

2021, Un año de lluvia tecnológica

El año pasado, nos las prometíamos muy felices pensando, ingenuamente, que el fin de la pandemia estaba ya cerca; que el año 2021 iba a ser el año en el diéramos carpetazo a los confinamientos, los cierres de locales públicos, las mascarillas y los saludos codo con codo. ¡Qué gran equivocación! Estamos domeñando la sexta ola y ya nos están amenazando con una posible séptima, y no parece que vaya a ser la última. Al menos, los descendientes del Covid-19 no son tan agresivos. Confiamos que siga así.

El año 2021, ha sido el año de la tecnología: mejor dicho, el año en el que se ha manifestado claramente la tendencia a la aplicación de las nuevas tecnologías. De las tecnologías en todos los sectores: el comercial, el industrial, el bancario... Sobre todo, el bancario y el financiero en general. El nuevo lenguaje nos trae términos como "token", "criptoactivos", "bizum", "blockchain", "criptomonedas" "meta-verso" "Avatares" "NFTs" y muchas otras.

Pero el hecho más sorprendente que nos ha traído la pandemia es la drástica reducción del uso del dinero efectivo. Si el dinero efectivo, el emitido por el banco central, representaba, en nuestro país, el 10% del dinero total (el resto lo constituía el dinero creado por los bancos a través del crédito), en estos momentos puede estar en menos del 3%. Algunos países, como Suecia, ya han suprimido, por ley, el uso del dinero efectivo. La pregunta del millón es evidente: ¿Qué pasa si desaparece el dinero efectivo? Si todos los pagos se hacen a través de sistemas digitales, ¿en qué se diferenciaría la moneda emitida por un banco central, de una criptomoneda privada que sea estable y que pueda usarse como dinero?

Facebook, el mayor país del mundo (como lo ha calificado un diario español) con casi 2.900 millones de usuarios (china tiene "solo" tiene 1.400 millones de habitantes), tiene una moneda digital, el Deam, cuyo valor depende de una "cesta de monedas" (dólar euro yen y renminbis). Es decir, sería una criptomoneda estable y, por lo tanto, susceptible de considerarse como dinero. En este caso, ¿podría circular como tal dinero en competencia con las monedas de los bancos centrales? ¿Significaría esto que se podrían surgir sistemas financieros paralelos basados en diferentes monedas digitales? ¿Qué papel jugarían los bancos centrales? ¿Y los bancos privados?

La banca es de los sectores que más sufren las consecuencias de esta desenfrenada revolución digital, que va a obligarla a realizar cambios insospechados tanto en sus contenidos tradicionales (depósitos, créditos, inversiones, asesoramiento, seguros y...) como en la forma de ofrecerlos a su clientela. Baste decir, como muestra, que los principales competido-

res de la banca, no van a ser los miembros del sector financiero, sino que van a tener que enfrentarse a las grandes empresas tecnológicas como Google, Amazon, Facebook (Meta), Apple o Microsoft.

De ahí, nuestro interés en conocer la opinión de un experto en estas lides y por eso nos hemos dirigido a una de las personas más versadas en las nuevas tecnologías y experto en el mundo de las finanzas: Onur Genc, CEO de BBVA, de quien publicamos una interesante entrevista, que agradecemos muy sinceramente.

Las *Tertulias de Uniter* están demostrando que pueden ser un instrumento muy potente para una asociación tan dispersa como la nuestra. Las Tertulias nos permiten reunir a compañeros de toda España e, incluso, de países tan distantes como Italia o Argentina. Aunque nos quiten las mascarillas y nos permitan las reuniones presenciales, nuestra intención es mantener estas Tertulias y potenciarlas en todo lo posible, con temas y ponentes de categoría. Cuando escribimos esta editorial nos llega la noticia del fallecimiento de Manolo Sánchez del Valle y hace unos días la de Juan Manuel Albendera y la de Alberto Echevarría. Nos hacemos mayores y nos vamos quedando solos.

Queremos, especialmente, comentar la figura de Alberto Echevarría, alma del grupo 7.80. Sería una lástima que todo el esfuerzo que desarrolló Alberto durante tantos años por mantener unido, en nuestras raíces, a un grupo numeroso de compañeros de Bilbao y de toda España, se perdiera. Que esa revista entrañable, o ese blog *El 7.80* en redes sociales, o esas comidas que José Luis Nagore nos relataba con tanto detalle, se perdieran. Por eso, Uniter ha ofrecido toda su apoyo y su ayuda para que este legado que nos deja Alberto no desaparezca con él. No va a ser fácil sustituir a Alberto, pero tenemos la obligación moral de hacerlo posible. Os iremos informando.

Sólo nos queda desearos a todos que tengáis un feliz año 2022 y que el virus, de la generación que sea, nos respete al menos en los próximos doce meses. Después, ya hablaremos. ■



SUMARIO

ENTREVISTA A...

- Onur Genc

LA ASOCIACIÓN

- Memoria de actividades 2021

TRIBUNA

- El impuesto de plusvalía
- La sociedad civil quiere un referendun

RELATO

- Clase magistral 1959

TRIBUNA

- Reforma del complemento por maternidad

RELATO

- Majada

ASUNTOS LEGALES

- Hipoteca inversa

TESORERÍA

- Información económica de la asociación

NECROLÓGICAS

- Fallecidos en 2021

PENSIONES

- Pensiones

POESÍA

- Germán Echevarría

2022

Onur Genc

“Con Google, Amazon, Facebook o Apple, en vez de ignorarlos, hemos elegido interactuar con ellos como socios.”

Onur Genç ha cumplido ya más de cuatro años como consejero delegado del BBVA, puesto al que accedió con cuarenta y cuatro años, tras protagonizar una meteórica carrera profesional. Para él, la banca española tiene una gran reputación en todo el mundo, y ser consejero delegado del Banco es el reto más atractivo del sector financiero. Piensa que detrás de BBVA hay un gran proyecto de crecimiento, con objetivos muy claros y ambiciosos, que le diferencia del resto de la banca. En esta entrevista, en exclusiva para Uniter, habla de los principales desafíos a los que hoy se enfrenta el negocio bancario. . Por Paco Mora

Usted es el primer ceo de la banca española de nacionalidad no española desde el año 1857, fecha en la que se fundó el banco más antiguo de los que componen hoy el BBVA ¿Cuál fue su primera impresión ante la sociedad bancaria española y cómo calificaría la acogida que tuvo?

Antes de llegar a España, trabajé en Turquía, pero tuve también la suerte de trabajar en otros países, como en Estados Unidos, Canadá, Países Bajos o el Reino Unido. En mi experiencia, los bancos españoles son admirados y tienen una gran reputación en todo el mundo. No sólo en términos de solidez financiera y alcance global, sino también en cómo las entidades españolas están liderando el camino de la transformación de la industria a nivel mundial.

En cuanto a la acogida en España, para mí fue algo espectacular. Desde el primer momento la gente que encontré, gente en el Grupo con mucho talento, hizo que mi llegada y adaptación fueran muy fáciles.

Además del equipo, que sigo convencido que es la mayor fortaleza de este Grupo, encontré un reto increíble: ser consejero delegado de BBVA, que, en mi opinión, es el proyecto más atractivo del sector financiero, por tres razones:

En primer lugar, porque detrás de BBVA hay un gran proyecto. Un proyecto de crecimiento con objetivos muy claros y ambiciosos, que nos diferencia del resto. Además, estamos a la vanguardia y somos referentes a nivel mundial en las grandes tendencias: la transformación digital y el cambio hacia un mundo más sostenible e inclusivo.

“BBVA es líder digital de Europa y tiene la mejor app del mundo”

Segunda, porque somos un banco internacional con franquicias líderes con cuotas de mercado de doble dígito y con una rentabilidad muy superior a nuestros principales competidores locales. Esto nos ha ayudado a afrontar entornos complicados, como estos años de pandemia, manteniendo la solidez financiera de nuestros resultados.

Y, en tercer lugar, porque somos una organización con fuertes valores e impulsada por un propósito: “Poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era”.

“Esperamos pagar el mayor dividendo de los últimos diez años (31 céntimos de euro)”

La nueva competencia en el sistema bancario de las grandes empresas tecnológicas, como Google, Amazon, Facebook o Apple, es imparable y amenaza con dominar los segmentos más rentables del negocio bancario tradicional. En su opinión, ¿cuáles son los negocios bancarios más afectados por esta nueva competencia? y ¿cuál es la respuesta de la banca, y del BBVA en particular, a esta amenaza?

La entrada de estas empresas tecnológicas en el sector financiero está centrándose, sobre todo, en aquellos negocios que están más vinculados a sus actividades principales: pagos, crédito al consumo o crédito a empresas. En cierto modo, estos servicios financieros son una extensión natural de sus ecosistemas digitales, contruidos alrededor de marketplaces, redes sociales o sistemas operativos móviles. Y, por tanto, sólo ocupan una parte de todo el espectro.

En BBVA, nuestro enfoque ante estos nuevos actores está mucho más orientado a reconocer su aportación y tratar de aprender e integrarlos en nuestra propuesta de valor que a



“Garanti
BBVA es el
mejor banco
de Turquía” ·

ignorarlos. Somos conscientes de que, para competir en este nuevo entorno, es clave mejorar la experiencia digital de nuestros clientes, desarrollar nuevos servicios y funcionalidades, gracias al uso de datos e inteligencia artificial. También es clave para adquirir clientes e integrar nuestros productos en nuevos canales y ecosistemas. Por tanto, hemos elegido interactuar con ellos como socios.

En BBVA somos desde hace años un actor muy activo en el ecosistema de la innovación a través de las plataformas abiertas y también participando e invirtiendo en el capital de las *fintech*. Y, en este sentido, nos pueden aportar gran talento e ideas en aquellas partes específicas de la cadena de valor donde están más centradas.

Dicho esto, nuestra fortaleza está en factores que estas empresas no pueden replicar fácilmente como, por ejemplo, nuestra franquicia de clientes, nuestros recursos y capacidades, la confianza que da ser una institución tan fuerte y consolidada, nuestro talento y experiencia de tantos años en el sector.

“En 2021 se captaron
720.000 clientes en
España, una cifra récord” ·

La digitalización es, sin duda, la clave para el presente y el futuro de la banca. BBVA tiene una presencia destacada y exitosa en este terreno, como lo demuestra el que Forrester haya considerado durante varios años la aplicación de banca móvil del BBVA como la mejor de Europa en este terreno. ¿Cuál es el contenido de esta aplicación que la hace merecedora de ese galardón? y ¿cuál es la extensión geográfica del uso de la misma?

