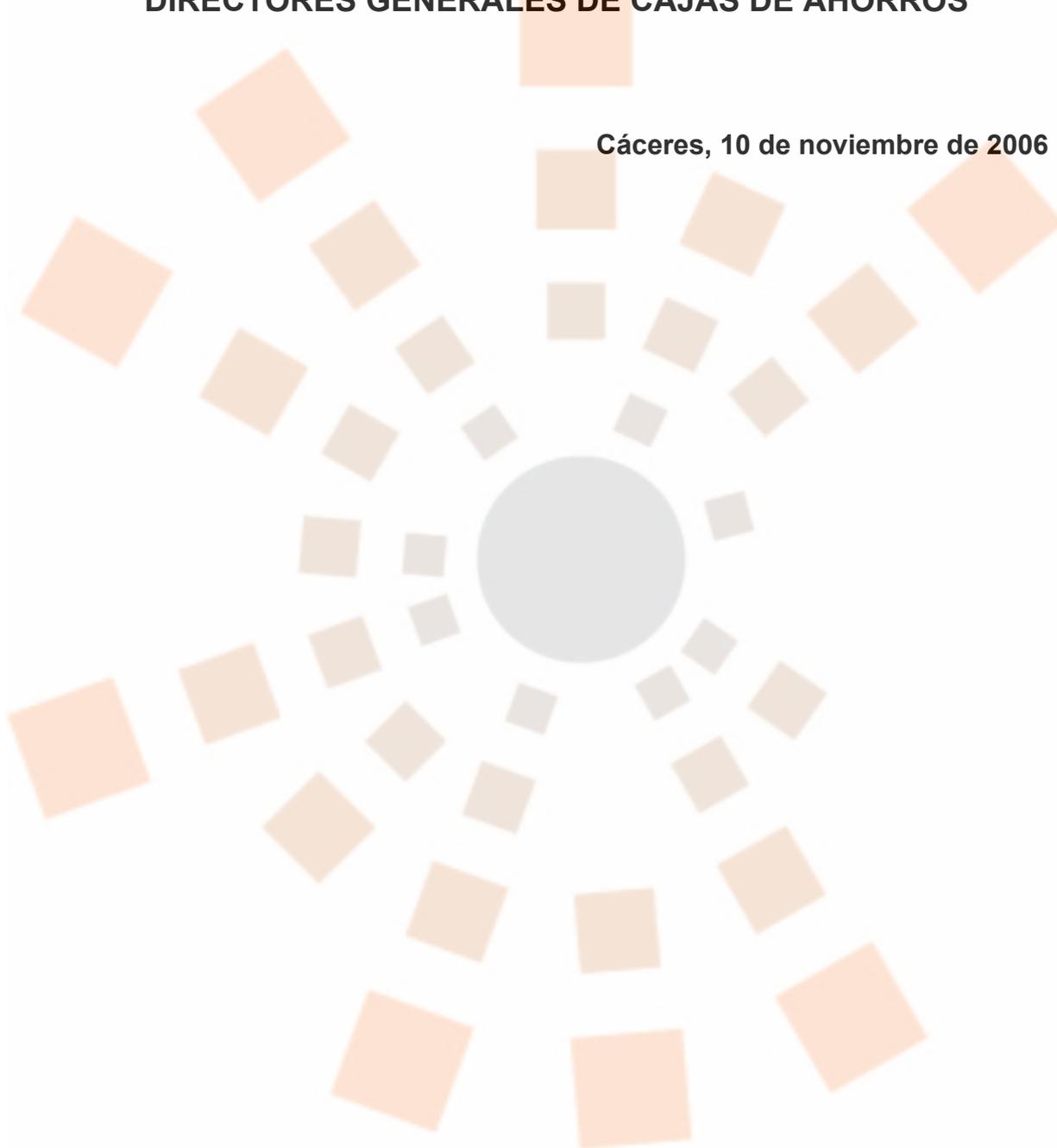


**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN EL ACTO  
DE INAUGURACIÓN DE LAS JORNADAS DE PRESIDENTES Y  
DIRECTORES GENERALES DE CAJAS DE AHORROS**

Cáceres, 10 de noviembre de 2006



## **INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN EL ACTO DE INAUGURACIÓN DE LAS JORNADAS DE PRESIDENTES Y DIRECTORES GENERALES DE CAJAS DE AHORROS**

**Cáceres, 10 de noviembre de 2006**

Señor alcalde de Cáceres, señor presidente de la Confederación de Cajas de Ahorros, señor presidente de Caja Extremadura, señor presidente de la Diputación, señores presidentes, señores directores generales. Intentaré ser breve porque sé que a las once tienen ustedes trabajo y, por lo tanto, no cansaré mucho su atención para que puedan trabajar con la mente despierta.

