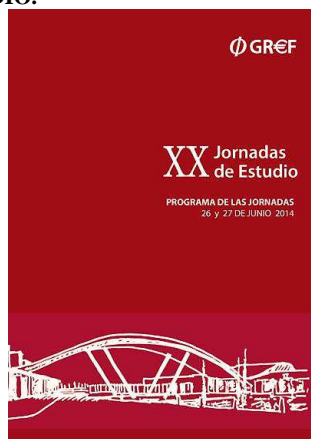


NOTICIAS DEL GREF 8º ANIVERSARIO. 28-6-2014

VIDA ASOCIATIVA

XX JORNADAS DE ESTUDIO.



Hemos celebrado las Jornadas con la asistencia de 60 asociados, 8 invitados y 4 ponentes externos, expertos en su materia. Sinceramente, y dicho con todo el pudor del mundo, han sido un éxito. Habido alguien que ha dicho, que de las mejores de la historia del GREF. Lo decimos, naturalmente, con satisfacción. Lo sentimos por los muchos compañeros que nos han escrito lamentando la ausencia por razones inaplazables de agenda. A ellos les hemos dedicado un recuerdo muy especial y para ellos colgaremos en la web las ponencias presentadas. El próximo número 44 de la Revista GREF NOTICIAS, recogerá lo tratado. **A todos, especialmente al BANCO SANTANDER, patrocinador de las Jornadas, en las personas de Carlos González Díaz, Director de Área, José Miguel Caras, Director de Formación, Margaret Díez, José M^a García y equipo del Departamento de Formación, ponentes, invitados y asistentes, nuestro más profundo agradecimiento. Y a PLUS ULTRA y a nuestros compañeros Mariano García y Silvia Merino, nuestra felicitación por haber obtenido "La F de Oro" 2014.**

NOTICIAS SOBRE FORMACIÓN Y DESARROLLO

Pedro Navarro: la implicación de un líder. Publicado en Executive Excellence nº113 junio 2014. Ingeniero industrial, es actualmente vicepresidente ejecutivo del Patronato de ESADE Business School y consejero de Renta 4 Banco y Jazztel PLC., además de ser patrono de la Fundación CEDE. En la edición Abertis del programa "Transformational Leadership" del International Center for Leadership Development, de la Fundación CEDE, fue protagonista de uno de los "Debates sobre liderazgo". Estas fueron algunas de sus reflexiones compartidas. **Consejos para el liderazgo: "Tenemos la obligación de bucear en la organización, de conocer a los subordinados, de intuir lo que necesitan y saber qué esperan de ti. Si no logras esto, no conseguirás que el equipo dé lo máximo de sí. Sed sinceros con los subordinados. Si alguien no vale para el puesto en el que está, hay que decírselo, porque sencillamente está en el lugar equivocado.** Despedir a alguien no es necesariamente malo para esa persona. Todos tenemos derecho a equivocarnos. **Hay que dar una segunda oportunidad, pero yo no creo en las terceras. Tened siempre un plan B.** Si los españoles consiguiéramos **mejorar nuestro inglés y nuestras capacidades de presentación,** seríamos uno de los mejores países en materia de consultoría. En el momento de convencer al cliente, hay que dedicarle el esfuerzo y la calidad necesarios. El contacto personal es fundamental para generar sinergias, más aún entre departamentos con intereses distintos. **Es esencial diseñar colaborativamente con el equipo cuál es la estructura de la organización.**

