

NOTICIAS DEL GREF 1-3-2014. 8º ANIVERSARIO.

NOTICIAS DE FORMACIÓN Y DESARROLLO.

PERSONALIZAR Y SIMPLIFICAR. Un artículo de Francisco Ivorra, Director de People Excellence en su blog, www.blogpeopleexcellence.com. En un futuro no tan inmediato las empresas de éxito llevarán entre sus cualidades aspectos tales como flexibilidad, dinamismo, inmediatez, agilidad, capacidad de respuesta. **Para preparar este cambio, los departamentos de recursos humanos deben anteponerse a este futuro (no inmediato) mediante un tratamiento más personalizado de sus profesionales.** Parece claro, que en ese futuro no gestionaremos plantillas, ni colectivos, ni grupos profesionales, **gestionaremos personas** y, por tanto, debemos pensar que las personas **deben ser tratadas de una manera coherente con sus peculiaridades y prioridades**, todo ello compatible con la estrategia de la empresa. Pero este reto implica cambios. Es prácticamente imposible aplicar políticas de formación, retribución, desarrollo, entre otras, capaces de atender a cada persona, y a todas a la vez. **Si los departamentos de recursos humanos quieren jugar un papel importante en el éxito de sus empresas deberán tender hacia criterios de personalización en su gestión.** Este hecho es fundamental para garantizar procesos de implicación y compromiso eficaz. Las empresas quieren que sus profesionales avancen en la misma dirección, pero la experiencia muestra que cada trabajador cuenta con una realidad distinta. Para salvar esta contradicción, **es básico conocer el nivel de implicación que cada trabajador desea tener y cuánto es capaz de aportar a la organización.** De esta manera, la empresa podrá ofrecer a cada trabajador la posibilidad de negociar el diseño de su carrera, tanto en el ámbito personal y profesional, consiguiendo que cada uno alcance su máximo nivel de eficiencia.

Junto a la personalización, **la simplificación** es otro de los retos de la gestión de personas. Si queremos innovar en recursos humanos, no debemos adoptar modelos complejos, confusos y opacos de gestión, sino avanzar hacia un concepto que marcará la diferencia en la gestión de personas, la simplificación, tanto en los modelos como en sus implantaciones. Estos retos deben apoyarse, inexcusablemente, en el nivel directivo, partiendo de la convicción de que un líder de una empresa excelente debe contar, entre otras cualidades, con capacidad de gestionar personas y mejorar y simplificar procesos. **Si analizamos los datos que ofrecen las encuestas, podríamos observar que, salvo casos excepcionales, el nivel de compromiso de cada trabajador con la organización está íntimamente relacionado con el directivo/responsable del que depende.** Es cierto que existen otros factores (hoy en día con un valor especial como la estabilidad en el empleo) pero estos son motivos de retención, no de compromiso y las empresas las mueven, más rápidamente, personas con compromiso.

EL ERRAR Y EL ERROR. Un artículo de Ángel Gabilondo, Catedrático de Metafísica de la UAM, en la Revista **Executive Excellence**, febrero 2014. Kant nos llama al mayor de los atrevimientos: 'Atrévete a pensar'. Los jefes siempre nos piden que pensemos..., pero dentro de un orden. ¿De verdad queremos gente arriesgada? ¿Con criterio propio, con ideas innovadoras, participativa, dispuesta a correr riesgos, que aporte propuestas en un contexto de intereses legítimos pero diferentes, que actualice permanentemente sus conocimientos...? Si es así, les animo a que lo hagan con recato, porque como detecten que lo hacen permanentemente, la vida les va a resultar un poco difícil. No está claro que siempre hayamos preferido personas con iniciativa, dispuestas a movilizar, a reclamar, a generar espacios de decisión compartida. Todos tenemos que ser más valientes. Hay que elegir entre el temor y el amor. **"Atrévete a pensar" significa ponerse permanentemente en juego, decir y hacer coincidir lo que uno dice con lo que dice uno, su palabra y su obrar.** *El artículo está íntegro en nuestra web www.gref.org, sección Artículos de Interés.*

