

LOS NOMBRES
Y LAS COSAS

EN COLABORACIÓN CON

KPMG

cutting through complexity™

EN
LÍNEA

JOAN CAVALLÉ, DIRECTOR GENERAL DE CAIXA D'ENGINYERS

Doctor en salud financiera

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

Mi mujer es médico y yo en cierta manera también porque los banqueros somos iguales que los doctores, pero en este caso velamos por la salud financiera del cliente". Es así como le gusta a Joan Cavallé definir su trabajo como director general de Caixa d'Enginyers, una entidad financiera algo distinta a las habituales. Es una cooperativa de crédito y, por lo tanto, los propietarios son los propios clientes, que reciben unos dividendos. Esos clientes son en su mayoría ingenieros puesto que la caja nació para dar servicio a ese colectivo.

Sorprendentemente ni Cavallé ni su equipo más directo son ingenieros. "A nosotros los ingenieros nos escuchan, pero no hay ningún ingeniero en la gestión de la casa. Es uno de los valores de la entidad", reflexiona el director general. "Nuestro objetivo cuando asesoramos al cliente es ser coherentes".

En los últimos años, la entidad ha experimentado un fuerte crecimiento a pesar de la crisis. Del 2005 al 2010 pasó de 74.000 socios a más de 104.000. Y además con una morosidad del 0,81% a cierre del 2009, último dato disponible. "Hemos seguido creciendo con hipotecas porque tenemos un perfil de bajo precio. Las hipotecas son más baratas porque el riesgo es más bajo", dice Cavallé. La teoría es que si la entidad concede el préstamo es porque está por debajo del precio de venta del piso y sólo se da a clientes que pueden pagarlo. De ahí que la morosidad sea baja.

El modelo de Caixa d'Enginyers se apoya mucho en el boca-oreja, lo que ha permitido a la entidad captar a muchos clientes de fuera del colectivo de ingenieros. La entidad es pequeña, con unos activos de más de 1.700 millones de euros (la menor caja catalana, Unnim, cuenta casi con 30.000 millones) pero precisamente esa es una de sus fortalezas. Los expertos creen que en la nueva era financiera que se abre con la reestructuración y recapitalización sólo sobrevivirán las entidades de un tamaño medio o grande o las "micro", que es el espacio que ocupa Caixa d'Enginyers y que, además, es una cooperativa, con lo que cumple con los nuevos requerimientos del Banco de España sobre estructura societaria.

ria. Esta semana el supervisor dijo que la entidad cumplía con los mínimos de solvencia que además estaban en su caso en la banda baja, el 8%, lo mismo que los bancos. "El modelo cooperativo es uno de los grandes déficits que ha tenido el país", dice. Vista la buena solvencia que tienen las entidades como esta se demuestra que es un modelo "que podían haber explotado más las cajas de ahorro", añade. Precisamente sobre ese nuevo modelo hacia el que deben caminar las cajas Cavallé piensa que "deben ser las cajas por sí mismas las que lleven adelante

la transformación". No obstante, la Caixa d'Enginyers no está exenta de riesgos. Joan Cavallé, cuando tomó las riendas en el 2005, tuvo que hacer frente a un agujero de siete millones de euros en una caja que ganaba tres y que había provocado un solo empleado en una oficina, algo que está perfectamente resuelto.

Cavallé llegó proveniente de Bankpyme, donde pasó por casi todas las áreas del banco. "Estuve 22 años en Bankpyme de la mano de Josep Jané. Comencé en el servicio de estudios, donde estábamos cuatro economistas", recuerda Cavallé con nostalgia. El casi todas las áreas es porque en Bankpyme no trabajó en el área comercial. "Cuando me pidieron que me incorporara a la caja fue en el área comercial. Me gustó el reto precisamente porque era la única cosa que me quedaba por hacer en el negocio bancario".

