

REFLEXIÓN DE ACCAM TRAS LA ASAMBLEA GENERAL

Hemos atravesado, tal vez, el año económicamente más duro de los últimos tiempos e ignoramos la razón por la que ciertos medios de prensa denostan los resultados que hoy se nos han presentado, sin mayor reflexión y profundización.

El análisis de nuestra actividad y las cifras que ese esfuerzo arrojan en la cuenta de resultados, no nos hablan de otra cosa que de trabajo bien hecho y de preocupación por el futuro de nuestra Caja.

Es cierto que el beneficio neto se ha reducido sensiblemente, pero no lo es menos que las provisiones que se han realizado, apuntalan la fortaleza financiera de nuestra Caja, mucho más allá de la cortedad de visión que tienen los medios a los que nos hemos referido.

Como argumento adicional a este planteamiento, baste señalar el elevado número de oficinas y profesionales que han superado, en sus puntuaciones finales, los 12.75 puntos, que dan acceso al bonus de productividad, como resultado final de un exitoso cumplimiento de unos objetivos más que ambiciosos.

Sin embargo, la suma de estos dos factores, ambos positivos, como son una mayor provisión contra la morosidad y un éxito incontestable de la actividad comercial, arrojan una cifra de Beneficios antes de Impuestos que penaliza la retribución de los profesionales ligada al cumplimiento de objetivos, un efecto que entendemos debe ser corregido de forma inmediata, pues no es entendible que la suma de dos buenas actuaciones se convierta en una merma en la retribución y el desarrollo de los profesionales.

A principio de 2009 esos objetivos que marcó la Dirección Comercial nos parecieron realmente difíciles de alcanzar; considerábamos, y así lo hicimos constar públicamente, que sin el apoyo de medidas valientes para la captación de pasivo, dichas metas eran inalcanzables. Afortunadamente a lo largo del año han ido apareciendo instrumentos que nos han facilitado esa labor, prueba inequívoca de que, al igual nuestro análisis era correcto, también lo fue la respuesta aportada por la Entidad.

También tenemos presentes los grandes esfuerzos e iniciativas que se han puesto en marcha para reducir la grave lacra que supone la morosidad. Informes externos, dignos de todo crédito, ya empiezan a atisbar que el trabajo que estamos realizando fluye en la dirección correcta.

Por todas estas razones, Sr Blesa, no podemos hacer menos que felicitarle, a usted, a su equipo directivo y a los profesionales de la Entidad, pues sin el concurso de todos hoy no podríamos hablar del éxito obtenido.

Si algunas agencias se equivocaron cuando hicieron unas previsiones demasiado optimistas con la crisis iniciada en 2007, hoy son algunos medios de comunicación los que se equivocan valorando injustamente su gestión.

Durante el año 2009 la negociación social ha venido a resolver la adecuación de la Ley de Igualdad dentro de nuestra estructura. Igualmente nos hemos dotado de avanzados protocolos para la prevención de los diferentes tipos de acoso. Pueden parecer pocos logros, pero desde **ACCAM** consideramos que no es así. Ciertamente durante los años de su gestión hemos avanzado en multitud de materias de índole laboral (algunos de los cuales son referencia para otras Empresas), prueba fehaciente de que su talante negociador ha presidido las relaciones laborales, sin que ello supusiera restar un ápice a nuestra actividad reivindicativa que, por supuesto, sigue viva e intacta, pendiente de la revisión de muchos otros aspectos.

A lo largo de estos años la puerta de su despacho siempre ha estado abierta para nosotros; hemos reconocido en todas y cada una de las mesas de diálogo, su afán por obviar las diferencias y centrarse en las similitudes.

En este día en que abandona usted la Presidencia de la Entidad, queremos agradecerle su esfuerzo, su ímpetu y su colaboración, que ha conseguido transformar la fisonomía de Caja Madrid, evolucionando de ser una entidad básicamente local en el panorama nacional, a colocarse en el pódium de las entidades financieras europeas. De todo corazón le deseamos éxitos en su vida personal y profesional. Y no olvide nunca que aquí deja amigos.

Sr Rato, reciba usted nuestra más cordial y sincera bienvenida, a ésta que esperamos se convierta en su casa durante los próximos años. Estamos convencidos que allá cuando sea que finalice su mandato, tendremos la ocasión y el gusto de dedicarle a usted similares palabras que las que acabamos de dedicar al Sr. Blesa.

Llega usted a nuestra casa -a su casa– precedido de un currículum exitoso; llega usted acompañado de un consenso unánime, al que hemos contribuido activamente.

Pero también llega a una empresa donde 15.000 pares de ojos de alta cualificación profesional van a analizar todas las aristas de cada una de sus decisiones. No dudamos que, como hizo el Sr Blesa, será usted capaz de ganarse la simpatía y el agradecimiento de todos esos profesionales; el respeto, por adelantado, ya lo tiene.

Ante usted se presentan complejas situaciones:

- El redimensionamiento del mercado bancario, acuciado por presiones mediáticas, políticas e institucionales que deberán ser despejadas en orden a la constitución de grupos financieros más sólidos, lo que debe suponer una oportunidad para Caja Madrid.
- La necesidad de mejorar los ya elevados ratios de eficiencia, pero nunca a través del recorte de la capacidad adquisitiva de los profesionales, sino mediante medidas que agilicen la operativa y mejoren la calidad de atención a nuestros clientes.
- Un posicionamiento más activo de la entidad en lo referente a la actividad social, contribuyendo decididamente a reforzar el papel social que el carácter de las Cajas de Ahorro tienen en nuestro país.
- La reducción de las cifras de morosidad y la salida al mercado de los activos perjudiciales, facilitando la renegociación del riesgo dentro de niveles aceptables.
- La colocación en los mercados de Cibeles, en unas condiciones que reflejen con claridad el peso específico que tiene esa parte del Grupo, dentro de nuestro balance.
- La identificación de procedimientos que, sin alterar la personalidad jurídica y al carácter social de las Cajas de Ahorro, permitan el acceso a la financiación y garantías que requieren los mercados internacionales.

No son retos menores. Lo que le podemos garantizar es que hallará en nuestra organización un colaborador leal pero firme, un apoyo eficaz a la par que crítico y una ayuda constante a la vez que exigente.

Ya somos, Sr. Rato, la mejor Caja de Ahorros de España. Tal vez no la más grande, tal vez no la más rentable, ni la mejor en términos analíticos. Pero somos la más grande, porque tenemos el mejor equipo, los mejores profesionales y las mejores actitudes individuales y de conjunto.

En pocos días, se dará usted cuenta del orgullo que supone dirigir esta Entidad. Haga que nosotros también nos sintamos orgullosos de su mandato. Confiamos en que lo consiga.

Madrid, 28 de Enero de 2010