LAS SEIS CLAVES DEL LIDERAZGO, SEGÚN UMRAN BEBA, RESPONSABLE DE RECURSOS HUMANOS DE PEPSICO EN ÁFRICA, ASIA Y ORIENTE MEDIO. Ex.24-2. Para Umran Beba, las seis claves del liderazgo son **la pasión, la determinación en la consecución de objetivos, la empatía, la capacidad de generar confianza y respeto, el apoyo a compañeros y colegas y la perseverancia.** **"También es importante estar en una compañía que tenga los valores adecuados, y si no los tiene, hay que crearlos",** reconoce

POR QUÉ LOS 'MILLENNIALS' SE VAN DE SU EMPRESA, *Emprendedores & Empleo, expansion.com.24-2.* Un artículo de Tino Fernández. Si hubiera que escoger el valor principal que preside la relación entre las jóvenes generaciones y sus empresas, éste sería la exigencia de que se les diga la verdad. La 'generación Nintendo' necesita saber que forma parte de un proyecto y sentirse valorada por su trabajo. **Los miembros de la llamada generación Nintendo necesitan confiar en sus jefes. Esto implica sentir que se les mantiene informados, que son escuchados y que pueden acudir a sus superiores cuando lo necesitan.**

DESARROLLO DE CARRERA. Un artículo de Montse Mateos y Arancha Bustillo en **E & E.1-3.** Dar carpetazo a lo conocido y apostar todo a un sueño es la decisión más difícil que puede tomar un profesional. Más aún en un momento laboral tan complicado como el que vivimos. Aún así hay valientes que decidieron dar el paso y han

triunfado en esa empresa. Analizar las causas y las consecuencias y actuar con prudencia son fundamentos para el éxito.

NOTICIAS DEL SECTOR BANCARIO

MOODY'S SÍ MARCA UN PUNTO DE INFLEXIÓN. Editorial de Expansión 24-2. Esta buena noticia va a suponer una rebaja en los costes financieros de las empresas y va a propiciar un alivio para la banca, que puede así reactivar el crédito. La agencia premia al Gobierno por haber logrado un modelo de crecimiento más sostenible, lo que, sin duda, va a tener repercusión sobre la prima de riesgo y sobre la rentabilidad del bono, que ya el viernes cerró en su nivel más bajo desde 2006. puede así reactivar el crédito. Pero no hay tiempo para la complacencia porque, no nos olvidemos, la tasa de paro sigue en niveles inaceptables y la deuda pública no para de subir.

LOS BANCOS IDENTIFICAN LAS EMPRESAS A LAS QUE ESTÁN DISPUESTAS A CAPITALIZAR. Ex.24-2. PROYECTO 'MIDAS'. La sustitución por parte de los bancos de deuda por capital en las empresas viables persigue su viabilidad futura y su posterior venta en un plazo de cinco a siete años. En el otoño de 2012 la firma N+1 presenta a Luis de Guindos la idea de un fondo de capitalización de empresas muy endeudadas. El ministro traslada al Banco de España y Hacienda la propuesta para que se estudie su instrumentación y viabilidad. Los grandes bancos se muestran receptivos a la idea, siempre y cuando se liberen provisiones ya hechas y se dé prelación a su deuda. Hacienda tiene que dar facilidades fiscales tanto en la transformación de la deuda en capital como en el momento de la venta. Guindos anuncia modificaciones legales para hacerlo posible.

SANTANDER LIGARÁ EL BONUS DE 2014 A LA SATISFACCIÓN DE SUS CLIENTES. Ex.27-2. Santander está perfilando la metodología para ponerlo en práctica. En la actualidad y para hacer este seguimiento, el grupo se sirve, entre otros, de encuestas y herramientas que le permiten conocer su posición relativa frente a sus homólogos en cada uno de sus mercados. Dispone, a su vez, de modelos de medición de voz del cliente para recoger sus percepciones sobre la red, contact center o productos. También ha desarrollado un cuadro de indicadores de gestión que relacionan la mejora de la satisfacción con los resultados. El cliente, que siempre ha sido clave en su modelo de negocio, lo es aún más si cabe desde el nombramiento de Javier Marín como consejero delegado hace diez meses. Santander ha cuantificado que un cliente satisfecho utiliza con mayor asiduidad los productos de la entidad. Además, sus saldos medios de ahorro son mayores, y presenta una probabilidad de abandono del banco mucho más baja. En 2013, el 86,8% de los clientes particulares activos de Santander estaba satisfecho, con un alza de 0,7 puntos porcentuales frente a 2012. **ONCE DIRECTIVOS EN VARIOS PAÍSES JUEGAN A LA CÁMARA OCULTA Y ATIENDEN A CLIENTES COMO SI FUERAN EMPLEADOS.** Afrontan las quejas y las solicitudes de los clientes. Ex.1-3. **SANTANDER REACTIVA LA VENTA DE FONDOS EN REINO UNIDO. Ex.26-2. PREVE SACAR A BOLSA SU FILIAL DE FONDOS PARA DAR LIQUIDEZ A SUS SOCIOS. Ex.24-2.**