DIEZ ASIGNATURAS PENDIENTES DE TU CARRERA PROFESIONAL. Un artículo de Tino Fernández . Ex.28-6. Termina el curso y pensando en septiembre quizá debas plantearte recuperar algunas 'materias laborales'. Tal vez te has marcado objetivos profesionales que no has cumplido. Y aún estás a tiempo. En lo profesional, septiembre es comparable a los buenos propósitos y deseos de cambio de Año Nuevo. Quizá en este fin de curso has examinado tu carrera profesional y has descubierto algunas asignaturas pendientes que puedes recuperar. **1.- Objetivo: aumentar tu valor.** Haz una lista con tus fortalezas y debilidades y piensa en ti mismo como un producto. Haz ver públicamente todo aquello que aportas de diferente, buscando tu propia singularidad. Debes fabricar tu marca personal y tu empleabilidad en un entorno en el que cambia la forma de trabajar. Ten en cuenta la necesidad de actualizarte y la formación: es uno de los factores que pueden impulsar tu trayectoria y que aumentan tu valor, y por tanto tu retribución. Pero debes añadir a la lista la polivalencia y la

capacidad para trabajar en diferentes puestos. Sé comodín y demuestra flexibilidad funcional **2.- Desarrollar nuevas capacidades.** Se demandan personas que demuestren creatividad en la manera de obtener sus resultados y que sean muy adaptables a las nuevas situaciones. Haz cosas nuevas, diversifica, aprende de otros sectores, busca canales diferentes, importa ideas de éxito probado o créalas. **3.- ¿Y si el salario no es suficiente?** Quizá ya te has dado cuenta de que la motivación que proporciona el salario no es eterna, y de que la satisfacción de un nuevo empleo o de uno que te parece casi perfecto puede desaparecer si sólo has aceptado un puesto por el sueldo. La felicidad en el trabajo tiene que ver con la decisión de trabajar en una organización de forma comprometida. **4.- Convertir tu trabajo en el puesto deseado.** Trata de ganar control sobre lo que haces aportando ciertos toques personales. Ten en cuenta que siempre habrá algo en tu tarea que puede atraerte, de modo que puedes quedarte con los aspectos positivos. Pregunta a tu jefe cuando tengas dudas y pide feedback sobre lo que haces, cómo lo haces y qué piensan tus superiores de tu actividad profesional. **5.- Aprende a aguantar a tu jefe y a tus compañeros más insoportables.** **6.- Agradar al buen jefe(cuando tengas esa suerte) y saber venderte.** **7.- Acabar con tu complejo de que no eres indispensable.** **8.- Conseguir un ascenso a pesar de estar `teletrabajando`.** **9.- Que tu empresa no controle tu vida.** **10.- Cambiar de empleo (o inventarlo).** Trabaja tu reputación teniendo en cuenta que la relación entre empleado y empleador ya no es de por vida. Esto transforma la manera en la que entiendes tu carrera o tu profesión. Tendrás que adaptarte a la llegada de nuevos modelos de compromiso, de carrera y a la posibilidad de trabajar por proyectos, o tener en cuenta las posibilidades de empleo independiente.

EL ENTORNO DIGITAL TODAVÍA POR DESCUBRIR. E&E.28-6. El 82 % de las empresas considera que la transformación digital es relevante para su negocio, pero solo el 40% afirma no conocer las características del talento para llevarla a cabo. (...) La formación en este nuevo entorno es una asignatura pendiente: el 42% admite no contar con un plan de entrenamiento de competencias digitales; Y un 45% afirma que los programas directivos no se encuentran alineados con las necesidades de desarrollo de un futuro líder digital. Sólo el 63% de las organizaciones reconoce que entre sus empleados existe una cultura de colaboración social desarrollada por la utilización de medios digitales y herramientas colaborativas.

ESADE E IE, EN EL `TOP 5` DE LOS MÁSTERES EN FINANZAS, SEGÚN `FINANCIAL TIMES`. Ex.23-6. ESADE sube tres puestos en un año y se sitúa como segunda del ranking solo detrás de la francesa HEC de París.

