

Tú puedes



Quella Siete

N.º 26 - JUNIO - 1993

REVISTA INDEPENDIENTE DE CASTELLON, URBANA, GRATUITA, MENSUAL

ESPECIALIZADO EN LA PREPARACION DE ASIGNATURAS PARA LOS UNIVERSITARIOS

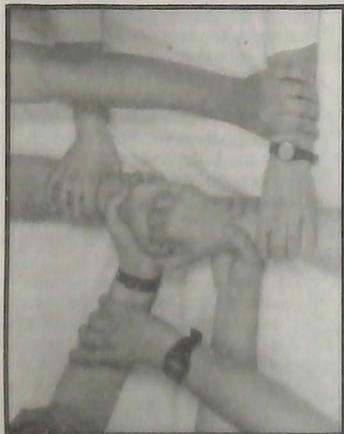


Avda. Rey Don Jaime, 74, 4º, D
Tel: 21 53 29 - CASTELLON

SS. MM. LOS REYES VISITARON LA UNIVERSITAT JAUME I

CIAPS PSICOLOGOS

Potencia de Equipo
Solución en Equipo



SELECCION Y EVALUACION DE PERSONAL.
PSICOLOGIA DE PUBLICIDAD.
ESTUDIOS DE MERCADO Y ANALISIS PSICOLOGICO DE PRODUCTOS.
PSICOPATOLOGIA PROFESIONAL Y DEL TRABAJO.
PSICOLOGIA POLITICA Y DE LA COMUNICACION.

Obispo Caperó, 51
Tel/Fax. 25 17 82
12004 CASTELLON



Fotos: Foto Cine Lledó



ENTREVISTAMOS A **AGUSTIN BERTRAN ESCRIG**

El retorno de lo humano a la Banca



@pigraf

CON TU IMAGINACION Y NUESTRA TECNICA, DISEÑATE TU PROPIA CAMISETA...
¡¡PASA DEL UNIFORME!!

DONDE LO ORIGINAL ES LA COPIA

AMADEO I, 38
TEL. 21 31 41

PLAZA MARIA AGUSTINA, 5
TEL. 22 42 53

ARTANA, 6 (Pl. Dr. Marañón)
TEL. 22 48 05



HUELLA7: La primera pregunta, ¿Quién es Agustín Bertran?

A. BERTRAN: Bueno pues, soy una persona que intenta por encima de todo y de su bienestar, intenta ayudar a todo el mundo, quizá y lo digo de verdad, antes que a mí. Toda persona que está a mi lado procuro que sea feliz y le doy todo lo que pueda sacar, tanto en información, en ayuda de todas clases, en lo que haga falta a todos los niveles, o sea, yo me desvivo normalmente por todos los clientes y no ya clientes sino amigos o personas conocidas; yo soy de una "placeta" y en eso creo que me parece un poco a mi madre, la cual tiene una bondad por encima de ella, dicho y reconocido por todo el pueblo de Adzaneta y yo en eso creo que he salido a ella, en el tema éste. Soy una persona que procuro que el que esté a mi lado sea feliz, no le puedo ver triste y si no le pregunto que le pasa, que tiene o que deja de tener, lo averiguo e intento ayudarle en todo.

HUELLA7: Nos hemos enterado por la prensa que es el nuevo Decano de la Banca en Castellón. ¿Qué puede decirnos sobre esto?

A. BERTRAN: Bueno aquí hay una persona que es el... realmente de oficinas

AGUSTIN BERTRAN ESCRIG

(El retorno de lo Humano a la Banca)

Esta entrevista fue realizada el día 27 de Abril de 1993

Quien le conoce queda sorprendido; nunca hemos conocido a una persona que fuese capaz de romper con tanta facilidad nuestros enquistados esquemas.

La imagen de la figura del Director de Banca la percibíamos como algo frío, sin apenas calor humano, sólo rodeada por el aura del interés económico. Se nos perfilaba alejado del cliente, entronado como un dios en su despacho con un único objetivo, conseguir el máximo beneficio sangrara quien sangrara, siempre guiado como un autómatas no pensante por las directrices y metas preestablecidas por la Dirección General, olvidando, si fuese necesario para conseguir este fin, lo esencialmente humano, la confianza en el cliente.

Pero AGUSTIN BERTRAN desde luego rompe esquemas, pulveriza la imagen clásica del directivo de banca, desbordando confianza y amistad. Es la prueba de que lo humano regresa, y que sin duda es más efectivo en los negocios un sincero y amistoso apretón de manos, que la caduca y cacareada agresividad del decadente mundo de los Yuppies. En esta época donde se plantea el retorno de los valores humanos en la vida social, en la política, en la economía; Agustín se ha convertido en un pionero de lo humano y es más, está demostrando que funciona y no es utópico, puesto que también hay cifras y resultados. Pero es importante destacar que su forma de ser, no ha sido aprendida en manuales divulgativos de relaciones humanas, es fruto de la herencia del trato directo con la gente y sus problemas, es el resultado de observar la gesta de lo cotidiano, de hundirse en las entrañas de la calle y crear en sus personajes, de mimar y mimar al equipo de profesionales elegido, es la experiencia de saber que detrás del dinero hay personas a las que se le puede dar confianza, y que si eres capaz de hacerlo, te la devuelven multiplicada, en pocas palabras, es la psicología de lo real, no escrita en ningún libro.

principales, en la actualidad, el director de oficinas principal más antiguo soy yo. Quiero hacer, de todas formas una salvedad, que hay una persona que está de director provincial, que es mi amigo José Luis Remolar en el Atlántico, que está de director provincial que lleva un par de años más que yo en la Banca, con sus 54 o 55 años; pero decano en todas las provincias de España es aquel que está de titular en la oficina principal y posteriormente desempeña también la sucursal de provincial, él lleva solamente la parte provincial, tiene un director en la oficina y creo que no se va a molestar, en absoluto, de que yo me atribuya, como en otras provincias el Decanato.

HUELLA7: Normalmente, la gente siempre tiene la imagen de que la Banca es algo frío, algo donde sólo hay que

depositar dinero, donde la atención que se recibe, por desgracia, no es muy buena ¿Qué piensa usted sobre esto?

A. BERTRAN: Sí, esa es la opinión que tiene el público en general y aquella frase famosa que dice que en la Banca solamente te dan el paraguas cuando hace sol y que no te lo dan cuando llueve. Yo discrepo totalmente de lo que es esto, al menos, en lo que respecta a lo que es Banca Jover y al equipo de Banca Jover, donde creo haber aprendido, en mis 30 años que llevo ya de Banca, lo que no se debe de hacer, que es esto que está diciendo precisamente la gente.

Creo que habiendo empezado de botones, con 14 años en plaza Cataluña, en Barcelona; he visto, he analizado muy tranquilamente todos los comentarios de

la gente que hacían cuando yo les atendía en el Banco y aquellos comentarios negativos, como los que yo le he dicho, he procurado dejarlos a un lado y he cogido lo que la gente quería.

Entonces, particularmente, puedo decirle que al menos en Banca Jover Castellón no es así, no es fría; todo el mundo se siente familiar, todo el mundo que entra conoce a alguien de los que estamos trabajando allí, del equipo; puesto que he seleccionado un equipo, gracias a que la dirección así me lo permitió, el poderlo seleccionar yo; allí quien entre no es extraño, quien entre no está frío y sino lo pueden comprobar allí; estoy y hago una apuesta a que cualquiera de ustedes, en todo Castellón, que entre allí; seguro que alguien de los nueve miembros que estamos allí, lo conoce y por lo tanto va a recibir una cálida... un cálido recibimiento.

HUELLA7: ¿A qué se debe ese apodo cariñoso que tiene de Rockefeller?

A. BERTRAN: Bueno, eso es una especie de anécdota de la "Volta Ciclista a Castelló" en la cual desde el primer año, hace 14 años; bueno la vuelta son 11, el trofeo a Peñagolosa son 14, que lo iniciamos con Paco Blanch como presidente, José María Escuin como el concejal de deportes del Ayuntamiento en aquella época en Adzaneta y yo fui uno también de los que le dije que debíamos de empezar para que pasase por nuestro pueblo y llegase a Vistavella, el abrazo famoso de mar a la montaña, desde 0 metros a 1813 metros de altitud, entonces con todos estos años, con todas estas vueltas, con todo este maravilloso equipo de la Peña "la Pájara", que organiza la Volta Ciclista a Castelló, pues, vienen todos los medios de comunicación y entre ellos, pues, el periódico Mediterráneo y en su día, el famoso crítico ciclista Salvador Mas, pues bueno, como Banco de la Volta, al haber un sólo Banco en aquel momento y luego por unos pequeños regalos y obsequios que se sortearon en alguna que otra final de etapa, pues me llamó cariñosamente el apelativo de Rockefeller pero eso no significa... que yo no tengo ninguna fortuna, solamente vivo de un sueldo, digno eso sí; pero no soy ningún Rockefeller, es un apelativo cariñoso que le agradezco, incluso, porque así me conocen en todas las vueltas, pero no es por el dinero, es más que nada por eso, por representar a un Banco, que es el Banco de la Volta, Banca Jover.

HUELLA7: Sabemos su importante papel en la Volta Ciclista a Castelló; ¿Cómo nos puede resumir estas jornadas?

A. BERTRAN: Primero en un éxito total, rotundo a todos los niveles de la organización, un año más, del Club Ciclista de Castellón con su presidente al frente, pero Vicente Andreu sabe que lo más importante y a la vez lo principal es el grupo La Pájara, ese gran grupo que

PAJARERIA Andrios

Te ofrece el surtido más completo de animales exóticos y de compañía (reptiles, aves, peces, perros, gatos, insectos, etc...) y todo tipo de accesorios para crear el más original acuario o terrario. Así como una gran variedad de plantas acuáticas naturales y un amplio surtido de alimentos para tu ser vivo más querido. Compres o no compres, visítanos, te sorprenderás.



