



# Jordi Calsina subdirector de Caixa Catalunya

**En un entorn marcat per la forta competència del sector financer, Caixa Catalunya continua essent una entitat de referència. Servir el client, assolir una bona gestió i mantenir una alta rendibilitat són els seus principals objectius, però hi ha altres preocupacions i projectes que avui els mouen. Per això hem volgut conèixer de primera mà els plans futurs i la situació actual de Caixa Catalunya.**

**El 2006 van incrementar quasi un 30% el seu benefici i sembla que les dades financeres són favorables en tots els aspectes. Com valora la situació actual en què es troba Caixa Catalunya dins el sector econòmic català?**

Caixa Catalunya és l'entitat matriu d'un grup financer que gestiona en aquests moments uns actius consolidats que s'acosten a 70.000 milions d'euros; amb unes dinàmiques de creixement força favorables, tant des del punt de vista del negoci com de la gestió; amb una obra social cada vegada més diversificada i ajustada a les necessitats reals de la societat, i amb un grau d'acceptació per part d'aquesta cada vegada superior. La valoració, per tant, és bona, i més si es té en compte que aquest posicionament s'està aconseguint en un context de forta competència del sector financer.

**Després de superar dos plans estratègics, alguns apunten la necessitat de millorar la penetració en el mercat per guanyar quota. Quina estratègia es plantegen a curt termini per assolir-ho?**

En aquests dos darrers plans estratègics, i especialment el que abasta el període 2005-2007, s'han fixat uns objectius força ambiciosos en l'àmbit del negoci de banca personal i de l'empresa, ja sigui amb l'ampliació de l'oferta de productes i serveis, com amb la constitució d'equips d'empleats fortament especialitzats, d'atenció personalitzada, que prèviament han rebut una intensa formació en aquesta operatòria. Així mateix, també el col·lectiu d'estrangers, que requereix moltes vegades una atenció específica, ateses les seves necessitats concretes, ha estat considerat com un segment de mercat de progressiva importància en l'activitat de l'entitat. Així doncs, en aquests darrers plans estratègics s'han posat les bases per millorar en un futur immediat la presència en aquests segments de la clientela, que conjuntament amb la consolidació

dels segments més tradicionals, afavoriran el guany de quota que les condicions de competència del mercat fan gairebé imprescindible.

**Aquests passos passen per ampliar el mercat a la resta de l'Estat? Perquè, actualment, quin volum de negoci genera Catalunya respecte a les altres comunitats?**

Catalunya encara és per a Caixa Catalunya el principal mercat de la seva activitat, on disposa de més oficines, on té la majoria de clients i on el volum de negoci és força més elevat. No obstant això, des de començament dels vuitanta, l'entitat ha anat obrint oficines en les principals places financeres de l'Estat i, posteriorment, i de forma progressiva, a totes les províncies de l'Estat. I, en concret, dins del darrer Pla estratègic, que acaba enguany, hi ha establert un potent pla d'expansió, bàsicament a fora de Catalunya, que haurà comportat l'obertura d'unes 160 oficines al final d'aquest any, fins a disposar d'una xarxa de gairebé 1.200 oficines. En l'actualitat, més del 35% de la xarxa vigent està situada en altres comunitats autònomes i es preveu que, quan aquestes oficines arribin a consolidar-se, que sol ser dos o tres anys després de la seva obertura, el negoci generat per les altres comunitats adquireixi un pes més proporcional.

**L'entitat ha descartat de moment una fusió de caixes, però és evident que el volum és un factor cada cop més important per guanyar competitivitat. Com creu que s'han de posicionar?**

En aquest camp, el posicionament de Caixa Catalunya no ha canviat significativament. Així, la política seguida els darrers anys donava preeminència a la bona gestió i a la rendibilitat abans que al fet de guanyar volum. En tot cas, l'augment de dimensió, com hem dit, s'ha



**“Seguim la política fixada en els darrers anys que dóna preeminència a la bona gestió i a la rendibilitat abans que al fet de guanyar volum”**

**“L'aportació dels corrents migratoris és, en general, positiu per al desenvolupament del sector empresarial”**

**“Les empreses afectades per la globalització han d'intentar afrontar el procés amb una predisposició a la introducció de nous productes i processos productius i la potenciació de determinats sectors d'activitat alternatius”**

aconseguit amb la penetració en nous àmbits territorials i en l'aprofundiment en l'atenció a determinats segments de clients.

