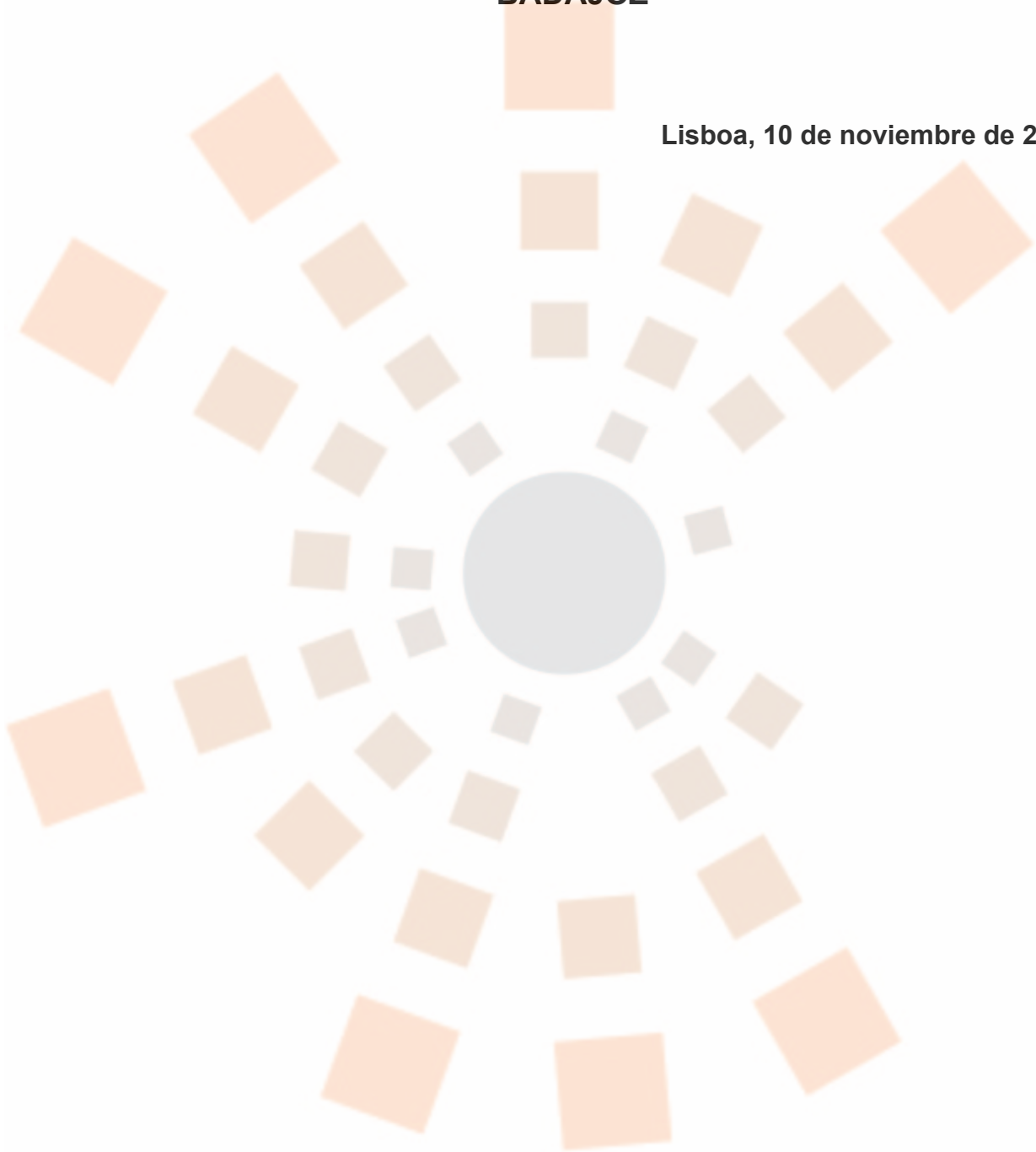


**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN EL ACTO DE
INAUGURACIÓN DE LA NUEVA OFICINA OPERATIVA DE CAJA DE
BADAJOZ**

Lisboa, 10 de noviembre de 2004



INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN EL ACTO DE INAUGURACIÓN DE LA NUEVA OFICINA OPERATIVA DE CAJA DE BADAJOZ

Lisboa, 10 de noviembre de 2004

Señor Presidente de la Caja de Badajoz, señor Director General, señores miembros del Consejo de Administración, amigos portugueses y amigos españoles.