Bienvenidos a Extremadura, bienvenidas a Extremadura -hay alguna, ¿no?, no sé si hay... ¿No hay ninguna mujer presidente? Una. Pues esto hay que cambiarlo, ¿eh? Esto hay que cambiarlo-. Bueno, como... Primero agradezco profundamente las palabras de Jesús Medina y de Juan Ramón Quintás sobre mí. Yo ahora, cuando por las mañanas dejo a mi hija en el instituto me preguntan, ¿dónde vas? Digo: voy a que hablen bien de mí y a presentar un congreso o a..., porque ya saben ustedes que la muerte mejora mucho al muerto, ¿eh? Y ha bastado que haya anunciado que me retiro para que esto sea un edén, vamos, que casi no tengo ganas de irme, porque nunca jamás había disfrutado yo de tanto placer y tanta lisonja que, en fin, que en alguna medida seguramente puede ser que hasta me la haya merecido. Saludo especialmente también al presidente de Navarra, mi amigo Miguel Sanz, que los navarros sí que son listos, unen la presidencia con la Caja, como debe ser, y quiero tranquilizarle, porque sé que es un hombre inquieto, en estos momentos que estamos viviendo en España. Quiero decirte, querido Miguel, que si hemos sido capaces de aguantar novecientos muertos, estamos dispuestos a aguantar novecientos uno; y si fueran novecientos suicidados, estaríamos empatados. Así que tú tranquilo, ¿eh?

Bien, como veo que se me va el tiempo y quiero decir muchas cosas en estos meses que me quedan, pues, entro directamente a lo que creo que tengo la obligación de decirles. Decía el presidente de la Confederación que yo estoy identificado con las Cajas y que ustedes están en la frontera entre ponerle una vela al mercado y otra vela al Estado. Y eso es lo que yo llevo haciendo veintitrés años, una vela al mercado y otra vela al Estado al objeto de conjugar una política que tenga un rendimiento económico y que tenga una distribución social.

¿Cuál es el problema que tienen ustedes, desde mi punto de vista? Tres. Primero, que por mucho que intenten ocultarlo, no se lo va a creer nadie.

Es decir, están ustedes politizados, porque nada más que hay que verles las caras, conozco a muchos, nos vimos en el Congreso, nos vimos en muchos sitios, politizados. ¿Qué es lo que pasa? Que en lugar de asumirlo de frente, se intenta ocultar. Y Jesús Medina decía: somos políticos, pero profesionales. Como defendiéndose de la acusación de la otra parte, de la banca. Dicen: están politizados. Y claro, si uno tira de números y ve que resulta que unas entidades financieras politizadas están dando mejor resultado que la competencia, -por lo menos en Extremadura es clarísimo, en los últimos ocho o nueve años han cerrado cien oficinas de la banca y han aumentado las oficinas de las Cajas de Ahorros y entidades de crédito en un 135% y, ahora mismo, el mercado crediticio lo ganan las Cajas claramente a la banca en Extremadura cuando hace solamente ocho años era de distinta forma- quiere decir dos cosas. Una, que los denostados políticos que llevan una desastrosa gestión de sus cajas, le ganan a la banca. Conclusión, los denostados políticos son mejores que los másters que dirigen la banca privada, porque no tiene explicación; o bien una explicación, que en la banca privada hacen falta más políticos. Pero más políticos triunfadores, porque el problema que hay es que en la banca privada también hay políticos, lo que pasa es que vienen de fracasar y, entonces, se ocultan en los oscuros despachos de la planta dieciocho, pero se les ve la patita. También ustedes son políticos. La diferencia es que los que están aquí, por lo visto, han triunfado; y los que están allí, por lo visto, han fracasado. Así que, si fueran capaces de contratar a políticos triunfadores, seguramente las cosas, a lo mejor, les iba mejor.