Forrester analiza las apps de banca móvil de los principales bancos de Europa y a nivel global. Hay dos puntos clave: la cantidad de funcionalidades que ofrece y la experiencia de cliente, fruto de un diseño muy cuidado. BBVA es líder en experiencia digital de Europa por quinto año consecutivo

- Funciones como el asesoramiento para tener una buena salud financiera, calcular la huella de carbono o agregar tu información de otros bancos, unido a la última tecnología e innovación en materia de seguridad, a través de biometría o el pago seguro con el CVV dinámico, nos diferencia de nuestros competidores. BBVA tiene una plataforma móvil que llamamos GloMo (Global Mobile), que nos permite extender esta funcionalidad y experiencia galardonadas a otros países como México, Perú, Argentina o Colombia.

Además, no sólo Forrester reconoce este esfuerzo, también nuestros propios usuarios en las tiendas de aplicaciones, Google Play y Apple App Store, ya que a cierre de 2021 valoraron a la app de BBVA como la mejor en todas las geografías anteriores. Todo ello gracias a la globalidad de BBVA.

“ Nuestra prioridad es estar muy cerca de nuestros clientes, para no dejar a nadie atrás ”

La apertura de una banca completamente digital en Italia, parece ser el regreso a Europa después de unos años de abandono. ¿Qué objetivo tiene esta apertura y qué perspectivas abre esta decisión en el desarrollo de la presencia de BBVA en Europa?

P- En BBVA estamos muy centrados en el crecimiento rentable. Prueba de ello es la cifra récord de captación de clientes de casi nueve millones en 2021, muy impulsada por el liderazgo de nuestros canales digitales.

Como siempre hemos dicho, nuestro foco está en los países donde estamos presentes. Pero también estamos invirtiendo en innovación y disrupción como facilitadores de nuestro crecimiento, entrando en mercados nuevos y atractivos. Por ejemplo, a través de inversiones selectivas en bancos digitales, como el banco digital Atom, en el Reino Unido, o Solaris, en Alemania y, recientemente, Neon, en Brasil.

Otro ejemplo es el lanzamiento de un banco puramente digital en Italia. Nuestra propuesta de valor en Italia aspira a unificar la oferta de productos y solidez de un banco tradicional con la experiencia de cliente de un jugador digital. Hemos llevado a Italia lo mejor de estos dos mundos: un banco universal digital.

Que BBVA esté presente en Italia, en un tiempo récord, ha sido posible gracias a que nos hemos apalancado en la mejor app del mundo, la de BBVA, la infraestructura tecnológica y el talento de BBVA España.

Esta nueva aventura de momento está superando nuestras expectativas, desde que se lanzó en octubre de 2021 y hasta el cierre del año 2021, logramos captar más de 25.000 clientes. Nuestro foco ahora es en la calidad del servicio y la satisfacción de nuestros clientes.

En cuanto a trasladar este modelo a otros países, no descartamos que esto suceda más adelante, pero nuestro foco ahora es Italia.

El grupo BBVA, con fuertes filiales operativas en Turquía y México y una presencia destacada en Latinoamérica, ha pasado a ser el tercer banco de España y una pieza poco relevante en el mapa bancario europeo. Si Europa sigue su proceso de integración y se allanan las presiones nacionalistas, es posible que en un futuro no lejano las operaciones de fusiones y adquisiciones se aceleren, lo cual situaría al BBVA como un objetivo deseable para los grandes bancos. ¿Seremos compradores o comprados?

En el contexto actual de recuperación económica y de aceleración de tendencias, como la digitalización y la sostenibilidad, están surgiendo numerosas oportunidades de crecimiento. En BBVA nos encontramos en una posición única para aprovecharlas gracias a nuestras fortalezas, que nos hacen ser un banco único y diferencial respecto a nuestros competidores.

En primer lugar, tenemos franquicias líderes con cuotas de mercado de doble dígito y con una rentabilidad muy superior a nuestros principales competidores locales. En segundo lugar, nuestro liderazgo en digitalización y sostenibilidad. La tercera fortaleza es la solidez de nuestros resultados financieros, que nos ha llevado a lograr en 2021 el mayor resultado recurrente de los diez últimos años, con métricas muy por encima de nuestros competidores en términos de eficiencia o rentabilidad. Y, por último, estos excelentes resultados y nuestra sólida posición de capital, nos permiten seguir invirtiendo en el crecimiento rentable de nuestro negocio e incrementar la remuneración al accionista. En este sentido, esperamos pagar el mayor dividendo por acción en efectivo de los últimos diez años, 31 céntimos de euro por acción, y también tenemos en marcha uno de los mayores programas de recompra de acciones de Europa, por importe de 3.500 millones de euros.

Estas fortalezas nos han permitido fijarnos unos objetivos a medio plazo que están entre los más ambiciosos de la industria financiera en eficiencia, rentabilidad, creación de valor para el accionista, crecimiento de clientes y financiación sostenible. Partimos de una posición inigualable para alcanzarlos y estamos convencidos de que la ejecución de nuestra estrategia nos llevará a lograrlo y a ser un banco más grande y más rentable.

Sobre las operaciones transfronterizas en Europa, la ausencia de una verdadera unión bancaria, y el escaso potencial de creación de valor a través de sinergias, nos hacen pensar que son menos probables.

El margen neto de México, Turquía y América del Sur juntos, suponen tres cuartas partes del total del Banco. Eso indica una dependencia muy fuerte de países emergentes, que, además, en 2022 y 2023 pueden sufrir con la subida de los tipos de interés en Estados Unidos y la depreciación de sus divisas con el dólar. ¿Cómo ve la evolución del margen neto en los próximos ejercicios? ¿No cree que es una estructura de negocio un poco desequilibrada?

El mayor peso de emergentes está relacionado principalmente con una inusual menor contribución de España, por los tipos de interés negativos. Una vez que los tipos se normalicen, la contribución de los países desarrollados será mayor. Para nosotros, la distribución en términos de mercados emergentes o desarrollados no es un criterio clave para asignar capital. Todas las oportunidades de inversión se analizan de forma independiente en

función de su creación de valor para nuestros accionistas.

Dicho esto, a pesar de la coyuntura actual, nuestro margen neto, ingresos menos gastos, en 2021, se ha incrementado casi un 11% respecto al año anterior. Estamos presentes en países con alto potencial de crecimiento. Prueba de ello también ha sido la recuperación de la actividad este año y el fuerte crecimiento de los préstamos, impulsado principalmente por los países emergentes. En BBVA siempre nos hemos caracterizado por la recurrencia y menor volatilidad en la generación de ingresos gracias a nuestro modelo de negocio y a esta diversificación. Somos uno de los pocos bancos de nuestro grupo de comparables europeos que nunca hemos reportado pérdidas en nuestros resultados anuales, incluso en épocas de crisis.

El año que viene esperamos que nuestros ingresos recurrentes crezcan a doble dígito, lo cual tendrá un impacto directo en la ratio de eficiencia, en nuestros gastos sobre los ingresos, donde ya tenemos una posición de liderazgo y esperamos que en 2022 siga mejorando en nuestros principales mercados. Con todo, confiamos en que la evolución del margen neto seguirá manteniendo su fortaleza.

Han dicho ustedes que, si hubiera problemas serios en Turquía, y en concreto en Garanti, el BBVA sólo se expondría a perder la inversión realizada. Esa es la aproximación legal. Sin embargo, cabe pensar que los bancos acreedores podrían exigir al banco de referencia, el BBVA, el cumplimiento de las obligaciones de su filial, y no le interesaría quedar mal. Incluso las autoridades bancarias podrían sugerir lo mismo. ¿Cuál es su opinión a este respecto?

BBVA es uno de los pocos bancos europeos que sigue una estrategia de resolución Multiple Point of Entry. Esto significa que la matriz fija las políticas generales, pero las filiales son autosuficientes y responsables en términos de liquidez y capital, sin que exista transferencia de fondos o financiación cruzada desde la matriz a las filiales o de las filiales entre sí.

Este modelo, por tanto, evita el riesgo de contagio, por lo que, en caso de que alguna de las filiales del Grupo tuviera problemas de solvencia, liquidez o de tipo operacional, el resto de filiales no se verían perjudicadas.

Una vez comentado esto, me gustaría destacar que en el caso concreto de Turquía, a pesar de la situación macroeconómica actual, se trata de un país con un gran potencial de crecimiento a largo plazo por factores como su atractivo demográfico, ser una sociedad emprendedora, tener vínculos comerciales con la UE como principal proveedor industrial para Europa y, por último, por su importancia geopolítica en un contexto global.

Conocemos muy bien Turquía y Garanti BBVA. Estamos en el país desde 2011 y somos el primer accionista desde 2015. Garanti BBVA es el mejor banco del país, con la mayor capacidad de generar beneficios antes de provisiones en comparación con sus comparables, el mayor ratio de cobertura y una sólida posición de capital muy por encima de los requerimientos mínimos. Además, ha generado unos resultados sobresalientes con una gestión prudente en un entorno complejo.

En el negocio en España, BBVA tiene menor generación típica de resultados, antes de provisiones, que la de todos nuestros competidores relevantes. En concreto, y en relación con su tamaño, presenta menor ratio que Bankinter, Kutxabank, Sabadell, Santander y Caixa Bank. Hace años, esto no era así ¿Por qué hemos perdido esa capacidad de generar resultados?

BBVA España no ha perdido capacidad de generar resultados, todo lo contrario. En 2021 hemos presentado un extraordinario beneficio atribuido de 1.581 millones de euros en España, el mayor de los últimos once años. Estos resultados representan aproximadamente el 30% del beneficio atribuido agregado del conjunto de los principales bancos españoles, muy por encima de nuestra cuota natural de negocio que se sitúa alrededor del 14%.

