

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

Planetario de Pamplona 27/10/2017 ◆ Iruñeko Planetarioa 2017/10/27

TRANSCRIPCIÓN DE LA JORNADA*: PONENCIAS Y MESA REDONDA

Apertura de jornada: Sr. Manu Ayerdi, vicepresidente económico Gobierno de Navarra

Moderador: Dr. Mikel Casares, UPNA

Ponentes:

- Sr. Matthias von Bismarck-Osten, Investitionsbank Berlin
- Sr. Edwin Van Veenhuizen, BNG Bank
- Sr. Francesco Acerbi, Finlombarda

*** Transcripción literal. Se han mantenido las palabras de ponentes, moderador y público tal y como fueron expresadas en directo, sin modificaciones o interpretaciones.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

VICEPRESIDENTE MANU AYERDI

Buenos días y bienvenidos, bienvenidas

Con su permiso en primer lugar voy a dirigirme a nuestros invitados, y ponentes del día de hoy, y a continuación entramos en materia, el Sr. Von Bismarck-Osten, el Sr. Van Veenhuizen, y el Sr. Acerbi, buenos días y bienvenidos a Pamplona. En primer lugar, en nombre del Gobierno de Navarra, permítanme expresar nuestro agradecimiento de manera pública, por haber aceptado nuestra invitación y por compartir con nosotros las experiencias de sus bancos que nos guiarán y servirán de fuente de inspiración en nuestro proceso, sin duda alguna. Es un verdadero honor recibir a instituciones de tanto prestigio hoy en esta conferencia, y esperamos que disfruten este tiempo con nosotros. Nuestro agradecimiento de antemano.

Como bien saben ustedes, en el marco de las acciones que desde el Gobierno de Navarra estamos desarrollando, y con el fin de estudiar la viabilidad de creación de una banca pública en nuestra Comunidad, el Planetario de Pamplona nos recibe hoy para esta jornada sobre experiencias de referencia internacional. A lo largo de esta mañana vamos a tener la oportunidad de conocer en primera persona y analizar casos reales de bancas públicas europeas como InvestitionsBank Berlin, BNG Bank de Holanda y Finlombarda de Italia, de modo que nos sirvan de referencia en nuestro proceso de análisis sobre el interés y la viabilidad de una institución financiera pública en Navarra. En este contexto, y haciendo un breve resumen de las acciones llevadas a cabo, además de esta jornada, decir que se está elaborando un estudio cualitativo que recoja las actitudes, opiniones y expectativas de una lista seleccionada de veintiocho agentes de interés en Navarra con el fin de perfilar en qué ámbitos económicos y espacios sociales de la sociedad navarra crearía valor una institución financiera de carácter público, y por otro lado, liderado por Fernando de la Hucha Celador, catedrático de Derecho Financiero y Tributario; y Rafael Lara González, catedrático de Derecho Mercantil, la UPNA, ha llevado a cabo un análisis jurídico de la viabilidad de la mencionada institución financiero-pública. Con estas tres acciones, el Gobierno de Navarra cumple el compromiso establecido en el acuerdo programático respecto al estudio de viabilidad de una institución financiera pública en Navarra. A partir de este momento y con la visión global y el conocimiento adquiridos, Gobierno de Navarra y cuatripartito, las fuerzas que sustentan al gobierno, trataremos de consensuar una propuesta adecuada y adaptada a la realidad de nuestra sociedad. En ese momento, y una vez acordada, la propuesta será presentada ante la sociedad navarra para recoger aportaciones de forma previa desde luego a la decisión definitiva, tal y como yo mismo me comprometí con el Defensor del Pueblo. Mientras tanto, los documentos generados en cada una de las tres acciones se pondrán a disposición de la ciudadanía.

Sin más dilación, vamos a dar comienzo a la jornada y para ello les dejo con Mikel Casares, a quien agradezco desde luego también su presencia, Doctor en Economía y profesor titular de Fundamentos del Análisis Económico de la UPNA, que va a ser el encargado de conducir esta jornada así como de moderar la mesa redonda entre nuestros invitados que tendrá lugar tras las exposiciones individuales de cada uno de ellos, en la que seguro que se tratarán temas de gran interés para nosotros y para nosotras. Muchas gracias de nuevo. Ahora Mikel...