COMUNICACIÓN INTERNA

"Datos, contexto y emociones. Armonizar estos tres elementos supone un reto porque van de más a menos tangibles, pero todos ellos reales. Gestionar este trípode brinda a las organizaciones grandes posibilidades de Comunicación Interna con un objetivo entrañablemente humano y económicamente sostenible". **Es una aportación generosa de Enrique Sueiro. Muchas gracias, Enrique.**

NOTICIAS DEL SECTOR BANCARIO

EL CONGRESO APRUEBA LA NUEVA LEY DE SOLVENCIA DE LA BANCA. Ex.27-6. La banca cuenta con nuevas reglas de juego. El Congreso aprobó ayer la ley de Ordenación, Supervisión y Solvencia de las entidades de crédito. Lo hizo con el respaldo único del PP. La ley está destinada fundamentalmente a transponer a la normativa española directivas comunitarias en materia de regulación bancaria. **Entre sus principales novedades,** está la inclusión de límites en la remuneración variable de los banqueros; mayores capacidades de sanción del Banco de España; regular la idoneidad e incompatibilidad de los ejecutivos del sector financiero; e introducir nuevos colchones de capital progresivos, que permiten a los supervisores exigir ratios superiores a los de la UE. Además, la ley reforma el Fondo de Garantía de Depósitos (FGD), dando entrada en su Comisión Gestora a representantes de Economía y Hacienda. La normativa también cambia la ley del mercado de valores para extender las medidas a las empresas de inversión. **Con los cambios aprobados en el Senado durante la tramitación de la ley, se retrasan cuatro meses, hasta el 31 de octubre, la obligación de la entidades de constituir un comité de nombramientos, uno de remuneraciones y otro conjunto de nombramientos y remuneraciones.** No obstante, se mantiene la fecha límite de 30 de junio para las entidades que antes de esta ley ya estuvieran obligadas. El Banco de España, la CNMV y el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (Icac) tendrán potestad para dictar normas de contabilidad y los modelos a los que deben sujetarse los estados financieros de las entidades de crédito, aunque será Economía la que fije los informes para ello.

EL FROB PERDIÓ 2.800 MILLONES EN 2013 POR LAS VENTAS DE NCG Y DEL BANCO GALLEGO. Ex.28-6. El fondo se vio lastrado por las minusvalías en NCG y Gallego y el deterioro de su participación en Catalunya Banc. Bankia y BMN suavizan las pérdidas. El fondo provisiona 668 millones por las garantías de NCG, las preferentes y Banco de Valencia.

LA BANCA CON AYUDAS HA COMPLETADO YA UN 80% DE SUS PLANES DE REESTRUCTURACIÓN. Cinco Días 25-6. El FROB celebra los "frutos" del rescate pero no prevé aún nuevas ventas de Bankia.

LOS BANCOS DE LAS CAJAS REDUCEN PROVISIONES Y GANAN UN 40% MÁS. Ex.28-6. Ganan 1.248 millones y sus provisiones caen un 87% hasta 48 millones. **Catalunya Banc** celebra hoy su Junta General de accionistas. **La entidad cerró el año pasado con un beneficio de 532 millones.** El proceso de subasta podría cerrarse antes de finalizar el próximo mes de agosto.

LOS DEPARTAMENTOS DE CRÉDITOS EXPERTOS EN DECIR 'NO'. Ex.28-6. La crisis financiera ha dado más protagonismo a los departamentos de control de riesgo. Tienen más poder, empleados y presupuesto porque su trabajo es evaluar los problemas para no caer en ellos. Esto lo escribe Expansión de EE.UU, pero creemos suponemos que debería ser de aplicación en España. El comentario es nuestro.

LA BANCA LANZA UNA OLEADA DE CAMPAÑAS SIN COMISIONES PARA FIDELIZAR A LA CLIENTELA. Ex.24-6. Bankia, Santander y BMN ponen en marcha planes de exención de comisiones para elevar la vinculación de la clientela. Tratan de potenciar la venta cruzada de productos con margen.

LOS FONDOS CRECEN HASTA JUNIO LO PREVISTO PARA TODO EL AÑO. Ex.28.6. Aumentan su volumen en 25.000 millones. Es el mayor avance desde 1998. Los fondos de Bolsa y deuda gana peso. Las gestoras del 'top 10', salvo Allianz Popular, registran crecimientos de dos dígitos en el semestre. Los mejores fondos para 'surfear' en la cresta de la Bolsa. Cinco Días 28-6. Los fondos han captado 40.000 millones en sólo 17 meses convirtiéndose en el producto estrella de la última racha bursátil. Los expertos creen que siguen siendo atractivos.