Estos excelentes resultados reportados en 2021, se han sustentado en una evolución diferencial de nuestros principales indicadores:

- Importante impulso de la actividad, con un crecimiento de los préstamos de un 1,7%, creciendo en prácticamente todos los segmentos, que compara con un descenso del 2,4% en el conjunto de nuestros peers.
- Incremento de nuestros ingresos recurrentes, intereses y comisiones, del 6% respecto a 2020, sustentando en el crecimiento de la actividad y en nuestra gestión proactiva de los diferenciales, que se han comportado mejor que en nuestras entidades comparables en España, y que nos ha permitido preservar nuestro margen de intereses a pesar del entorno de tipos de interés negativos.
- También destacar nuestras capacidades digitales líderes, con la mejor app según Forrester, que nos han ayudado a impulsar el crecimiento. De hecho, en 2021 hemos alcanzado la cifra récord en captación de clientes de 720.000 clientes en España. También seguimos ofreciendo soluciones innovadoras para estar más cerca de nuestros clientes y ofrecerles el mejor asesoramiento.

Estos son algunos ejemplos que ponen de manifiesto la fortaleza de nuestra franquicia en España y el potencial de cara al futuro.

“Las monedas digitales son una innovación disruptiva que evolucionará la forma en que se transfiere valor”

BBVA está demostrado que es uno de los bancos mejor preparado, en España, y quizá en el mundo, para afrontar el reto tecnológico que hoy se exige a la banca, pero hay segmentos importantes de la ciudadanía, como los de mayor edad, que por no ser capaces de usar las nuevas tecnologías quedan expulsados de esta forma de hacer banca, sin que se les dé la respuesta adecuada. ¿Qué planes tiene para afrontar este problema?

Los clientes exigen conveniencia: conveniencia es tener una variedad de canales a disposición de nuestros clientes, disponibles veinticuatro horas al día, los siete días a la semana. La conveniencia es también tener un trato cercano, personalizado. Llevamos años de profunda transformación, una transformación que no

Entrevista a Onur Genc

- sólo se ha producido en el ámbito bancario, sino en todos los sectores productivos, públicos y privados. En nuestro caso, hemos invertido muchos recursos para hacer estos canales cómodos, sencillos y accesibles a todos los clientes. Es algo de lo que nos sentimos muy orgullosos

Esta digitalización ha traído grandes ventajas. Muchos de nuestros clientes, incluido el colectivo de mayor edad, se han adaptado y han descubierto las ventajas que brinda la digitalización. Sin embargo, la adopción de estos nuevos canales no siempre es un proceso sencillo, por eso nuestra prioridad es estar muy cerca de nuestros clientes y dar el mejor servicio para no dejar a nadie atrás.

En BBVA las personas mayores son y han sido siempre un colectivo prioritario, se puso de manifiesto durante la pandemia con diferentes medidas para ellos. Contamos con un modelo de gestión remota personalizada que ofrece asesoramiento al cliente de forma constante. Es un canal muy utilizado por ellos.

También hemos puesto en marcha campañas masivas para informar y evitar fraudes a través del móvil y web, con foco especial en los colectivos que necesitan mayor asistencia. Además, el banco desarrolla programas de educación financiera, como el programa de acceso a las nuevas tecnologías y ciberseguridad.

En las últimas semanas hemos trabajado con el resto de entidades financieras, a través de la AEB, CECA y UNACC, para definir medidas que promuevan una atención más personalizada a las personas mayores o con necesidades especiales, y es una gran noticia que recientemente, el 21 de febrero pasado, hayamos firmado la actualización del Protocolo Estratégico para Reforzar el Compromiso Social y Sostenible de la Banca, donde se recogen estas medidas.

Además, en BBVA hemos ampliado los horarios de caja hasta las 14 horas en más de seiscientos oficinas, aquellas con mayor demanda de este servicio, y trabajamos en un *fast track* en ciertos servicios y en el desarrollo de una app para mayores, más sencilla, comprensible y accesible para este segmento de la población.

“La Fundación BBVA se adaptará al mapa del conocimiento actual incorporando las nuevas tecnologías y el videoarte.”

Recomprar el 10% del capital para amortizarlo da un mensaje de falta de alternativas de inversión rentables. Gusta a los mercados a corto plazo, pero quita oportunidades a medio y largo. ¿Es tan poco interesante el negocio bancario que no hay nada que comprar que valga la pena? ¿Incluyendo negocios conexos, como consumo, seguros, etcétera?

Dada nuestra sólida posición de capital, tenemos una gran opción estratégica: crecer en negocios con mayor rentabilidad y potencial y, al mismo tiempo, recomprar acciones. La recompra de nuestras acciones refleja nuestra convicción de que invertir en BBVA es una gran inversión, perfectamente compatible con

invertir en negocios de alto valor:

Nuestra convicción es que el negocio bancario es la combinación de negocios con diferentes perfiles de crecimiento y rentabilidad. Por tanto, debemos optimizar nuestro capital y tenemos un claro foco en crecer por encima de la media en aquellos negocios con mayor valor y potencial, y más rentables. Prueba de ello es cómo el fuerte crecimiento del 6,3% de los préstamos en el año se ha traducido en una mejora de nuestros indicadores de rentabilidad, alcanzando un ROTÉ del 12% en 2021.

En concreto, me gustaría destacar cuatro ámbitos para los que tenemos unos planes muy específicos y que están dando grandes resultados.

Primero los pagos, tanto en emisión como en adquisición. Por ejemplo, destacar el éxito de Openpay en América Latina, una *fintech* mexicana pionera en pagos digitales, que ofrece diferentes alternativas para que los comercios puedan incorporar los pagos electrónicos en su día a día.

Segundo, las pymes. Este es un segmento muy rentable al que queremos dar una atención diferencial. Nuestro objetivo es alcanzar y superar nuestra cuota, ofreciendo una cobertura completa gracias a nuestra capilaridad física junto con nuestras soluciones digitales.

Tercero, la banca privada y gestión de activos. Queremos aprovechar nuestra presencia internacional para ofrecer una propuesta de valor global a nuestros clientes de banca privada, especialmente en España y México.

Y, por último, el negocio de seguros, para ofrecer ventas digitales y contextualizadas, una vez más, apalancándonos en nuestra red física para vender productos de terceros.

Además, también esperamos una mayor contribución de nuestro negocio de banca corporativa y de inversión.

Todo esto sin olvidar nuestra apuesta por la innovación como palanca clave en nuestro crecimiento, con inversiones en bancos digitales como Atom Bank, en el Reino Unido; Solarisbank, en Europa; Neon, en Brasil, o nuestro desembarco en BBVA Italia y nuestra activa participación en el ecosistema *fintech* a través de nuestro fondo de inversión Propel Venture Partners.

La aparición de monedas digitales estables, puede suponer una amenaza para los bancos centrales y para su soberanía monetaria. Parece que, en el futuro, podrían surgir sistemas financieros paralelos basados en monedas digitales estables, no controladas por los bancos centrales. ¿Cree que esto es posible y, si esto ocurriera, qué papel jugarían los bancos? ¿Significaría esto el final de la banca, como hoy la entendemos?

Las monedas digitales estables, o *stablecoins*, son cada vez más relevantes, con más de cien mil millones de dólares de capitalización de mercado. El papel de los bancos es clave en la propuesta de valor de estas monedas: la estabilidad. Los bancos son los encargados de mantener en custodia los dólares o euros que respaldan a estas monedas estables.



Por otra parte, los bancos centrales están preparando propuestas para emitir sus propias monedas digitales, las *Central Bank Digital Currencies*, aunque aún están en una etapa muy temprana de su definición en la mayoría de los casos. Los bancos seríamos los intermediarios encargados de su distribución y de dar servicio a los usuarios finales.

Las monedas digitales, sean monedas estables privadas u oficiales emitidas por bancos centrales, son una innovación disruptiva, tal y como lo fueron las tarjetas de crédito o el comercio electrónico en su momento, que hará que evolucione la forma en la que se transfiere valor, buscando modelos eficientes y que a su vez favorezcan la inclusión financiera. Sus riesgos están siendo abordados en el ámbito regulatorio.

En BBVA entendemos el potencial de la tecnología *blockchain* y los activos digitales, así como las oportunidades de negocio que nos brindan. Hemos sido unos de los primeros bancos en ofrecer compraventa y custodia de activos digitales a través de nuestra filial en Suiza. Exploramos también oportunidades con entidades de dinero electrónico para emitir *stablecoins* conforme a MiCA, así como ofrecer otros servicios bancarios tradicionales a entidades de activos digitales o CASP, los *Crypto Asset Service Providers*, como los denomina la propuesta de regulación.

En este nuevo mundo de las monedas digitales, estamos convencidos de que los bancos continuarán asumiendo un rol importante en la distribución de soluciones y en la gestión de riesgos, y lo que es más importante, asesorando a nuestros clientes para que tomen las mejores decisiones en cuanto a sus finanzas.

La Fundación BBVA lleva más de treinta años impulsando la promoción del conocimiento, y su actividad es muy importante

para mejorar la reputación del Banco ¿Qué planes hay para la Fundación en un futuro inmediato?

La Fundación BBVA prevé dar continuidad y recurrencia a su modelo de actuación, consolidado a partir de ejes constantes como el medio ambiente, la salud, las ciencias básicas o la cultura, pero a la vez con capacidad de adaptarse al mapa del conocimiento actual, incorporando las nuevas tecnologías y su repercusión en la sociedad digital, o el videoarte en el caso de la creación.

El modelo de la Fundación BBVA es diferencial en el contexto español por sus convocatorias altamente competitivas y transparentes de apoyo directo a los investigadores y creadores de forma individual, con las Becas Leonardo, y de forma colectiva a través de las ayudas a equipos de investigación.

Desde el punto de vista de ejes temáticos, la Fundación BBVA es pionera y referente en nuestro país desde hace más de dos décadas en el área de medio ambiente, primero con los Premios de Conservación de la Biodiversidad, y desde 2008 con dos de las ocho categorías de los Premios Fronteras del Conocimiento que ponen el foco en los grandes retos de nuestro tiempo: el cambio climático y la conservación de la biodiversidad.

Además, y a través de distintas familias de premios reconoce el talento de jóvenes investigadores españoles en colaboración con las sociedades científicas de Física, Matemáticas, Informática y Estadística.

A ello se suma la actividad cultural en la que colabora con las principales instituciones museísticas y de ópera de nuestro país: Museo Nacional del Prado; museos Guggenheim y de Bellas Artes, en Bilbao; Fundación Miró, en Barcelona, y el Teatro Real, Gran Teatre Liceu y ABAO. ■

Memoria de actividades 2021

La publicación de nuestra revista anual hace recomendable echar la vista atrás para ver el camino recorrido y los hechos más relevantes con los que nos hemos enfrentado a lo largo de los últimos 12 meses. Por *Paulino García-Toraño*

Para comenzar respetando la cronología, la semana previa a la celebración de la Junta General de Accionistas del BBVA, el presidente y el gerente de la Asociación tuvieron el día 14-04-21 una reunión telemática con la alta dirección de Talento y Cultura, a instancias de esta última.