**En aquests moments, disposen d'una xarxa de més de 1.100 oficines i s'han situat com la tercera caixa del país. Com veu el futur de l'entitat a mitjà termini i quines són les seves prioritats per mantenir la confiança dels clients?**

Per totes les qüestions que he anat enumerant fins ara, el futur de l'entitat és esperançador i clarament positiu. Totes les actuacions fetes darrerament hauran servit per establir unes sòlides bases per poder ampliar l'oferta de serveis als clients i per millorar-ne el servei ofert. Així, quan acabi l'actual pla estratègic tindrem una xarxa important d'oficines a les principals zones de potencial econòmic de l'Estat, tindrem un equip de gent amb una formació especialitzada per atendre de manera més solvent tota una sèrie de col·lectius de clients -molts d'ells han arribat recentment al mercat- amb unes necessitats força específiques i dispondrem d'un obra social d'un potencial i una diversitat considerables. La prioritat de l'entitat, doncs, com ho ha estat al llarg dels més de 80 anys d'existència, és i serà el client. I tot allò que fa Caixa Catalunya és en la línia de tractar de millorar la relació amb els diferents segments de clients.

**L'últim informe de l'entitat sobre l'estat de l'economia catalana apunta que el PIB creixerà un 3,9% aquest any i que el creixement està garantit el 2009. Creu que aquests auguris positius es donaran també a l'empresa catalana?**

Si bé les perspectives de creixement per a aquest exercici sembla que es mantindran en unes taxes força elevades, l'impacte de les turbulències dels mercats financers d'aquest mes d'agost, a causa de la crisi de les hipoteques als Estats Units, pot tenir uns

efectes indirectes en l'economia espanyola i catalana en un futur immediat que a hores d'ara falta veure quina dimensió tindran i que, arribats al cas, podrien fer reconsiderar les previsions efectuades. Realment, si l'impacte és moderat es preveuen encara uns anys més de creixement econòmic important. I és, en aquest sentit, que l'empresa catalana pot ser beneficiària d'aquesta situació.

**Justament l'obertura de nous mercats està essent quasi una obligació per a molts empresaris catalans davant la irrupció de la globalització. Com creu que s'ha d'afrontar aquesta nova etapa?**

Com en tots els processos de canvi, i ara sembla obvi que, pel que fa al sector empresarial del país, ens trobem en un d'aquests, els efectes poden tenir una doble lectura. D'una banda, la part negativa més evident, que en aquest cas pot representar la destrucció de llocs de treball i de teixit empresarial o, fins i tot, la desaparició de determinats sectors d'activitat. I, d'altra banda, una interpretació més positiva referent a la possibilitat de disposar de noves oportunitats de negoci i l'assumpció de nous riscos. En aquest sentit, crec que les empreses afectades per la globalització han d'intentar afrontar aquest procés -d'altra banda inaturable- des d'aquest vessant més positiu, amb una predisposició a la introducció de nous productes i processos productius, la potenciació de determinats sectors d'activitat alternatius o, per exemple, amb un renovat impuls a la intensificació de la formació, ja sigui per especialitzar-se en la producció d'elevat valor afegit en un cas, ja sigui per millorar la qualificació dels treballadors en l'altra, cosa que, en general, els ajudi a racionalitzar costos i alhora els permeti comptar amb uns factors de competitivitat més favorables en els sectors econòmics on hi participin.