BBVA REDUCIRÁ LOS COSTES DE SUS SERVICIOS CENTRALES UN 30% EN 2014. Ex.26-2. BBVA ampliará una experiencia piloto que puso en marcha en 2013, bautizada como **Proyecto Níquel**, para mejorar la eficiencia de sus servicios centrales, donde trabajan 6.000 empleados. De este modo, BBVA busca recortar sus gastos de administración (personal, otros gastos y amortizaciones). Tiene en marcha varios planes de «transformación de los servicios centrales y de las oficinas» con el fin de mejorar la eficiencia (gastos frente a ingresos, que es mejor cuanto más bajo sea). La ratio de BBVA está en el 52,3%, tras haber empeorado desde el 49,3% de 2012. Hacer el mismo negocio con menos coste es fundamental para la banca en un entorno de bajos tipos de interés (del 0,25% en la Unión Europea y del 0% al 0,25% en la Reserva Federal) y de recuperación económica aún débil (el Banco de España y el propio BBVA pronostican que España crecerá un 1% en 2014).

APOLLO CREA ALTAMIRA HOLDING PARA SU ALIANZA CON SANTANDER. Ex.24-2. Santander comunicó en enero a la CMNV la venta del 85% de Altamira al fondo norteamericano por 664 millones, con una plusvalía neta de 385 millones. Apollo ha invertido en España más de 1.000 millones en la adquisición (además de Altamira) de activos inmobiliarios de Evo Banco, a NCG; Finanmadrid, a Bankia; y Avant Card, a Bank of America. El fondo ha mostrado su predisposición a destinar otros 1.000 millones en los próximos años.

BLACKROCK Y VANGUARD ACELERAN LAS COMPRAS EN LA BANCA ESPAÑOLA. Cinco Días 27-2. Las gestoras extranjeras se han lanzado a comprar bancos españoles. Las estadounidenses BlackRock y Vanguard son las más destacadas, con una inversión de más de 6.100 millones de euros tras las compras de los últimos meses. La primera: lo ha hecho en Bankia, Santander CaixaBank, Popular, Sabadell Bankinter, según el orden de cantidad invertida. La segunda en : Santander, BBVA, CaixaBank, Popular Sabadell Bankinter. Fidelity, Harbor y Winthrop, entre otras, también se refuerzan en el sector.

BANKIA. EL FROB APROVECHA EL "RALLY" DE BANKIA Y COLOCA POR SORPRESA EL 7,5%. Ex.28-2. La institución dirigida por Antonio Carrascosa aprovecha así el rally de la acción de Bankia, que en lo que va de año se ha revalorizado un 28%, convirtiéndose en el segundo mejor valor del Ibex-35. El paquete vendido entre inversores institucionales, tiene un precio de mercado de 1.364 millones. Tras la operación el FROB conserva el 60,89%

LA BANCA RECLASIFICA 4.500 MILLONES COMO DUDOSOS ANTE EL TEST DE ESTRÉS. Cinco días 24-2. Con lo que se elevó la tasa de mora en diciembre al 13,6%, un nuevo máximo. Desde AFI consideran el alza desproporcionada para dicho mes y explican que las entidades se están cubriendo las espaldas de cara al test de estrés y redistribuyendo la provisión genérica.