La reunión tenía por objeto conocer de primera mano cuál iba a ser el contenido de nuestra intervención en la Junta General del Banco. El Sr. Magro hizo un esbozo de las líneas principales de nuestra intervención centrándose principalmente en los temas de gobernanza (anteriores intervenciones en las Juntas del 2019 y 2020, independencia del Consejo y dimisión de un consejero) y la posible falta de planes de futuro del Banco en función del uso de los ingresos por la venta de Compass.

En su respuesta los convocantes nos comentan que a su juicio los miembros del Consejo tienen la necesaria independencia y capacidad para llevar adelante su cometido y que la venta del Compass es buena per se, independientemente del uso diverso que se daría a los fondos, de lo que nos avanzaron que se destinarían 3.000 millones a la compra de acciones y los 5.000 millones restantes a crecimiento orgánico y a operaciones de consolidación.

En cuanto a la participación de la Asociación en la Junta General de Accionistas del BBVA celebrada en Bilbao de forma telemática el día 20 de abril, el Sr. García-Toraño la llevó a cabo en nombre de Uniter, representando a 179 accionistas que nos delegaron más de 2 millones de acciones.

En la presentación, anunciamos nuestra votación negativa a los siguientes puntos del orden del día: punto 2 (renovación del Consejo), punto 6 (recompra de acciones, por no presentar un plan de acción con los ingresos por la venta del Compass), y puntos 7 y 13 (sobre remuneraciones al Consejo, tanto en retribución anual como en bonus en acciones del Banco).

Adicionalmente manifestamos nuestra preocupación por el desarrollo del tema Cenyt que, como vemos día tras día, va complicándose judicialmente para el Banco y para 12 de sus empleados. Tanto el texto de nuestra intervención como la respuesta de la mesa de la Junta se encuentran colgadas en la página web de la Asociación.

A mediados del mes de septiembre recibimos la invitación de la Fundación BBVA para asistir en Bilbao a la entrega de los premios Frontera del Conocimiento. Asistió en representación de Uniter el Sr. García-Toraño. Era la primera vez que Uniter recibía una invitación de este tipo.

El pasado 14 de diciembre los Sres. Magro y García-Toraño fueron invitados a un desayuno en la Vela, ciudad BBVA, de nuevo por la cúpula de la dirección de Talento y Cultura

Según nos manifestaron, la reunión no tenía otro motivo más que retomar el diálogo sobre las relaciones entre el Banco y Uniter; dentro de un entendimiento de colaboración entre ambas partes.

El Sr. Magro agradeció la invitación y mencionó algunos temas que nos

gustaría que el Banco estudiara.

1. Pensiones de viudedad: Uniter propone que en el caso de estas pensiones de importe medio/bajo (hasta 80.000 euros) se instrumente un pago anticipado de la pensión a la viuda por un período no superior a 6 meses con el fin de evitar problemas de liquidez en un período de gastos elevados por la tramitación de la herencia

2. Ponente del BBVA: se solicita al Banco que nos proponga un ponente para las Tertulias de Uniter; cuya ponencia incida en el tema de la banca versus las tecnológicas

Por su parte el Sr. García-Toraño comentó los siguientes temas:

1. Acceso al portal Senior: solicitamos el tener acceso como Uniter al portal Senior; tanto para subir documentos e informaciones de interés general como para estar informados de los temas que se vayan publicando en dicho portal

2. Calidad de servicio: nos preocupa la calidad de servicio en las oficinas, tanto por razones de reducción de personal como por los dilatados períodos de tiempo requeridos para obtener la preceptiva cita previa. Hacemos mención especial de las inadmisibles demoras en la resolución de cuestiones jurídicas: testamentarias, poderes, etc.

3. Uniter como cliente: hacemos constar la incongruencia de que una asociación de ex empleados del grupo BBVA, cuyos miembros tienen la mayoría de sus activos depositados en el Banco, no obtenga la misma condición de exención de comisiones y gastos que sus componentes

En otro orden de cosas, el año 21 nos ha permitido continuar con el programa de conferencias vía ZOOM, que habíamos iniciado en 2020 con 9 conferencias.

En 2021, organizamos 16 conferencias que comenzaron en el mes de enero en el que el Sr. González-Aller nos habló de la pobreza en el mundo hasta el pasado 13 de diciembre en el que Luis del Rivero nos habló del Mar Menor.

Por el camino, desde compañeros como Caracciolo, Hesse, Mirari Barrera y Vicente Benedito hasta ex gobernadores del Banco de España como Fernández Ordóñez y periodistas como Bieito Rubido e Iñigo de Barrón, ocuparon la tribuna para hablamos de los temas que les son propios. Las asistencias se han mantenido en niveles promedio de 60 personas. Y por supuesto, las grabaciones de las conferencias están a vuestra disposición en la pestaña videos de la página Web de la Asociación.

En cuanto al número de los asociados, en el ejercicio 2021 hemos registrado 9 altas, 12 bajas por solicitud del socio, 2 bajas por impago reiterado de la cuota y, lamentablemente, 7 compañeros fallecidos.

Y éste es el resumen de las principales actividades llevadas a cabo por la Asociación en un año en el que la pandemia ha coartado alguna de las actividades que nos gustaría haber podido desarrollar.

Esperemos que el presente año nos permita emprenderlas. ■

El impuesto de plusvalía

El Real Decreto-Ley 26/2021, de 8 de noviembre viene a adaptar el impuesto de Plusvalía a las sucesivas declaraciones de inconstitucionalidad. Como la norma no tiene efectos retroactivos, puede hacer que muchos más contribuyentes puedan librarse de pagar el impuesto y, por contra, que los ayuntamientos pierdan más recaudación de la prevista inicialmente. Por Asconsult

La nueva normativa diseñada por el Ministerio de Hacienda no tiene efectos retroactivos, y es aplicable solamente a las transmisiones de inmuebles hechas tras la entrada en vigor del cambio normativo.

Las transmisiones realizadas antes de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley tienen diferentes tratamientos;

Transmisiones realizadas pero que están pendientes de pagar la plusvalía

Todas las transmisiones, ya sea ventas, herencias o donaciones de inmuebles, realizadas antes de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley (antes del 10 de noviembre) y que todavía no han sido liquidadas, autoliquidadas o declaradas, carecen de normativa con la que calcular y exigir el impuesto a pagar. Se pueden dar diferentes situaciones, tal y como recuerda Salcedo:

1. Contribuyentes que están esperando a que el Ayuntamiento les notifique una liquidación

Son muchísimos los contribuyentes que declararon la venta o herencia de una vivienda, como les exigía la ordenanza municipal. Y aún siguen esperando a que el Ayuntamiento les notifique la liquidación. La liquidación que mande el consistorio no debería aplicar la nueva forma de cálculo, ya que la nueva normativa no tiene efectos retroactivos. Y esta liquidación tampoco podrá basarse en el método de cálculo declarado inconstitucional en la sentencia del pasado 26 de octubre.

Por tanto, cualquier liquidación que se notifique a partir del 10 de noviembre, pero que se refiera a operaciones realizadas antes de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley, deberá ser recurrida porque considera que podría ser ilegal.

2. Contribuyentes que estén en plazo de presentar su autoliquidación

Aquellos contribuyentes que están pendientes de autoliquidar el impuesto, por una venta o herencia realizada antes de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley, estarán en la misma situación. Este es el caso de muchas herencias, cuyo plazo de autoliquidación es de 6 meses, prorrogable a un año.

Al igual que ocurría con las liquidaciones, estos contribuyentes no podrán calcular el impuesto basándose en el nuevo método de cálculo ni tampoco en el antiguo método porque ha sido declarado inconstitucional. Lo mejor es autoliquidar la plusvalía municipal a cero. Y si el Ayuntamiento quiere dictar liquidación ya sea aplicando la nueva o antigua normativa, hay que recurrir la misma.



3. Contribuyentes que estén en plazo de declarar una transmisión

Aquellos contribuyentes que hayan vendido una vivienda o heredado una casa antes de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley y deban declarar dicha transmisión ante el ayuntamiento, es conveniente que lleven a cabo tal declaración. Ello, solicitando no proceda la emisión de liquidación alguna porque no se puede utilizar la nueva normativa, por no tener efectos retroactivos, ni tampoco la declarada inconstitucional, que desaparecerá definitivamente en el momento en que se publique la sentencia en el BOE.

En caso de que el Ayuntamiento decida liquidar hay que recurrir dicha liquidación.

4. Contribuyentes que no declararon el impuesto, o no presentaron la autoliquidación

Los contribuyentes que no declararon en su momento el impuesto también podrán librarse del pago del mismo. La Administración puede comprobar el incumplimiento de tal obligación, notificando la liquidación tributaria que proceda. Sin embargo, tratándose de hechos imposables a la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 26/2021, nos encontramos con transmisiones que no podrán ser liquidadas conforme a la nueva normativa. Ni tampoco, por la declaración de inconstitucionalidad, aplicando la normativa vigente en la fecha en que se produjo la transmisión, por tanto, se podrá recurrir la liquidación que se dicte, para evitar pagar la plusvalía municipal.

Las operaciones que podrían evitar el pago de la plusvalía municipal serían en definitiva las que transmitieron un inmueble a partir del 26 de octubre, fecha en que se dictó la sentencia del Constitucional, y hasta la entrada en vigor del Real Decreto-Ley, sino también a todas las transmisiones que, a la fecha de entrada en vigor de esta última norma, no hayan sido liquidadas, autoliquidadas, o declaradas. ■

La sociedad civil quiere un referendun

Soy un demócrata convencido. Creo que la democracia es el mejor sistema que puede tener una sociedad para gobernarse. Representa la esencia de la participación de los ciudadanos en las cosas de todos, y para ello, para consagrar esa participación, lo primero es aceptar las reglas de juego que nos lo permiten. Discrepar es posible, y puede llegar a ser deseable, pero siempre desde la ineludible asunción de los principios que informan la constitución de cada Estado y que se constituye en el límite al alcance de esas propias reglas de juego. *Por Vicente Benedito Francés*

En nuestro caso, la Constitución de 1978 surge de un Estado que venía de todo tipo de carencias democráticas. En aquellas Cortes constituyentes, la voluntad de los partidos políticos estaba presidida por una suerte de voluntarismo artificial, fruto de la necesidad de consensos en todos los ámbitos de la reforma y, muy en particular, de la distribución territorial del Estado.

