

triales, pero con mucha cautela. Aquí yo preferiría estar como financiador que como socio. Y en el sector servicios espero tener oportunidad de estudiar participaciones. Tenemos que aprovechar -sigue diciendo- algo fundamental como son los puntos de venta, ya que tenemos más de 400 oficinas, que son otros tantos puntos de contacto. Además, ¿deberíamos entrar, por ejemplo, en el sector turismo, a través de agencias de viajes u operadores?. Sin duda que sí", se responde el mismo.

Otra actividad en la que ve una posible participación empresarial es en la publicidad, "con todas las ramas que tiene", y en la administración de fincas rústicas, además de los servicios de seguridad, vigilancia y movimiento de fondos, algo que demanda habitualmente y en cantidad la nueva caja.

Banco de negocios

Novo cita a estos sectores y actividades como los más atractivos para el holding empresarial, dada la vinculación que ya tiene algunas de las entidades fusionadas (seguros, leasing, agricultura) y en base a la rentabilidad u oportunidad de negocio que, en su opinión, ofrecen. "En todo lo que no sea actividad financiera típica -matiza el presidente- o tenemos unos magníficos profesionales dentro, o sino lo tendremos que hacer en compañía de alguien, de expertos en esa parcela".

El banco de ne-

gocios, pensado como un núcleo de contacto empresariales en los que se aporte vitalidad y dinamismo a las empresas, es una posibilidad que, para el presidente, debe llevar a cabo la entidad resultante de la fusión. "Naturalmente -asegura- La Caja debe ser un vehículo de contactos empresariales, aunque no tenga específicamente la forma de banco de negocios, que es algo que no ha tenido mucho éxito en España. Esta posibilidad está en mi cabeza también, me gustaría contar con un departamento específico que llevara a cabo estas funciones".

"Lo que sí puedo decir -resume al respecto Fernando Novo- es que todas estas posibilidades debemos estudiarlas, de manera que tengamos

una corporación, como creo que es posible ya por nuestro tamaño, antes de que termine el año, para empezar a funcionar en 1993".

¿Habrá acuerdos con otras cajas?. El presidente, gran defensor de

las fusiones, tiene las ideas claras aunque, por ahora, prefiere no ser más explícito, a la espera de que

"Me encantaría fusionarme con la Caja Rural de Ciudad Real"

los órganos de gobierno estudien formalmente este tema. "Yo siempre he definido la concentración -afirma-, pienso desde hace años que las fusiones son necesarias y creo, además, que hay que ir más allá. Me gustaría que nos hiciéramos más fuertes, más solventes, pero en este terreno hay que trabajar para ser imaginativo y

buscar nuevas fórmulas. Las cajas no pueden hacer ampliaciones de capital, como las S.A. tienen que aumentarlo con recursos propios. Está bien que no abramos las cajas al mundo mercantil de las acciones, eso no lo quiere nadie, pero por qué no admitir participaciones cruzadas, por ejemplo?, pero con derechos políticos, claro. Creo que valdría la pena explorar este camino. Las expansiones tienen un riesgo, porque es muy difícil hacerse con el mercado tradicional, que ya lo tienen cogido



HERRERA PINA

El presidente de la Caja Regional es un gran defensor de las fusiones bancarias