

ENTREVISTA DAVID GUTIÉRREZ DIRECTOR GENERAL DE CAJA RURAL DE TERUEL

“El crecimiento del negocio nos hace creer que este ejercicio podemos mejorar los resultados de 2024”

Después de 6 años al frente de la entidad, Gutiérrez afirma que han pasado de “preocuparse por variables exógenas” a “ocuparse del negocio”

Alicia Royo
Teruel

David Gutiérrez ha cumplido seis años como director general de Caja Rural de Teruel, cargo para el que fue designado por el consejo rector el 28 de agosto de 2019. A su llegada, se encontró una entidad con serios problemas derivados sobre todo de la alta morosidad, que ha sido atajada en buena medida. El pasado ejercicio, la cooperativa de crédito turolense presentó unas cuentas “históricas”, que incluían un beneficio neto que superó los 17,4 millones de euros. Ahora, la positiva evolución del negocio le llevan a asegurar que este año los resultados serán todavía mejores. De esta forma, ha podido pasar a ocuparse del negocio en lugar de preocuparse por factores exógenos, asegura.

¿Qué balance hace de sus seis años como director de Caja Rural de Teruel?

“Es bastante positivo a todos los niveles. En la parte profesional, en la caja hemos tenido una evolución totalmente positiva, avalada por los datos. Y en la parte personal, la adaptación a Teruel ha sido muy sencilla.

-Llegó en un momento realmente complicado para la entidad y poco después estalló la pandemia. ¿En qué momento se encuentra ahora?

“La situación no tiene nada que ver con la de hace seis años por diversos motivos. Ahora nos estamos ocupando del negocio mientras que antes nos estábamos preocupando por muchas variables que eran exógenas pero que afectaban al mismo, como la Covid-19 y la coyuntura que atravesaba la caja derivada de su situación anterior. La fortaleza que tiene ahora la caja a nivel financiero es evidente y, por otro lado, la coyuntura económica de estos dos últimos años ha sido muy favorable para la sociedad en general y para las entidades financieras en particular.

-El pasado ejercicio, la entidad duplicó su resultado neto hasta los 17,4 millones de euros. ¿Cuál es la previsión para este año?

“El año pasado, la caja registró unos resultados financieros

“*La coyuntura económica de estos dos últimos años ha sido muy favorable para la sociedad y para las entidades financieras*”

históricos: el margen de explotación fue de 37,8 millones de euros; el beneficio antes de impuestos, de 20,4; y el neto, de 17,4. Este ejercicio, si no ocurre nada extraordinario de aquí a final de año, que tal como está el mundo, tampoco se puede descartar, nuestra previsión es inclusive de mejorar los resultados del año pasado. Creemos que podemos mejorar el resultado final de la caja y estamos trabajando para ello. Estamos registrando crecimientos de negocio, tanto en la parte de inversión crediticia como en la de banca personal y patrimonial, en la que hemos tenido una evolución muy potente, como en la de seguros. Todo ello unido nos da pie a pensar que daremos unos resultados ligeramente superiores a los del año pasado.

-De esas cuentas de récord, ¿cuáles más destacaría?

“Además de las cifras ya señaladas, me gustaría destacar la evolución del ratio de solvencia, que ha alcanzado el 24,45 % que está en línea con el resto de cajas rurales y es de los más altos del sector financiero. Y también el año pasado alcanzamos un nivel de eficiencia realmente extraordinario, del 36,90 %, que será difícil repetir. Son cifras que corroboran el trabajo de los seis últimos años porque en 2019 eran del 17,67 % y del 55,10 %, respectivamente.

-Uno de los principales problemas con los que se encon-

tró a su llegada a la entidad fue la alta tasa de morosidad. ¿Qué momento atraviesa ahora la actividad crediticia?