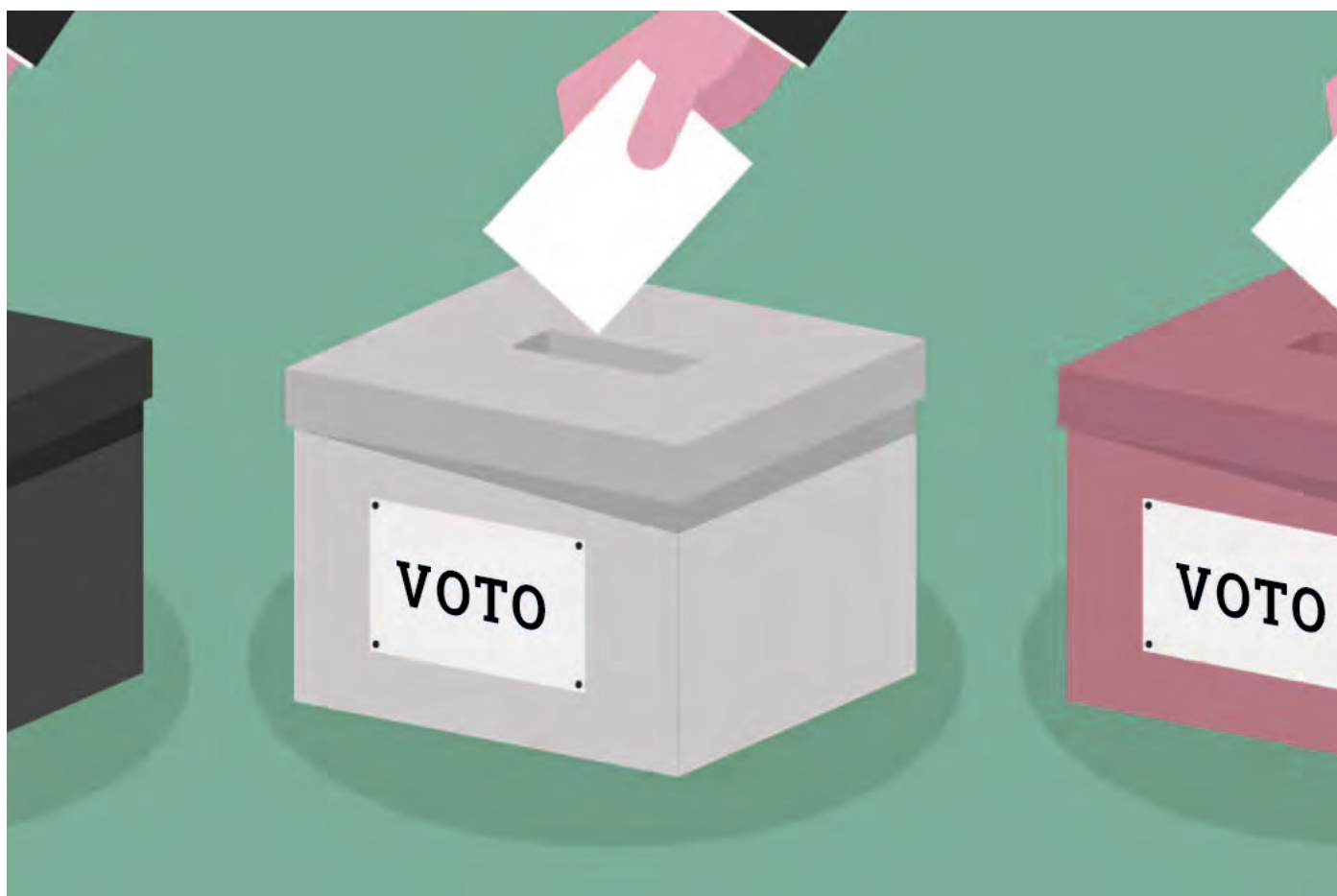
Aquél voluntarismo, sin duda sincero, quedó reflejado, en el propio texto constitucional. El Título VIII de nuestra Carta Magna es la mejor expresión de un modelo de Estado que pretendía contentar a todos y, probablemente, dejar descontentos a la gran mayoría. Se concibió una España de las autonomías pero con diferentes acomodos. Estableciendo, de partida, diferencias entre territorios en función de viejas demandas, históricamente nunca bien resueltas. No pasábamos a ser un Estado unitario o centralista en su pura acepción; no cabía entenderlo como federal, al estilo de los "lander" alemanes y tampoco como un Estado de "regiones", a semejanza de nuestra vecina Francia.

Nuestra Carta Magna, en lo que a la estructura vertebral del Estado se refiere, está regida por tres principios clave y fundamentales: el principio de la unidad indisoluble de España, el principio de autonomía de las regiones y el de la solidaridad entre ellas. La "crisis catalana", no cerrada con la simple aplicación del artículo 155, suscito entre todos, y una vez más, el eterno debate de la artificial estructuración de la España de las Autonomías. Surgen voces, y con mayor fuerza, que reclaman una revisión de nuestro modelo, y para ello es inevitable un cambio en aquellas "reglas de juego" que nos dimos, y aceptamos, todos en 1978. En ese escenario, es comprensible, como entonces, exigir consenso. Es obvio. Si bien es no menos cierto que en aquél momento veníamos de un Estado autoritario y ahora estamos gozando de 40 años de verdadera democracia. En el periodo

constituyente, tras la recuperación de la libertad de acción política, la sociedad delegó en sus representantes la construcción de la España del futuro en democracia y libertad. Los ciudadanos nos limitamos a aprobar lo que los "siete padres de la patria", con su amalgama de partidos detrás, terminaron conviniendo. Hoy, como decía, la sociedad española vive de una manera, más informada y plural, la realidad del Estado al que pertenecen. Aspira a tener algo más de capacidad para influir en aquellos cambios que puedan representar un nuevo modelo de convivencia del que no quieren ser excluidos.

Los ciudadanos quieren mayor protagonismo en esa nueva realidad que se pretende construir. Hemos de reflexionar y decidir, con nuestra participación en la vida pública, a través del voto, hacia dónde queremos ir. Porque, como dijera el filósofo "no hay viento favorable para quien no sabe hacia qué puerto se dirige". Fruto de aquél artificial y voluntarista consenso, nuestro texto constitucional construyó un imperfecto Título VIII que pudo servir para desembarancar el proyecto, pero que dejaba sin cerrar, de manera sólida, y no vulnerable, la estructuración del Estado. España es hoy, más que nunca, un modelo no acertadamente definido de estado. No es unitarista, no es federal y no es un estado de regiones. Parece lógico pensar que se haya de reflexionar sobre la revisión del modelo territorial para tratar de alcanzar; no menos de otros cuarenta años de estabilidad política.

No resulta fácil oponerse a una revisión seria y con rigor, y mucho más argumentar esa negativa. Sin embargo, hemos de tener claro, e inequívocamente asumido, desde el inicio del eventual proceso de revisión, que se ha de evitar la tradicional "pendularidad" de nuestros políticos. No deben producirse cambios bruscos, frívolos en su concepción. No ajustados a la realidad del país que somos y de la historia que tenemos y a la que no podemos, ni debemos renunciar. "El futuro es nuestro", de la



Sociedad en la que convivimos y de la que los políticos forman parte de ella como los demás. Pero siéndolo, no podemos dejárselo hipotecado a las generaciones que nos sucederán

Precisamente por ello, se hace necesaria una reflexión profunda sobre la España que los ciudadanos queremos. Todos nosotros. No sólo una parte del Estado. No podemos caer en un radicalismo que supere en su estupidez al que ha provocado esta catarsis nacional que hemos venido padeciendo desde la irracional convocatoria del 9-N de 2014 y hasta la locura del 1-O. Ha sido un período en el que ha renacido la vieja confrontación de las dos concepciones del Estado: la tentación centralista y la tentación secesionista.

Hace falta mucha pedagogía en la ciudadanía para poder sensibilizar a la Sociedad en su conjunto sobre el modelo de Estado que queremos. Insisto, pudimos dejarnos llevar, confiados por el momento y la situación de la que partíamos, por una clase política voluntarista que apostó, por encima de ninguna otra consideración, por el consenso para sacar adelante la Constitución del 78. Su revisión y reforma han de estar presididas por un consenso no menor y, en esta ocasión, atendiendo las demandas de una Sociedad ya madura y que ha vivido en libertad los últimos cuarenta años.

Se habla, con enorme frivolidad, y muy pocos argumentos de calado y hondura, de muy diferentes Españas: la de la consolidación de las autonomías; la federal; la federal asimétrica; la

confederal o la constituida por una nación de naciones. ¿Quién da más? Si la soberanía reside en el pueblo, ha de ser la "sociedad civil" la que ha de ser consultada. Toda ella, no parte de ella. ¿Por qué no? ¿No es el derecho de voto, el culmen de toda democracia? Hagámoslo. Decidamos que modelo de estructura territorial deseamos para el conjunto de España. Reflexionemos sobre el grado de descentralización idóneo y homogeneizador. Solidario con el conjunto de los pueblos y regiones de nuestro país. Visto, con la enorme preocupación que produce el conocimiento de la gestión de la educación en determinadas partes de España, replanteémonos si la educación, la sanidad, y los cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado han de tener el descontrol, que hoy tienen. Una cosa es descentralizar y otra adoctrinar a los niños desde los muy pocos años, y ninguna conciencia de nada, falseando mil años de nuestra historia.

No es fácil ninguna "recentralización". No contamos con antecedentes recientes en nuestro entorno socio-político. El remedio puede ser peor que la enfermedad. Nuestra Constitución no deja margen alguno para un mayor autogobierno de las llamadas nacionalidades históricas, y, en particular, Cataluña y País Vasco. Sus demandas tienen los límites de las reglas de juego que estamos obligados a respetar. Un cambio de ellas, como la propia Constitución determina, tiene un procedimiento también reglado y en él, el voto de los españoles determinará el modelo de estructura territorial al que aspiramos y deseamos. Y sobre todo no olvidemos que formamos parte de una UE inacabada y débil frente al Anglo Grupo y China. ■



Tobías, en esta etapa de su vida que le toca vivir, intenta entender las iniciativas, las interpretaciones de la realidad que sienten los ciudadanos en este momento y, sobre todo, la llamada clase política.