Señor Embajador de España, sabe que le agradezco mucho que esté en este acto porque cada vez que Extremadura, ya sea institucional o desde cualquier punto de vista organiza una actividad en Portugal, siempre hemos contado con la presencia del embajador de España en Portugal, con su apoyo; y hoy, también, aquí está presente manifestando que la Embajada es un bastión que nuestro país tiene en Portugal, como en todo el mundo, y que cuando una actividad económica, en este caso concreto una Caja, viene a Lisboa, la Embajada de España se pone, como siempre, a disposición de los intereses de los españoles. Así que, mi agradecimiento.

Decía el presidente en su intervención, en su discurso, que estamos aquí con la mejor de las intenciones, es decir, para hacer negocio. Ésa es la mejor de las intenciones que debe animar a una caja de ahorros, a un banco que abre una oficina, en este caso concreto en Lisboa. Y ¿por qué lo digo tan tajante? Porque no tengo complejo a la hora de decirlo en Lisboa. Un banco, una caja, en este caso concreto, viene a Portugal y quiere hacer negocios. Y lo digo sin complejo para que aquellos amigos portugueses que, en algunas ocasiones, se envuelven en la bandera nacional para defender intereses económicos, sepan que nosotros abrimos una oficina en Lisboa pero que Portugal ha comprado un banco entero en Extremadura, ¿eh? Así que, todavía estamos en condiciones de inferioridad respecto al intercambio financiero entre ambos países.

Y como recibimos al Banco Simeón sin ningún tipo de complejos y estamos absolutamente encantados de que Portugal invierta en Extremadura, de igual forma venimos sin complejos a Lisboa, a Portugal, a decir estamos aquí, estamos en un espacio común europeo y desde una perspectiva puramente de mercado común, de Unión Europea, pues, es una actividad más de las múltiples que se hacen a lo largo de ese espacio que antes era de 15 y ahora es de 25.

Por lo tanto, no tendría siquiera que justificar nada porque así funciona el mundo y así funciona la economía y así funciona la Europa a 25 que estamos construyendo entre todos. Pero sí diré algo desde una visión puramente extremeña. Ésta es una caja que se llama Caja de Badajoz, es decir, que yo creo que entra con buen pie en Lisboa y en Portugal porque Badajoz es un nombre que tiene predicamento en Portugal. Es decir, que ya la tarjeta de presentación, la tarjeta de

visita debe ser menos explicativa porque Badajoz es un nombre que en Portugal ofrece garantías y ofrece conocimientos y, además, ofrece una magnífica relación como paso punto central entre España y entre Portugal en lo que hace referencia al Centro Sur de España y al Centro Sur de Portugal.

Así que, Extremadura que desde siempre mantiene una política de acercamiento a un país vecino con el que teníamos, como decía el presidente, una frontera hermética que nos hacía vivir de espaldas. Los alentejanos que eran y que son nuestros vecinos más próximos, mirando a Lisboa; y los extremeños, mirando a Madrid, y ambos, dándonos la espalda para ver qué venía desde los gobiernos correspondientes de Lisboa y desde Madrid.