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

MIKEL CASARES - UPNA

Muchas gracias Señor Presidente, Señor Ayerdi, Señor Von Bismarck-Osten, el Señor Van Veenhuizen, el Señor Acerbi, Señores y Señoras. Buenos días a todos y en primer lugar quería daros la bienvenida a esta jornada, esta conferencia sobre experiencias en banca internacional pública, que ha organizado el Gobierno de Navarra.

Nos va a permitir escuchar experiencias, casos reales de, bueno, tres ejemplos de nuestro entorno, bancos públicos regionales que han funcionado con bastante éxito en nuestro entorno. Ya conocemos experiencias propias, que quizás en un tiempo fueron satisfactorias, más recientemente no han sido tanto, y hoy vamos a conocer las posibilidades de desarrollar este tipo de entidad financiera pública en nuestro entorno de la zona euro. Espero que sirva para sacar conclusiones relevantes y para tomar una decisión acertada de cara a nuestro futuro. Esto es una jornada internacional, las presentaciones van a ser en inglés, y un poco por deferencia a nuestros invitados, a nuestros ponentes, a partir de este momento pasaremos a seguir el acto en inglés. Entonces, si deseáis utilizar la traducción simultánea tenéis unos aparatitos a vuestra disposición.

Bueno, de ahora en adelante, permítanme que les explique la manera en que se va a organizar la conferencia. En primer lugar intervendrán los tres ponentes con su presentación individual. Cada presentación tendrá una duración de veinticinco minutos y al final de cada una de ellas tendremos la oportunidad de realizar un turno de preguntas a cada ponente. Este turno de preguntas tendrá una duración de diez minutos. Esperamos finalizar las tres presentaciones para las once y diez, a continuación habrá un descanso para el café de veinte minutos y a las once y media comenzará la mesa redonda en la que se tratarán distintos asuntos relacionados con el tema de la conferencia. Intentaré moderar esta mesa redonda y pedir la opinión de los tres ponentes sobre estos temas que tienen importancia para nuestra decisión. Tendrán asimismo la oportunidad de dirigir sus preguntas a los ponentes de esta conferencia al final de la mesa redonda. Acabaremos esta conferencia a las doce y media.

Así que sin más dilación, es un honor presentarles a nuestro primer invitado, el Señor Matthias Von Bismarck-Osten, representante y jefe de departamento en Investitions Bank, Berlín, BDB, Banco de desarrollo empresarial del estado federado de Berlín, en Alemania. Su actividad se centra principalmente en la mediana y pequeña empresa y juega un papel fundamental en el desarrollo empresarial del área de Berlín. Así que damos paso a Matthias Von Bismarck y prestaremos atención a su intervención.

INVESTITIONSBANK BERLIN (ALEMANIA) - MATTHIAS VON BISMARCK-OSTEN

Querido Señor Vicepresidente, muchas gracias por su invitación, se la agradezco. Mikel, muchas gracias por tu amable presentación, gracias a todos por su interés.

Bueno, han invitado a tres trabajadores de la banca de desarrollo 'convencidos', y verán que estos tres bancos de desarrollo son en cierto modo distintos y la banca de desarrollo es una parte importante, una sección de los bancos públicos, de tal modo que hay bancos públicos de

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

desempeñan labores similares a la de los bancos comerciales, pero hay bancos de desarrollo que persiguen un fin específico. Realizan labores que los bancos normales no realizan o lo hacen de modo incompleto. Por ejemplo financiar pymes, financiar la introducción de las nuevas tecnologías en el mercado con productos que ya no existen, disculpen, que no han sido desarrollados o están en fase experimental y no se ha podido verificar en mercado si funcionan o encuentran cliente. Y todo esto porque los beneficios de estos proyectos se esperan recibir a largo plazo. Y hemos podido ver durante la crisis que siguió al 2009, que se redujo la financiación a pymes, los bancos siguieron un ciclo de comportamiento que afectó a pequeñas y medianas empresas.

Y las pymes deben enfrentarse a varios retos, su financiación, la dependencia de los bancos, su ritmo de innovación, porque para ellas supone un desafío la digitalización de sus procesos por ejemplo. Así que todos los modelos de bancos de desarrollo son diferentes, tienen su historia propia y deben adaptarse a sus circunstancias locales.

Berlín por ejemplo tiene una situación muy especial, no tenemos un gran tejido industrial, posiblemente menor que el que tienen ustedes en Navarra, pero tenemos un gran número de startups, y un rico escenario digital, y desde hace un par de años, debemos lidiar con una ciudad que crece a pasos agigantados. Tenemos un flujo migratorio hacia nuestra ciudad de 40.000 habitantes cada año. Incluso hace dos años la cifra fue de 60.000. Así que el banco de desarrollo se tiene que ajustar a nuevas prioridades, prioridades igualmente importantes, su labor no solo se centra en la financiación a pymes, sino también en estos momentos en la vivienda.