MONTAJE Y MANTENIMIENTO DE ACUARIOS Y TERRARIOS

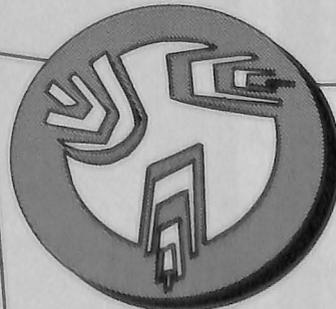
ALIMENTACION PARA ANIMALES DE COMPAÑIA

PAJAROS EXOTICOS Y PECES TROPICALES

ACCESORIOS

Además te podemos conseguir la raza de perro que desees

Teléfono: 21 22 36
Ronda Magdalena, 100. Castellón 12004



LA PLANA

SERVI-CONTROL, S.L.
SERVICIOS DE SEGURIDAD



- CONTROLADORES DE ACCESOS
- VIGILANTES JURADOS
- PERROS ADIESTRADOS
- PLANIFICACION Y ESTUDIOS DE SEGURIDAD

Empresa autorizada por D.G.S.E con el número 2169

Tel. (964) 23 00 74 - Fax (964) 23 00 74, C/ Doctor Roux 10, 12004 CASTELLON



desde el primer día no ven la vuelta, solamente se sacrifican para que la vuelta salga bien, son incansables, batalladores y que sin ellos no se podría hacer la vuelta. Puede haber dinero, puede haber pesetas, puede haber firmas comerciales, pero si no hay nadie que haga el trabajo que nadie quiere hacer, no se podría hacer, una vez más a estos señores les felicito públicamente, al grupo, a todos sin excepción y Vicente ¡cuidados! como Presidente porque sin ellos verdaderamente la Vuelta no sería la Vuelta.

En cuanto al aspecto deportivo, pues simplemente este año ha sido un poco menos la calidad de los equipos, debido a que ha sido por el problema económico de la crisis que ha sucedido en el año 93, ha habido firmas muy importantes que no han colaborado este año, hemos captado otras firmas que sí que han entrado, pero en general ha sido muy duro el conseguir, el poder conseguir la subvención de cerca de los 8 millones que cuesta la Vuelta. Hemos tenido que dejar, según palabras del propio Presidente, dos o tres equipos sin poderlos traer por falta de dinero, hemos tenido que modificar también y anular la etapa contrarreloj de Pryca o concretamente Avenida del Mar a Grao de Castellón y viceversa, por la tarde del sábado, porque era un gasto y hemos tenido que intentar ahorrarlo para poder así hacer la Vuelta; dado que otras Vueltas a España de amateurs han tenido que suspenderse este año o han tenido que recortar etapas, como es el caso de la ronda Maestrazgo, la Volta a Castellón, puedo decirlo yo como Banco de la Volta, como director, nunca se ha dejado de hacer desde que hemos empezado, no se debe una peseta a nadie, se está cumpliendo con todos, es un equipo muy serio el Club Ciclista Castellón, se arriesga, a parte de esto, no sólo su personalidad y profesionalidad, sino incluso su dinero con el fin de quedar bien, porque todos sabemos que los organismos oficiales pagan, pero pagan muy lentamente y puedo decir que hace solamente un mes y medio aún se debía dinero del año pasado al Club Ciclista Castellón.

Deportivamente, pues bueno, franca-

mente ha sido una persona, Tachenko, este hombre ruso, pues, dió una lección ya magistral en la llegada a Villafranca se hizo con el majotamarillo, bajó a Castellón sin despeinarse y el mismo domingo por la mañana a las diez menos cuarto, estaba presente en la entrevista de Televisión Castellón que se estaba haciendo Tachenko, le enseñábamos concretamente lo que era el perfil de la etapa, enseñándole las dos puntas del puerto, concretamente del Vidre y de Penyagolosa, decíamos que aquello era muy duro y nos dijo que no era duro para él, que lo tenía "chupado" así lo dedujimos, no del ruso, que dice que no es ruso, sino del ucraniano que él dice que ahora de Rusia no queda nada y quiere que se llame ucraniano.

Por lo demás ya le digo, tuvimos de todo, sol, aire, lluvia, granizo y nieve a tope durante tres horas, pero bueno esto es así, porque todos sabemos que la etapa del domingo era la última del mar a la montaña, salimos con sol de Castellón y llegamos al pico más alto de la Comunidad Valenciana, Penyagolosa y Penyagolosa por estas fechas, pues tiene esas sorpresas, que hay nieve y hay que aceptarlo, de todas formas fue muy bonito y muy emocionante.

HUELLA7: Ultimamente estamos viendo o leyendo en diversos periódicos de gran interés a nivel empresarial que el Director de Banco siempre tiene la cabeza puesta en la guillotina ¿qué recetas puede dar usted para que eso no ocurra?

A. BERTRAN: Bueno, pues es verdad, no sé cómo te has enterado pero, efectivamente te puedo decir que solamente en el año 92 ha habido 4.200 cambios de directores a nivel Nacional, a nivel de Castellón en el 40% de Oficinas Principales ha habido cambio de Director; entonces en el año 93 estamos leyendo en varias revistas profesionales de la Banca, así como de Economía, en la cual están así, con estas palabras "poda de cabezas" de directivos bancarios a todos los niveles y en todas las provincias españolas; efectivamente sigue todavía con más

fuerza el "cortando cabezas"; esto es debido primero a que los resultados que se están dando tanto el año pasado como el anterior y sobretodo en lo que va del 93, de que como no se sigue ganando el mismo dinero que la Banca española estaba acostumbrada en los años anteriores antes de aperturar el mercado y de la crisis actual, que desde luego no es broma, que es real y muy real la crisis que estamos viviendo, entonces como han hecho unos presupuestos que piensan que deben de cumplirse y no se están cumpliendo en la gran mayoría de los casos y bajando, pero bajando cada día más los beneficios reales, porque una cosa, digo reales porque son los reales y otra cosa son los que nos dan muchas veces disfrazados los directores generales o consejeros delegados de las firmas; verdaderamente se está bajando y mucho y hay muchísima morosidad y una gran preocupación y esto hace que ellos, los directores generales, tengan que "cortar cabezas" y apenas tienen paciencia en hacerlo por menos de nada, no es como antes que daban tiempo, ahora el director de la plaza se encuentra siempre con la espada de Damocles encima de la cabeza pendiente, de que si no va cumpliendo los objetivos que antes eran anuales, después semestrales, ahora los piden trimestrales y en algunos bancos mensuales. Están cada día pidiéndote resultados, presionándote, insistiéndote en resultados y amenazando en la mayoría de los casos, no va por mí, no es mi caso, pero si en la mayoría de los directores de Banco y así lo estamos leyendo. Así es muy difícil trabajar con los agresivos que están sucediendo. No vemos por más que diga la prensa, la televisión y la radio, a corto plazo, solución a esta crisis que de momento se está dando en España.

HUELLA7: ¿Cuál es la receta que usted daría a los directivos de la banca para que sigan en sus puestos o que incluso hagan más rentable y efectivo su puesto?

A. BERTRAN: Bueno eso es muy difícil



de explicar porque cada entidad tiene su organigrama, tiene sus objetivos, tiene sus planteamientos y tiene, bueno, sus estrategias, entonces yo lo que sí que diría a cada uno de los compañeros directores a nivel nacional es bien, que depende... es que tampoco no es fácil de decirlo porque eh... en estos momentos los directores, muchos directores que están desplazados, no son de la propia plaza, son de otras plazas entonces es muy difícil porque las recetas no son para todos igual, tiene que haber muchas recetas distintas porque ya digo, yo mismo estoy acostumbrado a "jugar" aquí en casa y en casa, por más que digan, como en el fútbol, que se juega mejor fuera que en casa, que me perdona quien lo diga, pero yo juego muchísimo mejor en casa que fuera, entonces claro, cada uno... aquí en estos momentos que hay crisis, el que te tenga confianza toda la gente que hace años que te conoce, pues, es que, en estos momentos hay una gran desconfianza, incluso con el sistema bancario por todo lo que está sucediendo desde Maestrazgo para acá, con todos estos altibajos en tipos de interés, en estas presiones de la peseta, en estas devaluaciones que ha habido dos y es posible que ya es cierto prácticamente que la tercera está en marcha y que para frenarla la única

solución que hay es el mantenimiento, el sostenimiento del Banco de España con la venta de reservas de divisas y que aparentemente no va a poder llegar ni tan siquiera a las elecciones, porque no le quedan bastantes, entonces con todas estas cosas es muy difícil decir a los compañeros qué recetas puedes darme, yo la verdad la receta la tengo, la mejor receta que tengo es la confianza misma que tienen todos mis propios clientes, que a su vez me están ayudando con otros amigos y con otros clientes y con otros vecinos que me traen a mí, pero una persona que está fuera de la plaza, que no tenga esta confianza y que haya una crisis como la que está sucediendo, lo tiene muy difícil y luego como he dicho, encima con las presiones que son diarias ¿eh? o semanales como mínimo, diciendo qué has hecho, qué has dejado de hacer, dónde has ido, qué has dejado de visitar, así no se deja respirar al director de banca; por eso hay tantos cambios, por eso están tan nerviosos y por eso es uno de los puestos, hoy en día, que tiene más dificultad, hay muchísima gente que está renunciando a este cargo y muchísima gente de interventores y de jefe de ventas o de promotores que no quieren el cargo de director ¿por qué? porque están siempre pendientes de un hilo y el proble-



EL MAYOR SURTIDO A LOS MEJORES PRECIOS



INFORMÁTICA

I.B.M. - EPSON - STAR - LEXMARK - SEGA - FUJITSU - COMMODORE
TANDOM - ANAYA - LINEA 10 - NINTENDO - MICROSOFT

DISKETES - PAPEL CONTINUO - FILTROS - KITS DE LIMPIEZA - ARCHIVADORES - CALCULADORAS
MAQUINAS DE ESCRIBIR - DESTRUCTORAS Y TODO TIPO DE PERIFERICOS

Sucursales en: Alicante - Elche - Gandía - Valencia

En CASTELLON: Plaza Clavé, 30 - Tel. 25 07 06
en VILA-REAL: Maestro Goterris, 1 - Tel. 53 45 13
y en BENICARLO: Maestro Pizarro, 2 - Tel. 46 06 32





ma es la crisis, que la crisis del 82 yo recuerdo, porque llevo treinta años de banca, empecé con 14 años en Barcelona en el Banco de Vizcaya y hoy en día llevo treinta años, de los cuales llevo ya diecisiete de director en Castellón ¿eh?, he pasado por crisis anteriores como la del 82 que fue muy difícil, pero yo recuerdo que había diez o doce sectores que estaban mal, pero es que ahora, desde la "A" de agricultor a la "Z" de zapatero, todo el mundo que entra en mi despacho se está quejando y no hay nadie que diga que esto va bien, entonces efectivamente de un 5.7% de morosidad real en la banca que había en el año 82 a un, cerca de un 7% que hay ahora y según palabras de Amestigui en la junta general del banco central de hace dos días, que dice que va a llegar a un 8 o a un 8.5% real de morosidad, eso verdaderamente es muy muy preocupante, y con esos datos, con esas cifras pues la verdad, y le digo, aquí la única cosa que queda es trabajar mucho, mucho, mucho tener, contar con posibilidades de pagar o cobrar más o menos que sea de acuerdo a la competencia y muchísimas horas de despacho, de ocho a ocho, o sea, de mañana a noche y sin ningún descanso no hay otra solución si se quiere "tirar para

adelante".