**Creu que la conseqüent deslocalització que comporta aquesta etapa globalitzadora afectarà el sector empresarial català en excés?**

No hi ha dubte que el procés de deslocalització que la globalització generalitzada de l'economia comporta és un fenomen que continua arribant amb força a la nostra economia. No obstant això, l'impacte final sobre el sector empresarial que pot arribar a tenir dependrà, en bona part, de la manera que tots els elements afectats haurem estat capaços de posicionar-nos. En aquest sentit, el grau de preparació que demostrin les mateixes empreses i, si és el cas, les possibles mesures adoptades per les administracions públiques- serà un factor força decisiu per valorar l'abast exacte d'aquest procés.

**Les entitats bancàries poden fer quelcom per evitar la deslocalització i enfortir, així, el teixit empresarial de Catalunya?**

La deslocalització és un fenomen d'abast internacional, en el qual poca cosa pot fer el sector financer per si sol per evitar-lo. En tot cas, sí que les entitats bancàries poden ajudar-hi, amb l'establiment de línies de finançament adequades, al desenvolupament dels sectors econòmics, per tal de potenciar nous teixits empresarials o regenerar-ne d'altres que ja hi ha, i que alhora incideixin positivament en l'entorn socioeconòmic de les zones susceptibles de ser sotmeses a processos de deslocalització.

**Les ajudes econòmiques que les caixes i bancs fan als emprenedors normalment porten un condicionant en forma d'aval, cosa que fa que tan sols aquells que en disposen puguin accedir a les ajudes. Aquell que tingui només una idea de negoci amb cara i ulls podrà aconseguir algun dia una d'aquestes ajudes que avui requereixen quelcom més?**

Bancs i caixes gestionem recursos aliens i tenim l'obligació de vetllar com s'utilitzen, per aquesta raó la solvència és un dels requisits que tutela el Banc d'Espanya.

Començar un negoci propi, no és fàcil: hi ha despeses de constitució de la societat, d'inici d'activitat, etc. És per això, que a Caixa Catalunya financem totes aquelles despeses derivades de l'inici d'una activitat econòmica, per a aquelles persones amb voluntat de dur a terme un nou projecte empresarial. Per això, posem al seu abast una línia de finançament sense comissions d'obertura, d'estudi i amortització/cancel·lació, on durant el primer any només pagarà interessos per tal de facilitar la consolidació i creixement de l'empresa. A més, pel fet de ser emprenedor posem a l'abast de l'empresari el compte corrent, les targetes, el TPV i la banca a distància sense cap tipus de comissió.

**Creu que els corrents migratoris, vistos amb perspectiva empresarial, podrien produir sinèrgies aprofitables per al món de l'empresa, o l'única sinèrgia aprofitable és la deslocalització cap a llocs en desenvolupament?**

Crec que els grans fluxos migratoris que Espanya ha registrat darrerament, i de manera molt especial Catalunya, han estat un dels grans protagonistes de l'actual cicle econòmic. Si l'economia espanyola, i la catalana en particular, ha pogut mantenir unes taxes de creixement tan elevades, molt per sobre de la mitjana europea, i durant un període de temps tan llarg ha estat gràcies que les necessitats d'ocupació de les empreses han estat ateses satisfactoriament. En aquest sentit, val la pena recordar que bona part de l'ocupació creada darrerament ha estat nodrida d'estrangers, els quals s'han concentrat en els sectors en què l'oferta nacional era més escassa. Així mateix, el fet que aquests nous estrangers ocupats

coobrissin, en general, llocs de treball de baixa qualificació ha afavorit la moderació salarial i ha evitat l'aparició de tensions inflacionistes. A la vegada, el fort augment demogràfic provinent de la migració retroalimentava la demanda i afavoria, alhora, el manteniment d'aquestes elevades taxes de creixement de l'economia. Per tant, l'aportació dels corrents migratoris és, en general, positiu per al desenvolupament del sector empresarial.