Se sumerge en lo que se palpa en la calle y vuelve a recordar el inicio de la novela CAMINO de nuestro recordado y respetado D. Miguel Delibes.

Las cosas podían haber sucedido de cualquier otra manera y, sin embargo, sucedieron así.

Tobías nació en el medio rural, en los años donde arrancan los hechos que a continuación se relatan.

Jesús Llano

28 de Enero de 2022

Tobías, cursaba el cuarto curso de bachillerato. Era una tarde calurosa del mes de mayo de 1959. En la clase, a las cuatro de la tarde, se impartía la asignatura de Historia de España y en las puertas de los exámenes, en el Instituto de Vitoria, **tocaba** explicar el Cid y sus andanzas. Nuestro ardoroso profesor ponía enardecido el grito en el cielo al hablar de tal personaje. El CID, un patriota, un español de cuerpo entero, un luchador contra el Islam.

Fernando I de León, llamado el “Magno”, al comienzo del siglo XI, fue Conde de Castilla y rey consorte de León. Era hijo de Sancho Garcés III de Pamplona, llamado el “Mayor”, y, ya casi sin aliento continuaba con su desbordante elocuencia. Había que memorizar los árboles familiares para tener un buen “conocimiento” de la historia. Eran otros tiempos, eran los tiempos de retener lo que consideraban importante los educadores del momento. Fernando I tuvo cinco hijos, Alfonso Sancho, García, Urraca y Elvira.

Hombre astuto, sometió a varios reinos de taifas al pago de “parias” al reino leonés. Al morir dividió sus reinos entre sus hijos: al primogénito, **Sancho**, le correspondió el estado patrimonial de su padre, el condado de Castilla con categoría de reino, y las parias sobre el reino taifa de Zaragoza; a **Alfonso**, el favorito, le correspondió el Reino de León y el título imperial, así como los derechos sobre el reino taifa de Toledo; **García** recibió el Reino de Galicia, creado a tal efecto, y los derechos sobre los reinos de entonces de Sevilla y Badajoz; a **Urraca** y a **Elvira** les adjudicó las ciudades de Zamora y Toro, respectivamente, también con título real.

Así ocurrían aquellas clases con fechas, con protagonistas reales, no traspasando ninguna línea que no fuera correcta. Todos nuestros reyes eran gente impoluta, sin tacha, actuaban por amor a la patria y sólo imponían su voluntad con aquellos que no acataban sus

sabias, cristianas y prudentes órdenes.

El rey Fernando no debió dejar claras todas las **esquinas** de sus grandes dominios y en el reparto de bienes varios hijos no estaban conformes. Una vez muerto el rey, comenzaron las conspiraciones entre ellos. Sancho, no aceptó su parte de bienes reales, y *casualmente* fue asesinado en la muralla de Zamora, ciudad que llegó a sitiar, año 1072. Diferentes leyendas se han barajado a través de la historia sobre su asesinato, siendo la más señalada la traición de Vellido Dolfos. Así lo cantaba el poeta:

*¡Rey don Sancho, rey don Sancho!, no digas que no te aviso,
que de dentro de Zamora un alevoso ha salido;
llámase Vellido Dolfos, hijo de Dolfos Vellido,
cuatro traiciones ha hecho, y con esta serán cinco.
Si gran traidor fue el padre, mayor traidor es el hijo.
Gritos dan en el real: — ¡A don Sancho han mal herido!
Muerto le ha Vellido Dolfos, ¡gran traición ha cometido!
Desde le tuviera muerto, metióse por un postigo,
por las calles de Zamora va dando voces y gritos:
—Tiempo era, doña Urraca, de cumplir lo prometido.*

Dejamos para los estudiosos otras interpretaciones de los móviles que consumaron el vil asesinato del rey Sancho de Castilla.

La jura en Santa Gadea de Burgos

Y es entonces cuando nuestro noble castellano, nuestro Cid Campeador, salta a la palestra como hombre justo, como hombre de ley, virtudes ganadas en su buen hacer en los campos de batalla.

Y exige al rey Alfonso que jure ante la Biblia que no ha tenido nada que ver en la muerte de su hermano Sancho.

Según la tradición y leyenda, el juramento que hubo de prestar Alfonso VI tuvo lugar en la iglesia de Santa Gadea de la ciudad de Burgos, a finales del año 1072.

Para los adolescentes de aquella clase magistral de nuestro apocalíptico profesor, el Cid había sido un bastión en defensa de la honorabilidad del rey Alfonso y le hizo pasar por el trance de confesar ante Dios que era un hombre justo.

El interrogatorio que aprendimos en aquella tarde de mayo de hace más sesenta años:

EL Cid: Señor, todos los aquí presentes, aunque no se atreven a decirlo, abrigan la sospecha de que habéis tramado la muerte de vuestro propio hermano. A menos que probéis vuestra inocencia, nunca podréis contar con súbditos leales, y la duda destrozará vuestro reino, y en tanto sea así no puedo juraros fidelidad, ni aceptaros como soberano.

REY ALFONSO: ¿Cómo queréis que os demuestre mi inocencia?

EL Cid: Jurando sobre las Sagradas Escrituras.

REY ALFONSO: ¿Os atrevéis a decirme que jure?

EL Cid: Señor, os lo estoy diciendo.

REY ALFONSO: Está bien.

EL Cid: ¿Juráis no haber ordenado la muerte del rey Don Sancho ni haber participado directamente en ella?

REY ALFONSO: Lo juro ante Dios.

EL Cid: ¿Juráis igualmente que jamás habéis aconsejado que se le quitara la vida al rey Don Sancho?

REY ALFONSO: Lo juro también.

EL Cid: ¿Y también juráis que no fuisteis el que proyectó la muerte del rey Don Sancho, ni teníais intención de hacerlo?

REY ALFONSO: Lo juro.

EL Cid: Si hubierais jurado en falso, permita Dios que muráis del mismo modo que vuestro hermano, apuñalado por la espalda por mano de un traidor. Decid amén.

REY ALFONSO: Lleváis las cosas demasiado lejos, Rodrigo.

EL Cid: Decid amén.

REY ALFONSO: Amén.

Con esta estampa nos quedamos aquellos adolescentes de nuestro héroe nacional, personaje referente en la galaxia de hombres ilustres de nuestra querida patria.

El destierro

El rey Alfonso, admira al soldado Rodrigo Díaz pero la humillación a la que ha sido sometido le empuja a tomar una decisión que no quería y envía a Rodrigo al destierro. Nadie mejor que Manuel Machado para describir aquel solemne momento.

*El ciego sol se estrella
en las duras aristas de las armas,
llaga de luz los petos y espaldares
y flamea en las puntas de las lanzas.
El ciego sol, la sed y la fatiga
Por la terrible estepa castellana,
al destierro, con doce de los suyos*

*-polvo, sudor y hierro- el Cid cabalga.
Cerrado está el mesón a piedra y lodo.
Nadie responde... Al pomo de la espada
y al cuento de las picas el postigo
va a ceder ¡Quema el sol, el aire abrasa!
A los terribles golpes
de eco ronco, una voz pura, de plata
y de cristal, responde... Hay una niña
muy débil y muy blanca
en el umbral. Es toda
ojos azules, y en los ojos, lágrimas.
Oro pálido nimba
su carita curiosa y asustada.*

*Buen Cid, pasad. El rey nos dará muerte,
arruinará la casa
y sembrará de sal el pobre campo
que mi padre trabaja...
Idos. El cielo os colme de venturas...
¡En nuestro mal, oh Cid, no ganáis nada!*

*Calla la niña y llora sin gemido...
Un sollozo infantil cruza la escuadra
de feroces guerreros,
y una voz inflexible grita: ¡En marcha!
El ciego sol, la sed y la fatiga...
Por la terrible estepa castellana,
al destierro, con doce de los suyos
-polvo, sudor y hierro- el Cid cabalga.*

Nuestro educador, con el mismo ímpetu nos declamó el acertado verso de nuestro poeta universal. Para él, aquí terminaban las andanzas guerreras de nuestro respetable y respetado personaje, defensor inquebrantable de los valores cristianos. En su cabeza no cabía otra interpretación que el buen hacer del noble y aguerrido caballero.

Así terminó aquella apasionante lección de nuestra historia medieval. En nuestro candor, no alcanzamos a descifrar los motivos reales del "injusto" destierro.

Eran otros tiempos, era otra visión de la historia nacional, era la historia que las privilegiadas nuevas generaciones teníamos que insertar en nuestras mentes. Eran los valores que nos mantenía atados y bien atados a una dirigida formación.

Han pasado muchos años, cuando el preclaro novelista Arturo Pérez-Reverte, en su novela SIDI, abre un capítulo de nuevos sucesos, ocultos para los adolescentes de nuestra historia.

Hoy Tobías, que superó brillantemente la asignatura de Historia en el Instituto de Vitoria, se queda con:

- La clase magistral de nuestro magister de historia.
- La duda de, ¿quién iba a correr con el sustento de nuestro caballero lejos del manto protector del Rey Alfonso VI?
- ¿Qué supuso para El Cid servir a otros señores?

Honor y respeto a tan insigne batallador de causas "justas". ■

Reforma del complemento por maternidad

Por Asconsult

El complemento de pensiones contributivas para la reducción de la brecha de género, sustituye el complemento por maternidad por aportación demográfica por un complemento dirigido a la reducción de la brecha de género, con el que se persigue reparar el perjuicio que han sufrido a lo largo de su carrera profesional las mujeres por asumir un papel principal en la tarea de los cuidados de los hijos que se proyecta en el ámbito de las pensiones.

Beneficiarios

Las mujeres y los hombres que hayan tenido uno o más hijos o hijas y que sean personas beneficiarias de una pensión contributiva de jubilación (salvo la jubilación parcial), de incapacidad permanente o de viudedad. Cuando se acceda a la jubilación plena desde la jubilación parcial se reconocerá el complemento, si se cumplen los requisitos exigidos.