HUELLA7: Desde luego no parece muy optimista con la situación actual económica, pero ¿Qué es lo que cree usted que lleva al éxito una sucursal bancaria como tal?

A. BERTRAN: Bueno yo como he dicho, creo, no se si he dicho antes desde que empecé como director, ya le digo hace 17 años formé el equipo y lo que me he preocupado es de hacer aquello que había recogido de antes de todos los clientes en otras entidades bancarias, las quejas, lo que no querían en otros de los cuatro bancos donde he estado anteriormente, que fueron Vizcaya, Cabesbank, Condal y ahora estoy en Banca Jover, grupo Credit Lyonnais, todo aquello que he visto que a la gente no le gustaba he procurado dejarlo a parte, entonces he procurado darle aquello, dentro siempre de las normas por supuesto que nunca me he saltado, lo que me marque la dirección general, pero siempre he dado por ejemplo... bueno no puedo descubrirlas porque entonces la competencia, quizá se me haría un poquitín el copiarme ¿no? yo tengo un sistema, el sistema es muy bueno, es hacer lo que he visto que en los

demás bancos no hacían, entonces aquello que no les gustaba lo he desechado y he procurado un sistema aparte, amén de mirar, mirar y mirar el servicio al cliente, mirar al equipo que tengo debajo, el equipo, sin el equipo un director no es nada ni nadie, sin el equipo no puede llegar a ningún sitio, el equipo lo tengo, me funciona y me funcionará, estoy seguro de ello, este año a pesar de lo que usted me ha dicho antes, de que no era muy optimista tengo que decirle que sí que soy optimista en cuanto a mis resultados, voy a batir el record de beneficios en el año 93 ¡eh! y eso que hay crisis, o sea, que yo si que en la sucursal soy optimista, pero lo que estábamos hablando antes era en general, en general soy pesimista. Si usted me pregunta ¿cómo es que aquello no va bien y usted va bien? pues porque yo tengo que agradecer que son mis propios clientes los que me están trayendo a otros clientes míos porque se encuentran a gusto, contentos y tal, el 50% de la gente y la clientela nueva que entra en el banco es producto de las presentaciones que nos hacen nuestros clientes antiguos y la colaboración del equipo, que aunque no sean comerciales natos todos están, siempre que pueden, hablando del Banco y captando clientela para el Banco.

HUELLA7: Creo que una pregunta que se estará haciendo en estos momentos el lector de esta revista es, bueno, se habla de crisis pero cada vez hay más Bancos ¿Qué sucede? ¿Hay dinero o no hay dinero?

A. BERTRAN: Bueno el dinero es el mismo lo que pasa que cuanto más bancos haya el dinero se tiene que repartir; hay muchísimas sucursales que verdaderamente no es que no estén ganando dinero es que están perdiendo dinero, son antirrentables. La media de sucursales en España está muy por encima de la media europea; entonces o aquellos señores, los europeos, están equivocados o estamos equivocados los españoles, creo equivocados los españoles, creo efectivamente que Banco Central ha dicho que en dos años cierra más de 1.000

sucursales, Vizcaya cierra otras tantas y cuando van a cerrar es porque no van a ser rentables, efectivamente seguimos teniendo muchísimas sucursales por habitante, es la mayor de toda Europa, Europa no crece en tantas sucursales. España creo que debe de poner el freno y de meditar muy bien dónde las abre, cómo las abre, previo un estudio de la plaza, pero muy bien, muy bien analizado y más en estos momentos.

HUELLA7: Está claro que no hay ninguna carrera específica de Director de Banca, entonces ¿Cómo se puede llegar a serlo?

A. BERTRAN: Pues cada uno llega de una forma distinta, yo por ejemplo he llegado a ser director empezando por abajo, como empezó don Alfonso Escamez, que hoy en día hasta hace un año ha sido presidente del Banco Central, yo desgraciadamente no creo que llegue a presidente de ningún Banco, pero sí que he llegado a ser primer Director Regional de una entidad bancaria de todo el Levante que fue en el Banco Condal y hoy en día pues estoy de Director Provincial en Banca Jover, yo también empecé de botones, estaba estudiando, continué haciendo estudios bancarios en el Banco de España en Barcelona, concretamente en Plaza Cataluña, Portal del Angel, hice los cursillos del instituto Bancario que había en aquella época y bueno después presentándote a todas las oposiciones interiores de oficial segundo, oficial primero, cuando vine a Castellón ya trasladado en el 67, estaba en la parte administrativa, vi que no podía ascender por la vía administrativa porque lo que primaba era la parte comercial, la calle, lo que era preciado. Y yo que llevo muchísimos años gastándome muchísimo dinero en todas las revistas económicas que creo que existen en el mercado español, leía en el año 72 que el futuro que había en la Banca, si quería llegar, tenía que ser por la parte comercial no por la parte administrativa, entonces cambie los trapos de matar, pedí la oportunidad de salir a la calle a visitar, de visitador y apartir de ahí pues empezaron

los resultados, fui en el banco de Vizcaya ya con unos pequeños pinitos haciendo labores comerciales y fui el primer empleado que ganó un premio regional de apertura de cuentas, de colocación de bonos. En la época aquella fui a Valencia a recoger dos años el premio, el gusanillo me picó, tuve ofertas ya de otras entidades bancarias que no fueron las de Vizcaya, en concreto fueron Catalana y Cabesbank, pase a Jefe de Producción en el banco Catalán de desarrollo en el año 75, en el año 77 al seguir los buenos resultados, la gente y una serie de personas de selección de personal, pues me ficharon y aperturé en el año 76, ya Banco Condal como director en la Avenida Rey Don Jaime, donde hoy en día sigo estando, pero ya como Banca Jover.

Entonces yo aparte de todo esto, de estar en el Banco, pues he ido haciendo cursillos, dentro de lo que son especialización bancaria, amén de que por supuesto pues he sacado una licenciatura y otras cosas por las noches también. Leyendo, informándome, viendo toda clase de Marketing bancario a través de ediciones Deusto, prestando interés a toda aquella clase de publicidad en todas las revistas económicas y tal que me pudiesen servir para el asunto y luego con una gran dosis de mano izquierda, de buen servicio, de atenciones, desviándome con los clientes, desviándome con los empleados, intentando ser amable con todo el mundo, siempre dentro, eso sí de las normas marcadas por mi dirección general, o sea, nunca me he salido, por eso estoy donde estoy pero lo que sí, en donde me he salido creo y no es vanidad es en desvivirme por todos y cada uno de mis clientes, a los cuales con esta entrevista quiero agradecerles que todos los que tengo se quedaron conmigo en el Banco cuando la EXPROPIACION DE RUMASA, estando cuatro días encerrados dentro del Banco, custodiados por la policía Nacional, hay que tener una gran dosis de confianza en las personas que éramos, en este caso a mí como Director, igual que en el equipo. No se llevó nadie una peseta, eso hace que estemos todavía aquí cuando nos compró el Santander



EXCLUSIVAS

Daumar, S.A.

DISTRIBUIDORES DE BEBIDAS

Rioja
Faustino I

**Zong
Sohn**

LARIOS

FOSTER'S

Cardenal Mendoza

Krombacher

BELL'S
SCOTCH WHISKY

Berral i Miró

Grupo San Antonio - Cno. Colmenera
Polígono Sensal - Naves 3 - 4
Teléfono: 20 52 33
12004 CASTELLON



Mesón - Restaurante
VILLAHERMOSA

Especialidad en paella de montaña
con caracoles blancos

C/ Río Palancia, 19 - Tel: 21 91 10
CASTELLON



y siga como Director. Y entonces ya le digo, que lo único que hay para ser Director creo que es querer serlo, amar la profesión, amar el servicio de atenciones, porque un Director de Banca ahora no es como el de antes que yo conocí, que estaba en su despacho, que recibía a quien quería recibir, tenían que pedirle audiencia y eran unos dioses, así lo digo, porque así lo he visto y lo he comprobado, yo no sé, quizá sea de los primeros que haya cambiado la imagen de aquel director de despacho, de aquel director que recibía a quien recibía por aquel director que recibe a todo el mundo, por aquel director de estar dispuesto a todo, de incluso rellenarle un impreso a quien sea, desde una personalidad como puede ser un Gobernador Civil, hasta la última persona, sin menospreciar a nadie, que pueda ser, no quiero decir el tópicito gitano, sino cualquier persona mayor, cualquier persona sin estudios. Entonces yo, para mí, el sistema de atención ha sido el mismo que tenía cuando estaba atendiendo a toda la gente que entraba en el banco de Vizcaya como oficial primero en la ventanilla, sigo siendo Director y procuro ser el mismo, con el mismo carácter, lo que desgraciadamente por los compromisos, el trabajo que implica el cargo de Director no puedes llegar a todo lo que quisieras y estar todo el rato que quisieras con la gente, pero para eso hago una jornada de ocho de la mañana a ocho de la noche, para que lo que no pueda hacer durante la mañana de trabajo hacerlo por la tarde y procurar seguir atendiendo bien a la gente; entonces el director es esto. Para mí para ser director hay que querer serlo, hay que proponerle, hay que estar en... porque el director... no hay ninguna carrera, efectivamente, como le he dicho antes, no hay que ser ni abogado, no hay que ser economista, es una mezcla de todo, hay que saber un poquito de derecho, un poquito de economía, hay que saber un poco de contabilidad, hay que tener humanidad por encima de todo, hay que hablar mucho para convencer, pero también saber escuchar, que muchísima gente no sabe escuchar y hace falta mucho y además te tiene que gustar y tienes

que querer la dedicación al cargo que es, en este caso, lo que a mí me sucede, que me encanta la Banca y me encanta servir y entonces creo que efectivamente es esto.

