“En un o dos anys la sortida de la crisi es consolidarà”

“Girona és una de les demarcacions més completes perquè té tots els sectors econòmics”
“S'han fet reestructuracions d'oficines per aconseguir sucursals més potents i amb un nombre més gran d'especialistes que puguin donar un millor servei al client”



Salvador Guiral s el nou director regional del Popular a Girona QUIM PUIG Foto: Arxiu.

El focus de negoci del banc és per una banda l'empresa i per l'altra la família, un sector que estem potenciant

El nostre missatge és únic, clar i real: cada any creixem en crèdit i en podem donar més

Salvador Guiral és el nou director regional de Banco Popular a Girona. Fa vint-i-cinc anys que hi treballa i explica que ha passat per totes les etapes que té l'entitat: des d'administratiu fins a director i els darrers tres anys com a director regional, a la de Barcelona província sud. Guiral valora molt positivament totes les etapes perquè gràcies a això, diu, ha conegut diferents tipus de negoci. Assegura que coneix molt bé el gran negoci de la indústria, el camp, el turisme i “Girona és una de les demarcacions més completes perquè té tots els sectors econòmics”.

És bo que el Popular conegui els diferents tipus de negocis de cada demarcació, sobretot perquè el segment d'empreses és la part més important del banc?

Històricament el Banco Popular sempre s'ha focalitzat a l'empresa i ens hi trobem a gust. La quota de mercat del Popular a l'Estat amb les pimes, segons les dades del Banc Central Europeu i de l'EPA, és del 17,7%, i és una quota que creix perquè continuem molt actius. Fem el que sabem fer, que és estar amb les empreses i per això som el banc amb la quota de mercat més alta.

Què ofereix el Popular a les pimes perquè decideixin confiar en vostès?

Nosaltres no som un banc d'operació, sinó un banc de relació. No tenim un producte estàndard i que sigui el cafè per a tots. Parlem amb l'empresa, entenem les seves necessitats i dissenyem el producte que encaixi millor en les seves necessitats. I és a través de la relació, de parlar, de conèixer què fa l'empresa, que adaptem el nostre negoci al seu producte perquè sigui exactament a mida i pugui funcionar molt bé.

A la demarcació amb quin sector treballeu més?

És molt global. La demarcació de Girona és multisectorial i té de tot. Per exemple, les sucursals de la costa estan

més especialitzades en el negoci turístic i hoteler i en canvi, les de l'interior són molt potents amb la indústria. Jo no crec que hi hagi un sector amb el qual treballem més que d'altres.

Malgrat que fa temps que es diu que es comença a sortir de la crisi, les empreses encara es queixen que el crèdit bancari no és suficient.

El Popular creix any rere any en quota i xifra d'inversió. En cap moment hem tancat l'aixeta, al contrari, som molt actius i tenim una cinquantena de gestors d'empreses a Girona i un miler a tot l'Estat espanyol que tenen com a objectiu continuar trobant clients i no clients per poder fer finançaments a les seves empreses. Estem totalment oberts al crèdit i la nostra il·lusió és continuar creixent al mateix ritme i superar la nostra quota de crèdit. Totes aquestes empreses que es queixen que no tenen finançament que vinguin a veure el Popular. El nostre missatge és únic, clar i real: creixem en crèdit i en podem donar més. Si un projecte d'inversió està ben planificat, estudiat i té un desenvolupament potent, nosaltres estarem al seu costat i hi col·laborarem perquè al final el negoci serà per a les dues bandes. Et puc donar alguna dada: la quota de crèdit a l'Estat espanyol del Popular és del 7,75% i la de dipòsits del 6,13%. La de crèdit a la demarcació de Girona és del 10,17% –la de Catalunya del 5,03%– i la quota de dipòsits a les comarques gironines és del 8,44%, el doble de Catalunya, que és del 4%. Actualment a la demarcació de Girona, el nostre banc disposa de 109.414 clients –dades de desembre del 2016–. El banc té a Girona 270 treballadors i 66 oficines.

El segment de particulars del Popular també creix?

El focus de negoci del banc ha estat per una banda l'empresa, i per l'altra la família, un sector que estem potenciant molt els darrers anys. Hem pensat plans específics clarament enfocats al particular, i hem creat la figura del gestor que té carteritzat el cent per cent dels clients particulars de l'oficina als quals se'ls ofereix una atenció personalitzada. La figura del gestor ha estat molt ben rebuda pels nostres clients i això ens ha permès créixer en quota de mercat, sobretot en clients de valor.

Els interessos cada vegada són més baixos i s'ha de fer equilibris perquè els diners donin algun rèdit?

Hi ha molts productes que poden ajudar a tenir una millor renda econòmica i financera.

Creu, però que els interessos acabaran creixent, sobretot en els productes que no tenen risc?

