

**Barnealdea**

## Kutxabank: retos a futuro

POR  
**José A.  
Diez Alday**



**C**ON el relevo en la cúpula de Kutxabank, cabe la posibilidad de quedarnos en sus protagonistas que, pese a la dosis de sorpresa, no deja de ser una circunstancia periférica, o centrarnos en la funcionalidad de la entidad financiera como parte activa de un mercado globalizado, tremendamente competitivo y, en demasiadas ocasiones, peligrosamente especulativo. Dejemos, por tanto, a un lado los motivos que han propiciado la extrañeza de una dimisión no esperada aunque, según algunos había sido anunciada hace meses. Lo que realmente importa es el montaje de la funcionalidad financiera de Kutxabank que, como toda construcción que se precie, tiene tres etapas bien diferenciadas: *cimentación* (pasado) para evitar su hundimiento; *estructura* (presente) que impida el desplome y *cubierta* (futuro) para proteger el edificio. En este sentido, no está de más recordar como la gestión de las tres cajas vascas (BBK, Kutxa y Vital) ha sido buena y responsable hasta el punto de no necesitar, ni antes ni ahora, las ayudas públicas que se han prodigado en otras entidades similares con cargo al dinero de todos los ciudadanos. Es en esta etapa cuando se pusieron las cimentaciones adecuadas, superando esas primeras capas de cieno y arena hasta llegar a la zona rocosa. Y sobre esa cimentación, las columnas o pilares de la fusión



**Mario Fernández y Gregorio Villalabeitia.** Foto: Oskar Martínez

de las tres cajas y su proceso de bancarización se ha realizado también con profesionalidad y ejemplaridad, como lo demuestran los resultados alcanzados en los test de estrés que reconocen un alto grado de solvencia y rentabilidad. Salvo infortunio no previsto, Kutxabank ofrece hoy una estructura sólida que bien debe ser atribuida a la gestión de Mario Fernández y su equipo. Queda por resolver el tejado como cubierta protectora de las futuras inclemencias de un mercado competitivo y hostil.

**EL FUTURO** La puesta en escena del nuevo presidente de Kutxabank no ha sido, sin embargo, la mejor de las alternativas posibles, tanto en la forma como en el fondo. Una conferencia de prensa sin preguntas significa reducir la función de los compañeros de profesión a simples copistas de quien la convoca. Para semejante quehacer hubiera bastado con una nota escrita o una grabación en DVD, evitando así el sonrojo de un primer encuentro con los medios de comunicación para presentarse en sociedad, máxime cuando, por encima de la hipotética cubierta que Gregorio Villalabeitia tiene que poner, sobrevuela la Ley de Cajas redactada al dictado de la Troika y el MoU (Memorandum de Entendimiento). Resulta evidente que el primer mensaje de Villalabeitia

–“generar beneficio para el accionista”– conlleva una promesa táctica que puede suscribir cualquier persona. El quid de la cuestión, el tuétano que alimenta y fortalece la cubierta, no reside en el qué se quiere hacer, sino en el cómo se va a responder a las pretensiones del Banco de España en las que exige a las tres fundaciones (BBK, Kutxa y Vital) la venta del 50% de capital de Kutxabank, argumentando que actúan de forma concertada, mientras que las alegaciones de las citadas fundaciones defienden la independencia de todas ellas. Esta es la primera pregunta que hubiera escuchado el nuevo presidente de la entidad vasca si la conferencia de prensa no hubiera estado mutilada. El segundo interrogante es conocer cómo considera que Kutxabank cumplirá con su función social dentro de la economía vasca. No se trata de abrir el grifo indiscriminadamente a los créditos, sino del tratamiento que recibirán las demandas viables, especialmente en el marco empresarial y comercial. Después de todo, no se puede negar que también es *obra social* facilitar la generación de riqueza que conlleva la creación de empleo. Posiblemente, en este último punto, Gregorio Villalabeitia puede hacer bueno en Kutxabank, “lo que nos diferencia y lo que nos diferencia sin complejos”. ●