VUELVEN LAS HIPOTECAS ...CUANDO LA VIVENDA DESPIERTA. Cinco Días 28-6. La mayor predisposición de la banca a dar créditos y la mejora del empleo animarán la demanda de las casas. Santander baja el precio de su hipoteca y lo iguala a ING. Rebaja el diferencial hasta situarlo en el 1,89% igualando la oferta de la hipoteca naranja. Ex.28-6.

LA BANCA CANALIZARÁ PENSIONES PRIVADAS HACIA LOS PLANES DE AHORRO 5. Cinco Días 27-6. Los planes de ahorro 5 se van a llevar un buen bocado de dinero que los particulares destinan cada año a diferentes fórmulas de ahorro previsto. La banca cree que puede canalizar fondos que hasta ahora se destinaban a planes de pensiones al nuevo producto creado con la reforma fiscal.

BANCO SANTANDER. MOOSY'S APLAUDE LAS ÚLTIMAS OPERACIONES CORPORATIVAS. Ex.27-6. La agencia de calificación Moody's ve con buenos ojos las dos últimas operaciones corporativas anunciadas en la última semana por Santander: la venta del 50% de su negocio de custodia de valores y la compra del negocio de la financiera de consumo de GE Capital en los países nórdicos. La agencia argumenta que ambas operaciones son positivas para el perfil crediticio de Santander porque la primera le permite generar capital y reforzar su balance y la segunda diversifica los ingresos del grupo. **SANTANDER COMPRA PARTE DEL NEGOCIO DE CONSUMO DE GE MONEY BANK POR 700 MILLONES.** De esta manera se refuerza en Suecia, Noruega y Dinamarca.

BANCO POPULAR ADQUIERE EL NEGOCIO DEL CITI CON UN COSTE DE 400 MILLONES. Ex.24-6. Se queda con la división minorista. el banco español consigue un tercio más de clientes de banca personal y tarjetas. Citi obtiene una prima neta de 240 millones.

BBVA PRESENTÓ AYER EN ABU DHABI SU PRIMERA OFICINA PARA ORIENTE MEDIO, Ex.27-6. Ubicada en el centro financiero de la capital de Emiratos, desde donde pretende dar cobertura a la región.

EL PATRONATO DE LA CAIXA NOMBRA A FAINÉ PRESIDENTE. Ex.27-6. Jaume Giró, nuevo director General y Alejandro García Bragado Vicepresidente.

BANCO SABADELL-EXPANSIÓN: "TODA 'ESTAR UP' DE CALIDAD EN ESPAÑA ENCUENTRA FINANCIACIÓN. Ex.27-6. Buenas perspectivas para el acceso al crédito para las pymes españolas. Emprendedores, "business angels" y entidades coinciden en la necesidad de una cultura empresarial más favorable al riesgo.

BMN BUSCA INVERSORES PARA SALIR A BOLSA ANTES DE QUE FINALICE EL AÑO. Cinco Días 25-6. Las antiguas cajas de ahorro pretenden acelerar la entrada de inversores en su capital. Una de ellas el BMN. Esta entidad busca inversores para salir a Bolsa en el segundo semestre del año y como muy tarde pretende estar cotizando en marzo de 2015. La idea es que el FROB salga paulatinamente de su capital.

MUERE NOVAGALICIA Y NACE ABANCA, LA NUEVA MARCA DE LAS EXCAJAS GALLEGAS. Cinco Días 27-6. Tendrá 583 oficinas en Galicia y 15 en el extranjero para apoyar a las pymes. Juan Carlos Escotet, nuevo dueño de

Novagalicia, anunció ayer con todos los honores la nueva marca de la entidad gallega, Abanca. "Un nombre gallego para un banco con alma de caja", explicó Escotet. El FROB firmó el miércoles por la noche su salida de este banco, que pretende tener presencia en todo los pueblos gallegos en el futuro.