Requisitos

Para que los hombres tengan derecho al complemento deberán acreditar alguno de los siguientes requisitos:

- Causar una pensión de viudedad por fallecimiento del otro progenitor por los hijos o hijas en común, siempre que alguno de ellos tenga derecho a percibir una pensión de orfandad.
- Causar una pensión contributiva de jubilación o incapacidad permanente y haber interrumpido o haber visto afectada su carrera profesional con ocasión del nacimiento o adopción, con arreglo a las siguientes condiciones:

1.^a En el supuesto de hijos o hijas nacidos o adoptados hasta el 31 de diciembre de 1994, tener más de ciento veinte días sin cotización entre los nueve meses anteriores al nacimiento y los tres años posteriores a dicha fecha o, en caso de adopción, entre

la fecha de la resolución judicial por la que se constituya y los tres años siguientes, siempre que la suma de las cuantías de las pensiones reconocidas sea inferior a la suma de las pensiones que le corresponda a la mujer.

2.^a En el supuesto de hijos o hijas nacidos o adoptados desde el 1 de enero de 1995, que la suma de las bases de cotización de los veinticuatro meses siguientes al del nacimiento o al de la resolución judicial por la que se constituya la adopción sea inferior, en más de un 15 por ciento, a la de los veinticuatro meses inmediatamente anteriores, siempre que la suma de las cuantías de las pensiones reconocidas sea inferior a la suma de las pensiones que le corresponda a la mujer.

Cuantía

La cuantía del complemento se fijará en la correspondiente ley de presupuestos generales del Estado de cada año.

En el año 2021, el importe fue de 27 € mensuales por cada hijo o hija, con el límite de cuatro veces dicho importe.

Para 2022 el importe es de 28€ mensuales por hijo, con un límite de cuatro.

El complemento no se tiene en cuenta en la aplicación del límite máximo de las pensiones contributivas ni para determinar el complemento para pensiones inferiores a la mínima.

Efectos económicos

Desde la fecha de efectos económicos de la pensión contributiva de Seguridad Social que determina el derecho al complemento. El reconocimiento del complemento al segundo progenitor, que supondrá la extinción del complemento reconocido al primero,



tendrá efectos económicos el primer día del mes siguiente al de la resolución, si se dicta dentro de los seis meses siguientes a la solicitud o, en su caso, al reconocimiento de la pensión que la cause; pasado este plazo, los efectos serán desde el primer día del séptimo mes.

Pagos

El complemento se abona mensualmente con dos pagas extraordinarias que se devengan con las mensualidades de junio y noviembre.

Compatibilidades

El percibo del complemento es incompatible con la percepción de este complemento por el otro progenitor, por los mismos hijos o hijas. En el supuesto de que los progenitores sean dos mujeres, se reconocerá a la que perciba pensiones públicas cuya suma sea de menor cuantía.

En el supuesto de que los progenitores sean una mujer y un hombre que cumpla con los requisitos anteriormente señalados, podrá percibirlo el hombre si la suma de las cuantías de sus pensiones reconocidas es inferior a la suma de las pensiones que le corresponda a la mujer.

Si los dos progenitores son hombres, se reconocerá a aquel que perciba pensiones públicas cuya suma sea de menor cuantía.

Extinción

El complemento se extingue por las mismas causas que la pensión a la que acompaña (fallecimiento, etc.), o en el supuesto en el que el otro progenitor lo solicite y cumpla los requisitos.

Donde se tramita

- Desde TUSS con certificado digital, DNI electrónico o clave permanente.
- Si no dispones de ello, puedes solicitarlo de manera excepcional en el siguiente enlace: <http://run.gob.es/sincertificado>
- En los centros de atención e información de la Seguridad Social, con cita previa. **901166565/915421176.**
- Los trabajadores del mar en las oficinas del **Instituto Social de la Marina.**

Mantenimiento transitorio del complemento de maternidad

Las personas que, el 04-02-2021, estuvieran percibiendo el complemento por maternidad por aportación demográfica, mantendrán su percibo.

La percepción del complemento de maternidad será incompatible con el nuevo complemento de pensiones contributivas para la reducción de la brecha de género, pudiendo las personas interesadas optar entre uno u otro.

Si el otro progenitor de alguno de los hijos o hijas que dio derecho al complemento de maternidad, solicita el complemento de pensiones contributivas y le corresponde percibirlo, la cuantía mensual que se reconozca se deducirá del complemento por maternidad, con efectos económicos desde el primer día del mes siguiente al de la resolución, siempre que la misma se dicte dentro de los seis meses siguientes a la solicitud o, en su caso, al reconocimiento de la pensión que la cause; pasado dicho plazo, los efectos se producirán desde el primer día del séptimo mes siguiente a esta. ■



Majada

Llamamos majada a los lugares donde se reúne el ganado espontáneamente. Las majadas las hacen los pastores..

Por Jesús Llano

Este lugar que se muestra, antes de 1947, daba cobertura a extensas praderías para producir alimento a manadas de ganado vacuno y caballar de forma *extensiva*. Los animales lo *ganaban*, así hablaban los lugareños, ellos solos durante buena parte del año. En los fríos inviernos era necesario proceder a su estabulación.

Ahora y desde la fecha que se indica más arriba, esta actividad ganadera se ha diezmado en esta zona; apenas queda tierra fértil para alimentar de esa forma *extensiva* a los animales de raza autóctona.

La llegada de un inmenso **mar** (pantano) inundó lo mejor de estas tierras. Algunos resistentes, a fuerza de tesón y trabajo, aguerridos descendientes de los que sufrieron directamente en sus huesos las expropiaciones y desplazamientos de sus casas, han permanecido fieles a las tradiciones. Pocos han sido los que han decidido permanecer en esta tierra. El pantano ha dejado al valle en otras coordenadas. Desde la ladera de la montaña se ve, el nuevo mar y la "majada" dando alimento extensivamente a una vacada.

Renovar la cabaña con razas nuevas, las ayudas que desde Europa llegan puntualmente, el obligatorio control sanitario exigido por las Administraciones, disponer a precios bajos de todos los terrenos baldíos de las gentes que abandonaron el campo, la garantía y calidad de grandes pastizales gestionados por Entidades Públicas, han hecho que esos resistentes que tienen que trabajar 365 días al año puedan a duras penas sobrevivir. El precio que se les paga por su producto de alta calidad, es el marginal que los grupos industriales les **fijan**. Nadie se acuerda de ellos, salvo cuando llegan

unas elecciones o cuando "sacan la patita" a la calle en forma de tractoradas y con sus animales.

Frente a esta forma de producir alimentos de forma *extensiva*, están las macro-granjas INTENSIVISTAS. El poder de esta segunda forma de gestionar ganaderías, tiene otras connotaciones económicas y sociales.

Ha tenido que ser un verso suelto del Gobierno, que llevando su idealismo ideológico al último estadio del cielo de Dante, ha desencadenado una tormenta perfecta.

La oposición ha encontrado un filón de oro molido, para atacar a diestro y siniestro. No saben lo que dicen, pero no callan. Confunden los conceptos, pero gritan y pontifican. Y por vez primera en sus cómodas vidas, acuden prestos a fotografiarse en un prado. Ellos sonrientes, creen que es una granja intensiva. En tan escogido lugar donde les colocan para su disertación, *casualmente* se practica la ganadería extensiva, ganadería ensalzada de forma contundente y clara por el político al que se le han tergiversado sus palabras.

Como ahora se lleva lo rural, otro dirigente que está en horas altísimas de popularidad, se desplaza desde su Centro de Operaciones en el km 0 de la capital, hasta una villa a 28 km, a una "villa" que ha pasado en 30 años de catorce mil habitantes a un censo en 2021 de cincuenta y tres mil. Se deja ver en una granja extensiva con un agnus recién nacido en sus brazos. Y tan exitosa visita se hace para proclamar que también nosotros, desde la ciu-

dad, estamos volcados en corregir, lo que algunos llaman *España vaciada*.

Como dice el eslogan del grupo de jubilados que ha alzado la voz contra los bancos, SOY MAYOR, PERO NO TONTO.

Tratando de aportar algo de luz, algunas claves de estas dos formas de producir alimentos

Forma extensiva:

Ventajas

- Genera alimentos de alta calidad
- Conserva y mejora el medio ambiente
- Ayuda a prevenir los incendios forestales
- Preserva los suelos
- Potencia la biodiversidad de las especies
- Hace un uso razonable del agua
- Asienta población, al necesitar dedicación de mano de obra

Inconvenientes

- La producción de alimentos es menor

Forma intensiva:

Este modo de producción ganadera se basa en la industrialización de esta forma de explotación. Para lograrlo, el ganado se halla estabulado, bajo unas condiciones creadas de forma artificial, con la finalidad de aumentar la producción de carne y otros derivados. La ganadería intensiva es un concepto que los ecologistas combaten pertinazmente. Los animales son considerados como mer-

cancía que hay que producir en masa y, para ello, es necesario explotarlos al máximo para maximizar el beneficio.

No hay que ocultar, el gran problema que son los residuos que generan, un gran foco contaminante del suelo, de las aguas freáticas, por tanto de los ríos y manantiales.

La razón más potente para implantar y defender de esta forma de producción animal es, si es viable de forma EXTENSIVA alimentar a la super-población mundial actual y sobre todo la futura.

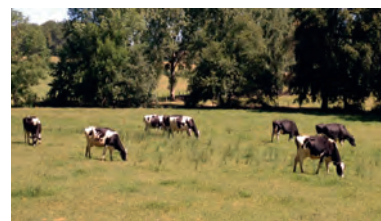
Otro hecho que se evita exponer, es la concomitancia que existe entre la ganadería extensiva y la intensiva en la cadena de producción del ganado en general y el vacuno en particular: Un ternero en modo extensivo, que ha pastado de forma extensiva hasta los tres meses, (su carne es de altísima calidad) cuando alcanza un peso previamente determinado, es almacenado en un establo donde apenas se puede mover, alimentado con piensos tratados, con unos plazos concretos para su engorde y con fecha de sacrificio.

¿El resultado final de un animal en este medio intensivo es de la misma calidad, que cuando entró en el túnel de industrialización? La realidad es muy tozuda, un análisis sereno y sincero, de las dos formas de producir alimentos, la **extensiva** es más idónea, más saludable para atender el consumo de la creciente población mundial.