LA DEMANDA DE CRÉDITO CRECE POR PRIMERA VEZ EN TRES AÑOS. Ex.27-2. Aunque se trata de una pequeña variación, es significativa porque podría marcar un cambio de tendencia. En el caso de las empresas, la mejora de la demanda se concentró en las pymes. La banca también registró en el cuarto trimestre un aumento de la demanda de hipotecas por parte de los hogares, por primera vez desde finales de 2012. A su vez, la demanda de crédito al consumo repuntó por primera vez desde principios de la crisis, debido a la mejora de la confianza de los consumidores y al incremento del gasto en bienes duraderos. De momento, la banca es moderadamente optimista: las entidades encuestadas afirman que, para este primer trimestre, prevén que las peticiones de financiación sigan aumentando por parte de las empresas y de los hogares para finalidades de consumo. En cambio, la demanda de hipotecas seguiría sin fuerza.

EL GRUPO LA CAIXA INCREMENTÓ EN UN 450% SU BENEFICIO NETO ATRIBUIDO EN 2013, CON UNAS GANANCIAS DE 744,9 MILLONES DE EUROS. Ex.1-3. El alza responde en buena parte a los resultados por operaciones financieras (ROF), que crecieron un 49%. El resultado antes de minoritarios del grupo La Caixa fue de 895 millones, de los cuales 503 millones procedieron de las ganancias de Caixa-Bank y 392 millones de los beneficios de la propia caja y del holding Critería, que agrupa las participaciones en empresas como Abertis y Gas Natural. Gracias a estos resultados, la caja podrá dotar este año 500 millones a su Obra Social.

CAIXABANK IRÁ A CASA DEL CLIENTE PARA CAPTAR 200.000 TIENDAS Y AUTÓNOMOS. Ex.28-2. CaixaBank se lanza a la conquista de los comercios, autónomos, profesionales y microempresas de menos de un millón de euros de facturación. La entidad ha diseñado un paquete de productos específicos para este colectivo, a quien ahora irá a visitar directamente a su despacho o a su tienda o taller mediante un equipo de 2.600 gestores especializados. El objetivo del banco es captar 200.000 nuevos clientes entre 2014 y 2015, lo que supone duplicar el ritmo anual de captación de este tipo de usuarios. *El resto de la noticia, describiendo cómo realiza la experiencia CaixaBank puede verse en nuestra web www.gref.org, sección Artículos de Interés.*

SABADELL ELEVARÁ EN UN 50% EL CRÉDITO A LAS EMPRESAS. Ex.26-2. Responderá a las solicitudes en 7 días. El Banco prevé conceder este año 44.000 millones al sector empresarial, 15.000 millones más que en 2013. Se calcula que, de los 15.000 millones adicionales que Sabadell concederá este año, 11.000 millones irán destinados a las pequeñas y medianas empresas (pymes) y 4.000 millones a compañías de mayor tamaño. De los 44.000 millones de nueva producción, más de 35.000 millones serán para financiar el circulante de las empresas, es decir, las necesidades a corto plazo. Esta operativa incluye líneas de descuento, confirming, factoring y financiación para las exportaciones. Otros 9.000 millones serán préstamos a medio y largo plazo para financiar inversiones productivas. Sabadell asegura que **los tipos de interés de sus créditos se adaptan a cada cliente**, de forma que son más o menos altos en función de la probabilidad de mora de la empresa, de su histórico y del sector en el que opera. Así, el abanico es muy amplio, de forma que, para un préstamo a 5 años, los precios de partida oscilan entre el 4,75% y el 11%. Asimismo, un director de oficina puede ofertar una póliza de crédito a 12 meses con un interés de entre el 3,65% y el 11%; si son líneas de descuento, el tipo se sitúa entre el 3% y el 9%, según el cliente.

LIBERBAK GANA 48 MILLONES CON LOS MÁRGENES A LA BAJA. Ex.26-2. Liberbank ganó 48 millones en 2013, frente a las pérdidas de 1.834 que registró un año antes por el saneamiento inmobiliario. En línea con el sector, sus resultados se han caracterizado por el descenso del margen financiero (afectado por la caída del crédito y los bajos tipos), el alza de las operaciones financieras, y unas elevadas exigencias de provisiones, sobre todo en el último trimestre, por la revisión de créditos impuesta por el Banco de España a todas las entidades. A futuro, sin embargo, Liberbank ve un horizonte más despejado. Todas las dinámicas de la cuenta han mejorado en el último trimestre.