“La caja venía de tasas de morosidad superiores al 18 %, lo que realmente era una brutalidad para el sistema. Hemos conseguido reducir esas tasas en casi un 70 % en este tiempo y todavía tenemos recorrido para mejorarlo, pero ya estamos en unos niveles más acordes. En cuanto a la actividad crediticia, efectivamente está habiendo demanda tanto en la parte de financiación de empresas como de particulares.

¿En qué ámbitos se centra?

“En el mercado hipotecario de la provincia se da una paradoja y es que gran parte de las compraventas se están haciendo con fondos propios. Aún así, podemos decir que prácticamente una de cada dos hipotecas que se formalizan en la provincia se está haciendo en Caja Rural de Teruel. Y las empresas también están habiendo muchísimos proyectos. El Instituto Aragonés de Fomento (IAF), con los fondos de Transición Justa, ha animado a ese tipo de inversiones y la caja, como no puede ser de otra manera, tanto en la provincia como en las oficinas que tenemos fuera, queremos ser protagonistas y estamos gestionando gran parte de esas financiaciones. La economía está viviendo un momento dulce desde el

punto de vista de los proyectos, actuales y potenciales, para la provincia.

-El hecho de que 4 de cada 10 viviendas se adquieran sin financiación, ¿significa que los turolenses son grandes ahorradores o que han desembarcado grupos de inversión?

“Yo diría que más bien lo primero. Los grandes tenedores no tienen un gran porcentaje del parque de viviendas. Lo que sí se está produciendo es que el particular está comprando como modo de inversión. No digo que no haya operaciones de grandes fondos pero realmente, si analizamos los datos al detalle, la compraventa de vivienda se está haciendo entre particulares, fundamentalmente.

-La escasez de vivienda, tanto para compra como para alquiler, ¿está frenando inversiones empresariales?

“El acceso a la vivienda y la atracción de trabajadores puede suponer un freno para proyectos generados en la propia provincia o que puedan venir de fuera. Son los dos grandes puntos que se tienen que gestionar desde lo público, fundamentalmente, porque son las administraciones las que tienen que poner las medidas. Las empresas ven que hay grandes oportunidades para generar proyectos, pero es verdad que nos podemos morir de éxito si no somos capaces de gestionar esa atracción de trabajadores y facilitar el acceso a la vivienda, tanto en compra como en alquiler.

-Frente a la concentración bancaria que continúa, ustedes se mantienen como cooperativa de crédito...

“Estamos en pleno proceso de una OPA de dos entidades bancarias de referencia en el país. Nosotros, como siempre hemos dicho, estamos al margen de ese tipo de operaciones porque somos una cooperativa de crédito y estamos dentro de un grupo, que es la Asociación de Cajas Rurales de España, donde estamos 30 y por el que nos sentimos muy respaldados. Respecto a la OPA, las entidades bancarias, en este caso dos sociedades anónimas, son propiedad de los accionistas. Cuando se inicia un proceso de este tipo,

son los accionistas los que tienen la última palabra. Las injerencias políticas no son buenas porque al final son empresas privadas, que están muy saneadas, y es el accionista el que tendrá que decidir, en base a las ofertas que se están haciendo, si acepta o no acepta y con quién quedarse.

-Caja Rural de Teruel siempre ha apoyado las reivindicaciones de infraestructuras e inversiones para la provincia, sobre todo en el medio rural. ¿Sigue siendo así?

“Gran parte de nuestras oficinas está en núcleos poblacionales de menos de 1.000 habitantes. Entonces, nos ponemos del lado de la reivindicación de to-



“*Las administraciones públicas tienen que poner medidas para atraer trabajadores y facilitar el acceso a la vivienda*”



El director general de Caja Rural de Teruel, David Gutiérrez

das las mejoras que supongan las infraestructuras, comunicaciones, etcétera, para provincias como Teruel y para nuestros hermanos de Soria, Cuenca, Palencia... Las cajas rurales somos un eje vertebrador para este tipo de provincias e indudablemente reivindicamos la mejora de las infraestructuras y también las bonificaciones fiscales para atraer trabajadores.