HUELLA7: Da la impresión de que la parte de Humanidad, de la que usted habla, se ha perdido, es decir, ¿parece ser que al pequeño inversor, a las personas que invierten sus ahorros no se le hace tanto caso como a los grandes inversores de millones?

A. BERTRAN: Bueno le contesto a su pregunta, el que no le hagan caso, a la persona que no le hagan caso, que no encuentre la humanidad en ningún banco ni en ninguna caja de ahorros que se pase por Banca Jover avd. Rey Don Jaime nº 11 de Castellón, ahí siempre ha habido, habrá y seguirá habiendo, mientras al menos esté yo y no me echen fuera, eso se lo garantizo, quien entra en Banca Jover, se queda en Banca Jover, se casa con Banca Jover y de momento no ha habido todavía ningún divorcio, ni nadie, lo digo públicamente así de alto, que se haya quejado, no ha habido ni una sola queja al defensor del pueblo ni a ningún otro organismo que diga que le hayamos tratado mal, que no esté contento o que nos haya cancelado una cuenta, por lo tanto las manos están abiertas de par en par y yo ya le digo al equipo de la oficina, que le va a atender bien, sino directamente con Agustín Bertran director, si tienen alguna queja segura, seguro, seguro que en Banca Jover no la va a tener, si en algún banco cree que no le atienden bien, que no le aconsejan bien, pueden pedir día, hora y a la hora que quieran desde las ocho de la mañana hasta las ocho de la tarde, que serán atendidos, pero así, sin ninguna clase de dudas o sea que creo que no se lo que harán en los demás sitios, pero humanidad, al menos, en Banca Jover Castellón hay, ha habido y habrá.

HUELLA7: ¿Qué puede decirnos sobre la gente, bueno más o menos normal, con nuestros pequeños ahorritos

o sea con unos ahorritos cortos, qué puede aconsejarnos a nivel bancario, dónde debemos acercarnos?

A. BERTRAN: Bueno en estos momentos tengo que ser claro y realista, el Estado es la entidad que más paga, no tiene dinero, no tiene una peseta, está totalmente, así lo digo, deficitario y entonces a partir de un millón de pesetas que son las letras del tesoro, contra esto no podemos competir, porque aparte tenga en cuenta que estos señores, el Estado, no tiene que cubrir coeficientes porque dice que es muy galante, los bancos tenemos que cubrir, desgraciadamente, coeficientes y por tanto no podemos pagar tanto; ahora, en contra partida ¿qué se encuentra en un sitio y qué se encuentra en otro? pues una frialdad bastante grande en lo que es organismos oficiales a la hora de comprar las letras y de tratarlos y una calidad humana y de atenciones, de asesoramiento y tal, que por la pequeña diferencia que hay entre un sitio y otro hace que la mayoría de las personas, todavía confían en, vamos, concretamente en la entidad privada o en los bancos privados.

Efectivamente, ya le digo, las cantidades inferiores a un millón de pesetas, pues, realmente estamos prácticamente a la par, de un millón para arriba con las letras del tesoro, entre otras cosas, al no tener el banco de España que cubrir coeficientes, con las letras del tesoro, pues está pagando, hoy en día, más que las otras y esa es la publicidad que ustedes pueden ver en la televisión de que pagamos más, pagamos más, pero eso no deja de ser una competencia totalmente desleal, puesto que ellos no tienen que cubrir coeficientes y el resto de la banca y las casas tenemos que cubrirlo y entonces esa es la diferencia. Ahora en calidad humana, en atenciones, en servicios, en rapidez y en saber, creo que la diferencia entre la banca privada y la pública sigue siendo un abismo.

HUELLA7: Señor Agustín no sólo es usted el decano de la banca en nuestra provincia, sino además, parece ser que



es el director de uno de los bancos más antiguos de España.

A. BERTRAN: Si el primer banco, la banca más antigua de España 1737 y además sin haber tenido pérdidas en ningún ejercicio de los doscientos cincuenta y tantos años de existencia, además de España, puedo decirle que es la sexta más antigua del mundo.

HUELLA7: Entonces, ¿la crisis?

A. BERTRAN: La crisis sigue existiendo y mucha, lo he dicho antes, lo que pasa es que, afortunadamente, mis clientes, mis amigos y los de los compañeros y del equipo del banco, hacen que nosotros, en este año de crisis, sea o esperamos realizar el mejor ejercicio de beneficios de toda la historia, eso es inexplicable pero realmente es cierto, o sea, nosotros, este año con toda la crisis, el año pasado fue muy bueno, el año anterior muy bueno también, pero este año ya no es que sea bueno, es que es excelente con tanta crisis. No hacemos más que lo que hacíamos el año pasado y el anterior, pero afortunadamente, nuestros clientes... es como aquello de la señora que sale en

televisión y ¿a quien se lo dirá usted? a la vecina y al vecino, pues nos está pasando que nuestros clientes se lo dicen a la vecina y al vecino, vaya usted a Banca Jover que le tratan bien, que le atienden bien y están viniendo y sin ir a buscarlos, tenemos la suerte de que vengan y no sintamos tanto la crisis como quizá la están sintiendo otros Bancos.

HUELLA7: ¿Será quizá que en realidad la comunidad Valenciana y dentro de la comunidad Valenciana lo que es Castellón, son zonas dentro de España, de las que mejor están resistiendo esta crisis, o digamos, de la gente que más iniciativa tiene para salvar esta crisis? ¿Qué opina usted como director de banca?

A. BERTRAN: Buenos esto está claro, usted está muy bien informado, usted cuando me hace esa pregunta sabe de sobra y estoy totalmente convencido de que ha leído, precisamente, los resultados de las últimas encuestas de que la Comunidad Valenciana y concretamente, dentro de la Comunidad Valenciana, Castellón, es la renta per cápita que está siendo más alta, efectivamente, es una

Entrega inmediata **CASH & CARRY**

BEEP

Nº 1 EN PORTÁTILES

GARANTÍA 3 AÑOS

Para ordenadores e impresoras.
Disco duro y cabezales impresora: 1 Año.

hp HEWLETT PACKARD NOVEDAD

- DeskJet 510 300dpi. **46.900 Pts.**
- LaserJet 4L 300dpi. pos/m. **94.900 Pts.**
- DeskJet 1200 COLOR 600 x 300dpi. en texto, 300dpi. color **199.900 Pts.**
- DeskJet 500 portátil **39.900 Pts.**
- DeskJet 550 COLOR **89.900 Pts.**

I.V.A. NO INCLUIDO

GRUPO DATA LOGIC

Concesionario oficial:

EPSON COMPAQ

TOSHIBA

HEWLETT PACKARD RICOH

Mic

TOSHIBA

T-1800 386SX/20 2Mb RAM, *1 20Mb HD, VGA, 3,1 kg, DOS 5.0
Regalo: *Stacker, Works. **159.900 Pts.**

T-1850 C 386SX/25 4Mb RAM, 85Mb HD, VGACOLOR, DOS 5.0
Regalo: Trackball, Windows 3.1, Lotus 123, 3.1. **269.900 Pts.**

Cerca de Ud., tiene una tienda



Microsoft

ACCESS **19.900 Pts.**

MS-DOS 6.0 **8.900 Pts.**

OFFICE **59.900 Pts.**
(Excel, Word, Power Point, Mail).

C/ Caballeros, 51.
12001 - CASTELLÓ
(964 - 22 41 37)



especie de "robell de l'ou" que decimos aquí en Castellón, pero dentro del "robell de l'ou" efectivamente, creo que se está empezando a sentir también, comparado con las demás provincias estamos... esto todavía es una joyita, pero se está empezando a sentir y le he comentado antes que nunca en 30 años de banca, he oído tantas quejas, desde la "A" de agricultor, hasta la "Z" de zapatero, como lo estoy oyendo en estos momentos y esto es lo que preocupa.

Ahí está Villareal, por ejemplo, que está al lado de Castellón, que supongo que también lo sabrá, que es la población con más renta per cápita de toda España, efectivamente la zona de Castellón... también tengo que decir que la industria de Castellón es la que menos estaba endeudada con el Estado, la que menos créditos estaba solicitando de los bancos oficiales y por eso da la impresión de que aquí, al no pedir tanto crédito oficial, ni tanta cosa, que aquí nadábamos en la abundancia; ahora esa industria, principalmente azulejera y tal, ya tiene que acudir y además insistir en el Banco de Crédito Industrial antiguamente, ahora en lo que es Argentaria, entonces se tiene

que ir a pedir porque ya no es lo que era, pero dentro de lo que es, lo que era, se sigue, verdaderamente todavía, estando en cabeza, de lo malo lo mejor.

HUELLA7: ¿Qué opina usted de la pequeña y mediana empresa, en estos momentos, cual es su situación real, o cual es su situación pasada, o cual es su situación futura, o sea qué esperan del futuro?

A. BERTRAN: Pues verdaderamente en un futuro, en la mayoría de las empresas y permítame que... no soy pesimista, soy realista y las empresas medianas y pequeñas están verdaderamente en un estado caótico y digo que no soy pesimista, soy realista; sigo insistiendo en que me gasto muchísimo dinero en todas las publicaciones económicas del País y otras de fuera del País traducidas al castellano, en el cual la pequeña y mediana empresa española, salvo honrosas excepciones, que yo sí que considero empresarios, una gran mayoría, estos años atrás lo que han hecho ha sido cuando los bancos dábamos el dinero a espaldas porque nos

sobraba, que también somos culpables, estos señores con créditos bancarios, sin arriesgar nada, se han abierto una nave, se han instalado, han hecho una maquinaria, han financiado por leasing, cuando han hecho algún que otro pequeño beneficio no lo han destinado, en la mayoría de los casos, a la reinversión en la empresa, sino que más bien, han ido a su apartamentito, a su Audi, Wolswagen o BMW, por no decir su Mercedes o a su yate y tal, no se han preocupado de la tecnología punta, de estar punteros; claro ¿qué pasa? llega ahora estos momentos en que hay una pequeña crisis, por no decir gran crisis y estos señores ahora, ya le digo, hay unos pocos que se salvan y a los que hay que ayudar, pero la gran mayoría, lo siento aunque sea director de banco, que no se pueden pedir ayudas a organismos oficiales, aquellos señores que para mí no son empresarios; porque el empresario es quien invierte, quien arriesga su patrimonio, sus horas de trabajo, se desvela para estar al día, para sacrificarse, para competir y estar siempre en la primera línea de partida con la competencia y no para gastarse los beneficios en cosas de recreo y no tener las reservas adecuadas para lo que pueda venir; en estos momentos claro, todas las empresas que han hecho esto se encuentran ahora clamando al cielo, con gritos al cielo, que la administración, que ayudas estatales, que no podemos sobrevivir, que los extranjeros tienen mejor producción, ¡señores! creo que un empresario europeo, la mayoría, están acostumbrados a ganar mucho menos que en España y están compitiendo, están al día.

