobiliari sinó també en l'empresarial, ens indiquen que hi ha forat de mercat, i Caixa Sabadell es veu en condicions d'iniciar-hi negoci.

—Prioritzaran el client empresa?

—Ens interessa més el sector empresarial perquè la nostra entitat és molt activa en el servei a pimes, en el qual ja tenim molts anys d'experiència a Catalunya. Tant el País Valencià com Madrid tenen zones industrials amb una tipologia d'empresa que es pot sentir còmoda amb els nostres serveis. Per altra banda, també ens dirigirem al client



particular, aprofitant el creixement del sector immobiliari però oferint-los també tots els serveis associats a una entitat financera.

—Amb quins serveis pot competir Caixa Sabadell davant d'entitats consolidades en aquests territoris, com Caja Madrid o Bancaja i CAM?

—Podem competir de la mateixa manera que competim en la resta de mercats, oferint bons productes, tracte agradable i solucions per a cada client. Estem acostumats a competir en el mercat més ferotge, el català, on no hi ha dues o tres entitats arrelades, sinó deu, a més d'una vintena de caixes i bancs forans. Ens hem mogut durant anys en un mercat en què les ràtios d'oficina bancària per habitants són molt



dolentes si les comparem amb Madrid o el País Valencià, i ens n'hem sortit.

—**Si una entitat treu al mercat un producte financer propi, altres entitats no triguen gaire a copiar-lo. S'està obligat en certa manera a seguir aquestes "modes" per no quedar fora del mercat?**

—Avui dia el sector financer té molt poca diferenciació en productes, un crea un producte que la competència no té, i de seguida el té tothom. I pel que fa a preus, tampoc no hi ha diferenciació, de manera que el tracte personal, la generació de confiança i el bon servei és el que diferencia les entitats financeres en el mercat actual. La proximitat amb el client ens ha donat bons fruits, i això mateix pensem fer a Madrid i València.

—**En el cas de Madrid, temen que l'onada d'anticatalanisme que es va generar en alguns sectors arran de l'opa de Gas Natural i de l'Estatut pugui provocar rebuig a la seva entrada?**

—Espero que no. És cert que hi ha hagut alguns problemes, provocats per les tensions i les pressions polítiques i pel fet que alguns mitjans de comunicació van promoure una intoxicació permanent, però estic convençut que quan la situació es normalitza, la societat tria depenent del servei i la qualitat que li ofereixes. D'altra banda, les entitats catalanes financeres ja tenen solvència contrastada a tot l'estat, on s'han implantat abans que nosaltres; per exemple, el Banc Sabadell, La Caixa o Cai-

xa Catalunya fa molts anys que són a Madrid i els va bé.

—**S'ha dit que el sistema de caixes català està bipolaritzat en dos eixos marcats políticament, liderats per La Caixa i Caixa Catalunya, i que la resta de caixes s'aproximen a un o altre eix...**

—Hi ha una independència política absoluta en totes les caixes catalanes, i sobretot en les petites i mitjanes. Les caixes tenim una funció absolutament apolítica, al marge d'eixos i influències. Conec força la resta de caixes i em sembla que no hi ha cap mena d'ingerència política ni partidisme per intentar alinear-se amb una o altra caixa de les anomenades grans. I seria un gran error de les caixes fer-se indentificar amb un determinat color polític. Aquesta independència i la seva funció social són el sentit veritable d'una caixa.

—**Però en el cas d'alguna caixa, quan s'han nomenat càrrecs, aquests han vingut directament d'una formació política...**

—A Caixa Catalunya, per exemple, està clar que, pels seus orígens, es dona la presència de càrrecs que provenen del color polític que hi ha a la Diputació de Barcelona. Pel que fa a La Caixa, no tinc el mateix criteri, ja que ha demostrat la seva independència moltíssimes vegades, i no li sabria dir amb quina ideologia té més proximitat.

—**Quines relacions hi ha entre les caixes d'estalvi petites i mitjanes?**

—Sempre n'hi ha hagut, tant entre les entitats de Catalunya com amb les de fora. Gràcies al nostre esperit de col·laboració, tots plegats hem pogut tirar endavant projectes molt importants, que la banca no ha estat capaç de fer. Tenim clar que competim, però amb el màxim respecte.

—**Com li agradaria que fos Caixa Sabadell quan vostè acabés el seu mandat a la direcció general?**

—La Caixa Sabadell que jo m'he trobat té una història i un posicionament excel·lent, els quals, sumats a la seva dinàmica, ens ofereixen moltes possibilitats de futur. Més que desitjar que Caixa Sabadell es faci gran, m'agradaria que es digués que és una gran caixa.

*Gemma Aguilera*