KUTXABANK, CERRÓ 2013 CON UN BENEFICIO NETO CONSOLIDADO DE 108,3 MILLONES DE EUROS, UN 28,1% MÁS QUE EN 2012 Y TRAS DOTAR A PROVISIONES 470,5 MILLONES. Ex.28-2. Este beneficio neto mejora en 15 millones el bruto gracias a la aplicación de diversos créditos fiscales pendientes. El presidente de la entidad, Mario

Fernández, insistió además en que Kutxabank ha logrado “a pelo” este resultado, básicamente con el negocio bancario, sin contar como otros con ayudas públicas o con el traspaso de activos a Sareb, y sin vender negocios estratégicos. Kutxabank tiene que afrontar en los próximos 5 años una privatización a fin de que sus actuales socias BBK, Kutxa y Vital reduzcan su participación hasta el 30% y den entrada a capital privado. Para ello, antes de que termine 2014 tendrán que transformarse en fundaciones bancarias. Fernández hará en un mes sus propuestas al consejo de administración del banco, aunque ayer evitó dar detalles. En 2013, Kutxabank reforzó su solvencia, con un core capital del 12%. La tasa de mora consolidada está en el 11,16%. Su negocio se situó en 111.000 millones: los recursos de clientes se mantuvieron y cayó la inversión crediticia.

ING DIRECT SIMPLIFICA SU ESTRUCTURA EN ESPAÑA Y OPERARÁ COMO FILIAL. Cinco Día 28-2. El cambio de la filial con la que presta servicios en España no supondrá ningún cambio para los clientes de ING Directo que seguirá siendo la marca comercial. Tampoco tendrá repercusión en los profesionales del Banco.

VISA. ALMUNIA ARCHIVA EL CASO TRAS UNA REBAJA DEL 60% DE LAS COMISIONES. Cinco Días 27-2. El expediente fue archivado ayer por la Comisión europea tras llegar a un acuerdo por el que rebajará las comisiones interbancarias entre el 40% y 60% hasta situarlas en el nivel del 0,3%. La Comisión además convertido estos compromisos en vinculantes, por lo que su incumplimiento supondrá una multa automática.

EL CROWDFUNDING, OTRA FINANCIACIÓN ALTERNATIVA. El Economista. El Superlunes 24-1. Bajo este paraguas se agrupan diferentes formas de financiación cuya denominación común es la ausencia de intermediario. Sin embargo, su objetivo difiere: va desde la colaboración para proyectos de mecenazgo, esponsorización, inversión de empresas al estilo de capital riesgo, a préstamos. Un estudio de La Caixa cree que este mercado podría alcanzar una dimensión significativa en un futuro cercano. El Gobierno acaba de regularlo en el último Consejo de Ministros. En este sentido, se persigue impulsar una nueva herramienta de financiación directa de proyectos empresariales en sus fases iniciales, además de proteger a los inversores. Por ello, se fijan límites por inversor tanto por proyecto (3.000 euros) como por plataforma (6.000 euros por año).

SUPLEMENTO DE EXPANSIÓN SOBRE LATINOAMÉRICA. 27-2. **LOS GRANDES BANCOS, OBTIENEN EN TORNO A LA MITAD DE SUS BENEFICIOS EN LA REGIÓN.** Santander y BBVA obtienen en la región en torno a la mitad de sus ganancias. La aportación de todos los mercados latinoamericanos, especialmente Brasil y México, ha sido clave para sostener sus márgenes y sus cuentas de resultados. También ha permitido a Santander y BBVA mantener relativamente estable la retribución a 4,3 millones de accionistas, aunque se haya abonado mayoritariamente en títulos. **Mapfre**, la mayor aseguradora española, recibe de América Latina el 37% de su volumen de primas. El año pasado captó en la zona 9.268 millones de euros. **Sanitas** acaba de cerrar con éxito la opa que lanzó sobre Cruz Blanca Salud con una inversión de 250 millones. **Mutua Madrileña** también ha anunciado su desarrollo en América Latina. **Cesce** también está presente en siete países de América Latina.