Y luego hay otras cosas, eh... se están poniendo muchas empresas pequeñas de acuerdo, si por ejemplo una empresa textil hace lo que es la confección, hay una empresa textil al lado que solamente cose los botones, entonces adelanta solamente una haciendo la confección y la otra los botones y hace muchísima más producción; aquí la mayoría, como somos tan personales y no hay una ayuda o no queremos una cooperatividad totalmente, como están haciendo en otros países por ejemplo, que por eso nos

invaden Taiwan, Corea, sobretodo, y Japón y últimamente, Portugal que están haciendo las cosas, uno pone la ropa, otro cose las cremalleras, el otro los botones, luego lo ensamblan todo y están sacando una productividad tres veces superior a la nuestra o cuatro, porque es vergonzoso que empresarios españoles que conozco que manden el textil a Taiwan con el coste del viaje y con el coste de la vuelta y que les resulte la fabricación de prendas mucho más barato que en España o que lo hagan empresarios de Castellón, clientes del banco, que me manden a Portugal la ropa para que la hagan y que la traigan más barata. Ya últimamente se está mandando muchísimo a Marruecos y exactamente igual; entonces o aquí la empresa pequeña y mediana, se pone de acuerdo, analiza la situación actual, procura ponerse en contacto con otros del mismo sector, para de forma cooperativa hacer las cosas conjuntamente y cada uno para que esa maquinaria haga una cosa y la otra haga otra y luego otra tercera reagrupe todo lo demás, o sino lo siento mucho, pero no vamos a poder competir.

Luego España sigue siendo la que más horas ha perdido en huelgas por salarios, estamos mucho peor en proporción a la producción jojo! no digo que cobremos más pero en proporción a la producción, si que nos resulta más caro, porque producimos mucho menos que la media europea, por no decir ya y olvidarme, de la asiática y las demás; yo lo siento digo, no soy pesimista, soy realista; o mucho cambian las cosas o sino no hay solución y la ayuda estatal solamente son parches tiene que ser la profesionalidad, la entrega del empresario la que saque adelante, para mí, lo que es la pequeña y mediana empresa.

HUELLA7: Quisiera hacerle alguna pregunta relacionada con el ciclismo...

A. BERTRAN: Todo lo que quiera, soy un enamorado del ciclismo me drogué hace 14 años, digo drogué, porque tuve la suerte de "parir" así lo diría yo, con el señor Blach, como presidente y el señor Escuin, senador y concejal del Ayunta-

miento de Castellón, la primera etapa del mar a la montaña, fue en Octubre, no fue ahora, como después lo estamos haciendo en Abril o en Marzo, fue en un Octubre; solamente en la primera edición fue con 32 participantes, ahora son más de 100, nos cogió una auténtica granizada en la bajada del Coll del Vidre, eran auténticas piedras, los coches y los corredores que íbamos en aquel momento, éramos inexpertos, no conocíamos como ahora, que cuando hay una bajada los corredores se lanzan a cien por hora a tumba abierta, no hubo desgracias personales, porque creo en los milagros, verdaderamente creo, aquello fue... aquello fue algo que lo recordaremos toda la vida; como yo tuve la suerte de ir con el coche llevando a un juez arbitro, pudiendo adelantar, pasar, ver escapadas, ver otra vez como se controlaban las escapadas, las fugas, aquello, me quedé tan prendado de que vi que era un deporte, que no es como el fútbol, que un señor que pueda estar cansado, un futbolista se va un poquitín a la banda y no corre o como un baloncesto que también se puede "escaquear" un poco o cualquier otro deporte, aquí vi que si no se pedaleaba, no se andaba y sobretodo, vi que subir hacia arriba, del mar a la montaña, aquello es un cielo a 1813 metros que está Peñagolosa, el esfuerzo titánico, la lengua fuera, algunos de ellos se quedaron prácticamente sin aliento, quedé tan prendado que me enamoré hace catorce años y no he fallado ni una sola edición en la vuelta y además, tanto primero, como Banco Condal, como después, como Banca Jover, siempre he sido banco de la vuelta y espero seguir siéndolo; ya le digo, creo que la persona que tiene la suerte de ver una carrera de dentro y seguiría, es imposible que no quede enamorado del esfuerzo titánico, añadiendo además, una cosa, si llueve en el fútbol se suspende el fútbol, si llueve en baloncesto se suspende el baloncesto, cualquier deporte si llueve o nieva y tal se suspende, aquí este mismo domingo llovió, cayó piedra, granizo, dos horas nevando y aquí no se suspendió la carrera, subimos hacia arriba y aguantaron hacia arriba, terminaron totalmente helados y

FORES DEJA OTRA HUELLA PARA LOS TIEMPOS

- Vicent Meliá i Bomboi



Qué duda cabe que este pequeño escrito desaparecerá con el tiempo, también miles de objetos que nos rodean, incluso el que escribe este artículo y tú, querido amigo que lo estás leyendo; pero quedarán las Huellas que nos sobrevivan y den lectura en el futuro de nuestro paso; y en esta labor está sumergido hasta la médula el reconocido artista castellonense JOSE VICENTE FORES ESCRIG.

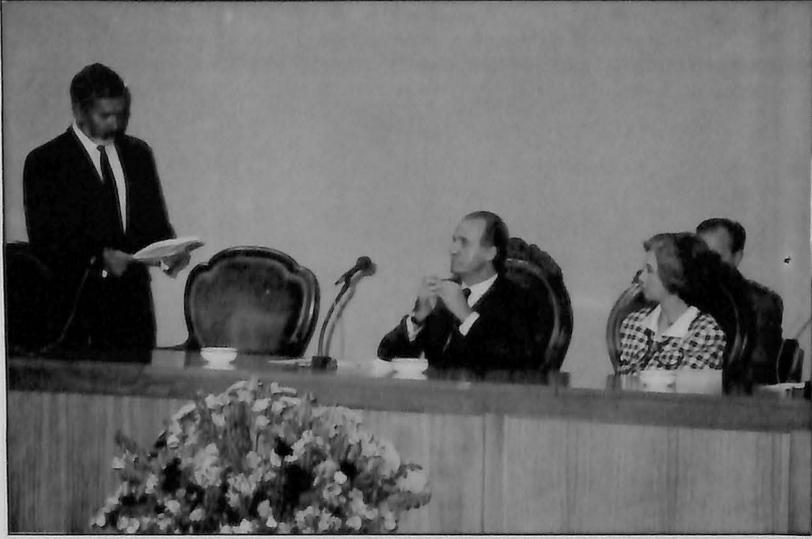
FORES ha grabado sobre el barro besado por el fuego una nueva obra, una "Ofrenda Primaria" sumergida en la naturaleza intemporal, la misma que fue hace miles de años y la misma que será dentro de infinitas vueltas de reloj.

Con un tamaño de 2,60 m. x 1,60 m., este artista modela, araña, esculpe, graba para el tiempo lo sencillo de ser humano, la impronta de lo auténtico, nuestra parte espiritual, esa parte que la avanzada tecnología todavía es impotente de mostrar.

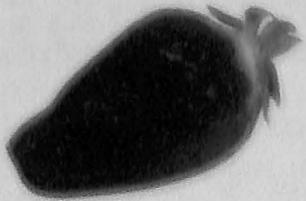
Esta obra, que será instalada en una importante firma comercial de la Calle Enmedio de nues-

tra Ciudad, representa dos mujeres y un hombre en un sencillo ritual de Ofrenda, ofrenda de un pez que nos lleva hacia nuestras raíces mediterráneas y al recorrido de nuestro inconsciente colectivo, fruto de todos esos pueblos costeros, desde Algeciras a Estambul, que bebían de la misma luz y son fecundados por las mismas olas.

Representa un eterno círculo de vida y de muerte, no como fin, sino como principio. Son personajes que se metamorfosean en "ánforas" porque en su vientre llevan la cultura, como ceniza, de sus antepasados. Esa cultura que nunca se olvida, esa cultura que nos aporta dinamismo, esa cultura que debemos dejar intacta para el futuro, esa cultura que FORES imprime con fuego sobre huellas



¿Te apetece ...?





HUELLA SIETE LA GEOMETRIA DE SU PUBLICIDAD

Somos conscientes de que la **PUBLICIDAD** no sólo es arte y creación, sino también **CIENCIA**. Por ello un potente equipo, compuesto por creadores y **PSICOLOGOS DE PUBLICIDAD**, ha estudiado y analizado una **GEOMETRIA PERFECTA** para su publicidad, un **CUADRADO**, que genera todo un **MERCADO CIENTIFICO** con cuatro vértices fundamentales:

- 1.- EL MUNDO UNIVERSITARIO
- 2.- MAS DE 300 EMPRESAS LIDERES
- 3.- EL LECTOR DE PRENSA (Kioscos)
- 4.- EL UNIVERSO COMERCIAL

Ahora le toca a Usted decidir.

Su publicidad atada al azar, o por el contrario guiada por un control Científico.

|| ARRANQUELE INFORMACION
AL TELEFONO: 25 17 82 ||

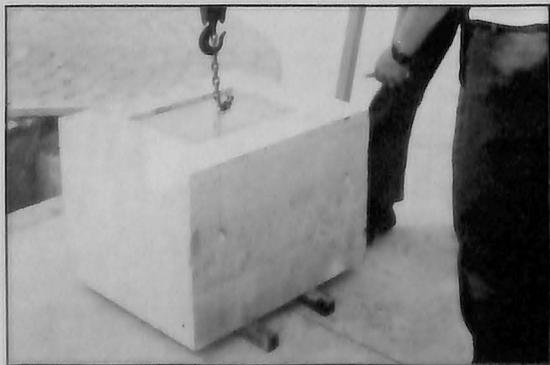


HUELLA SIETE



... La tentación es gratuita.

