

La segona fusió arrenca per ser la “guanyadora”

Una regla matemàtica bàsica diu que l'ordre dels factors no altera el producte. Però el nou grup financer resultant de la fusió de Caixa Catalunya, Caixa Tarragona i Caixa Manresa postula una excepció a la norma. “Ara ja som una caixa gran, però volem ser una gran caixa, vencedora, sòlida i preparada per a posar el client al centre del nostre univers”, assegurava el director general de la nova entitat, Adolf Todó. Sense logotip i sense nom definitiu, els alts càrrecs del grup compareixien per donar els detalls del naixement. El president, Narcís Serra –que previsiblement abandonarà el càrrec al novembre– va assegurar que el procés de fusió havia estat “modèlic” –no va fer cap referència als conflictes laborals originats per la reducció de 1.400 persones de la plantilla, majoritàriament prejubilacions–, perquè “és una fusió real, no virtual, un camí segur i irreversible de creació d'una sola entitat”.

Tot i l'optimisme, Serra va admetre que “som conscients que les tres caixes vivim la crisi més seriosa de la nostra història. Però per això hem donat la resposta que la crisi demana, crear una caixa amb més múscul, més sòlida i efectiva”. I val a dir que el nou projecte, que arrenca amb una morositat mitjana del 5,3%, ja ha rebut els primers elogis del sector financer. En concret, l'agència de qualificació Moody's li atorga una posició més favorable com a nova entitat que no abans amb les tres caixes separadament, ara amb un coeficient de solvència del 9,8%.

Manresa es fa sentir. Conscient de la seva dimensió menor, l'entitat de la Catalunya Central va aprofitar la presentació de la nova entitat per remarcar que al pot petit hi ha la bona confitura. Un dels vice-presidents de l'entitat, Manel Rossell, provinent de

El nou grup, integrat per Caixa Catalunya, Caixa Tarragona i Caixa Manresa, comença a caminar. Sense nom, això sí. Preveu un creixement dels beneficis el 2012, si bé arrenca amb una morositat del crèdit del 5,3% i amb 1.250 milions d'euros provinents del FROB que cal retornar a l'estat amb interessos. Tancarà 395 oficines i acomiadarà 1.400 treballadors.

Caixa Manresa, va voler aclarir que la seva entitat “no tenia tanta pressa per afegir-se a un projecte de fusió [recordant, fet que és cert, que la seva ràtio de morositat i el seu balanç els haurien permès de caminar tots sols un cert temps sense haver de recórrer al FROB], però que si ho va fer va ser perquè va veure clar que la unió amb Caixa Catalunya i Caixa Tarragona era un projecte vencedor”. Respecte al seu paper dins el nou grup, Rossell va assegurar: “Hi aportem 147 anys d'experiència i, si bé és cert que hi ha una gran diferència de mida amb Caixa Catalunya, nosaltres hi aportem un