JAVIER BOTÍN COMPRA 1.000 MILONES EN FALLIDOS DE PYMES DE CAIXABANK. Ex.23-6. Caixa Bank traspasa también 70 millones al fondo D.E.Shaw. Caixa Bank tiene en marcha otra venta de fallidos de grandes empresas por valor de 1.050 millones. Una de las sociedades más activas JB Capital Markets, la sociedad de valores de Javier Botín, hijo del presidente de Santander, se ha convertido en una de las firmas más activas del mercado español durante los últimos años. El menor de los hijos de Botín está aprovechando sus contactos en Wall Street y la City londinense con grandes fondos de renta variable y oportunistas y su experiencia en el mercado español para cerrar grandes operaciones

NOTICIAS DEL SECTOR SEGUROS.

ENTREVISTA ANDRÉS ROMERO Director General de Santalucía. El ejecutivo dice que la firma negocia con Santander y Aegon para vender sus pólizas en la red del banco. Última una alianza de banca seguros en Portugal. El directivo explica que antes del estallido de la crisis y la intervención del país, el Estado portugués pagaba una subvención, "muy valorada por la sociedad" de 2.800 euros a los familiares para atender los gastos por fallecimiento. Con las exigencias de Bruselas "esta cantidad se ha rebajado hasta 1.200 euros y va a desaparecer", añade. Esta situación ha creado un espacio para la iniciativa privada que la compañía española quiere abordar de la mano de la gran banca portuguesa. Pero además, el nuevo primer ejecutivo de la compañía afirma que "el futuro de Santalucía pasa por algún acuerdo de bancaseguros en España y por eso se lo estamos ofreciendo a todos los bancos que no comercializan el seguro de decesos en su red. Estamos hablando con todo el mundo; somos la referencia en este tipo de cobertura y ofrecemos un planteamiento abierto de colaboración". La aseguradora negoció una alianza de bancaseguros con Santander en seguros generales, pero no consiguió el pacto final (que se rubricó después con Aegon). "Era un momento de gran incertidumbre, 2011, y no logramos avanzar, pero con Santander tenemos un acuerdo de colaboración que está bastante parado por el que el banco vende nuestros productos de decesos y nosotros sus hipotecas y préstamos personales". El director general de la sociedad explica que "estamos negociando con Santander para ampliarlo, contando con Aegon que no tiene seguros de decesos". El objetivo de Santalucía es ampliar la distribución de sus pólizas a la red de oficinas del banco en España ya que el acuerdo actual es sólo para los agentes financieros de Santander. En los tres últimos ejercicios, el grupo ha crecido un 7,5% en primas mientras el sector ha caído un 4,58%. El volumen de primas de la entidad fue el año pasado de 1.258 millones de euros, con lo que se sitúa en el puesto número doce del ranking con una cuota de mercado del 2,26%. La mitad de este negocio procede del seguro de decesos, mientras que vida supone el 20% y hogar, comercios y responsabilidad civil, el 30%. En el ramo de automóviles, Santalucía tiene un acuerdo con Pelayo que "nos permite ofrecer una cartera completa y competitiva". Esta situación no va a cambiar ya que, afirma Romero, "no es el momento de entrar en este negocio, tendría que ser comprando una compañía y no es el momento." En el seguro de salud "tenemos una posición muy incipiente, con 25.000 asegurados aunque es un negocio para ver si es posible alguna operación, ya que entronca bien con nuestra filosofía de servicio."

LOS PACTOS DE BANCASEGUROS SE CONSOLIDAN. Editorial de Expansión.23-6. Las compañías de seguros apuran las últimas oportunidades para tratar de lograr acuerdos de bancaseguros. En el seguro de vida, gran parte de los bancos tiene alianzas, algunas consolidadas tras años de funcionamiento. Otras tendrán que reordenarse para ajustar su estructura al nuevo mapa financiero surgido de las fusiones entre entidades financieras. En el seguro de vida quedan pocos huecos por cubrir, ya que este ramo es el que mejor se presta a la venta en las oficinas bancarias por su similitud con los productos financieros. Es en los seguros generales donde el mercado ofrece más oportunidades de alianzas, ya que existe menos tradición en la comercialización de estos productos en las oficinas bancarias. Pero la tendencia está cambiando y poco a poco aumenta la lista de acuerdos de distribución para vender este tipo de póliza.