UN MANÁ DE INVERSIONES EN BANCOS Y EMPRESAS ESPAÑOLAS. MEJORA DE LA CONFIANZA Grupos empresariales latinoamericanos y grandes fortunas de la región han protagonizado una batería de inversiones en España en el último año, al calor de la recuperación económica. **JUAN CARLOS ESCOTET** de **Banesco**, el grupo venezolano que preside Juan Carlos Escotet, es el **nuevo propietario de NCG**. **JAIME GILINSKI**, el financiero colombiano ha invertido 250 millones en **Sabadell** para hacerse con un 5% del banco. **ANTONIO DEL VALLE** lidera el grupo de inversores mexicanos que han suscrito una alianza estratégica con **Popular**.

NOTICIAS DEL SECTOR SEGUROS

MAPFRE. Bankia vendió seguros de MAPFRE por 481 millones en 2013, un 25% menos que en 2012. Ex.24-2. **Mapfre y Bankia son socios estratégicos en seguros y acaban de reordenar su alianza en bancaseguros.** Mapfre tiene también acuerdos de distribución con Catalunya Banc, Bankinter, CCM y Unión Duero. En total, el canal bancario aportó a la entidad 1.147 millones en seguros de vida, un 20% menos que en 2012. Mapfre vio recortado un 2% el número de sus oficinas de bancaseguros al situarlo a finales del año pasado en 3.273, con una disminución anual de 53 puntos de venta. Cuenta con una red de 6.452 sucursales en España y Portugal que se elevan a 14.322 en todo el mundo, de las que 5.503 son oficinas de bancaseguros fuera de España.

ENTREVISTA A ANTONIO MORERA, PRESIDENTE DEL GRUPO MORERA & VALLEJO. Cinco Días 24-2. Morera & Vallejo es una Correduría de Seguros creada y consolidada en España con una importante proyección internacional. Morera & Vallejo, a su vez, es fundadora de la mayor red de corredurías de seguros de España a través de Multibrokers Internacional (MBI), una entidad que se encuentra presente en todo el territorio español, así como en Europa y América. **-¿Qué tipo de seguros distribuyen bajo este esquema?.-** Somos líderes en seguro de **caución**, y

en responsabilidad civil profesional. Tenemos grandes colectivos asegurados, como los aparejadores y los arquitectos. Conseguimos que pagaran la mitad de lo que pagaban en primas. **-¿Qué objetivos estratégicos se han marcado?** Estamos valorando comprar o fundar una compañía en países latinoamericanos para acelerar nuestro crecimiento. Tenemos la aspiración de escalar en el ranking de aseguradoras de no vida hasta formar parte de las 20 mayores del mercado español.

MUTUA MADRILEÑA QUIERE CONVERTIR SU GESTORA EN LA JOYA DE LA CORONA. Cinco Días 26-2. La aseguradora quiere convertir **Mutuactivos** en una de las palancas del crecimiento del grupo en los próximos años. Por otra parte, uno de los buques insignia de la Mutua es **Mutuafondo**, un fondo de renta variable lanzado hace cinco años que, en este periodo ha logrado acumular una rentabilidad del 100% a pesar de las turbulencias que han atravesado los mercados financieros estos años.

¿QUÉ PASARÁ CON CASER? Cinco Días 27-2. La aseguradora espera el aludo sobre su alianza con NCG Banco para terminar de definir su tamaño, su accionariado y el horizonte de su actividad. La firma potencia la venta vía corredores para compensar la pérdida de red. **"El problema es que hasta que no terminen de rehacerse todas las alianzas de bancaseguros no se sabrá qué es Caser, y no se puede afrontar su venta", explica un experto español de operaciones corporativas.**

CATALANA OCCIDENTE GANÓ 221 MILLONES EL PASADO AÑO, UN 10,5% MÁS Ex.28-2. El volumen de negocio alcanzó los 3.201 millones, un 0,8% más. La facturación aumentó un 4,6%, hasta los 1.687 millones, gracias a la evolución favorable del ramo de vida ahorro. Estas cuentas muestran una buena adaptación a un entorno de debilidad económica en España y gran competencia. El consejo ha propuesto aumentar un 4% el dividendo con cargo a 2013, hasta 0,5924 euros por acción.

