

Banco de Valencia devuelve 15.000 euros a dos zaragozanas por un 'swap' y evita ir a juicio

La entidad vendió este producto financiero de riesgo junto a una hipoteca en 2007, en teoría para proteger de la subida del euríbor

Las clientas llegaron a pagar al mes 1.200 euros por la vivienda y 800 por el seguro

ZARAGOZA. Dos zaragozanas que firmaron en 2007 un contrato de permuta financiera o 'swap' por el que habían abonado 15.000 euros hasta el pasado año han conseguido recuperar su dinero gracias al acuerdo extrajudicial alcanzado con su entidad financiera. Después de que las clientas presentaran una demanda por la comercialización de un producto financiero de riesgo muy complejo sin información suficiente, Banco de Valencia se mostró dispuesto a negociar para evitar llegar a juicio, una conducta hasta ahora poco frecuente entre las entidades financieras, según reconoce el abogado de las afectadas. «Les habíamos dicho que iba a

ser un proceso muy largo, porque los bancos siempre pelean hasta el final», explica Alvaro García Graells, del despacho zaragozano Law Intelligence. Afortunadamente la disposición de la entidad ha agilizado el proceso. La demanda se presentó en enero y el acuerdo se ha firmado en septiembre. Reconoce que la actitud del banco —que está bajo el control del Estado— no es frecuente en el sector, y espera que pueda suponer un «cambio de tendencia» en la manera de afrontar las demandas de los afectados por este tipo de productos que, al igual que las participaciones preferentes, se vendieron a muchas personas que no tenían

suficientes conocimientos financieros.

En el caso de las dos afectadas, la entidad vendió el 'swap' como si fuera un 'seguro', un producto para proteger de la subida del euríbor, vinculado a una hipoteca de 240.000 euros por un piso en Cuarte de Huerva. G³ Graells explica que el director de la oficina de dicha localidad, que era amigo de una de las clientas, las «asustó» diciéndoles que los intereses podían subir «al 15% o 18%». Además, les dijo que si no firmaban este producto no les financiaba más del 80% del precio de la vivienda. Por contratar el 'swap' tuvieron que pagar de entrada 1.464 euros.

Un producto «especulativo»

El abogado destaca que no se trata de un seguro, sino de un producto de riesgo y «especulativo», basado en cálculos muy complejos, sobre cuyos riesgos no se informó. Tampoco se hizo un test a las clientas sobre su nivel financiero. Añade que aunque se vendieron como dos productos asociados, la hipoteca y el 'swap' son independien-

tes, ya que mientras la primera finaliza en el año 2042, el segundo estaba vigente solo hasta 2018. Además, en la firma de la hipoteca ante notario no se incluyó este producto, que se formalizó un día después en la oficina del banco.

Las exigencias del banco

El contrato 'protegió' de las subidas mientras el euríbor siguió su escalada y las liquidaciones mensuales daban un saldo a favor de las clientas de unos 42 euros. Sin embargo, en 2009, con la caída del euríbor, las operaciones de cálculo del 'swap' dieron un resultado a favor del banco, que exigió cada mes el pago de entre 500 y 800 euros, hasta sumar los 15.000 que ahora ha devuelto. A estas cantidades había que añadir la cuota de la hipoteca, de 1.200 euros.

Los apuros para hacer frente a los dos pagos llevaron a las propietarias a demandar a la entidad, pidiendo la nulidad del contrato. El banco, que ya había perdido en los tribunales otros casos similares en Zaragoza, decidió evitar el juicio, explica G³ Graells. El acuerdo ha permitido a la entidad no tener que devolver el dinero con intereses ni pagar las costas de las demandantes, como hubiera ocurrido en caso de perder el juicio. Pero las afectadas han preferido pájaro en mano. Siguen como clientas del banco, pero ahora solo con la hipoteca.

B. ALQUÉZAR

Atienza cree que la luz subirá más de un 8% para la industria

El expresidente de Red Eléctrica de España (REE), Luis Atienza, calcula que la factura eléctrica del sector industrial se encarecerá entre un 8% y un 13% cuando entren en funcionamiento los impuestos recogidos en el anteproyecto de reforma energética aprobado por el Gobierno. Durante su intervención en una jornada sobre energía, Atienza estimó también que el encarecimiento del recibo de la luz rondará el 5% para los consumidores domésticos. Además, cuestionó que la reforma sirva para resolver el déficit de tarifa, al considerar que podría tratarse de una «coartada» para trasladar ese desfase a los consumidores.