Nuella Siete


**HOMENAJE A LOS QUE NO
 GRABARON SU NOMBRE
 SOBRE PIEDRA**

La historia no solo ha sido escrita por reyes, nobles, religiosos y guerreros, sino también por millones de personas que silenciosamente y de forma anónima, con el fruto de sus manos, han labrado las catedrales, los castillos, los puentes y las ciudades, han construido los canales y los caminos, han sembrado con sus cuerpos las batallas y las revoluciones de la libertad.

Por esto HUELLA7 en este especial, de la colocación de la Primera

Piedra de la Ciudad Universitaria, investigó el principio, buscó esas manos anónimas que trabajaron en silencio para que este acto fuese un éxito y perdurase en el tiempo.

Para rendirles este merecido homenaje, un homenaje que se extiende a todas las personas que no dejarán escrito su nombre sobre piedra, pero que serán los artífices de todo este proyecto para nuestro futuro. A ellos está dedicada toda esta página.


Huella Siete

COMUNICACION Y PUBLICIDAD

**CIAPS
 (PSICOLOGOS)
 (1989-1993)**

 Más de 5 años al servicio
 de la persona y la sociedad


aula7
 Psicólogos de Educación
 e Innovación Pedagógica


EMOΣ
 PSICOLOGIA POLITICA
 DE MASAS Y DE LA
 COMUNICACION

UM WELT
 PSICOLOGOS CLINICOS

**CONTES PER A
 EXTRATERRESTRES**

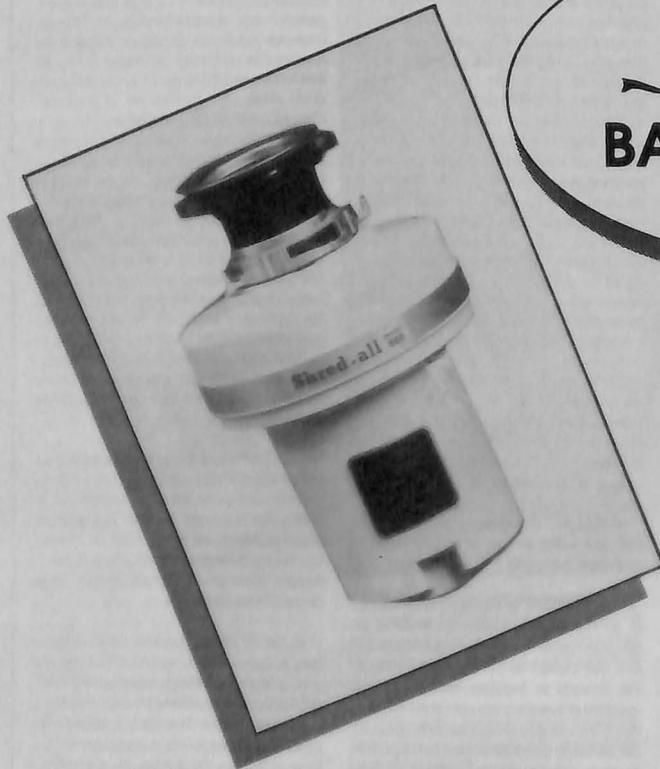
Acaba de aparecer en Castelló una nueva publicación de carácter literario. Su nombre: "Contes per a extraterrestres". Se estrenan con un número cero repleto de fantásticas historias, biografías delirantes y un magnífico dossier sobre la película de culto más representativa de los años 80: BLADERUNNER. Los responsables de esta nueva y terrorífica criatura son: Carles Belver, Vicent Pasqual Robollar y Dolça Moliner. La revista la puedes encontrar en librerías especializadas, y puedes contactar con ellos en: Edicions del Somier, C/ Sevilla, 21, porta 10, 46006 València.



ATENCIÓN A ESTE ANUNCIO.
Puede ganar un premio SMILE valorado en más de 90.000 pts.

Elimine sus problemas de residuos alimenticios con

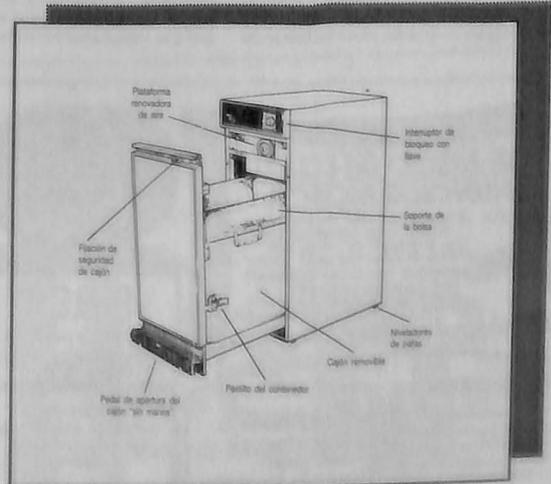
PREFIERO



Se impone una nueva forma de entender la calidad de vida, tanto en el hogar como en la empresa. SMILE le propone su serie de CENTRIFUGADORES de desperdicios orgánicos, así como los más avanzados COMPACTADORES, para que su vivienda y lugar de trabajo disfrute de la ventaja más sana que impone nuestra sociedad actual.



Shred-all
GARANTIA ANTICORROSION
Este aparato está garantizado contra cualquier defecto ocasionado por la corrosión para toda la vida.
GARANTIA DE AVERIA
Este aparato tiene una garantía de 5 años contra cualquier defecto o avería.
INTERNACIONAL, S.A.



LA LINEA RED GOAT...



- Los beneficios son:**
- Mejora de las condiciones sanitarias
 - Reduce las plagas de roedores e insectos
 - Disminuye los olores
 - Ahorro de espacio
 - Incremento de la eficacia de la mano de obra
 - Incremento de la moral de los empleados
 - Incremento de la buena disposición de los clientes

Si, estoy interesado en tener más información sin ningún tipo de compromiso por mi parte, sobre los productos SMILE, así como participar en el sorteo de un CENTRIFUGADOR valorado en más de 90.000 pts.

Nombre y Apellidos: _____
 Dirección: _____
 Población: _____
 Provincia: _____
 Teléfono / Fax: _____

SOUSCRIBAMOS COLABORADORES PARA SU DISTRIBUCION ¿LE INTERESA MAS INFORMACION SOBRE ESTE TEMAY?
 SI NO

Concesionario Prov. Castellón
 Apartado de Correos 189 de Castellón
 Teléfono: (964) 20 52 33





forma de ser, un poquitín rebelde, pues tomando decisiones, un poco anárquica en decisiones; aquí en la plaza me llamaban en plan de broma que el virrey de Castellón estaba haciendo tal y cual y ahora, últimamente, debido precisamente a esto, al decanato que salió publicado en la prensa, me han dicho que en vez de virrey me ascienden a la categoría de rey de Castellón, pero bueno esto es una anécdota más y una broma de parte de los compañeros de Barcelona.

HUELLA7: ¿Qué factores cree que han sido los que le han consolidado, le han dado este éxito todos estos años, que son 17 años que lleva usted en la plaza de Castellón de director?

A. BERTRAN: Bueno el éxito que yo he conseguido, en primer lugar se lo debo de forma total, total, total a todos los clientes que tengo en el banco desde el primer día que han confiado, confían y estoy seguro que confiarán en el futuro incluso, con un drama tan importante, tan desagradable que fue en el año 83 la expropiación de Rumasa, cuando en aquel momento éramos Banco Condal, los cuales aguantaron estoicamente todos los comentarios de prensa, radio y televisión, nadie se fue, todos quedaron y en primer lugar, el éxito se lo debo a todos y cada uno de mis clientes, por pequeño que sea, del más pequeño al más grande, muchas, muchas gracias. En segundo lugar, al gran equipo que tengo en la oficina, no distingo si es un interventor, jefe de riesgos, promotor o el resto de la plantilla, todos desde el primero al último, desde el último al primero, es el segundo gran éxito del tema. Y en tercer lugar, de verdad, tengo que decirlo que con estas dos facilidades, de uno y otro, cualquier director puede triunfar, porque con estas dos "armas" que les he dicho antes, debido a esto y a la confianza demostrada por los clientes; quiero recordar, a través de este medio, que acabamos de hacer una campaña que se denomina "Su Confianza Premiada", a través de este medio, HUELLA7, quiero dejar claro que espero que pasen todos y cada uno de ustedes, clientes y no

clientes, a explicarles como pueden obtener un regalo por su confianza premiada durante estos años, todos espero que pasen, por favor, por el banco, repito, dándoles las gracias por todo lo que han hecho hasta la fecha y Banca Jover quiere agradecerles esta confianza indicándoles cómo, de qué forma y de qué manera pueden obtener un magnífico regalo,



explicándoselo cuando pasen por la oficina, muchas gracias y ya digo, gracias, mil veces gracias por la confianza demostrada a esta entidad y a esta persona que es Agustín Bertran.

HUELLA7: ¿Por sus dotes de popularidad no ha pensado nunca dedicarse a la política?

A. BERTRAN: Parece que usted haya oído campanas, hace ocho días tuve la última proposición y no ha sido la única, han sido varias; pero bueno por mi forma de ser, por lo que le he dicho, creo que soy muy humano y yo no puedo servir para político, no sirvo para... no digo mentir, porque no le digo mentir, para prometer y alomejor no cumplirlo, no soy así, nadie,

nadie que lea la entrevista podrá señalarme de que le he prometido algo y no lo haya cumplido y ante lo que me pudiera suceder, en caso de aceptar alguna proposición política, de tener que decir algo y no cumplirlo, prefiero reservarme como estoy en la entidad bancaria, en la cual estoy bien pagado, gracias a todos ustedes por confiar en mí, tengo un sueldo fijo y seguro y espero tenerlo muchos años y

la política pues tiene sus vaivenes que pueden ser cuatro pueden ser ocho, pero nadie es indefinido. Yo creo que contando con la confianza de ustedes en banca, si que puedo estar muchísimos años y prefiero la seguridad y es que no es que sea conservador, ni que no me quiera arriesgar, pero es que ya con 44 años y 30 en banca, tengo que ir pensando, poco a poco, en vale más pájaro en mano que cien volando.

HUELLA7: ¿Usted piensa que debe de volver, digamos entre comillas, el humanismo a la economía y sobretodo a la banca?