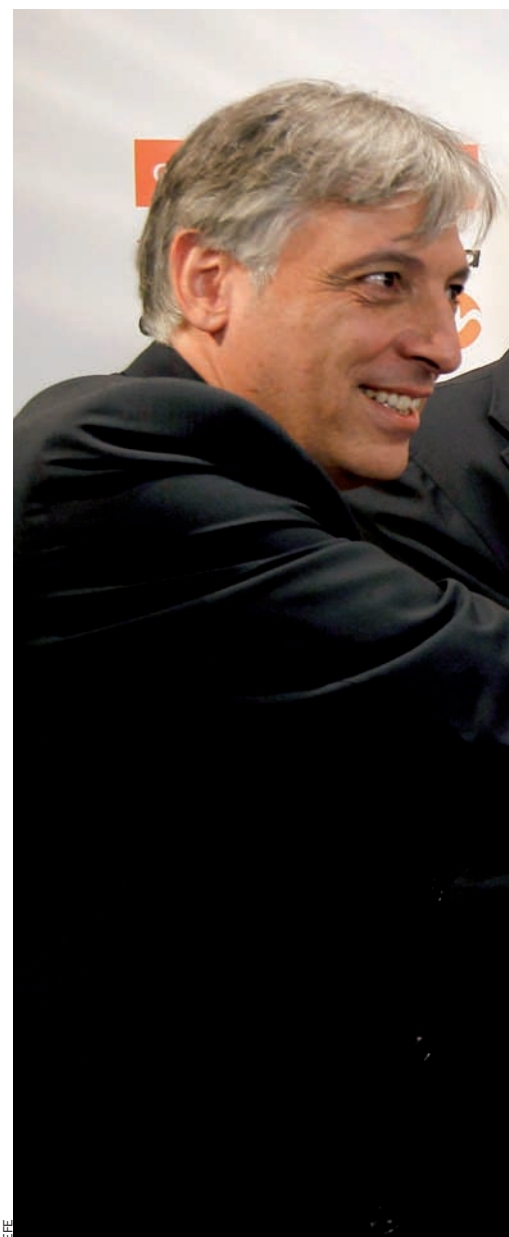


Foto de conjunt el dia de la presentació de la

valor afegit que enriqueix l'ADN de la nova entitat.”

L'altre vice-president, l'ex-president de Caixa Tarragona Gabriel Ferraté, va afirmar que “hem creat una caixa amb un projecte i una gent que li permetrà de triomfar i consolidar-se com la primera gran fusió, dedicada en cos i ànima a atendre les necessitats dels clients”. Durant el procés, Caixa Tarragona també hi havia posat uns quants entrebanes, sobretot per pressions dels agents socials i econòmics del territori, que temien que una fusió encapçalada per Caixa Catalunya perjudicaria la implantació de Caixa



nova entitat: Manel Rossell, vice-president del nou grup; Narcís Serra, president; Gabriel Ferraté, vice-president; i Adolf Todó, director general.

Tarragona a les seves comarques d'influència històrica i a l'obra social al territori.

Efectes col·laterals de la fusió.

La nova entitat és la quarta caixa de l'estat espanyol per volum d'actius consolidats (81.020 milions d'euros) i la tercera per generació de marge de negoci (1.549 milions d'euros). Presta servei a més de quatre milions de clients i gestiona un volum de negoci de més de 132 milions d'euros.

Però una fusió, encara més en temps de crisi, duu associades retallades per generar sinergies al nou grup. En el

cas de la nova entitat liderada per Caixa Catalunya, aquestes sinergies aportaran un estalvi, fins el 2015, de 700 milions d'euros, més d'un 80% dels quals provindran de l'estalvi de personal de 1.400 treballadors, però també del generat per l'activació d'una plataforma informàtica conjunta i dels lloguers estalviats arran del tancament d'oficines. D'una altra banda, s'assumiran uns costos de 470 milions en reducció de la xarxa, plantilla i negoci, a més de la nova campanya d'imatge i la integració tecnològica.

La nova entitat es trobarà obligada a tancar gairebé la meitat de la

xarxa no catalana dins el procés de reestructuració que duu a terme amb les ajudes del FROB. De les 395 oficines que tancarà Caixa Catalunya, 133 seran de fora de Catalunya, una xifra que equival al 41% de la xarxa del mercat espanyol. A Catalunya en sortiran afectades 262 oficines, el 29% del total del Principat. "Per tancar les oficines hem seguit criteris de duplicitat i de rendibilitat", va apuntar Adolf Todó, director general de l'entitat. Fonts del sector asseguren que totes les sucursals amb pèrdues superiors a 100.000 euros l'any se suprimiran.



El nou grup tancarà 395 oficines de resultes de la fusió de les tres entitats. 133 seran de fora de Catalunya. Al Principat seran 262 oficines, és a dir, el 29% del total català.

