

“No descartem cap acord amb alguna entitat si l'operació és bona per al soci”

Joan Cavallé (Barcelona, 1956) és director general de Caixa d'Enginyers des del 2006. És vice-president segon de la unió de cooperatives de crèdit de l'estat espanyol (UNACC). Aquesta cooperativa de crèdit compta amb gairebé 100.000 socis, la majoria professionals de l'enginyeria. Cavallé analitza el paper que pot exercir l'entitat en la gestió de la crisi.

En una crisi financera global com l'actual, Caixa d'Enginyers ha aguantat. La majoria d'entitats financeres han crescut molt menys que els anys anteriors, mentre que en aquesta cooperativa de crèdit la tònica general ha estat l'estabilitat de les magnituds. El model cooperatiu és més blindat?

—L'evolució del 2008 i la trajectòria de l'entitat a llarg termini sempre han estat tranquil·les. La nostra raó de ser és donar servei al nostre soci, de manera que tota la generació de negoci de l'entitat s'encamina a aquest servei. I l'estímul per fer unes altres activitats que poden ser més oportunistes, amb un nivell de risc més alt, és molt més reduït. És un tret diferencial general de les cooperatives.

—Quina política de riscos ha seguit l'entitat per aconseguir una taxa de morositat de només el 0,54%?

—Tenim uns criteris de selecció del risc de crèdit, de mercat i de liquiditat molt estrictes. Quan el Banc d'Espanya estableix criteris de solvència conservadors respecte als riscos, Caixa d'Enginyers sovint va més enllà. En qualsevol cas, som gestors de risc, i la remuneració que té aquest risc ha de ser conseqüent amb el nivell de risc assumit. És a dir, que les nostres operacions de crèdit per als socis han

de ser viables per a l'entitat, però fonamentalment per al client.

—La incidència de la desocupació en els clients, d'un perfil més professional, és menor. És un element més que explica l'índex tan baix d'impagaments?

—És un factor important, efectivament. Però també ho és la nostra política de fugir de l'oportunisme econòmic. Quan un mercat viu una clara projecció alcista, tothom en general s'hi enfila.



Doncs en aquest sentit a Caixa d'Enginyers mirem ser més conscients de les possibilitats de cada moment i pensem a llarg termini. Fa un parell d'anys vam tallar d'una manera clara el finançament hipotecari més enllà del 80% mentre unes altres entitats arribaven al 100%. I ara recomanem carteres agressives amb renda variable, quan potser hi ha una percepció que la borsa va malament.

—Sou uns banquers una mica diferents. En aquest sector hi preval una certa cobdícia per guanyar cada vegada més i arriscar-se al màxim.

—Jo crec que el banquer ha d'ajudar el client a desxifrar les claus dels moments, però no per l'oportunitat del moment sinó a llarg termini, que poden ser sis mesos, un any o dos. Sovint aquesta posició nostra va contra l'opinió generalitzada en els cercles financers i també de mitjans de comunicació, que es regeixen més per les modes.

—Ara és bon moment per a alguna cosa, en economia?

—Els elements de recuperació que es produeixen en aquest context de crisi ens fan pensar que l'economia es recuperarà. I la feina que ha de fer el sector financer és explicar al client quins són els paràmetres de risc que pot assumir en el futur.

—Moltes caixes i bancs s'han enganxat els dits amb crèdits a promotors i constructors, inversions immobiliàries i més sectors que prometen grans guanys. Caixa d'Enginyers ha fugit d'aquests àmbits. Fins a quin punt renuncia al creixement econòmic com algunes altres entitats?

—Convivim amb dos objectius: donar un servei de primera qualitat al soci i que aquest servei sigui compatible amb els guanys econòmics, que són la primera línia de solvència de l'entitat. Però el nostre objectiu no és maximitzar el benefici. Volem mantenir una

relació amb el soci per a tota la vida, una relació que sigui sostenible des del punt de vista financer.

—Com es fa per mantenir una relació a llarg termini i alhora satisfer sempre les necessitats del client?