LA BOLSA LA SESIÓN DE AYER. Las sombras sobre la economía internacional agotan el alza del Ibex. Ex.28-6. Tras cinco semanas seguidas en positivo, resta un 1,75%. Los débiles datos macroeconómicos precipitan la recogida de beneficios antes del cierre de un primer semestre muy rentable. Se quedan en los 10.959,9 puntos."No es el momento de salir corriendo, sino de aprovechar los recortes para entrar en valores sólidos, pero sin poner toda la carne en el asador" (Carmen Ramos en Expansión 28.6.)

COYUNTURA NACIONAL

EL REY DEFIENDE "EL ENTENDIMIENTO" EN SU PRIMERA VISITA A CATALUÑA. Ex.27-6. La entrega de premios de la Fundación Príncipe de Girona (FPdGi), en el marco del Fòrum Impulsa, fue ayer la primera visita de los Reyes de España fuera de la Comunidad de Madrid. La entidad de la que Felipe VI es presidente honorífico tiene el objetivo de promover la investigación, la creatividad y el desarrollo del talento de los jóvenes en distintos sectores.

CONSEJO DE MINISTROS. EL GOBIERNO REDUCE EL TECHO DEL GASTO PARA 2015 UN 3,2% A 129.060 MILLONES. Ex.28-6. Montoro atribuye la reducción del límite a la mejora del desempleo y del pago de intereses de la deuda y subraya que no significa que vaya a hacer nuevos ajustes presupuestarios.

ESPAÑA ENTRA EN EL 'TOP TEN' DE PAÍSES QUE RECIBEN MÁS INVERSIÓN EXTRANJERA. Ex.25-6. Informe de la ONU: La economía española asciende en 2013 al noveno puesto de los países que captan más flujos exteriores. En 2013 España captó del exterior casi 29.000 millones de euros, un 52% más que en 2012.

LA INFLACIÓN SE MODERA Y CRECE SÓLO UN 0,1% EN JUNIO. Ex.28-6.

COYUNTURA INTERNACIONAL

JEAN CLAUDE JUNCKER. UNA VIEJA GLORIA PARA LIDERAR LA COMISIÓN EUROPEA. Ex.28-6.. Un pragmático en Bruselas. Resucita la carrera política del ex primer ministro luxemburgués y ex jefe del Eurogrupo. Un político de centro derecha que defiende un libre mercado con excepciones sociales. Cohon-Bendit, uno de los líderes de mayo del 68 lo definió como "el más socialista de los demócratas-cristianos". Los partidos políticos europeos se habían comprometido a apoyar la lista más votada en las elecciones del 25 de mayo, de ahí su elección pese al veto de Cameron.

LIBROS

LA GUERRA DEL TALENTO de Ed Michaels, Hlen Handfield-Jones y Beth Axelrod. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces. Las ideas innovadoras y originales son la ventaja competitiva más potente de una empresa. En 1997, un estudio pionero de Mc. Kinsey identificó "la guerra del talento" como el gran reto empresarial estratégico y el impulsor crítico del rendimiento corporativo. Más tarde, cuando estalló la burbuja del punto-com y la economía se enfrió, muchos asumieron que la guerra del talento había terminado. Pero no es así. Ahora, los autores de este estudio revelan que, debido a las resistentes fuerzas económicas y sociales la guerra por el talento continuará durante a dos próximas décadas. **Agradecemos a la Editorial Ramón Areces su generosidad al regalar este libro a los asistentes a nuestras XX Jornadas de Estudio.**

NOTICIAS DE LOS ASOCIADOS CORPORATIVOS.