-¿Se sienten partícipes del desarrollo económico y social de la provincia?

-No puede ser de otra manera. La caja ha estado, está y estará siempre ahí porque nos debemos a Teruel. Tenemos oficinas fuera de la provincia y tenemos que intentar seguir crecien-

do, como es lógico, pero queremos ser partícipes y protagonistas de todo lo que se desarrolle en Teruel.

-¿Y cómo afrontan el reto de la digitalización sin perder el trato cercano?

-La caja ha desarrollado en estos seis años todas las herramientas que los clientes nos demandan porque vivimos en un mundo digital. Pero todos nuestros clientes saben que tienen dos opciones con nosotros y que eligen ellos: el canal presencial físico y el trato personal, que es nuestra señal de identidad; y el canal digital, que implica una mayor comodidad para los clientes y que el público joven demanda. Aparte, nos estamos

haciendo corresponsables de una nueva legislación, que va a entrar en vigor el 1 de enero, por la que todos los clientes que tengan facturaciones a través de terminales punto de venta van a tener que instalar el sistema Verifactu. El 16 de octubre habrá una jornada en Teruel y el 29 en Alcañiz.

-¿Han trasladado el trato personal al canal digital?

-Hace tres años pusimos en marcha el servicio de Banca Digital. Es una oficina que nace con el propósito de dar atención a todos nuestros clientes en un horario ininterrumpido de 8 de la mañana a 6 de la tarde. La evolución del departamento, que está atendido por personal propio de la casa, ha sido muy positiva y ha derivado también en la formalización de hipotecas digitales para clientes que están fuera de nuestro ámbito de actuación. El canal de WhatsApp de Caja Rural de Teruel a través del número 628282323 es atendido de forma personal por nuestros agentes con la ayuda de inteligencia artificial conversacional, que permite resolver gran parte de las consultas habituales a cualquier hora y día de la semana.

-También han puesto en marcha una oficina agraria...

-Teníamos claro que el ADN y el origen de la caja es el sector agroganadero. Iniciamos el servicio AGRO Rural de Teruel en marzo de 2023 con un técnico y dos ingenieros agrónomos y actualmente tenemos dos técnicos y cinco ingenieros agrónomos, cuatro de ellos mujeres. Es un servicio que nace por la evolución que veíamos en el sector agrario, las exigencias que iba a tener y que venían de Europa con los cuadernos de campo digitales y por el asesoramiento que precisaban nuestros clientes. El sector primario ha tenido una evolución muy brusca o muy disruptiva en el sentido de que se les aplican de un día para otro todos los procesos de digitalización, regulaciones, etcétera.

-¿Ha aumentado su clientela por este servicio?

-La verdad es que estamos muy contentos por varios motivos. Es un proyecto turolense pionero en Aragón y no hay otra oficina de ninguna entidad bancaria que dedique el 100 % de sus recursos al sector agroganadero. Se ha convertido en un referente y eso hay que ponerlo en valor. Los clientes están muy satisfechos de la atención que reciben y esta apuesta se ha traducido en que gestionamos una mayor cuota de la PAC, en concreto, el 57,02 % de los expedientes en 2025, así como de las indemnizaciones de Agroseguro. A esto le añadimos la colaboración con Saeca para financiar al sector agroganadero.

-Las inclemencias meteorológicas

“Abrimos diariamente 53 oficinas, no hemos suprimido ningún cajero y la plantilla se ha ampliado hasta las 223 personas”

lógicas han aumentado notablemente las indemnizaciones de Agroseguro en los últimos años. ¿Qué cantidades ha tramitado Caja Rural de Teruel?

-En 2024, tuvimos 622 siniestros y se indemnizó con 4,6 millones de euros y en 2023 fueron 693 siniestros con 5,6. En 2022 fueron 691 partes y 2,7 millones y en 2021, 798 y 3,04. De esto forma, hemos atendido en cuatro años más de 2.800 siniestros y repartido cerca de 16 millones de euros en indemnizaciones.