LA BOLSA. LA SESIÓN DE AYER. El Ibex gana un 2% en febrero pese a las dudas de los grandes valores. El índice cayó ayer, pero salva la semana con un alza del 0,43%, hasta 10.114 puntos. Una oleada de cuentas empresariales decepcionantes descolgó ayer a la Bolsa española del rebote de Europa. El euro superó ayer la barrera de los 1,38 dólares, situándose en su nivel más alto desde noviembre de 2011. **Dime cuánto dinero ahorras y te duré dónde invertir. Expansión del Inversor. 1-3.**

COYUNTURA NACIONAL

DEL DEBATE SOBRE EL ESTADO DE LA NACIÓN. Ex.26-2. EL PIB CRECERÁ EL 1% ESTE AÑO Y UN 1,5% EN 2015. NUEVA REFORMA DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL. El Ejecutivo quiere poner en marcha "una reforma integral" de la formación profesional. Más allá de la Fundación Tripartita y la patronal y los sindicatos, el Gobierno quiere dar participación al sector privado, "con los principios de transparencia y libre competencia". **EL PIB CRECE UNA DÉCIMA MENOS EN EL CUARTO TRIMESTRE POR LOS RECORTES.** Ex.28-2. El consumo de los hogares sube un 0,5% y las exportaciones un 0,8%, pero el gasto de las administraciones se desploma un 3,9%. **EL IPC DE FEBRERO FUE DEL -0,1%.** Los expertos confían en que el IPC negativo sea una cuestión puntual y se corrija. Ex.1-3.

CONSEJO DE MINISTROS. NUEVE MEDIDAS PARA FINANCIAR LAS PYMES. Ex.1-3. Impulso al crédito: Preaviso de los bancos a pymes. Mejor regulación de las Sociedades de Garantía Recíproca. Marco jurídico más eficaz. Flexibilidad para las titulizaciones. Impulso al Mercado Alternativo. Quitar límites a las obligaciones. Normativa sobre el 'crowdfunding'. Se crea el capital riesgo-Pyme. Convertir deudas en capital.

COYUNTURA INTERNACIONAL

REHN ELEVA LA PREVISIÓN DE PIB DE ESPAÑA PERO VE DIFÍCIL BAJAR IMPUESTOS. Ex.26-2. La Comisión Europea duplica su proyección de crecimiento de PIB para España en 2014, vaticina que se cumplirá el déficit en 2014, pero pide más ajustes para 2015.

EL EURO SE ANTICIPA AL BCE CON MÁXIMOS DEL AÑO FRENTE AL DÓLAR. Expansión.com.28-2. La cotización del euro ha superado por primera vez en 2014 el nivel de los 1,38 dólares. Las subidas se han acelerado nada más conocerse que el IPC de la eurozona se ha situado por encima de lo esperado, un dato que reduce las presiones deflacionistas sobre el BCE.

NOMBRES PROPIOS

MICHEL BARNIER. Comisario Europeo de Mercado Interior y Servicios: "Hay que prohibir la banca usar tu dinero para especular". "No podemos decir que no habrá más crisis, siempre habrá especulación y burbujas, pero podemos anticiparnos". Cinco Días 1 y 2-3.

JAIME ECHEGOYEN. Nuevo Consejero Delegado de SAREB. Tiene por misión dar un giro a la estrategia del `banco malo`. Ocupó el mismo puesto en Barclays España y antes en Bankinter. Sus colaboradores destacan su brillantez, su sencillez, su cercanía y su capacidad de trabajo. Su reto: gestionar un equipo proveniente de diferentes entidades, y, por lo tanto, de culturas.

SUGERENCIAS

NUEVO ENTORNO, NUEVA BANCA. Un artículo de Ana Rubio González, Economista Jefe de Sistemas Financieros. BBVA Research. Expansión 28-2. Tras seis años de crisis financiera internacional, el mundo en que vivimos ya no es el que era. Todos los agentes económicos son ahora más conscientes de que los mercados pueden fallar, de que las grandes entidades pueden hundirse, y de que los riesgos existen y pueden materializarse. El sistema bancario español no es ajeno a estas tendencias y tendrá que afrontar un nuevo entorno, en el que las condiciones no serán tan benignas como lo eran antes de la crisis ni tan extremas como lo son en la actualidad. **¿Cómo será entonces la banca del futuro? La respuesta con el artículo íntegro, en nuestra web www.gref.org sección Artículos de Interés.**