EFPA. IV CONGRESO. SANTIAGO DE COMPOSTELA. 9-10 DE OCTUBRE. Jueves 9: Talleres prácticos para el asesoramiento financiero Coaching para asesores: Ética para el asesor financiero. Relación entre Educación financiera y asesoramiento financiero. Viernes 10: El libro blanco de la Reforma Fiscal. Cómo afectará la MiFID II al asesoramiento y a la distribución financiera. La planificación de la jubilación ante la quiebra de las pensiones. ¿Hay vida profesional tras la reestructuración financiera?. Información y suscripciones: Verónica Martín: vmartin@efpa.es. Tel. 93-412 10 08.

AEDIPE. 48 CONGRESO INTERNACIONAL. 23 Y 24 DE OCTUBRE. KINÉPOLIS, MADRID. TRANSFORMAR LA ENERGÍA EN TALENTO. Una primera oportunidad de escuchar a Mike Walsh en su primera conferencia en España. La nueva normalidad. Transformación y organización. Internacionalización. Observatorio del Empleo. Info: www.48congresoedipe.com Tel. 91-429 28 13.

CURSOS Y SEMINARIOS

AFL. CICLO DE CONFERENCIAS que arranca el próximo día 2 de julio con Mauro Guillén, miembro de nuestro Consejo Académico y Director del Joseph H. Lauder Institute de la Universidad de Pennsylvania. Profesor de International Business and Sociology en la Wharton School of Management, Catedrático de Dirección Internacional de Empresas en la Wharton School de la Universidad de Pennsylvania, donde ocupa la Cátedra Dr. Felix Zandman. Es Catedrático de Sociología en la misma universidad. **Hablará sobre EL FUTURO DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS EN EL SIGLO XXI.** . C/ Españaoleto, 19 - 28010 Madrid Contacto 91 520 01 50/80 efa@afi.es www.efa.afi.es

Y LA FRASE PARA LA REFLEXIÓN

Nuestro compañero José Miguel Caras, Director de Formación del Banco Santander-España nos dio una magnífica lección en torno al tema del "Liderazgo inspirador: Principios y Valores". Sin perjuicio de volver sobre la conferencia de José Miguel, lo que queremos destacar en esta sección, es cómo cerró su intervención. Nos leyó la parábola de los talentos del Evangelio de San Lucas, capítulo 19, versículos 11 al 28, como símbolo de un buen liderazgo. Para recordarla, la reproducimos a continuación: Un hombre noble marchó a una tierra lejana para ser nombrado rey y volver luego. Llamó entonces a diez servidores suyos y les dio diez monedas de gran valor, diciendo: "Negociad mientras vuelvo". Y cuando volvió, nombrado rey, mandó llamar a esos servidores a los que había dado el dinero, para saber qué había ganado cada uno. El primer se presentó diciendo: "Señor, tu moneda ha producido diez monedas. Y él le dijo: "Muy bien, buen servidor, como en lo muy pequeño te has mostrado fiel, toma el poder sobre

diez ciudades". El segundo llegó diciendo: "Tu moneda Señor, ha sacado cinco monedas". Igualmente, a éste le dijo: "Tú también, ponte al mando de cinco ciudades". Y el otro llegó diciendo: "Señor, aquí tienes tu moneda, que tenía envuelta en un lienzo, pues te temía, porque eres hombre duro, que tomas lo que no pusiste y cosechas lo que no sembraste.". Él le dijo: "Por tu boca te condeno, mal servidor. ¿Sabías que soy hombre duro que tomo lo que no puse, y cosecho lo que no sembré? Pues ¿por qué no diste mi dinero al banco? Al venir, los hubiera tenido con el interés". Y dijo a los que estaban presentes: "Quitadle a éste su moneda y dádsela al que tiene diez.". Le dijeron: "Señor, ya tiene diez monedas". "Os digo que a todo el que tiene, se le dará, pero al que no tiene se le quitará hasta lo que tiene". Muchas gracias, José Miguel por tus aleccionadoras reflexiones.

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

LA REDACCIÓN