Segundo problema que yo creo que tienen, que hay mucha gente que dice: lo mío es mío y lo tuyo de los dos. Y entonces, se tiene la sensación, y ahí enlace con lo de la obra social, se tiene la sensación, por lo menos en lo que yo percibo en la región, que todo el mundo piensa que la Caja de Extremadura y la Caja de Badajoz son suyas. O sea, las Cajas son de la región, son nuestras. Y usted el dinero, ¿dónde lo tiene? Yo en el banco. Entonces, no es suya, será de los que tenemos el dinero en las Cajas. Pero la gente tiene una cierta percepción de que cuando tiene un problema, cuando quiere editar un libro, cuando quiere hacer una exposición, cuando..., lo que quiera, a las Cajas a que me den el dinero. Y cuando usted tiene que meterlo, dicen: no, yo en el banco. Claro, éste es un negocio que no es rentable, porque si usted quiere que haya mucha obra social, alimente usted el granero; y cuanto más alimente usted el granero, más obra social podrá haber.

Y entonces, es verdad que la gente todavía no lo tiene bien interiorizado de que la obra social es la consecuencia del beneficio, de la parte del beneficio que en los bancos va destinado a los accionistas; y, sin embargo, en las Cajas de Ahorro va destinado a la obra social. Y eso es un problema que, por mucho que nos esforcemos y que lo digamos, etc., etc., pues, todavía falta un camino por recorrer para que la gente asuma que, efectivamente, si quiere que el dinero de las Cajas revierta en beneficio de la sociedad, tienen que intentar ser cómplices y clientes de las Cajas de Ahorro.

Y la tercera, el tercer problema es que ustedes se salieron del carril hace tiempo, hace ya bastantes años, la Caja de Extremadura ha cumplido cien años ahora, la de Badajoz ya los cumplió y hay muchas otras que tienen una

antigüedad todavía mayor. Y se salieron del carril. Es decir, decidieron tomar un camino distinto de lo que es lo clásico y tradicional del negocio de la banca, y ahí yo me identifico mucho, porque nosotros también nos salimos del carril en Extremadura hace mucho tiempo y, por eso, a mí me preocupa relativamente cuando se dan cifras macroeconómicas en la posición que ocupa Extremadura, porque nos están midiendo mal, nos están midiendo con parámetros que no son los que nosotros estamos dispuestos a aceptar, porque confunden al que lo hace y confunden al que lo recibe.

Nosotros estamos apostando por otro tipo de sociedad donde, en definitiva, la máxima a la que aspiramos es: calidad de vida a precio barato. Que eso, como saben ustedes, los que dirigen las instituciones financieras, es una cosa muy complicada, casi es un milagro, porque donde hay calidad de vida es a precios muy caros: Finlandia, Suecia, países nórdicos; y donde los precios son muy baratitos, pues no hay calidad de vida: Tanzania, Mozambique, países del Tercer Mundo; e intentar que las dos cosas vayan conjuntamente, pues es un milagro. Y claro, cuando uno ve que, efectivamente, la sanidad en Extremadura, por ejemplo, es la mejor sanidad en España, según los estudios que durante dos años se están publicando, pues uno tiene la sensación de que está haciendo una calidad de vida a un precio barato. O cuando el precio de la vivienda de un joven, necesita un 28% para comprarse una vivienda en Extremadura, y en otras Comunidades Autónomas necesita un 52%, pues se está consiguiendo una calidad de vida a precio barato. Somos una región que ya está comunicada, desde el punto de vista físico y desde el punto de vista virtual, estamos comunicados con todo el mundo; y somos una región que intenta ser excelente frente a la incomodidad que significaba el aislamiento anterior. Así que, unas instituciones que se salen del carril con una comunidad autónoma que también ha decidido salirse del carril.