És complicat saber-ho perquè qui regula i marca la pauta és el Banc d'Espanya i el Banc Central Europeu. Nosaltres hem de treballar amb les pautes que ens marquen i fer-ho al millor possible. És cert, però, que ara el particular cobra menys diners dels seus dipòsits però quan ha de fer algun tipus d'inversió per habitatge o crèdit de consum per l'automòbil el que ha de pagar també és més baix. Però torno a dir el mateix: sempre es pot trobar alguna combinació de productes perquè doni més rendibilitat. És important tenir un bon assessor que t'aconselli per trobar la teva millor opció.

S'ha comentat que es podria haver de pagar per tenir els diners al banc. Això pot arribar a passar al Popular?

Al Popular no. Nosaltres estem encantats de guardar els diners tant del client particular com el de les empreses. Ara per ara no en el nostre banc no encaixa la idea de cobrar per tenir els diners dels nostres clients.

A final d'aquest any el banc va iniciar una sèrie de reestructuracions d'oficines a l'Estat. A la demarcació gironina ha afectat aquestes reestructuracions?

El banc no ha fet tancaments, sinó integracions. Per exemple, a Girona ciutat, on hi havia diverses sucursals, el

que hem fet és integrar-ne dues en una per aconseguir sucursals mes potents i amb un nombre més gran d'especialistes que puguin donar un millor servei al client. Una sucursal petita en un barri acaba sent una caixa i el client el que vol és una atenció més personalitzada i més professional. La solució són sucursals més potents que puguin donar atenció més professional. A la demarcació ha afectat vuit oficines que s'han concentrat. On hi havia una sola sucursal no hem fet cap moviment.

Malgrat que fa temps que els entesos asseguren que la crisi s'ha acabat les famílies encara no ho noten. Vostè creu que aquest 2017 podem donar per tancada la crisi definitivament?

És necessari que hi hagi un període més llarg d'estabilitat i de millora, necessitem un any o dos més perquè la sortida de la crisi es consolidi. Arran de la inversió que el banc fa amb les empreses, aquestes ara ja són capaces de generar ocupació i a partir del treball consolidat és quan notarem realment que la gent torna a tenir confiança per activar el consum. Les notícies no són dolentes. El PIB millora i l'IPC també. Ara necessitem que l'empresa es consolidi i que el treballador estigui molt tranquil amb la seva feina perquè això és el que farà que opti per consumir. Estem en el bon camí però necessitem una mica més de tranquil·litat i consolidació.

I concretament a les comarques gironines?

La demarcació té un sector turístic molt consolidat i tenim agents externs que ajuden que el turisme vagi augmentant. També he vist que els hotelers s'estan renovant per buscar un perfil de turista de més qualitat. I en la part empresarial, les empreses agroalimentàries estan molt consolidades i tenen una economia estable i una direcció ascendent.

L'exportació ha ajudat molt a la consolidació de les empreses gironines?

Les empreses milloren any rere any la seva ràtio d'exportació. El mercat a l'Estat espanyol és molt madur i les quotes són molt disputades. La tradició gironina d'exportar està arrelada i les empreses fa anys que inverteixen en aquesta direcció. Es recullen el resultats de tot el procés anterior.

Moltes d'aquestes empreses, però, van decidir exportar quan el consum a l'Estat va baixar.

És lògic. La caiguda del consum a Espanya va provocar que les empreses busquessin nous llocs per vendre. La crisi va fer que les empreses s'aprimessin molt i van haver d'aprendre a optimitzar, a valorar els recursos, a millorar el producte i a ser molt competitives.

Aquesta setmana el Banco Popular i El Punt han celebrat el Fòrum Pime a Girona amb l'assistència de dos-cents empresaris. Quin era l'objectiu d'aquesta trobada?

Ajuntar empreses per generar oportunitats. Hi ha molts empresaris que malgrat que viuen i treballen a la mateixa demarcació no es coneixen i acostuma a haver-hi entre ells moltes sinergies i una vegada s'asseuen a taula i parlen de negoci se n'adonen. El fòrum potencia aquest tipus de activitats i l'empresa ho valora moltíssim. Crec que és important que els empresaris busquin entre ells sinergies que puguin aprofitar després per expandir-se. I nosaltres com a banc estem molt contents que els nostres clients i no clients puguin participar-hi perquè ens interessa que ens coneguin i ens valorin com a banc. D'aquestes trobades en surten operacions recurrents i oportunitats de negoci. El Popular celebra cada any a l'Estat espanyol quaranta trobades. La primera es va fer el 2011 a Valladolid i cada vegada n'organitzem de noves i ens anem consolidant.

Publicat a:
-El Punt Avui. Comarques Gironines 13-02-2017 Pàgina 12

Font del document:
http://www.elpuntavui.cat/economia/article/18-economia/1067359-en-un-o-dos-anys-la-sortida-de-la-crisi-es-consolidara.html