Imprescindible y prioritario cuidar al sector primario. ■



Ganadería extensiva



Ganadería intensiva



Hipoteca inversa

Hemos visto por la prensa que el banco de Santander y Mapfre han constituido una sociedad al 50% para venta de hipotecas inversas. Por otra parte, nos están inundando de publicidad sobre la venta de la casa en la que vivimos, pero reservándonos el derecho a permanecer en ella hasta nuestra muerte; es lo que se conoce como la venta de la nuda propiedad. Incluso, en el año 2018, el empresario inmobiliario, Eduardo Molet organizó el Primer Salón de la Nuda Propiedad en España, destinado al colectivo de la Tercera Edad. *Por Alejandro Magro.*

Ante esto, cabe preguntarse, ¿por qué este interés en que vendamos nuestra casa en la que hemos vivido toda la vida y, por qué deberíamos hacerlo?

Hemos pasado toda la vida agobiados pagando una hipoteca sobre nuestra casa familiar y ahora, ya jubilados y solos, nos encontramos con una pensión insuficiente en una casa, ya sin cargas financieras, cuya venta podría aliviar nuestra situación económica. En este caso, ¿qué debemos hacer?

El tema es muy personal y creo que es nuestro deber, como asociación, informaros de todas las posibilidades que existen, con sus ventajas e inconvenientes, para que cada cual decida, si quiere vender, cuál es la solución que mejor encaja en sus cálculos. Existen varias soluciones para convertir nuestra vivienda en un instrumento para aumentar nuestros ingresos, sin tener que abandonarla. .

Para tomar la decisión correcta, es necesario estar muy bien informados. Para ello os indicamos dónde y cómo informarnos.

1º.– El Banco de España, editó, en el año 2017, un documento cuyo título es GUÍA DE ACCESO A LA HIPOTECA INVERSA. En este documento, no sólo se explica, con todo detalle, la hipoteca inversa, su funcionamiento y resultados, sino que menciona otras posibilidades de rentabilizar la vivienda, sin tener que abandonarla. (<https://www.bde.es/ff/webbde/Secciones/Publicaciones/Folletos/Ficheros/GUIA.pdf>)

Estas soluciones se agrupan en dos grandes apartados:

1. Las que exigen transmisión de la titularidad de la vivienda
2. Las que no exigen el cambio del titular de la vivienda.

Entre las que es necesario el cambio de titular, están:

- La venta de la casa con usufructo vitalicio. También llamada venta de la nuda propiedad
- La entrega de la casa a cambio de una renta vitalicia asegurada
- La venta con alquiler asegurado
- El contrato de alimentos.

Las soluciones que no exigen el cambio de titular de la vivienda están:

- La hipoteca inversa simple
- La hipoteca inversa con seguro de renta vitalicia

Cualquiera de estas soluciones permite que el propietario obtenga un dinero que le complementa sus ingresos y, al mismo tiempo,

pueda seguir utilizando la vivienda como lo venía haciendo hasta ahora. Los perjudicados serán los herederos, pero lo comprenderán y lo aceptarán.

2º.– La Fundación Aequitas y nuestra Asociación, editamos un folleto titulado 100 PREGUNTAS SOBRE DERECHOS DESPUÉS DE LOS CINCUENTA. En este documento se explica, de manera muy asequible, lo que es la Hipoteca Inversa y el Contrato de Alimentos

Este documento podéis encontrarlo en nuestra página web, en *DOCUMENTOS-OBSERVATORIO LEGAL*.

En relación con la hipoteca inversa, llama la atención el acuerdo entre el Santander y Mapfre porque esta figura financiera está muy desprestigiada por los problemas de imagen que sufrieron los bancos y empresas de seguros. Se les acusó de engañar a las personas mayores para quedarse con sus viviendas a precios muy bajos.

El auge de las hipotecas inversas se produjo en el año 2009, año en que se firmaron 780 hipotecas, pero, a partir de esa fecha, el número fue disminuyendo hasta casi desaparecer en el 2020. La hipoteca inversa, como también otras formas de vender la casa, tiene desventajas importantes entre las que cabe mencionar: la cantidad mensual que recibe el titular de la casa es, en la mayor parte de los casos, insuficiente para solucionar cualquier problema. También el compromiso de que los herederos liquiden la deuda en plazos muy cortos o cuando, por problemas de mercado, el importe de la deuda es superior al valor de la vivienda. En cualquier caso, los herederos pueden renunciar a la herencia o recibirla a beneficio de inventario. Todo esto se trata en los dos documentos mencionados.

A la vista de esto, cabe preguntarse, por qué un banco como el Santander y una aseguradora como Mapfre, se asocian para vender hipotecas inversas. La única respuesta puede ser porque quieren entrar en el segmento de los pensionistas, cuyo número ronda los 10 millones y con una capacidad de gasto nada despreciable.

El caso es que hoy nos llegan dos ofertas de rentabilizar nuestras viviendas de toda la vida, la hipoteca inversa y la venta de la nuda propiedad, de la mano del Santander/Mapfre y de Eduardo Molet, consultor inmobiliario y fundador de Red de Expertos Inmobiliarios (REI).

Bienvenidos sean. ■

Información económica de la asociación

Por Manuel López (Tesorero)

El ejercicio 2021 concluyó con un superávit presupuestario de 2038 euros, contra una previsión para el mismo período de 4.920 euros.

El ejercicio 2021 concluyó con un superávit presupuestario de 2038 euros, contra una previsión para el mismo período de 4.920 euros. Dicha desviación fue debida, por parte de los ingresos, a una disminución de 980 euros en las cuotas de afiliados, compensada parcialmente por un incremento frente a previsión, de 300 euros en la venta de participaciones de lotería, cifra máxima alcanzada durante los años en que se viene practicando esta actividad (2.300 euros conseguidos con la venta de 12.500 euros en participaciones)

Desde el punto de vista de los gastos, los ordinarios reales fueron 16.978 euros, contra 14.800 previstos, y los extraordinarios se mantuvieron en los 10.000 presupuestados. La desviación en los gastos ordinarios fue ocasionada en su mayor parte por el mayor

gasto realizado en los capítulos de Conferencias y actos culturales, debido al mayor número de conferencias que tuvieron lugar durante el ejercicio, y Gastos de desplazamiento de delegados, por la necesaria presencia de representantes de nuestra asociación en actos convocados por el banco.

En cuanto a la Tesorería, iniciamos el año con un saldo en cuenta de 12.601 euros y lo acabamos con 14.639 euros, después de añadir al saldo inicial el superávit presupuestario anual de 2038 euros referido anteriormente. A esta disponibilidad líquida le debemos añadir otros 83 euros de remanente de lotería, que permanecen en otra cuenta abierta a estos efectos, y 3.229 euros que resultarían de realizarse la venta de las 615 acciones BBVA propiedad de la asociación, aunque se trata de una decisión no prevista en absoluto

El presupuesto para el presente ejercicio de 2022 se mantiene en similares cantidades de ingresos y gastos, previendo un superávit al final de año de 2.600 euros. ■

Necrológicas



Socios fallecidos en el año 2021

ECHEVARRIA ARTECHE, JOSE MARIA. MADRID
MARTIN PEREZ, PEDRO. LAS PALMAS
CONCEJO ALVAREZ, JOSE MARIA. MADRID
ELORDI ZUBIZARRETA, JOSE MARIA. MALAGA
DE LA PASCUA SALGUERO, MANUEL. MADRID
GALINDO DE LUCAS, FELIPE. MADRID
PELLEVAZ AVELLÓ, ENRIQUE. MADRID

Somos conscientes de que en esta lista no están todos los compañeros fallecidos en el año 2021. Lo lamentamos y os pedimos a todos que cuando tengáis noticia del fallecimiento de un compañero nos lo hagáis saber para poder participar todos de su recuerdo y trasladar nuestras condolencias a sus familiares. ■

Asuntos legales / pensiones

Pensiones: nuestra ayuda a las gestiones de los familiares de compañeros fallecidos

Una de las principales razones por las que nació la Asociación Uniter, es precisamente para ayudar a los familiares de los compañeros fallecidos a gestionar los derechos económicos derivados de los acuerdos existentes entre ellos y las compañías de seguros en los que se estipulaban determinadas rentas.

Este año hemos revisado nuestras publicaciones anteriores sobre este asunto y fruto de ello hemos publicado en nuestra página web un documento titulado "Preguntas sobre rentas vitalicias" en el que recogemos diversas cuestiones en forma de pregunta/respuesta sobre los derechos de los familiares a la hora de percibir esas prestaciones de las compañías aseguradoras y un detallado esquema de los pasos a dar, tanto con el Banco como con las compañías aseguradoras, para percibir las.

Os recomendamos vivamente que tengáis presente ese documento, porque puede ser de gran utilidad.

Y en cualquier caso, siempre mantenemos abierta la comunicación a través del correo de la Asociación y de la página web, para atender vuestras consultas. ■

Queda el veneno

«Y sólo del amor queda el veneno».

L. GÓNGORA

Y sólo del amor queda el veneno.
Donde había cariño hay amargura.
No hay palabras, ni besos, ni dulzura.
Donde había caminos, sólo hay cieno.

Y si el vivir que estaba unido en pleno
está partido ahora, y en la oscura
soledad sólo insultos y basura.
Aquel sueño de amor hoy es obsceno.

No hay remedio para este desatino.
Ajena la verdad, la vida rota,
la nuestra como injerto que no brota.

No es posible aceptar este destino
como algo que sangrase y no se nota.
Sin terapias, remedio, ni camino.

En tu ahora

Para Charo.

Voy a verte, en tu ahora esperanzado.
Te llevo la revista que prefieres,
siempre la misma como si estuvieras
repitiendo tu mundo y tu cuidado.

Vengo de mi delirio hasta tu lado,
yo veo en ti nuestro común destino.
Los dos hemos seguido en el camino.
Y aquí, a este momento, hemos llegado.

Hoy vengo a verte, para estar contigo,
tú tienes tu expresión para conmigo,
tú tienes tu sonrisa y tu sentido.

Contento tú me abrazas. Tu cariño,
alma de un ángel, corazón de niño,
nos hace que nos seas tan querido.

Germán Echevarría "Formas de la Esperanza"

Publicación de Asociación UNITER de Exempleados del grupo BBVA

Cif: G-85365856

Dirección: Orense 48, 28020 Madrid

Apdo. de Correos: 19132 - 28080 Madrid

E-mail: uniter@asociacionuniter.com

WEB: www.asociacionuniter.com