A. BERTRAN: No es que debe de volver, es que lo deseo con toda el alma, porque verdaderamente, francamente, esto se había pasado ya de la raya y por lo tanto, debe de volver, debe de existir y debe de permanecer y a ver si de una vez ya por todas la especulación no hace que se produzca; las naciones sin producción no van a ningún lado, la producción sale de la industria y la especulación sale justo y solo de los servicios, el enriquecimiento rápido ha hecho lo que está sucediendo en España, que nos encontremos, después de 4 ó 5 años de una especulación tal, bárbara, brutal, como usted le quiera llamar, que nos encontremos en esta situación, hace unos cuantos años y me remito a la época de nuestro anterior Jefe de Estado, sin ser por supuesto, que no se me tache de franquista, pero de ser la séptima, que llegamos a ser, de las naciones industriales del mundo, a desaparecer de los 30 primeros lugares y a mí eso me preocupa, debe de volver a ver de qué, cómo y cuándo se empieza a considerar, a hacer algo que sea productivo para el País a largo plazo y no especulando a corto plazo y llevarnos a las consecuencias que nos ha llevado esta situación actual.

HUELLA7: ¿Qué opinión le merece esta revista que tiene en sus manos, HUELLA7? y que la conoce desde casi el principio.

A. BERTRAN: Desde casi no, desde el principio, y a parte las he leído porque me las estáis enviando directamente al banco y por supuesto me las llevo a casa y las leo con tranquilidad, todo lo que estáis haciendo.

La impresión es que hacía falta en Castellón una revista como esta, de carácter mensual, que si no tengo mal entendido pensáis hacerlo quincenal o semanal y no muy lejos alomejor hasta incluso, no digo que diario pero casi, casi; eso es lo que yo tengo oído no sé si voy equivocado o no; entonces se ve profesionalidad en las entrevistas, se ve un sello, un sello que está ahí y no se puede equivocar.

A parte de lo que yo opino, que la opinión mía es totalmente favorable, tengo que decir que con clase media-alta sobretodo, clientes, en asociaciones culturales he oído los comentarios de la revista y verdaderamente es favorable, le gusta a todo el mundo. A parte de que le gusta, ya digo, es una revista, que bueno, que verdaderamente es así, no tengo que hacer la pelota a nadie, en este caso, menos a vosotros; pero que ya te digo, que efectivamente, es un hueco que no estaba, es diferente y distinto a los medios de comunicación que hay en Castellón, totalmente distinto y yo lo que os deseo es que ¡jalál! vea pronto el que sea sino semanal o diario, que sea quincenal porque cada mes se nos hace un poquitín largo a los lectores el tener que esperar de un mes para otro, os desearía y en lo que se pueda, si se puede colaborar, sabéis que estoy a vuestra disposición para ello.

También os repito que espero y deseo que sigáis este carácter independiente que hasta ahora estoy viendo, tanto en las entrevistas de un color, de otro y de otro; ese carácter independiente que estoy viendo, esa forma de proceder yo creo que debéis de seguir por este camino, si seguís por este camino yo os deseo y auguro totalmente grandes éxitos, es la opinión no solamente mía y no os engaño, de gente de un nivel cultural medio-alto, que las opiniones, en general, han sido favorables.

DISCOTECA XALOC

RESTAURANTE MARISQUERIA

BANQUETES - BODAS - COMUNIONES
REUNIONES DE TRABAJO
ESPECIALIDAD EN MARISCOS

Ferrandis Salvador, s/n. - Telf. 28 11 89
GRAO CASTELLON

Hnos. NAVARRE PEREZ ZURITA GOMEZ
GANADEROS DE RESES BRAVAS

Teléfono 80 01 85
MORA DE RUBIELOS (Teruel)

Calle Benasal, 5 (bajos)
Teléf. 20 91 44
CASTELLON

Teléfono Verde

ECOLOGIA PINTURAS PAPEL RECICLADO
TURISMO VERDE RECICLAJE
ROPA MUEBLES ENERGÍAS LIMPIAS
LIBRERIAS RESIDUOS
IMPRENTAS DEPURACION
JUGUETES TURISMO RURAL
GRANJAS ESCUELA CALZADO
PUBLICIDAD IMPACTO AMBIENTAL

DELEGACIONES EN:
Castellón (01) 45 44 44
Cervera (09) 22 28 03
Tortosa (08) 43 43 43
Móra (20) 91 44 00
Alfara (41) 17 25
Mudriá (01) 47 77 77

(964) 24 13 13

EQUIPOS DE ALTA CALIDAD PARA PESCA EN LA MAR

JOSE BELLES MATEU
GAME FISHER ESPAÑA

C/ Del Pego, 8 (Ejeo Castellón) Tel. 964 / 22 27 35
12004 CASTELLON Fax 22 27 35

PARKINGS CASTELLO, S.L.

JOAQUIN VILLALBA SALVADOR
GERENTE

Avda. Valencia, km. 035 - Polígono Industrial "Los Cipreses"
Travesía a calle N.º 179, s/n. - Tel. (964) 21 14 00
Fax y contestador (964) 21 25 22 - 12005 CASTELLON

RESTAURANTE SWING

CLUB DEL GOLF - COSTA DEL AZAHAR

Ctra. Grao - Benicàssim, s/n. - Teléf. 28 40 08
GRAO CASTELLON



V ANIVERSARIO DEL CENTRO DE SALUD ALBA



El viernes 21 de Mayo, el Centro de Salud Alba, cumplió su V aniversario. Clientes y amigos celebraron y compartieron la alegría y el espíritu de búsqueda y de libertad.

En esta ocasión se tuvo la oportunidad de contar con la presencia de Boris Chubarousky, un gran y experimentado maestro en el arte de la expresión humana. Tras sus cinco años de vida, el Centro de Salud Alba, si de alguna forma hubiese que definirlo, podría decirse que es un oasis, un lugar de respiro dentro de una sociedad como la nuestra, ajetreada y acelerada; en el cual el ritmo se convierte en más coherente y la paz, la armonía y la felicidad humana en algo más lógico.

Francisco Javier Cosín, como director del Centro, agradece a todos sus clientes la confianza depositada; y en nombre de todo el equipo desea paz y prosperidad a todos los ciudadanos de Castellón.

CICLOS DOMINGO

!! NOVEDAD BTT !!

**MATERIAL REVOLUCIONARIO
DURA CARBONO**

Con su peso extremadamente ligero y una composición más dura que el metal, la fibra de Carbono se aplica como material moderno y sofisticado a su cuadro ATB de competición convirtiéndole en más seguro, ultra-ligero y muy rígido.



TELF.: 20 39 71 - RONDA MAGDALENA, 36

CALZADOS *M. Cantavella*

LA SUAVE PIEL DE SUS PIES...

(Venta al por Mayor y Detall)

Plaza Tetúan 5 (Frente Correos)
Teléfono: 21 20 86 - CASTELLON



tu copa en ...



Naturalmente



corre corre
calzamos el deporte
C/ Campamor, 5 - Tel. 23 16 20
12001 CASTELLON

CONCERT
LA TIENDA ESPECIALIZADA
EL MAS AMPLIO SURTIDO
EN DISCOS, CASSETTES
COMPACT-DISC
Y VIDEO LASER
Avda. Casalduch, 6 (Junto Pl. Fadrell)
Tel. 23 56 08 - 12005 CASTELLON



PELUQUERIA
BELLEZA
COSMETICA
Olyupia
Director:
Adolfo Pastor Pastor
San Félix, 10 - Telf. 22 58 84
12004 CASTELLON

NOVEDAD BTT !!
MATERIAL REVOLUCIONARIO
DURO CARBONO
Con su peso extremadamente ligero
y una composición más dura que el
metal, la fibra de Carbono se aplica
como material moderno y sofisticado
a su cuadro RIB de competición,
convirtiéndolo en más seguro, ultra
ligero y muy rígido.
CICLOS DOMINGO
INFORMATE AL TELEFONO: 20 39 71
O VISITANOS EN RONDA MAGDALENA, 36

Pedro Camañes
CAMISERIA
Pl. Clave n.º 3
Tel. 24 49 38
CASTELLON

Y.K. MEDITERRANEA MEDICA
Interrupció voluntària de l'embaràs
Malalties de transmissió sexual
Passeig Ribalta, 13 - Baix
Tels: 25 37 33 / 25 38 61
12001 CASTELLO

Ronda Mijares 84
Tel: 21 04 77
Castellón
GIL SEGUROS
- Seguros especiales automóviles
- Mujeres a partir de 20 años sin recargo

- EMISORAS COMERCIALES Y RADIOAFICIONADO
- CENTRALES TELEFONICAS T.M.A.
- SERVICIO TECNICO PROPIO
igielectronica
LA CASA DEL RADIOAFICIONADO
Tel. (964) 23 04 35 C/ Oviedo, 2 bis
Fax (964) 23 90 92 12004 Castellón

firant lo blanch llibres
Campus de Penya Roja
Tel. 25 06 61
Campus de Borriol
Tel. 25 14 29
Al Centre Comercial
al costat de Bancor.

