

ENTREVISTA

“El arraigo territorial compensa la falta de tamaño de las cajas”

Josep Maria Loza, ex director general de Caixa Catalunya



PATRICIO SIMÓN / ARCHIVO

Josep Maria Loza antes de dejar el puesto en Caixa Catalunya

MANEL PÉREZ
Barcelona

Josep Maria Loza dejó la dirección general de Caixa Catalunya a principios de marzo tras diez años en el cargo. Ha pilotado el reflatamiento de la entidad después de la complicada absorción de MNA y opina que en materia de cajas el tamaño no debe ser un fin en sí mismo.

¿En qué ha cambiado Caixa Catalunya durante sus casi diez años como director general?

Sustancialmente, no ha habido grandes cambios. Se mantiene su origen público y atiende a clientes de clase media y de clase media baja, sectores populares. Yo llegué para resolver algunos problemas en 1998 y ampliar los segmentos de clientela, entrando en ámbitos de banca corporativa. Nos adaptamos a los cambios del mercado y tenemos ahora unas bases más sólidas. Ahora, la entidad es más grande, tiene más empleados y más oficinas. Su proyección social es mucho mayor y se han hecho propuestas innovadoras. En este ámbito otras cajas han seguido nuestra estela.

Y el sector...

Se ha mantenido pero ha cambiado a medida que lo ha hecho el entorno social. Ha acompañado este proceso ofreciendo productos más sofisticados, manteniendo líneas clásicas como las hipotecas, pero entrando en el mundo de las empresas y de los grandes créditos sindicados y multinacionales.

¿Cree que la definición jurídica de las cajas es la adecuada?

No le veo ningún inconveniente, fija algunos límites de actuación pero no

es un problema. Tal vez las dos primeras (La Caixa y Caja Madrid) tengan alguna limitación mayor que las cajas estándar por su tamaño y porque en realidad son ya grandes conglomerados financieros. Pero, en general, las cajas no se comportan peor. Van a tono con la sociedad: cuando a ésta le va bien, ellas van mejor que los bancos. En sentido contrario, cuando la socie-

REGULACIÓN

“Debería abrirse un cierto proceso de reflexión para ver si hace falta algún ajuste legal”

BALANCE

“La entidad es ahora más grande, tiene más empleados y más proyección social”

DIVERGENCIAS

“Ha habido visiones diferentes, pero yo nunca he pensado que mi verdad es la única”

dad va mal, las cajas sufren más que los bancos. Están muy trabadas con la sociedad, no tendrían más ventajas por ser sociedades anónimas.

Y el tamaño. ¿Son necesarias fusiones en el sector y en Catalunya? Objetivamente, puede ser un factor importante. Pero, subjetivamente, des-

de el punto de vista de cada entidad, el arraigo territorial compensa de sobras las desventajas del tamaño. Es un seguro para su actividad. Las fusiones no son buenas ni malas, pero las cajas catalanas tienen raíces que justifican su existencia y no pueden renunciar a su proyección territorial. Haciendo camino se verá si es necesario apostar por fusiones.

¿Usted recomendaría cambios regulatorios?

No soy de los que creen que las leyes no se pueden tocar. Debería abrirse un cierto proceso de reflexión entre las cajas y la sociedad para ver si hace falta algún ajuste legal para mejorar su servicio social.

¿Cómo ve la situación económica actual?

España tiene una economía catalogada como de centro de vacaciones y las deslocalizaciones han modificado su mapa económico. No creo que esté en crisis, sino en un periodo de desaceleración y de búsqueda de nuevas oportunidades y de mejora de la calidad.

Usted ha mantenido divergencias conocidas con el presidente de la entidad, Narcís Serra. ¿Han sido estas la causa de su marcha?

La gran riqueza de una organización es que no existe un único pensamiento común y que hay diferentes puntos de vista, es poliédrica. Si no, no progresa. Es difícil decir si ha habido visiones diferentes. Yo mantengo una visión del modelo de caja, pero tampoco considero que sea relevante. Lo importante es que se progrese. Yo nunca he pensado que mi verdad es la única. En resumen, diría que divergencias no es la palabra más adecuada. Visiones diferentes en determinados momentos.●

TRIBUNA

Modest Guinjoan

Barcelona Economía y UPF

Alegrías con dinero ajeno

Los candidatos con posibilidades de cortar el mayor pastel de la economía a través de la mano visible del Estado se han llenado la boca de guarderías, ayudas por hijo, millones de viviendas y de puestos de trabajo, aumentos en pensiones y salarios mínimos, AVE hasta en la sopa, cercanías de millardos y dentistas gratis. Un gusto si uno pudiera disfrutarlo todo y no sospechara que algo falla en la cuenta de resultados. Más cuando el paquete de dispendios se acompaña de retornos y rebajas en el IRPF, reducciones en el impuesto de sociedades y eliminación de algún impuesto. Y eso no cuadra.

De dónde va a sacar el dinero el nuevo gobierno para cumplir las promesas es un misterio: ¿se va a pulir el superávit acumulado en los últimos años?, ¿generará déficit y endeudamiento como en los viejos tiempos?, ¿aumentará la presión fiscal? En este caso, ¿conocían los candidatos que iban a aumentar los impuestos y no avisaron, ocultando una información fundamental en la transacción promesa-voto?, ¿las promesas eran simples argumentos electoralistas sin voluntad de ser cumplidas, es decir, engañando? Cualquiera que sea la respuesta, ya estamos acostumbrados a la verborrea electoralista y mientras la competencia entre candidatos descansa en transmitir al votante que puede recibir algún tipo de regalo, la cosa tiene mala solución.

No recuerdo una campaña con tantas promesas de repartir dinero como en estas pasadas elecciones. Los mensajes han ido, todos ellos, en el sentido de gastar más, y ha habido un silencio absoluto acerca de gastar menos. En el argot de los candidatos

Ningún candidato ha utilizado términos como eficiencia, productividad o reducción de costes

no figuraron términos propios de la economía de las empresas, como eficiencia, productividad, reducción del coste de las compras o ajuste. Si incluso las familias se ven obligadas a practicar estos principios, ¿por qué no deberían aplicarse en el sector público, que al fin y al cabo gestiona dineros aportados por quienes los practican?

Puestos a emular conceptos empresariales, si asimilamos el sector público a un centro de coste o a un centro de gasto, ¿por qué en campaña electoral nadie promete lo que dicen los manuales: minimizar los costes para un *output* dado o maximizar el *output* con un presupuesto dado? Entiendo que esto no vende, y plantear mensajes sobre eficiencia y resultados en el ámbito referencial puede parecer cosa de otro planeta.

Pero cuidado, no hay que descartar una futura rebelión del sujeto pasivo si un día sale un candidato que invierta el patrón competitivo político y se comporte al estilo del catalán clásico, eso es, austero y ahorrador, que abogue incluso por una reducción del peso del sector público, acostumbrados como estamos a pagar por todo. En el nordeste peninsular podría tener éxito, más cuando tal vez así podríamos ver un poco de luz en el túnel de la detracción de los miles de euros por cápita que se nos evaporan año tras año y de forma creciente, mande quien mande, en forma de déficit fiscal.