Desde el primer momento, Cavallé impuso su estilo en la gestión de la entidad y consiguió un crecimiento notable en el último lustro. Pero además, el director general impuso también su estilo a su equipo directi-

"El modelo cooperativo es uno de los grandes déficits que ha tenido el país", asegura Cavallé

vo también desde el primer día, un estilo que se basa en la austeridad y la funcionalidad. "El día que tenemos comité de dirección comemos todos una *bocata* de jamón para ir rápido y no perder tiempo". Y es que el director general quiere aprovechar el tiempo para su vida personal. "Voy en moto porque si no no puedo jugar al tenis al mediodía. Intento echar un partido dos veces por semana. Y para no perder tiempo, el día que juego sólo como una manzana", explica Joan Cavallé.

El director general nació en 1956 y tiene dos hijos: una de 30 y otro de 13. "La ventaja de que se lleven tantos años es que me ha permitido disfrutar de cada uno de ellos a dos edades muy distintas". Para él, la familia es lo más importante y reconoce que su prioridad es disfrutar con ella mientras su mujer le ayuda a tratar a los pacientes financieros. ●



GUSI BÉJER



LEA EN www.lavanguardia.es/economia
LAS RESPUESTAS DE LOS ENTREVISTADOS
PARA EL INFORME "LOS DIRECTIVOS CATALANES ANTE LA COMPLEJIDAD" DE KPMG

TECPESA

Apertura de una filial en Oriente Medio

El grupo Tecpesa, con sede en Barcelona, acaba de abrir una filial en Oriente Medio, en concreto en el emirato de Ras Al Jaimah, para prestar servicios a los operadores gasistas y petroleros de la zona. No sólo se ha abierto una oficina, sino también un centro técnico con maquinaria para atender trabajos urgentes. / Redacción

BMN

Primera reunión de los 300 directivos

BMN, el banco formado por la integración de Caja Murcia, Caixa Penedès, Caja Granada y Sa Nostra, celebró ayer en Mallorca su primera convención de directivos. Se reunieron los 300 altos cargos, encabezados por el presidente Carlos Egea, para consolidar la cultura corporativa y avanzar en la mejora de la eficiencia y de la productividad por oficina. / Redacción

GALETES TRIAS

Nuevas líneas de dulces saciantes y energéticos

Galetes Trias, de Santa Coloma de Farners, ha desarrollado dos nuevas líneas de productos saciantes y energéticos, que comercializará bajo el nombre Triabé. La empresa, que ha contado con el apoyo de AcciÓ, amplía así su gama para hacer frente a las nuevas demandas del mercado. Dirigida por Joaquim Trias, la compañía terminó el 2010 con una cifra de negocio de unos cuatro millones. / Redacción



Joaquim Trias

WOLTERS KLUWER

Compra de la catalana SIE con 8.500 clientes

Wolters Kluwer España, especializada en servicios de información, formación y software para profesionales, ha cerrado la compra de SIE, empresa catalana de servicios de planificación y gestión de recursos para pymes. SIE, fundada hace 20 años, cuenta con 8.500 clientes con una red de 150 distribuidores. / Redacción

NUEVO CLASIFICADOS
MÁS CLASIFICADOS QUE NUNCA

MÁS ORDENADO

Motor Empleo Inmobiliaria Diversos



El nuevo suplemento de bienestar de LA VANGUARDIA



Casa en venta Cardedeu centro

Casa: 245 m² / Parcela: 800 m²
Anexo para invitados, vestuario y gimnasio: 100 m²
Piscina: 33 m²
Tel. 93.218.09.51

Cada mes, gratis con
LAVANGUARDIA
Gente con opinión. Gente de Vanguardia
www.lavanguardia.es

salud & vida



CUPONES DE PROMOCIONES

VALE DESCUENTO

2ª entrega

Sábado 12

o domingo 13

9,95€

LAVANGUARDIA

Vale descuento

Novena entrega

Caeillo salsas

Domingo 13

1,50€

LAVANGUARDIA