La ventaja que ustedes tienen frente a esos inconvenientes que he dicho anteriormente, el primero de ellos la politización, que no es ningún inconveniente, sino todo lo contrario. Miren, yo creo que la banca privada lo que quiere es que la sociedad se adapte a sus intereses y que las Cajas de Ahorro lo que quieren es conocer qué es lo que quiere la sociedad y adaptarse a la sociedad. Esto me parece que es una diferencia fundamental. Estamos viviendo en un país donde, en estos momentos hay un crecimiento espectacular, estamos casi en el 4% de crecimiento, parece que no hay nada en el horizonte que permita averiguar que las cosas se pueden torcer. Pero, la sociedad no entiende muy bien las cosas que pasan. Es decir, la sociedad no entiende muy bien las cosas que pasan, no saben por qué las OPAS, es decir, no sabemos muy bien..., cuando alguien hace una OPA, ¿por qué lo hace? ¿Porque quiere ser más rico que el vecino? Porque... ¿O por qué? ¿Porque quiere quitarle el puesto de primacía? ¿O por qué? Y entonces, yo creo que la banca, el gran inversor, etc., no está explicando claramente a la sociedad exactamente de qué va esto. Es decir, oiga usted, cuando hay una operación económica importante, como las muchas que se están planteando en España, el usuario de qué se beneficia. Y eso es lo que no son capaces de explicar, o por lo menos, yo no soy capaz de entender.

Y sin embargo, lo que percibo es que las Cajas, en un nivel mucho más pegado a la realidad, como decía el presidente de Caja Extremadura, están más atentos a lo que piensa la sociedad y están adaptando sus Cajas a la sociedad. Tal vez también porque frente al máster, ahí está la herida de guerra, y, entonces, muchos de los que están en las Cajas, en estos momentos, ya han tenido un largo recorrido de contacto con la sociedad y saben exactamente qué es lo que esa sociedad quiere.

Y yo creo que deberían ustedes hacer el esfuerzo de intentar también ver cómo esa sociedad va evolucionando. Y esta sociedad del siglo XXI que tenemos, no es una sociedad que se parezca en nada a la sociedad del siglo XX, en nada. Es decir, las nuevas tecnologías lo han cambiado todo, todo. Y la gente se conduce de forma distinta a como se conducía antes. Siempre ha habido choques generacionales, pero la ruptura que hay en estos momentos entre una generación y otra no ha ocurrido nunca en la historia de la humanidad, porque la tecnología, la revolución tecnológica es una revolución tecnológica que no es reconocible a lo largo de la historia. No sé si a lo mejor la invención del fuego o el descubrimiento del fuego o la rueda, quizás, se pudiera parecer algo a lo que en estos momentos ocurre, pero se está trastocando todo como consecuencia de las nuevas tecnologías. Ahora ven ustedes, por ejemplo, que estos días se habla mucho de conflicto escolar, yo creo que cuando los medios de comunicación deciden dar la noticia diariamente de que hay conflicto escolar, el conflicto escolar aumenta porque hay un efecto mimético. Acuérdense hace dos veranos que a todos los pitbulls les dio por morder. Ya no muerde ni un pitbull. No sé qué habrá pasado con ellos, a lo mejor los han matado o han desaparecido. En fin, depende de lo que interese en cada momento, como esté el panorama..., y ahora el panorama parece que aconseja que hay que hablar de violencia escolar. Yo no creo que haya más violencia escolar que en otras ocasiones. Lo que ahora hay es tecnología que no había en otras ocasiones. Es decir, si en mis tiempos de muchachos hubiéramos tenido teléfonos móviles con la capacidad de grabar un vídeo y que nos lo hubiera comprado las televisiones, me cago en la ley, eso sí que era violencia. Por cierto, en sentido contrario del que se dice hoy. Te daban hasta en el cielo de la boca.

Pero es verdad que hay una percepción psicológica y tenemos la responsabilidad de atender a esa percepción psicológica. Han sonado un par de veces los móviles, mientras estábamos haciendo el acto, y a todos nos pasa eso, porque todos llevamos el móvil en el bolsillo. Bueno, hasta la privacidad ha cambiado, porque a los que les ha sonado ahora tienen que explicar por qué no lo cogieron, dónde estaban, cómo no respondiste, cuando nunca ha sido así. Es decir, uno tenía derecho a su privacidad, ¿no? Y cuando te llamaban antes que no había móviles, cómo te iban a encontrar en casa a esta hora, estabas trabajando. No tenías que explicarle a nadie: oye, no te lo pude coger a las once porque estaba trabajando. Si ya lo sé, si por eso no te llamé. Pero ahora tienes que explicar dónde estabas y con quién estabas y por qué no lo cogiste y no puedes un minuto llamar. Todo, todo, está cambiando todo. Hasta los conceptos económicos clásicos que les enseñaron a ustedes, a mí no porque yo estudié letras. Pero que la escasez era lo que aumentaba el coste, ¿no? Y el petróleo es caro porque es escaso. Y el diamante es caro porque es escaso.