NOTICIAS DE LOS ASOCIADOS COPORTATIVOS

MONTANER & ASOCIADOS nos manda su reto para el mes de marzo: "Conócete". "Si todos hiciéramos lo que somos capaces de hacer, quedaríamos asombrados" (Thomas Edison)

CONGRESOS, CURSOS Y SEMINARIOS

AFI. RIESGO DE CONTRAPARTE, CVA, CAPITAL REGULADORIO POR CVA (BASILEA III) Y RIESGO DE MERCADO. ENFOQUE PRÁCTICO. 21, 22, 28 y 29 de marzo de 2014. 16 horas presenciales (también puede seguirse en curso en remoto a través del sistema WebEx).

FEF. FINANZAS PARA NO FINANCIEROS: Curso de 20 horas de formación presencial estructurado en 5 sesiones. Febrero: 20 y 27. Marzo: 6, 13 y 20 De 18 a 22 h

CEGOS. 1.- GESTIÓN DE PROYECTOS: LAS MEJORES PRÁCTICAS

<http://www.cegos.es/curso/Formacion-gestion-de-proyectos-las-mejores-practicas>. En Madrid: 10-11 de marzo + 40 horas de formación online. Horario: primer día de 9:30 a 18:00; segundo día de 9:00 a 17:30. **2.- GESTIÓN DE PERSONAS POR COMPETENCIAS.** <http://www.cegos.es/curso/Formacion-la-gestion-de-personas-por-competencias> En Madrid: 10-11 de marzo. Horario: primer día de 9:30 a 18:00; segundo día de 9:00 a 17:30. **3.-ANIMAR E INTEGRAR UN EQUIPO DE PROYECTO.** <http://www.cegos.es/curso/Formacion-animar-e-integrar-un-equipo-de-proyecto>. En Madrid: 26-27 de marzo. Horario: primer día de 9:30 a 18:00; segundo día de 9:00 a 17:30. **Info: Nazaret Rodríguez. Ejecutiva de Cuentas Formación Abierta. nrodriguez@cegos.es.**

ICEA. I CONGRESO DE RR.HH Y FORMACIÓN. ICEA organiza el I Congreso deseando sea un punto de encuentro anual para compartir experiencias, inquietudes y novedades. Se celebrará en Madrid, Museo del Traje, los días 13 y 14 de marzo, con intervenciones, entre otras, de Elvira Arango de MAPFRE; Miquel Bonet, Prof. de la UB; Mario Alonso Puig de Logra; Germán Nicolás de Hay Group; Dulce Subirats de la Mutua. Actuando de moderador Fran García Cabello del Foro de los Recursos Humanos.

ASOLFER va a impartir en Madrid un curso de **COACHING** totalmente gratuito promovidos por la ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE EMPRESAS DE CONSULTORIA. Este curso pretende dar a conocer la metodología del coaching aplicada al mundo de la empresa. El curso **comienza el lunes 3 de marzo** y termina el 19, se impartirá los lunes, miércoles y viernes en horario de 15:30 a 19:30 h. Los interesados se pueden dirigir para realizar la inscripción y para pedir mayor información al email Asolfer@asolfer.es. o al tel. 917824688.

Y LA FRASE PARA LA REFLEXIÓN

CUANDO EL DÍA ESTÁ GRIS por Patricia Lanza, en el blog www.grupofinsi.com

Aunque sea un día nublado y lluvioso, es posible que estas frases aporten un poco de claridad al día. • El mayor acto de fe algunos días es simplemente levantarse y afrontar otro día. • "La felicidad no depende de quién eres o de lo que tienes, depende sólo de lo que piensas". (Dale Carnegie) • A veces es necesaria la tristeza para conocer la felicidad, el ruido para apreciar el silencio y la ausencia para valorar la presencia. • Si quieres volar debes soltar todo lo que te pesa. (Continuará)

TODA ESTA INFORMACIÓN LA TENDRÁS COLGADA EN NUESTRA WEB: www.gref.org, SECCIÓN BOLETÍN NOTICIAS DEL GREF, A PARTIR DEL LUNES. LA REDACCIÓN