—Entrem en determinades operacions o línies de negoci, com ara les assegurances, que ens permeten de donar un servei permanent. Dins el sector financer espanyol, en un estat molt bancaritzat, part del negoci s'ha orientat cap a unes altres operacions no vinculades a la prestació de serveis al client, precisament per aconseguir més beneficis. Evidentment, és correcte, però sovint ha implicat l'assumpció de grans riscos que després no s'han pogut absorbir.

—Moltes entitats han retallat el crèdit hipotecari, i sobretot el finançament a les empreses. Caixa d'Enginyers registra un creixement de la inversió creditícia del 9% el 2008. Però s'han deixat passar oportunitats de finançament per por de la morositat?

—La política creditícia de l'entitat es basa en els mateixos principis. És cert que els expedients de les operacions són una mica més analitzats que no pas fa un parell d'anys, quan hi havia una certa complaença per part de tots. Però continuem creixent a taxes raonables, i si no canvien les coses d'una manera dramàtica, esperem mantenir aquesta trajectòria.

—Es continuen comprant pisos, tot i que no tants. Hi ha marge per a continuar creixent, doncs?

—I tant! Ara bé, és cert que hi ha una certa repressió dels clients a l'hora de demanar préstecs al consum.

—El preu del diner i l'euríbor cauen. Quina política seguirà Caixa d'Enginyers respecte al diferencial que apliqui als seus clients per a les hipoteques?

—La qüestió que ens hem de plantejar és quin diferencial ha de tenir una operació hipotecària. En general, el sector ha resolt malament aquesta qüestió, perquè s'havien arribat a fer operacions a 35 anys a euríbor +0,25%. Al mercat internacional ningú no oferia un diferencial tan baix; era una situació exclusiva de l'estat espanyol.

—Quin diferencial consideràrieu adequat?



JORDI PLAY

—Crec que el diferencial per a un endeutament a llarg termini amb una bona garantia com és un immoble amb un 80% de finançament, hauria d'estar entre l'1,25% i l'1,50%. En general, totes les entitats ja apugem aquests diferencials. Però aquests diferencials no són estàtics, perquè la prima de risc d'impagament i de recuperació també depèn del moment del cicle. En moments bàsics del cicle, com ara, les primes de risc han de pujar.

—Amb aquest diferencial, quan tornés a pujar el preu del diner, moltes famílies s'ofegarien.

—Un diferencial tan petit com el 0,25% pressuposava que no hi hauria mai cap impagament d'hipoteca, i s'ha demostrat que és fals. En trenta anys poden passar moltes coses en l'economia, en la vida d'una persona, etc. I un diferencial tan petit no paga aquesta situació d'incertesa.

—Hi ha 250 entitats, entre caixes, bancs i cooperatives de crèdit a l'estat espanyol. Penseu que el mercat s'ha saturat?

—És evident que hi ha un excés de capacitat en el sector. El creixement del

sector, de dos dígits, ha estat alimentat per aquesta expansió desorbitada del negoci immobiliari. Ara, en una situació en què el PIB té creixement negatiu, hi ha un excés de capacitat, i no ens ha de sorprendre que assistim a una concentració d'entitats o una reducció considerable de xarxes d'oficines. No hi ha cap país a Europa amb tantes oficines en proporció amb el nombre d'habitants. No és viable.

—Quin paper vol fer-hi, Caixa d'Enginyers, en la reestructuració del sector?

—La nostra línia estratègia és continuar creixent entre el col·lectiu dels professionals de l'enginyeria. Tenim 95.000 socis, i calculem que el nostre mercat potencial és de 650.000 clients, la majoria d'aquest àmbit professional. La nostra activitat financera continua creixent i anem ampliant xarxa. El moment actual ens porta a cercar elements d'eficiència operativa amb unes altres entitats, com ara la fabricació de targetes de crèdit o els sistemes informàtics. És un moment molt bo per a compartir aquests serveis amb unes altres entitats i optimitzar costos. De fet, ja ens hem



posat en contacte amb algunes altres entitats.

