

LA OPINIÓ DEL SECTOR

'El impago se concentra en las hipotecas'

El incremento del paro y el crecimiento negativo son los rasgos que harán de 2009 un año aún más duro, según Moral

RAFEL VILLA | TARRAGONA

El incremento del paro es uno de los factores que más negativamente están afectando sobre la economía familiar y el consumo, y aún lo hará de manera más acentuada durante el próximo año, según señala el director general adjunto de Caixa Tarragona, Miguel Ángel Moral. «Cuanto más paro, menos capacidad de pago tiene el consumidor» y por tanto menos posibilidades de acceder a nuevos créditos o incluso de responder a los ya establecidos.

La caída del sector inmobiliario no preocupa a Caixa Tarragona por lo que respecta a la situación de los grandes promotores, ya que según Moral el negocio de esta entidad está más orientado a satisfacer las necesidades de los particulares y las pymes. «La parte más importante de préstamos

son hipotecas destinadas a la vivienda, y además de tipo popular», indica Moral.

Sin embargo, una parte de los clientes que tienen suscrita una hipoteca está pasando por un mal momento, especialmente si se han quedado sin trabajo. Esto puede derivar en un impago de la hipoteca durante meses y cuando esto sucede «más allá de lo previsto» Caixa Tarragona «ha tenido que actuar conforme a la ley», ejecutando la cláusula de garantía y por tanto quedándose con la vivienda hipotecada. Esta situación seguirá produciéndose en el próximo año, en la medida en que siga creciendo la tasa de paro.

El impago que tiene Caixa Tarragona «está muy concentrado en el sector hipotecario», afirma Gracia, mientras que las tarjetas y el crédito al consumo tienen un peso muy reducido.

El director general adjunto de Caixa Tarragona cree que la situación económica será «más dura en todos los aspectos» el próximo año, sobre todo en la primera parte del ejercicio, en la que se prevé un crecimiento económico negativo y el aumento del paro. Este pesimismo, indica Moral, sirve a la entidad financiera para dotarse de cojines para utilizarlos en caso necesario.

Sin problemas de liquidez. En este sentido, Moral indica que la política de la caja en tiempos de bonanza le ha permitido no tener problemas de liquidez, «ni los tendremos en el peor de los casos». Por eso, aunque la entidad tarraconense participó en la subasta de capital convocada por el Gobierno hace escasas semanas, lo hizo con una oferta por debajo de la que finalmente se marcó, por lo que fue rechazada. «Es-



El director general adjunto de Caixa Tarragona afirma que la entidad actúa con prevención ante posibles tiempos difíciles. FOTO: LLUIS MILIAN

to demuestra que no nos falta liquidez, porque entonces habríamos acudido a la subasta a cualquier precio», afirma Moral. Lo mismo sucede en el caso de los avales públicos, que sólo se utilizarán si las condiciones son las adecuadas.

Respecto a la guerra de pasivos, Caixa Tarragona ha manifestado su voluntad de no entrar en ella de una forma muy activa, también justificándose en que «no precisamos liquidez». Por eso, la preocupación de la caja en este ámbito se centra únicamente en que

otras entidades con políticas más agresivas puedan robarle clientes. En este caso, y si se trata de clientes fidelizados y con una relación intensa, Caixa Tarragona «podría igualar la oferta».

Miguel Ángel Moral reconoce que ha caído mucho la inversión crediticia, «pero no por deseo de Caixa Tarragona» sino porque existe una menor demanda (hay más retenciones ante las grandes inversiones) y porque es difícil encontrar préstamos con la calidad adecuada.

'Parecía que se quebraba todo cuando se hundió Lehman'

R.V. | TARRAGONA

Josep Maria Nolla, director de banca privada de La Caixa en Tarragona, se muestra muy precavido cuando se le pregunta cualquier previsión sobre el futuro de la crisis financiera en particular y la crisis económica en general. Según específica, dependerá de como evolucione la economía internacional y la inflación, con

un mantenimiento de los precios bajos. «Desde todas partes se están tomando medidas para que la situación se pueda normalizar, desde bajadas de los tipos hasta el fomento de la inversión en infraestructuras de forma que el presupuesto en actuaciones públicas sustituya al sector privado».

Nolla subraya la fortaleza del sistema financiero español, que ha aguantado el cha-

parrón sin graves consecuencias hasta el momento. En todo caso, parece que se ha superado lo peor. «Cuando se hundió Lehman Brothers parecía que tenía que quebrar todo el sistema. Pero, mientras en Europa algunos gobiernos tuvieron que aportar ayuda estatal a sus bancos, en España no fue necesario», indica.

«La actuación de la Unión Europea en esta crisis ha sido

muy adecuada», señala Nolla, recordando que el gobierno de Estados Unidos, tras unas primeras medidas un tanto erráticas, acabó por adoptar la línea que inicialmente había impuesto Gordon Brown en Gran Bretaña y que posteriormente había copiado la UE.

El recorte en los tipos de interés practicado por el Banco Central Europeo ayudará a dar liquidez al mercado como cualquier medida aplicada a reducir el precio del dinero, pero según Nolla su efecto ya estaba descontado en las Bolsas, que además en parámetros de futuro apuestan por un precio cercano al 2%.



Josep Maria Nolla, de Banca Privada de La Caixa. FOTO: DT

Club GCD, un servei postventa

GCD arrenca amb la creació del que s'anomenarà Club GCD. Es tracta d'un servei postventa que consisteix bàsicament en que les empreses que pertanyin a aquest, obtindran una sèrie de beneficis, mitjançant mètodes de màrqueting diversos. Per tant, el Club GCD consisteix en una agrupació de diferents sectors professionals que agrupades tindran l'oportunitat de compartir clients i avantatges directes. L'objectiu principal d'aquesta formació és fer créixer la marca de les empre-

ses pertanyents a la mateixa amb una presència constant davant el públic, proporcionant publicitat gratuïta des de diferents àmbits: la pàgina web de GCD, i als diferents establiments col·laboradors. Un altre dels objectius és oferir la possibilitat de conèixer i crear un vincle entre tots els membres del Club. Els avantatges que presenta el Club GCD és cerciorar que gràcies a les col·laboracions de totes les diverses empreses, la nostra entitat empresarial ofereix un servei postven-

da real. Per dur a terme l'aplicació pràctica d'aquesta formació, es realitzaran vals de descompte/obsequi, on cada empresa decidirà quin servei oferirà als seus clients. A més a més, es crearan unes targetes úniques (carnet club GCD) només per als propietaris de cada empresa, les quals serviran per poder gaudir de tots els avantatges de cada establiment col·laborador, sense la necessitat d'utilitzar els vals client. Per a més informació visiti la web www.grupgcd.com.



Un moment del lunch a Sirco, establiment col·laborador del Club GCD.