Al desaparecer esas cicatrices o esas fronteras que han dejado cicatrices en nuestro territorio, ya hemos mirado un poquito más unidos, ahora, en esta ocasión a Bruselas que es el centro donde se deciden muchas de las políticas que afectan a nuestros respectivos territorios. Y desde esa posición de acercamiento, de vecindad, hemos aprovechado las ventajas de ser fronterizos para, por ejemplo, tener una autovía, una *auto-estrada* que a mí me ha permitido llegar en menos de dos horas desde Badajoz hasta Lisboa. Pero esa *auto-estrada*, esa autovía, no la hemos hecho portugueses y españoles y extremeños simplemente para ir más rápido en nuestro desplazamiento, sino también para que por esa autopista, por esa autovía, por esa *auto-estrada*, pues, circulen mercancías y circule intercambio comercial entre nuestros respectivos países. Y una de las mercancías que circula pues es, precisamente, un banco, una caja que es la que hoy abre su sede, por primera vez, en Extremadura (sic)*.

Comprenderán ustedes que yo esté satisfecho de esta iniciativa que toma Caja Badajoz porque una región como la mía, la extremeña, que durante muchísimo tiempo lo único que exportaba era capital humano, que ahora pueda exportar capital financiero es un cambio que a mí me produce muchas reflexiones, todas ellas positivas que, además, puede significar enriquecimiento para nuestra región en tanto en cuanto que una caja, la Caja Badajoz, abre una sucursal en Lisboa e intenta obtener recursos que, esos recursos, como bien ha dicho el Presidente, no se los lleva ningún accionista, sino que se lo lleva el conjunto de la sociedad extremeña.

Así que, queremos servir, o la caja debe servir de puntal para todo aquel empresario extremeño que, estaba haciendo, lo que hacía en Lisboa lo siga haciendo ahora teniendo el bastón de apoyo que es una caja, en este caso concreto la Caja de Badajoz, pero también queremos que sea un camino de ida y de vuelta. Es decir, que la Caja de Badajoz no solamente esté aquí, -si me permiten la opinión y la reflexión-, para captar clientes portugueses, sino que al mismo tiempo también pudiera captar empresarios portugueses que, a través de la iniciativa de Caja Badajoz, pudieran dar el salto de instalarse en Extremadura, como ya han hecho algunos empresarios portugueses que están en la región y que están poniendo de manifiesto que las Comunidades Autónomas españolas lejos de ser una rémora para la inversión portuguesa en España, lo que constituye es un aliciente, un acicate y, al mismo tiempo es, si quieren ustedes, Extremadura la cabeza de puente para aquellas empresas medianas portuguesas que, a lo mejor, le resulta todavía arriesgado dar el salto más allá e irse a Madrid o irse a Cataluña, a las zonas más ricas de España. Así que creo que debe ser un camino de ida y vuelta.

* Lisboa.

Abrimos una sucursal, abrimos una oficina. Miren, he estado viendo en el vídeo con todos ustedes, los datos económicos que ofrecía la cuenta de resultados de Caja Badajoz. Ofrecía no sé cuántos millones de euros y debajo traducía en escudos. Esto lo hacemos nosotros porque somos ya viejos, ¿eh?, como ocurre también en España, que seguimos hablando de las antiguas pesetas y aquí he visto que se habla de los antiguos euros (sic)*. Porque somos viejos. Porque un muchacho, una muchacha de 15, 16, 18 años nunca habla ya de las antiguas pesetas y estoy seguro que en Portugal nunca hablan ya de los antiguos escudos. Porque para ellos solamente existe el euro. De tal forma que, para un joven, español o portugués, europeo en definitiva, los cambios no te complican la vida sino que significan un proceso de aprendizaje continuo y de formación continua en su vida. A nosotros, los más mayores, todo cambio, todo cambio nos complica y, en algunas ocasiones, pensamos que incluso nos perjudica. Pero ellos no, la gente joven esos cambios los admite con total naturalidad dentro de su proceso mental de formación.

Y lo mismo que ocurre con la moneda ocurre con cualquier otro tipo de actividad en la vida. Estamos viviendo en un mundo donde los tiempos ya no se cuentan ni siquiera por segundos, se cuentan por nanosegundos, es decir, las cosas cambian con tanta velocidad que muchas veces nos provocan desconcierto a aquellos que estamos acostumbrados a que las cosas duraran toda la vida y a aquellos que estábamos acostumbrados que nosotros teníamos que hacer lo mismo que hacían nuestros padres y nuestros abuelos, lo mismo pero un poquito mejor.