**Un dels problemes que més preocupa a la gent actualment és el preu de l'habitatge i l'augment de les hipoteques. Quines facilitats posa Caixa Catalunya a l'abast dels seus clients?**

Caixa Catalunya des de fa anys és una entitat innovadora i competitiva en la seva oferta hipotecària. Tenim un ampli ventall d'oferta tant a tipus fixos, mixtos o variables. Tenim el préstec canvi d'habitatge ideal per a aquells clients que vulguin canviar d'habitatge sense malvendre el pis actual. De fet, ja fa anys vam ser pioners en aportar al mercat la hipoteca variable i el crèdit renovable al qual li vam incorporar la garantia d'espera, que permet al sol·licitant suspendre els pagaments de les quotes quant pateix determinades situacions personals. Vam continuar amb el finançament fins al 100% del preu de compra i amb els préstecs de quota creixent i ara recentment hem incorporat els caps hipotecaris una fórmula ideal per afrontar l'actual incertesa de tipus d'interès, atès que protegeixen els clients de les pujades de tipus d'interès.

**Creu que realment l'anomenat boom immobiliari tendirà a frenar o fer baixar els preus de l'habitatge?**

Indiscutiblement, l'elevada dinàmica de creixement del sector de la construcció d'aquests darrers anys, que ha afavorit que el cicle expansiu de l'economia hagi tingut una

durada tan perllongada, ha estat conseqüència de l'elevada demanda originada, entre d'altres, pel fort creixement demogràfic. Això, juntament amb unes condicions de finançament molt favorables -els tipus d'interès s'havien situat als nivells més baixos de la història-, ha pressionat fortament la demanda d'habitatge, amb la conseqüent incidència en el preu, el qual ara, que una part dels condicionants que van portar a la situació descrita han recuperat la normalitat, sembla lògic esperar que registri taxes de creixement molt més moderades.

**Vostè coneix molt bé el nostre territori, ha estat director de dues oficines d'Igualada i també director de zona a l'Anoia i el Bages, com veu la situació econòmica de la comarca?**

El meu optimisme de mena fa que, tot i que l'Anoia ha hagut de patir una reconversió industrial important, cregui que l'experiència adquirida en la història recent i els favorables components de la seva estructura productiva, juntament amb l'emplaçament estratègic de la comarca i el dinamisme inherent a la seva gent, juguin a favor de la comarca, amb la qual cosa veig unes possibilitats de creixement importants i d'encarar el futur amb unes bones dosis d'esperança.

**Com a Caixa, quin és el seu compromís en un territori com l'Anoia, on el món empresarial requereix d'un impuls important davant la reconversió que obligatòriament ha d'experimentar?**

La comarca de l'Anoia, on el sector empresarial ha tingut i té un pes força important, ha rebut des de sempre una atenció preferent per part de Caixa Catalunya. No debades la d'Igualada va ser la tercera oficina oberta per l'entitat i la primera que es va obrir fora de la zona urbana de Barcelona, allà a l'any 29. Poc temps més tard, l'any 1936, es va obrir



l'oficina de Piera, l'onzena, i actualment l'entitat disposa d'una xarxa de 14 oficines a la comarca. Al llarg d'aquest període Caixa Catalunya ha estat al costat de la comarca, tant a l'hora d'impulsar la creació de noves empreses com en el posterior moment quan ha fet falta col·laborar en els processos de reestructuració que la marxa de l'economia exigia, moltes vegades d'aquelles mateixes empreses que havia ajudat a posar en marxa. Això vol dir que el suport financer donat per l'Entitat en aquests gairebé 80 anys de presència a la comarca ha estat constant i vol dir que el continuarà oferint en un moment que les noves circumstàncies econòmiques del teixit industrial de l'entorn també ho requereixen.