—**Caixa d'Enginyers resulta atractiva per a alguna entitat financera?**

—Sempre hi ha converses. Però no saltres veiem molt clar que hem de

regir-nos per allò que és bo per al soci. I en aquesta clau es poden prendre determinades decisions.

—**Decisions de quina mena?**

—Ara com ara no tenim cap acord previsible, però d'alguna manera no podem descartar cap situació, no pas perquè estiguem pensant en cap oferta concreta.

—**Això vol dir que heu rebut ofertes.**

—N'hi ha hagudes, sí.

—**De quina entitat?**

—Entre els directors generals de les entitats hi ha determinades converses, i amb algunes hi ha més afinitats.

—**Per tant, no teniu previst d'anar de braç de cap altra entitat durant els temps vinents?**

—Estem molt còmodes amb la posició que té l'entitat, i ens veiem molt segurs per a continuar caminant al nostre ritme tots sols. Si podem donar un impuls a la nostra posició, sense que això impliqui un element de risc per a l'entitat, ho farem. No descartem arribar a acords amb alguna entitat si això és bo per als nostres socis i no ens debilita des del punt de vista de la solvència.

—**Quina mena d'acord no descarteu, doncs?**

—Cap.

—**Tampoc una absorció?**

—No es pot descartar res. Però hi insisteixo: en aquest moment no hi

treballem, i no hem fet cap pas per acceptar cap proposta.

—**En el futur us veieu caminant tots sols?**

—Veiem el futur amb optimisme i considerem que el model de l'entitat genera gran comoditat. En aquest sentit, pensem que les cooperatives de crèdit tenim un cert avantatge respecte a la resta del sector. Aquest avantatge es farà més curt en el moment en què el sistema recuperi el seu pols normal. Ens veiem una entitat guanyadora, i mantenim la trajectòria, de manera que sembla que la crisi existeixi. Tenim la percepció que el nostre soci cada vegada confia més en el nostre servei, i aquest és un element clau per a superar la crisi des del punt de vista de les xifres de l'entitat.

—**Com funcionen les oficines de Sevilla, València, Madrid i Saragossa?**

—Hi tenim oficines molt consolidades. De fet, el 18% del volum de negoci de l'entitat es concentra a Madrid, i encara hi tenim molt camp per córrer. Són territoris on la riquesa institucional dels enginyers és elevada i les perspectives d'implantació ens són molt favorables. Anem definint Caixa d'Enginyers com una entitat d'àmbit de tot l'estat, i és el nostre objectiu a llarg termini.

Gemma Aguilera

Breus

Zapatero promet 2.000 euros per la compra d'un vehicle

El nou pla Renove que Zapatero va aprovar sense consultar els governs autonòmics va entrar en vigor dilluns passat enmig de polèmica i interrogants. El president espanyol va garantir ajudes de 2.000 euros per la compra d'un vehicle: 1.000 a càrrec de la marca, 500 del govern espanyol i 500 de cada comunitat autònoma. Catalunya i Madrid encara no han decidit què faran, perquè els seus comptes no es troben amb disposició d'oferir ajudes per a qüestions com aquesta. A més, Catalunya ja ha destinat molts milions d'euros a l'estímul del sector de l'automòbil, especialment



EL TEMPS

El nou pla Renove de Zapatero per a l'automòbil ha creat confusió i tensió al sector.

Seat i Nissan. Els venedors catalans temen una fuga de clients al País Valencià i a l'Aragó, que sí que oferiran els 500 euros. A Catalunya, el conseller Huguet s'hi nega, però Castells encara no ho ha descartat.

Els aeroports valencians, per terra

La crisi passa factura als aeroports valencians, que han vist com les estadístiques empitjoraven durant el primer quadrimestre de l'any. Segons dades d'AENA (Aeroports Espanyols i Navegació Aèria), el trànsit a l'aeroport de l'Altet, a Alacant, va retrocedir d'un 14,8% respecte al mateix període del 2008, i a Manises la disminució va ser d'un 27,4%. Les causes principals d'aquest descens són la pèrdua de passatgers procedents d'Europa, especialment de la Gran Bretanya, i la disminució d'activitat de les línies de baix cost.