PLACIDO GOMEZ Libros
Papelería
Dibujo Técnico
Avda. Rey D. Jaime, 70 - Calle Alona, 79 - 12001 Castellón
Tel. (964) 26 32 72 - Fax (964) 21 04 43

Babel Libreria General
TEXTOS UNIVERSITARIOS
Herrero, 6, tel: 22 95 00
CASTELLO

ARES
LIBRERIA GENERAL
TEXTOS Y LIBROS UNIVERSITARIOS
ENMEDIO, 7
TEL. 21 51 26 - FAX 25 21 37
12001 CASTELLON

BOOK SHOP
LIBRERIA DE IDIOMAS
Textos Universitarios
Libros
Material pedagógico
San Roque, 33
Tel: 21 01 23
CASTELLON

Un nuevo lugar de encuentro, en el centro histórico de nuestra Ciudad...
Libreria Ana Ciriza
C/ Cervantes, 20 - Tel. 23 96 38
CASTELLON

Libreria Benjamín Ballester
Papelería
Pl. La Paz, 1
Teléfono: 22 38 33
CASTELLON

esten
LIBRERIA - PAPELERIA
SAN FRANCISCO, 7 y 9
12002 CASTELLON
Teléfono: 21 22 21 / Fax: 21 22 21

PUB TERRA
... siempre ahí, con música en vivo los Jueves.
Ramón Llull, 19
Telf: 24 39 52

Regalos de Artesanía
ORIENT CONEXION
C/ Mayor, 63
Tel. 22 74 14
12001 CASTELLON

faristol-llibres
Pça. Cardana Viva, 5
tel. 23 96 14
12001 Castelló de la Plana

FALEV INFORMATICA
POR QUE COMPRARTE OTRO SI PUEDES TENER UN AUTENTICO
investronica
Avda. Pérez Galdós, 7 - Bajo
Tel. 20 38 11 - Fax. 20 67 18
12002 CASTELLON

LA ESCUELA DE QUINMASAJE "MASAJE ORIENTAL" CON SUS PROFESIONALES DE MASAJE TERAPEUTICO, REFLEXOLOGIA PODAL, SHIATSU, TERAPIA LINGUÍSTICA Y MASAJE FAMILIAR.
MASAJE
NICOLA DE MASSAJE
C/ ALICIA, 76. TELÉFONO: 24 16 36. CASTELLON

Pensión Samaná
HABITACIONES CON BAÑO
Ramón Llull, 21 (frente Seat Morzá)
Telf: 24 39 52 - Castellón

CARRER D'AMUNT (ALLOZA), 109
TEL. 25 26 97
12001 CASTELLO
COMISTERIA AMUNT.
FOTOCOPIAS
EXPLICACIONES
PLASTIFICACIONES
OFFSET
SERVICIO FAX
VENTA DE INKJET

Academia
ALBERT
CENTRO DE OPOSICIONES
INFORMATICA-OFIMATICA
MECANOGRAFIA AUDIOVISUAL
PREPARACION UNIVERSITARIA
TELÉFONO: 22 21 98
C/ ENMEDIO, 60, 2º - 12001 CASTELLON



Director: Mario Almela Cullell
Asesor de Mercados y Marketing
Vicent Mellà i Bombol
Redacción: Obispo Caperó, 51
12004 Castellón de la Plana
Publicidad: CIAPS (964) 25 17 82
Depósito Legal: CS-102-1991
Impreme: Imprenta Rosell

Huella Siete es una publicación plural e independiente. La Dirección respeta la libertad de expresión de sus colaboradores, que reflejan únicamente en sus trabajos periodísticos ideas personales.
Asimismo se permite la reproducción por cualquier medio de difusión, de artículos, dibujos y fotografías, siempre y cuando sea citado autor y procedencia.

RUTAS 93

TODAS LAS SALIDAS DESDE CASTELLÓN

Además Viajes Equus te propone el más completo programa para que disfrutes del XACOBEO 93, infórmate...

PORTUGAL
Salidas
Julio: 5 - 19
Agosto: 3 - 10 - 17
Septiembre: 6 - 17
Octubre: 6
7 días 51.800.-

MARRUECOS
Salidas
Julio: 17
Agosto: 7 - 14
Septiembre: 4
10 días en hoteles de * * * * 75.000.-

PORTUGAL Y GALICIA
Salidas
Julio: 19
Agosto: 2 - 20
Septiembre: 6
9 días M.P. 67.000.-

GALICIA Y CORNISA CANTABRICA
Salidas
Julio: 8 - 17
Agosto: 1 - 11 - 22
Septiembre: 6
8 días M.P. 61.900.-

EXTREMADURA - PORTUGAL
Salidas
Julio: 19
Agosto: 2 - 11 - 20
Septiembre: 4
9 días en hoteles de * * *
M.P. 65.000.- P.C. 78.400.-

EL TIROL
Salidas
Agosto: 2 - 19
8 días M.P. 65.500.-

ASTURIAS - CANTABRIA - RIOJA
Salidas
Julio: 5 - 12 - 19
Agosto: 4 - 8 - 11 - 16 - 21
Septiembre: 2
Octubre: 2
6 días visitas incluidas en hoteles de * * * * (Suplemento Agosto 4.000)
M.P. 42.000.- P.C. 49.000.-

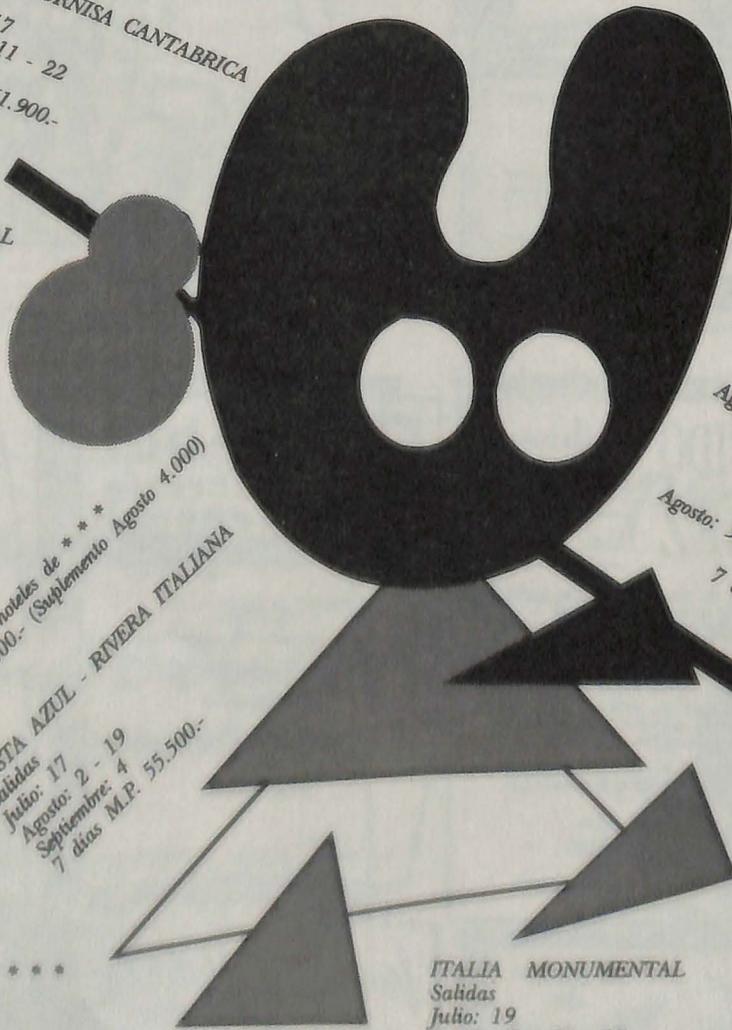
COSTA AZUL - RIVIERA ITALIANA
Salidas
Julio: 17
Agosto: 2 - 19
Septiembre: 4
7 días M.P. 55.500.-

PIRINEOS Y ANDORRA
Salidas
Julio: 19
Agosto: 3 - 10 - 17
Septiembre: 6 - 17
7 días en hoteles de * * * * / * * * *
M.P. 51.000.- P.C. 59.000.-

BRETAÑA FRANCESA - CASTILLOS DE LORRA
Salidas
Julio: 17
Agosto: 2 - 11 - 19 - 23
Septiembre: 4
7 días M.P. 66.500.-

ITALIA TURISTICA
Salidas
Julio: 3 - 19
Agosto: 3 - 5 - 10 - 17 - 21
Septiembre: 4 - 18
Octubre: 4
9 días M.P. 68.500.-

CABO NORTE
Agosto: 1 en autocar 20 días 289.000.-
Agosto: 3 en avión 16 días 311.000.-



ITALIA MONUMENTAL
Salidas
Julio: 19
Agosto: 5 - 10 - 17
Septiembre: 4
11 días en hoteles de * * * * / * * * * 94.900.-

SUIZA - AUSTRIA - HUNGRÍA - REPUBLICA CHECA - ESLOVAQUIA - ALEMANIA
Salida 1 de Agosto 15 días 125.000.-

LONDRES - ESCOCIA
Julio: 19
Agosto: 2 - 16
Septiembre: 4
12 días hoteles * * * * / * * * *
124.000.-

RUTA IMPERIAL
(AUSTRIA - HUNGRÍA - PRAGA)
Salidas en autocar
Julio: 19
Agosto: 2 - 16
Septiembre: 4
12 días en hoteles * * * * / * * * *
M.P. 121.500.- P.C. 141.500.-
Salidas en avión:
Julio: 20
Agosto: 3 - 17
Septiembre: 5
10 días M.P. 157.000.- P.C. 177.000.-

PAISES NORDICOS
Fechas salidas
Agosto: 1- 15 autocar
Agosto: 3 - 17 avión
16 días autocar M.P. 254.000.-
13 días avión M.P. 283.000.-
Suplemento P.C. 39.000.-
Visitas incluidas (necesario pasaporte)

PARIS - PARQUE TEMATICO - EURODISNEY - FUTURSCOPE
Salidas en autocar
Agosto: 2 - 5 - 10 - 17 - 19
Julio: 5 - 19
Septiembre: 6 - 13 - 21
8 días desde 52.800.-
Salidas en avión:
Agosto: 3 - 6 - 11 - 18 - 21
Julio: 20
Septiembre: 22
7 días desde 66.300.-
7 días en hoteles * * * * / * * * * M.P. 54.700.-

SUIZA - SELVA NEGRA
Salidas
Julio: 5 - 19
Agosto: 2 - 5 - 10 - 16 - 20
Septiembre: 8 - 18
Octubre: 5
8 días en hoteles M.P. 76.700.-

PARIS - CASTILLOS DE LOIRA
Salidas
Julio: 5 - 19
Agosto: 2 - 5 - 13 - 20
Septiembre: 6 - 13 - 21
Octubre: 6
M.P. 54.700.-

AUSTRIA TURISTICA - RUTA ALPINA
Salidas
Agosto: 3 - 5 - 10 - 17 - 21
Julio: 3 - 19
Septiembre: 4 - 17
Octubre: 4 - 17
9 días en hoteles * * * * M.P. 77.900.-



VIAJES EQUUS S.A.
AGENCIA DE VIAJES
C/V. 10. 02

EN CASTELLÓN

* C/ Zaragoza 1 - Tel: 24 34 10 - Fax: 20 79 33 - Telex: 65 343
* Centro Comercial Pryca, Avda. del Mar s/n. - Tel: 22 42 63 - Fax: 23 09 21

EN VILA-REAL

* Mayor San Jaime 52, Tel: 53 55 38 - Fax: 53 32 88

EN ONDA

* Plaza Rabal San José 8 - Tel: 60 40 40 - Fax: 60 40 40

PIDANOS INFORMACION MAS DETALLADA OFERTA MUY ESPECIAL PARA NOVIOS