La OIT tacha de crítico el paro juvenil en los países del G-20

La situación del paro juvenil en los países del G-20 es «crítica», según denunció ayer la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que recordó que casi 18 millones de jóvenes de esas naciones carecen de empleo. Según los datos de la OIT, el desempleo juvenil es un escollo relativo en algunos países y un grave problema estructural en otros, como España, Italia o Sudáfrica, donde roza o supera el 50% de la población juvenil activa.

Las condiciones de los ERE temporales se mantendrán en 2013

Las personas que durante este año y 2013 sean despedidas, tras haber estado incluidas en un expediente de regulación de empleo de reducción de jornada o temporal, no dejarán de recuperar la prestación por desempleo consumida hasta un tope de 180 días, aseguraron ayer fuentes del Ministerio de Empleo. Las mismas fuentes explicaron que según estos Presupuestos dicho mecanismo no seguirá en vigor en 2014 porque su prórroga finaliza a finales de 2013.

Huelga en Paradores para todos los puentes que quedan

El pleno del Comité Intercenros en Paradores, integrado por CC. OO. y UGT, ha convocado a los 4.600 trabajadores de la cadena pública a una huelga en el conjunto de la red para todos los puentes del año, es decir los días 12 y 13 de octubre, 2 y 3 de noviembre, 7 y 8 de diciembre y 31 y 1 de enero, según informaron fuentes sindicales. El motivo de la huelga es la aplicación a la plantilla de Paradores del real decreto aprobado el 13 de julio que «mina la paga extra de Navidad y rebaja de permisos retribuidos a los trabajadores públicos».

Electrónica Cerler, premiada por el grupo BSH

La empresa que dirige Alfredo Marín, reconocida por el grupo alemán de electrodomésticos como su 'Mejor proveedor de Inducción'

ZARAGOZA. La empresa Electrónica Cerler ha conseguido el premio al 'Mejor proveedor de Inducción de BSH'. «Es la tercera vez que lo obtenemos en los últimos años y es muy importante para todo el equipo humano que forma parte de este negocio», reconoció ayer Alfredo Marín, director general de la firma. «BSH es uno de nuestros mejores clientes. Llevamos 21 años colaborando con ellos y este reconocimiento lo valoramos muchísimo», añadió.

Fue a finales de julio, el día 24 cuando los responsables de Electrónica Cerler recogieron en Múnich este galardón, de manos del máximo responsable de electrónica del grupo BSH, que distingue de esta forma a un pequeño número de proveedores a nivel mundial que trabajan con calidad y parámetros de sostenibilidad.

En momentos como este, apuntó Marín, los premios cobran mayor valor que nunca. Pese a que «el trabajo no falta y tenemos sostenibilidad financiera, este 2012 la facturación bajará un poquito con respecto al año anterior. Si en 2011 la facturación alcanzó los 47 millones de euros, un 5% más que el ejercicio anterior, este año «cerraremos en 44 o 45 millones». Es un pequeño decrecimiento, reconoció, pero poco relevante comparado «con la que está cayendo».



Alfredo Marín, director general de Electrónica Cerler y Javier García, jefe de producción, con el premio. E. CERLER

No obstante, para volver a ganar terreno y seguir creciendo, Electrónica Cerler está trabajando por entrar en otros sectores como el del ferrocarril. «Nuestro objetivo es ganar en eficiencia energética y productividad y ser muy flexibles porque las circunstancias no paran de cambiar y hay que estar preparado».

En cuanto a nuevas inversiones que vayan a desarrollar en la planta zaragozana, que emplea a 243 personas, de las que un 70% son mujeres, Marín indicó que lo que hay que hacer es «consolidar lo

que tenemos y cuidar mucho el gasto». Eso sí, sin dejar de invertir porque en electrónica todo cambia muy rápidamente y hay que estar siempre con las últimas tecnologías. Recientemente, Manuel Cerqueira, director I+D+i de Electrónica Cerler, insistió en que «la innovación hay que hacerla todos los días. No solo es tecnología sino organizarse mejor para ser más competitivos y buscar nuevos sectores de mercado con el fin de lograr la excelencia».

La internacionalización es también una apuesta de futuro de la

compañía. «Tenemos la suerte de que el 100% de nuestros clientes son exportadores netos y eso nos afianza muchísimo porque servir a empresas y multinacionales que exportan te allana mucho el camino». No obstante, adelantó, también por cuenta propia, «estamos haciendo movimientos hacia la internacionalización y tenemos previstas varias visitas a Alemania y también a Francia e Italia», pero puntualizó que «este es un trabajo de largo recorrido en el que estamos empezando».

M. LORENTE