Todo eso comienza a cambiar y de qué forma. La gente joven, la gente -jah!, que soy yo-, la gente que está viviendo este proceso con otro tipo de mentalidad necesita apoyos, en este caso concreto financieros, que contemplen estas perspectivas y esta forma de ser y de estar de esos ciudadanos en la sociedad. Así que, si viniéramos solamente a poner una sucursal -no sé si pasa algo, porque está todo el mundo... no ves, este es un cambio que me trastorna. Antes no hubiera ocurrido, hace 15 años no ocurría esto de que estuvieras en los dos sitios, ¿no? Y sin embargo, y esto menos, y esto menos. Esto tampoco ocurría antes. Esto ocurría todos los días-. No, les decía, si se trata de abrir una sucursal más está bien, está bien, pero yo creo que hay que abrir una sucursal distinta. Es decir, estamos en un mundo donde la singularidad es la que debe imponerse. Hablaba antes con una persona de las que están aquí que tiene un negocio muy importante en Portugal, en España, en todo el mundo, que las ideas no se le ocurre ya a la gente metida en un laboratorio pensando a ver cómo se enciende la bombilla. Las ideas se ocurren estando en la calle, poniendo el oído, viendo qué siente, qué piensa la gente y, a través de eso saber, exactamente, qué es lo que tienes que ofertar. Yo añadiría que, además de eso, no solamente hay que esperar qué es lo que quiere la gente, sino que hay que crear una demanda que la gente ni siquiera imaginaba pero que, inmediatamente, te empiezan a comprar.

Luego, si Caja Badajoz cuando llega a Lisboa no se limita a hacer lo que hacen todos los bancos sino que pudiera poner el oído para ver, exactamente, qué es lo que demanda la sociedad portuguesa, yo creo que sería una oficina..., no una oficina más, sino una oficina nueva que se abre en Lisboa.

* escudos.

Hoy no, -algunos empresarios que están aquí lo saben mejor que yo-, hoy ya ni siquiera compramos en función de lo que nos dicta la razón, hoy compramos en función de lo que nos dicta la emoción, y habrán visto ustedes anuncios en las televisiones de vehículos, de coches, fábricas de coches que antes, hace 10 años, te enseñaban las características técnicas, el motor, cuatro tiempos, tantos cilindros, no sé qué. Hoy no te enseñan el coche. Hoy es una pluma volando. Dice: ¿qué vende? Dice: un coche. Te venden emociones. Y hoy vas a una cafetería, un restaurante no por lo que te dan de comer, sino por lo que significa ese restaurante, esa cafetería, hay algo allí que te emociona y que te hace ir.

Entonces, si fuéramos capaces de hacer un banco que no venda más barato que los demás, sino que fuera un banco, -como cualquier negocio-, que sepa vender imaginación, que sepa comprar la imaginación de la gente, yo creo que, entonces, estaríamos acertando en una política, uno, de atender las demandas que van a pedir los ciudadanos; y otro, de ser un banco diferente, que no se comporte con los mismos planteamientos que tiene la banca tradicional.

Así que, como todo lo que empieza tiene la posibilidad de elegir distintos caminos, para elegir el camino de siempre, ya sabemos cuál es si queremos llegar al sitio de siempre, camino de siempre. Pero si acaso quisiéramos llegar a otro sitio, no se puede ir por el mismo camino, y deberíamos encontrar otro tipo de caminos porque hay mucha gente joven en Europa, en España, en Portugal, que está esperando que alguien le compre su proyecto imaginativo, que alguien le compre imaginación. Y la gente que apuesta por la imaginación son la gente que triunfa en el mundo en el que estamos viviendo hoy y son aquellos que tienen imaginación. Quien les diría a los chavales de 17 años del buscador Google que hoy iban a estar cotizando en bolsa a unos precios absolutamente astronómicos. Aquellos que vieron que en esa imaginación había un proyecto de futuro fueron..., acertaron, y hoy tienen unas altas rentabilidades en ese negocio.