El fill ja ha nascut, però encara no té nom

Amb un secretisme insòlit, les tres entitats financeres fusionades debaten sobre el nom que han de posar a la criatura. Tot i que fa un any que en va començar la gestació, encara no s'han posat d'acord. Durant la presentació de la nova entitat, el president, Narcís Serra, va refusar de revelar-ne cap aspecte. Molest per les preguntes dels periodistes, va sentenciar: "No volem donar cap detall sobre la nova marca. Deixin que treballem, el ritme el marquem nosaltres." Inicialment s'havia proposat de deixar la marca Caixa Catalunya, si bé podia ferir la sensibilitat de Caixa Tarragona i Caixa Manresa. Però aquesta opció sembla que es va descartar perquè diversos experts van considerar que la marca potser s'havia deteriorat. Tanmateix, ara torna a ser sobre la taula.

El director general de la nova entitat, Adolf Todó, reconeixia que arraconar la marca Caixa Catalunya no seria ben acollit pel mercat català, que és on precisament centra bona part de l'activitat l'entitat. Per part de Caixa Tarragona no implica un problema el manteniment de la marca de l'entitat més gran del grup, però Caixa Manresa s'hi mostra més recelosa perquè per a l'entitat de la Catalunya Central podria interpretar-se que ha estat absorbida. De fet, el vice-president de la nova entitat, Manel Rossell (Caixa Manresa), aplega un nucli –amb el suport de força membres del consell d'administració– que proposa d'enterrar la marca Caixa Catalunya. Tot esperant un nom per al fill, l'entitat presenta els seus actes amb els logotips de les tres entitats i el nom de Caixa d'Estalvis de Catalunya, Tarragona i Manresa.

Segui com sigui, el nom de Caixa Catalunya té un valor de mercat de 394 milions d'euros i se situa en el lloc 249 de les 500 millors marques bancàries del món, segons la llista dels Top 500 Banking Brands que elabora anualment el *Financial Times*.

L'altra fusió catalana, Unnim, va triar el nom després d'un procés participatiu entre els treballadors de les tres entitats. Finalment, va ser una treballadora de Caixa Terrassa la que va donar la idea definitiva.

El FROB més abundant. La nova caixa ha convocat una assemblea el dia 27 de juliol per aprovar una emissió de deute preferent de 1.250 milions d'euros que compraria el FROB, a un interès del 7,75%. Això vol dir uns 90 milions anuals en concepte d'interessos. Es tracta de la petició més gran efectuada per una entitat fusionada a l'estat espanyol. Però el director general va voler treure ferro a la qüestió i va assegurar que "no hi ha res dolent en el FROB; ens l'hem de mirar com un complex vitamínic més que no pas com un baló d'oxigen que ens permet de sobreviure. És una injecció que ens ajuda a recapitalitzar-nos i a sanejar-nos i ens dona molta tranquil·litat per concentrar-nos a millorar de forma copernicana la gestió davant el client".

La nova entitat té previst de retornar els diners del FROB a partir del tercer any d'activitat. I, de fet, la caixa preveu de tenir un èxit considerable ben aviat. "Fins el 2012 continuarà baixant el marge d'interessos, però a partir de llavors hi haurà un creixement important dels guanys, gràcies a la recuperació econòmica", argumentà Adolf Todó.

Respecte a la possibilitat que en el futur alguna altra caixa pogués incorporar-se a aquest projecte, el director general de l'entitat va advertir que "no estem gens ocupats a pensar en eventuals segones voltes. Ja som una caixa gran, i com ha dit el president, volem ser una gran caixa. Aquest és el nostre objectiu. Però jo no puc saber, perquè potser ni tan sols hi seré, què farà la caixa d'aquí a uns quants anys."

La caixa ha dissenyat també un pla de gestió, Gestió 10, perquè cada client tingui un gestor a qui pugui fer consultes en tot moment. I serà el client qui jutjarà el treballador, cosa que repercutirà en una part del seu sou com a incentiu. El mercat de les caixes d'estalvis ja no serà tan competitiu com mesos enrere, amb deu entitats catalanes i una pila de bancs i caixes de l'estat espanyol per triar. Però ara, cada grup serà més fort i les propostes per a captar clients també seran més difícils de contrarestar per un altre.

Gemma Aguilera