Y el oro es escaso porque es escaso. Hoy no, hoy es al revés, cuanto más abundancia, mejor. El primer fax que se puso en el mercado aquí en España costó seiscientas mil pesetas, no servía para nada, porque claro, no se podía comunicar otro. A medida que han ido aumentando los fax y los teléfonos móviles tiene más valor el mío. Cuanto más gente tenga móvil, mejor para mí, porque me puedo comunicar con más gente. Entonces, es lo contrario de lo que nos habían enseñado en la economía clásica.

Entonces, todo está cambiando, todo está cambiando. Y entonces, yo animaría a las Cajas, que aquí en Extremadura ya lo están haciendo, a que fuéramos capaces de estar atentos a esa nueva economía, a esa nueva sociedad que nosotros no entendemos, los mayores, pero que los chicos, los jóvenes, están en ella metidos. Es decir, nosotros venimos de una cultura analógica y ellos vienen y están en una cultura digital, y son dos mundos que no se parecen en nada. Hagan la prueba, cojan la máquina de toda la vida y háganle una foto a su hijo, a su sobrino, o a su nieto de cinco años, y cuando termine de hacer la foto, dice: a ver que la vea. Y le dices: no, la tengo que llevar al laboratorio. ¿Cómo? Que la tengo que llevar al laboratorio y tarda cinco días. ¡Qué las fotos se ven en el momento que se hacen, por Dios! No entienden otra cosa. Y como eso mil cosas. Entonces, ellos tienen una percepción del mundo distinta a la nuestra, distinta radicalmente a la nuestra. Y por lo tanto, tienen capacidad de entender la globalización de una forma distinta a como la entendemos nosotros. A nosotros nos cuesta trabajo, pero a ellos no les cuesta ningún trabajo, ninguno. Ni de entenderla, ni de verla, ni de imaginarla, ni de vivirla.

Y, por lo tanto, hay oportunidades de todo tipo y les ruego que esas oportunidades sean ustedes capaces, desde las Cajas, de impulsarlas y de entenderlas, porque, si no, el joven tiene la percepción de que nadie le comprende, nadie le entiende, por mucho que hablamos y digamos que es la generación mejor preparada de la historia, etc., etc. No le comprende porque uno va a un banco, un joven va a un banco, con tres másters y con una carrera brillante, un expediente sobresaliente, y dice: mire usted, que quiero hacer esto. Y le dicen: ¿qué aval tiene usted? Ninguno. Entonces no puede hacerlo, no le compro la idea. Que quiero comprarme un piso. Tenga usted el dinero. Es decir, el ladrillo todavía vale más que el sueño de un joven brillante. ¿Por qué? Porque la persona que lo recibe está acostumbrada a la cultura analógica y está acostumbrado a que si no me paga usted, me quedo con el ladrillo; pero si no me paga usted su sueño, ¿con qué me quedo?

Pues hay que acostumbrarse a pagar los sueños, porque vivimos en una sociedad donde la imaginación es la que va a triunfar, sólo la imaginación. La innovación, sólo la innovación. Así aumentaremos la productividad. No se aumenta la productividad con las cien medidas que Pedro Solbes hizo hace tres años, como eran tantas, no quedó ninguna. Es decir, solamente con un par de ellas o tres somos capaces de llevar adelante esto, y ahora es la innovación y la imaginación lo que hace posible que nosotros podamos ser un país altamente competitivo. De lo contrario, sólo ya con tecnología o con precios baratos no podemos, porque siempre hay un país tercero que ya tiene

tecnología, caso de la India, y que tiene los precios muchísimos más baratos. Por ahí no vamos a ningún sitio.

Así que, tenemos un gran reto, ustedes están cerca de la realidad y ojalá que en sus sucursales y en sus oficinas la gente que está allí sea capaz de entender ese sueño de ese joven que se ha formado y preparado tanto y que quiere hacer una cosa que la mitad de la gente no entiende, pero que hay que apoyarle, y así las Cajas tendrán y seguirán teniendo no solamente un predominio en la confianza de la gente, no solamente una apuesta por la obra social, sino también una apuesta por la innovación y por la imaginación. Los jóvenes se lo van a agradecer. Bienvenidos y muchas gracias.