Así que, no se trata de abrir una tienda cualquiera, no se trata de abrir una sucursal cualquiera, igual que las que existen, porque ya existen muchas. Se trata de abrir algo que sepa ofrecer emoción, que sepa ofrecer imaginación, que sepa entender a la gente de hoy que se mueve con unos parámetros radicalmente distintos de los parámetros que nos animan a nosotros y que nos hacían creer que teníamos que hacer siempre las mismas cosas que hacían nuestros padres pero de una forma un poquito mejor. Se trata de hacer cosas distintas, Presidente, se trata de hacer cosas distintas. Y si yo creo que este banco, esta caja, llega aquí a Portugal y no se limita a intentar ser conservador desde el punto de vista del negocio, sino que fuera capaz, ya que es una experiencia nueva, de hacer algo diferente de lo que hace el conjunto de la banca en Portugal, pues, yo creo que tendría un éxito asegurado y, además, atendería demandas de muchos jóvenes portugueses que me consta que están deseando que alguien le compre su idea imaginativa que nosotros, repito, no hemos todavía acertado a comprender.

Así que, cuando la Caja de Badajoz se ha venido aquí no es gratuito, es consecuencia de que tiene una buena gestión. Si la Caja estuviera en situación deficiente y deplorable no estaría expandiéndose, sino que estaría contrayéndose. El hecho de estar aquí indica que tiene una buena salud e indica que Extremadura, efectivamente, comienza a exportar otro tipo de cosas que la mano de obra que exportaba hace 20 o 30 años. Estamos vendiendo créditos, estamos en un mercado abierto, estamos en un mercado competitivo y yo estoy seguro que Caja Badajoz

tendrá éxito si es capaz de, además de hacer lo que siempre hizo, hacer cosas diferentes en un mundo diferente que es el mundo que se está fraguando delante de nuestros ojos y que es el mundo que tenemos que intentar captar, comprender, ver y apoyar.

Así que, me alegra mucho que me hayan invitado a estar aquí porque es una experiencia inédita en Extremadura. Tengo la suerte de llevar muchos años ya en la actividad profesional a la que me dedico y he tenido la oportunidad de vivir muchas experiencias inéditas, que nunca se habían hecho, ésta, tampoco, el abrir una sucursal en un país extranjero, en un país amigo, nunca había ocurrido. Caja Badajoz ha sido la primera. Si acaso Caja Extremadura, cuyo Presidente también está aquí, tuviera la misma idea, no estaría mal que, aunque sea en el extranjero, pudieran pensar en hacer una colaboración conjunta, no estaría mal, aunque sea en el extranjero. Porque aquí no nos tenemos que pelear, aquí no nos tenemos que pelear y aquí, simplemente, sería cuestión de trabajar en ese impulso, repito, renovador, de cambio, que nuestra gente, que nuestros jóvenes están demandando de los políticos y de los financieros y de los empresarios con una celeridad tremenda.

Repito, el mundo de los negocios hoy es un mundo cambiante, triunfa el que lo ve, el que lo ve; y el que no lo ve, lo que está pasando, no va a triunfar, no va a triunfar. Sin miedo al fracaso, Presidente. Hoy ya, en las grandes empresas en Estados Unidos, Microsoft, no contratan a nadie sus empresas que no hayan fracasado (corte en la cinta). Y un fracaso perfeccionado se convierte en un gran éxito. Así que, muchas felicidades por estar aquí, muchas felicidades por hacerme vivir esta experiencia. Amigos portugueses, estamos aquí para hacer negocios, sin complejos, nos quedan todavía unas cuantas sucursales para igualar al Banco Simeón que compró el banco y que yo estoy encantado de que estén allí. Frente a aquellos que dicen que España invade Portugal, yo invito a los portugueses, por favor, invádannos Extremadura, estaremos encantados de recibir a todos los empresarios que quiera ir. Nada más y muchas gracias.