

JOAN
CAVALLÉ**Director general de la Caja de Ingenieros. Advierte de que la demanda de financiación por parte de empresas «se está retrasando más de lo previsto» y lamenta la «desgracia» que supone que cada año 12.000 personas contacten con el grupo en busca de trabajo**

«Calviño tiene razón: el recorte de empleo debilita al sector financiero»

VÍCTOR MARTÍNEZ MADRID

La Caja de Ingenieros fue una de las entidades financieras que mejor contuvo en 2020 el primer gran golpe del coronavirus sobre las cuentas de resultados del sector. Fundada en 1967, esta cooperativa de crédito aspira a crecer donde los grandes bancos están cediendo terreno con cierres de sucursales y ajustes de plantilla. Su director general, Joan Cavallé, se aleja de posibles vínculos con el nacionalismo catalán o Unidas Podemos y avisa de que las empresas todavía no piden crédito.

Pregunta.— Llevamos años asistiendo a un proceso de cierre de oficinas y recortes de plantilla en el sector. ¿Cuándo llegará a su fin?

Respuesta.— Los cambios en el modelo de distribución han generado una obsolescencia del anterior sistema de redes de sucursales enormemente densas, extendidas por todo el territorio. Muchos procesos se están robotizando y el negocio requiere cada vez de menos tareas administrativas y más atención financiera. A esto se suman los tipos de interés negativos, que suponen una destrucción masiva de márgenes. La variable que pueda corregir esa obsolescencia es que los márgenes mejoren, ya que conllevaría que el proceso de ajuste sea gradualmente más espaciado.

P.— ¿Qué planes tienen ustedes para sus 32 sucursales?

R.— En nuestro caso estamos en un proceso inverso y hemos doblado nuestra red desde que estalló la crisis de Lehman Brothers. Vamos a seguir abriendo oficinas para acercarnos a la gente y porque ayudan a mejorar la relación con el cliente. Nuestro foco está puesto en



EL MUNDO

Madrid y en distintas capitales de provincia en el norte del país. Estamos absorbiendo a gente formada y muy profesional que sale de otras entidades. Sólo el año pasado recibimos 12.000 solicitudes de empleo, esto es una desgracia.

P.— ¿Cree que los recortes y los recientes ataques por parte del Gobierno debilitan la reputación del sector?

R.— Comparto con la vicepresidenta Nadia Calviño que se está produciendo una gran destrucción de valor en el sector, que al final lo debilita.

P.— ¿Se ha resentido la competencia tras la fusión CaixaBank-Bankia?

R.— La concentración de entidades

se está produciendo de manera simultánea a un proceso de *bancaización*. Hay mucha competencia con la entrada de nuevos grupos tecnológicos y digitales y el sector está llevando a cabo una expansión cuántica en lo que se refiere a los servicios a sus clientes. Evidentemente, que haya entidades tan grandes no es positivo, es mejor que haya diversidad y que las personas tengan opciones de elegir entre diferentes modelos. No obstante, nosotros no hemos dejado de crecer orgánicamente mientras otras entidades han desaparecido.

P.— ¿Notan la recuperación económica que pregona el Gobierno?

R.— La demanda de crédito en cuanto a inversiones a nivel de empresas es más floja de lo que habíamos planteado al hacer el plan de negocio en diciembre. Vemos que se está retrasando y está debilitada. Lo que sí nos está sorprendiendo para bien es la demanda hipotecaria, con un crecimiento importante. Esperemos una recuperación de la inversión de las empresas con el impulso de los fondos europeos, pero ya en el segundo semestre.

P.— ¿Hay problemas con el vencimiento de las líneas ICO Líquidez?

R.— Estamos novando las operaciones y alargando la carencia. Es-

to es muy habitual. Hay compañías por otro lado que están amortizando ya. No estamos viendo grandes dificultades.

P.— Recientemente han reducido al 1,45% el tipo de su hipoteca fija a 30 años. ¿Hay una guerra en el sector por captar al cliente que ha logrado sobrevivir a la crisis?

R.— El mercado está competitivo y hay demanda. Nosotros jugamos con nuestras cartas. Las subrogaciones no son fáciles, porque cada hipoteca es diferente y las condiciones que ponen las entidades hace que sea difícil competir sólo por precio.

P.— Dos de sus clientes más famosos son Pablo Iglesias e Irene Montero, que obtuvieron un crédito de su entidad para financiar su vivienda en Galapagar. ¿Les afectó para bien o para mal este vínculo político?

R.— Nosotros somos independientes y desde un punto de vista de negocio bancario solo queremos cuidar la entidad. No buscamos ningún tipo de posicionamiento público, sino estar más alejados de los focos que otra cosa. Recuerdo perfectamente el expediente por el que me preguntaba porque el mismo día que entró lo hizo otro de otro cliente también del ámbito político pero de una ideología totalmente diferente y de una confe-

«El día que Iglesias firmó su hipoteca lo hizo otro político de distinta ideología»

deración religiosa. También se nos vinculó con un cheque que pagaba la fianza de alguien del *procés*, pero insisto en que son operaciones propias dentro del sistema bancario.

P.— La cooperativa tiene 210.000 socios. ¿Cuál es su plan de crecimiento para los próximos años?

R.— Queremos seguir creciendo a un nivel de dos dígitos en negocio. La concentración bancaria nos da una posibilidad atractiva de ser un proveedor financiero de proximidad. Nuestro objetivo es doblar la entidad en tres o cuatro años en volumen de activos y alcanzar la cifra de 250.000 socios en 2023.