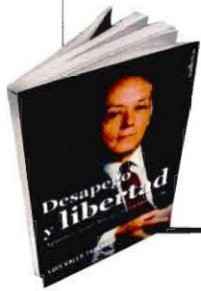


UN BANQUERO DE LOS DE ANTES



DESAPEGO Y LIBERTAD. APUNTES DE UN BANQUERO INCLASIFICABLE
LUIS VALLS-TABERNER.
EDICIONES URANO, 2016.
128 PÁGINAS. 14 €.

POR JAVIER SANTACRUZ CANO

CASI UNA DÉCADA DESPUÉS DEL COMIENZO

del mayor período recesivo desde los años 30 del siglo XX, aún hay varios negocios que siguen sumidos en una profunda crisis. Hay una actividad que continúa padeciendo un deterioro acelerado: la banca. Protagonista indiscutible de nuestros tiempos, el sistema bancario se encuentra en medio de un proceso de reestructuración muy profundo en el que está en cuestión su modelo de negocio. Precisamente, si había un negocio cuyo método estaba por encima de cualquier duda, ese era el de la banca, ya que su función era tan sencilla como canalizar el ahorro desde donde sobra hacia donde falta.

Sin embargo, ocho años de política monetaria ultraexpansiva, las consecuencias de la "era del dinero barato" (ahora "del dinero gratis"), han terminado por liquidar a la banca y reducirla a un papel casi de "sucursal" del banco central. En plena discusión de los efectos de la política monetaria y la regulación, y de cuál va a ser el modelo de negocio a futuro, no pocas son las voces que reclaman una "vuelta a las esencias" en forma de prudencia, gestión del riesgo, eficiencia y responsabilidad.

Esta tesis es el eje angular de la nueva biografía de don Luis Valls-Taberner Arnó, titulada *Desapego y libertad*. Apuntes de un banquero inclasificable, escrita por su sobrino del mismo nombre y publicada por Ediciones Urano (sello

"Indicios"). El que fuera durante décadas presidente del banco elegido en varias ocasiones como el más rentable del mundo por Euromoney, el Banco Popular Español, emerge como un referente no solo profesional, sino también intelectual para aquellos gestores que están potenciando una reforma del modelo bancario como una "vuelta a las esencias".

A lo largo de esta biografía, el autor muestra los rasgos esenciales tanto de la vida como de la obra de Luis Valls. El autor desglosa los principios fundamentales que caracterizaron su gestión en el Popular, donde llegó en el año 1953 de la mano de su tío materno. Su entrada supuso un cambio profundo, con una política decidida de puertas abiertas incluso en su despacho (su predecesor fue despedido a los seis meses de llegar al cargo por la costumbre de cerrar el despacho con llave por dentro) y un protocolo que evitara los graves conflictos que se producen en las sucesiones empresariales y familiares.

COMERCIANTE. En lo que respecta estrictamente al negocio bancario, Luis Valls fue pionero en mecanismos de contrapoder tanto en los órganos de gobierno del banco como en la gestión ordinaria de la entidad. Desde el celeberrimo *Repertorio de temas* (que se adjuntaba como un documento contable más cada año, aunque era en realidad "el documento" que permitía entender en qué se había fallado y cuáles eran las lecciones a aprender de cara al futuro), hasta la simplificación total de los cuadros intermedios (lo que originó una estructura con pocos burócratas y atención continua a los empleados), pasando por un modelo de negocio claro, que no pretendía ser el más grande, sino el más rentable, para preservar los intereses de los accionistas.



Si hay un colectivo maltratado en los últimos años, ese ha sido sin duda el de los accionistas de los bancos, tanto si estos son pequeños como grandes. Las sucesivas ampliaciones de capital por debajo del valor neto contable y la entrega de dividendos en forma de acciones han dinamitado el patrimonio de millones de inversores. Esto, para un "comerciante del dinero" como Luis Valls, hubiera sido una aberración. Evitar estas prácticas y seguir siendo "comerciante de dinero" y gestor puro de riesgos, habría evitado muchos disgustos incluso en la entidad que presidió el propio Valls.

Por otro lado, además de la necesidad imperiosa de no "perder el norte" en la actividad bancaria —lección válida también en los tiempos actuales, ya que la banca gestiona márgenes, no tipos de interés— Luis Valls dio la respuesta a las muchas preguntas que surgen en nuestros días en cuanto al modelo de negocio. La banca tiene que regirse por una vocación de servicio y no por un producto. Es más, la banca es un servicio sacrificado, cuya prioridad es satisfacer las necesidades de los clientes mediante la generación de valor añadido.

De esta forma, en la línea del Nobel Milton Friedman en su crítica a la "responsabilidad social corporativa", Luis Valls creía que la mejor forma de contribuir a la sociedad por parte de la banca era prestar un servicio de calidad que generase beneficio económico. Un banco que gana dinero de forma "sana" es el mejor exponente. Sin duda, otra lección más para gestores bancarios que, a base de primar el modelo de producto, han acabado arruinando a sus entidades o generando una enorme desconfianza hacia su gestión.

En un mundo en el que los burócratas y los reguladores obligan a la banca a soplar y sorber a la vez, la filosofía del antiguo presidente del Popular es más que una alternativa. La oportunidad de este libro es clara, tanto como recopilación (demasiado escasa en algunos de sus puntos) de las ideas de un banquero para afrontar el futuro, como de crítica profunda a los que han sido los sucesores de este "banquero inclasificable".

Javier Santacruz Cano es profesor de Economía en el Instituto de Estudios Bursátiles