Fidecaya en el Vallès

Por fuera, la sede de Fidecaya en Granollers, por su sencillez, pudiera parecer esa tiendecita de pueblo que mantiene, de toda la vida, algún matrimonio respetado por todos los vecinos. Una fachada a años-luz de lo que pudiera suponérsele a una entidad privada de crédito. En el interior la linealidad, los elementos funcionales daban el toque de eficacia.

Hay unos carteles, escrito con mayúsculas y rabia, firmados por el Comité de empresa, exige responsabilidades, la devolución de la totalidad de los ahorros a los clientes y el mantenimiento de los puestos de trabajo.

Y es que los ánimos están suficientemente encrespados, como para que los delegados (veintisiete en nuestra comarca), no hagan gala de sus conocimientos en el arte de la diplomacia e intenten así explicar a los airados clientes de Fidecaya que la estafa alcanzó a todos, delegados trabajadores, clientes, y pueblo en general, y poder así consolar y consolarse con este mal de muchos.

A pesar del fracaso, hay que reconocer que la idea no era nada mala, sobre todo para los que se han estado aprovechando desde los comienzos de la entidad, hace ya treinta años.

Veamos... el hombre de nuestros medios rurales, pese a la acelerada penetración de las costumbre urbanas, sigue siendo en su mayoría, un hombre desconfiado y receloso, que confiado y receloso. Deslos bancos, que no le ofrecían ningún beneficio inmediato y que le llevaba su dinero a operaciones financieras desconocidas y alejadas de su control.

Y Fidecaya entendió esto perfectamente. El panal de rica miel, estaría hecho de una nueva materia prima: el contacto directo, la confianza. Y para endulzarlo aún más, la guinda de los premios en metálico, en "sorteos realizados ante notario".

Lo siguiente ya era coser y cantar: se reclutarían una legión de hombres honestos, conocidos en su pueblo, etc. El delegado de Fidecaya, nunca era un vendedor, eso podía despertar prejuicios. Era un asesor, un hombre sencillo, abierto, que ante todo debía de explicar al posible nuevo socio de la familia Fidecaya, la mejor manera de utilizar unos ahorrillos que en casa o en el banco no hacían nada, ¡y de la manera que se depreciaba el dinero! Y claro, lo mejor era Fidecaya, se desprende de aquí, que se exigía al delegado, una cualificación, unos conocimientos financieros. No. Tres eran las condiciones que debía satisfacer un hombre para ser delegado: moralidad, que supiera explicarse y confianza en el sistema. O si lo traducimos: aceptación, capacidad para utilizar ese prestigio, y claro, ¡como no! identificación total con los objetivos de la empresa, la confianza en el "sistema", lo que es bueno para Fidecaya, es bueno para todos.

Hemos estado en las oficinas de Fidecaya, con los delegados, y aún hoy, nos

Datos de una crisis

Algunos datos generales:

* El 31 de Diciembre de 1.979, se efectúa una auditoría que revela unas pérdidas acumuladas de 2.922 millones de pesetas. Seis meses después, el 30 de junio del 80, las pérdidas se habían duplicado. No se hizo nada.

* El 5 de febrero de 1.980 la Dirección General de Seguros, que tutela la entidad, detecta irregularidades, insuficiente cobertura de reservas técnicas y déficit patrimonial. Nada se hace, sólo una resolución pidiendo el saneamiento en tres meses, posteriormente prorrogados, aunque se conocía definitivamente desde los primeros meses, el fracaso de la operación.

* El 5 de mayo de 1.980, sin la más mínima investigación se autoriza la venta al grupo de Alfaro. En agosto de este año, el fracaso está en la calle.

* 234.548 españoles, en su mayoría modestos y de zonas rurales, perjudicados. La pasividad del Gobierno, puede costar a los contribuyentes 10.000 millones de pesetas, superior al coste, en su día, del "affaire" Matesa.

Comarca al Dia, 2/10/1981, p. 3 / Col·lecció de premsa i butlletins / Arxiu Municipal de Granollers