-La entidad también ha apostado por acercarse a los jóvenes...

-Los jóvenes han sido objeto de diversas acciones a través del Fondo Nuestro de Educación y Promoción (FEP), al que hemos destinado 3.775.000 euros desde 2020 y con el que hemos establecido más de 2.000 colaboraciones. Tenemos una especial sensibilidad hacia este colectivo porque entendemos que es el futuro de la provincia y de la sociedad, lo que se ha traducido en estar muy presentes en el ámbito de la educación. Pusimos en marcha hace dos años la campaña Tus sobresalientes tienen premio. Ahora, hemos conseguido establecer un convenio con el Gobierno de Aragón para poder comercializar el Carnet Joven Aragón y también el Carnet Joven Estudiante Mundial. A eso le hemos añadido una serie de servicios desde la propia caja que lo hemos englobado en lo que llamamos el programa Joven in. Podemos afirmar, sin lugar a dudas, que nuestra oferta financiera y de servicios para los jóvenes que tienen de 14 a 30 años es la más competitiva del sector financiero.

-¿Qué papel ha adquirido la banca de seguros dentro de la entidad?

-Siempre hemos defendido que el cliente que trabaja con Caja Rural de Teruel en la banca de seguros tiene una ventaja que no la tiene con ninguna otra entidad, que es poder trabajar con una marca propia, que es RGA. Pero además tenemos un acuer-

do de intermediación con las principales marcas aseguradoras del país. Esto se traduce en que el cliente que solicite una cotización del seguro que quiere, va a tener la mejor oferta disponible del mercado porque desde la caja podemos ofertar la más competitiva en precio y en coberturas. Además, hace tres años reforzamos el área de Seguros y pusimos al frente a Juan Carlos Pérez. Ahora vamos a incorporar un nuevo delegado comercial al Bajo Aragón. Esto se ha traducido en un crecimiento de forma ininterrumpida en estos cinco últimos años tanto del número de pólizas como de primas de seguros. Y cuando ha habido siniestros como Filomena, hemos puesto equipos personalizados a disposición de todos nuestros clientes. De manera agregada, la banca de seguros, la banca de empresas, la banca de particulares y la banca personal y patrimonial -con el crecimiento de los fondos de inversión-, nos ha llevado a presentar los resultados comentados.

-Mientras la gran banca ha cerrado la mitad de sus oficinas en los últimos años, ustedes han mantenido todas...

-Es verdad que hemos tenido que limitar los tiempos de atención en algunas poblaciones, pero no hemos cerrado ninguna oficina física. Abrimos diariamente 53 oficinas y no hemos suprimido ningún cajero. Hemos tenido un incremento de plantilla notable y hemos pasado de 187 a 223 personas, de los que 120 son hombres y 103, mujeres. La contratación de personal se ha focalizado en la provincia de Teruel, con gente joven, especialmente mujeres, cuyo proyecto de vida pasa por quedarse y desarrollarse profesionalmente aquí. La contratación de empleados ha venido motivada por dos tipos de necesidades, una derivada de la atención comercial, como es el servicio agropecuario en las oficinas; y otra, de la cada vez más exigente regulación y necesidades técnicas. Hemos tenido que incorporar gente con perfiles muy técnicos en las áreas jurídica y de medios para estar a la altura y hacer de la caja una entidad ultracompetitiva.

-Han anunciado la celebración del 6 al 8 de noviembre del evento Nextland en Alcañiz. ¿Cuál es su objetivo?

-Hace escasamente año y medio, formamos la Cátedra Caja Rural de Teruel dirigida por Alberto Quílez, a la que recientemente se sumó la Fundación Tévalis. Como consecuencia de esa unión, vamos a celebrar Nextland, que pretende ser un foro de encuentro en torno a la innovación tecnológica. Durante tres días, se van a llevar a cabo ponencias, conferencias, encuentros... que van a abarcar varios sectores, como el educativo, el sanitario y el empresarial.