**Quins arguments es donen a les empreses perquè aquestes escullin treballar amb Caixa Catalunya i no amb una altra entitat bancària?**

Els millors arguments procurem que els donin aquelles empreses que ja estan treballant amb CEC, per això nosaltres impulem molt la prescripció, i sol·licitem als nostres clients que ens recomanin als seus clients i proveïdors. La tradicional fórmula del boca orella és la que més ens funciona. La qualitat de servei l'estem mesurant constantment per mitjà d'enquestes als usuaris. Disposem d'un gran nombre de gestors especialitzats en l'assessorament a les

empreses (gerents d'empresa, directors de negoci d'empresa, etc.) i també en l'àmbit particular (gestors de banca personal, gestors de banca privada,...), que poden donar solucions a mida en tot moment a les diferents necessitats que puguin sorgir, tant a nivell personal com empresarial. Tot això ho reforcem amb un ventall ampli de productes i amb acords i convenis amb les respectives agrupacions empresarials.

**Què en pensa de la Unió Empresarial de l'Anoia?**

Penso que està fent una molt bona tasca, és un motor d'impuls d'iniciatives i promotor d'activitats i fòrums. S'ha guanyat un reconeixement de totes les forces socials i polítiques i tot això no es consolida d'avui per a demà, per tant vol dir que hi ha un grup de persones que a banda de les seves obligacions personals posen molta il·lusió i estic segur que també molt d'esforç per treballar a favor de tot el col·lectiu i, per tant, per l'impuls de l'activitat industrial i comercial de l'Anoia. Precisament per aquestes raons a Caixa Catalunya ens plau haver signat el conveni de col·laboració (CEC-UEA) que estic convençut, ajudarà a tirar endavant i fer realitat iniciatives i projectes que tenen els seus associats.

**Laura Hernan**  
Periodista

**“L'entitat continuarà donant suport financer a la comarca en un moment en què les noves circumstàncies econòmiques del teixit industrial de l'entorn ho requereixen”**

**Jordi Calsina i Jodas**

Va néixer a Castellbell i el Vilar el 1957, és casat i té un fill.

És diplomad en direcció financera per EAD i màster en finances i gestió bancària. Porta 31 anys treballant a Caixa Catalunya on ha exercit de gestor comercial, director d'oficina (va ser director de les oficines de la Rambla d'Igualada i del Mercat de la Masuca), ha estat director de zona a l'Anoia i al Bages, director territorial dels territoris d'expansió i director territorial a la Comunitat de Madrid. **Actualment i des del maig de 2003 és subdirector de la Caixa de Catalunya i director de l'àrea comercial.**

**“Veig unes possibilitats de creixement importants de la comarca i d'encarar el futur amb unes bones dosis d'esperança.”**

# Millori l'estat de la seva empresa



- Milloren la visió del seu negoci
- Augmenten l'eficàcia comercial
- Anul·len els efectes de la competència

Com aprofitar el coneixement per a fer la PIME més competitiva.

Seminaris pràctics de 12 hores a fer 'in company' o en format obert a les instal·lacions de la UEA sobre desenvolupament d'habilitats, competències directives i formació d'equips comercials: truqueu-nos o consulteu a la nostra web. **Descomptes del 25% a les empreses associades a la UEA.**

**formactiva**  
GESTIÓ EFICAC DEL CONEIXEMENT

Contacte: Janina Beà  
934 145 293 / 630 908 694  
jbea@formactiva.es  
www.formactiva.es

ESPECIALISTES EN:

- ↑ Logistic Service
- 📎 Business Service
- 📞 Call Center
- ⚙️ Industrial Service

Trobar el que es busca exigeix confiança en un mateix i en els altres. La tranquil·litat de descobrir-ho no té preu.

En qüestió de recursos humans, és imprescindible confiar en qui ens dona seguretat, en gent totalment preparada.

Si valora el seu temps i la seva tranquil·litat, compti amb autèntics especialistes.

**Allbecon, un nou significat d'ETT**

**Es Total Tranquil·litat**

**ALLBECON**  
TREBALL TEMPORAL

Plaça de la Creu, 3  
08700 Igualada (Barcelona)

Tel. 93 805 24 42  
seleccion.igualada@allbecon.es