Vuelvo a la historia de nuestra entidad. Aquí les presento una serie de puntos que me gustaría tratar, a continuación pueden ver en una página nuestra situación. Comenzaré desde abajo. Gozamos de una calificación triple AAA porque somos el banco de desarrollo del Estado Federado de Berlín, uno de los Estados Federados de Alemania. Tenemos un modelo de negocio viable, y tenemos una buena base de capital, como podrán ver más adelante. Así que disponemos de una muy buena situación de refinanciación en el mercado. Nuestro balance general es de alrededor de veinte mil millones de euros. Desafortunadamente se está reduciendo año tras año porque la financiación de proyectos relacionados con la vivienda años atrás en los noventa está siendo reembolsada y es algo a lo que debemos hacer frente. Tenemos una plantilla de 626 empleados.

Nuestra labor está enfocada a dos ámbitos, por un lado está la vivienda, y por otro las pymes, y tenemos también proyectos dedicados al tema del ahorro energético y reducción de CO2.

Esta es una parte importante para ustedes, es nuestra junta directiva. Nosotros somos gestores del banco y no somos políticos. Tenemos el órgano supervisor donde hay tres políticos en representación del propietario del banco, pero la distribución gestora de la entidad es completamente distinta. Somos bancarios independientes, no somos miembros del partido, nuestro trabajo es asignar el capital que tenemos, gestionar los créditos, y el capital riesgo con independencia de directivas políticas. Personalmente puedo decir que en los últimos diez años desde que inicié mi experiencia laboral en el banco nunca he recibido una

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

llamada telefónica de un político “oye, mira que mi amigo tiene una empresa constructora y necesita un par de millones, ¿podrías ayudarle?”, no, eso nunca ocurre.

Pero también tenemos nuestra historia en Berlín, también ha habido todo tipo de escándalos así que tal vez a los políticos se les aparta de la tentación de influir en la junta directiva. Esta Señora, Sonja Kardorf por ejemplo, que es una bancaria con una extensa experiencia, Deutsche Bank, América, así que es nuestra responsable de riesgo. Y la gestión de riesgo en un banco de desarrollo es increíblemente importante. Porque hay dos avenidas principales para los bancos de desarrollo a la hora de establecer su modelo de negocio. Una es, facilitas subvenciones, asumes muchos riesgos y de manera anual recibes por parte del gobierno una compensación por este motivo. De tal modo que tu balance general se mantenga en resultado positivo. El otro modelo es en el que se tiene una buena base de capital, y en tu cartera de créditos tienes una cartera sana, compuesta de actividades que sean intensas en lo relativo al riesgo y otras actividades que sean conservadoras. Para ilustrar este punto, también facilitamos préstamos a BMW, que tiene actividad en Berlín, porque tiene actividad en Berlín, no porque ellos nos necesiten. Esto nos permite conceder créditos subordinados a empresas que soportan gran riesgo, por ejemplo las relacionadas con las nuevas tecnologías. Así que la palabra clave para la banca de desarrollo es ‘fallo de mercado’. Estamos convencidos de que hay actividades desde el punto de vista económico que son viables y en principio también pueden recibir servicio bancario pero los beneficios se reciben a largo plazo en el futuro y tenemos que asumir cierto riesgo.

Aquí tienen de nuevo nuestro modelo de negocio. Operamos, como pueden ver aquí a la derecha, principalmente con operativas de retorno, lo que significa que también tenemos algunas subvenciones, que son dinero público con el que operamos, subvenciones que se facilitan como apoyo a las inversiones, siempre teniendo en cuenta las normas establecidas por la UE. Además, operamos con instrumentos comúnmente conocidos como “de retorno”, lo que significa que los créditos se devuelven, la actividad en capital de riesgo se vende de tal modo que el dinero vuelve y puede ser reinvertido de nuevo.

Aquí ven de nuevo cómo operamos, en 2016 tuvimos un ligero aumento de capital porque se nos permitió colocar una parte de los ingresos en reservas. Un aspecto positivo es que también nuestro propietario toma parte de los beneficios anuales, cuando la situación lo permite, pero es de hecho importante que el banco de desarrollo siempre arroje cifras positivas. En caso contrario siempre se va a suscitar cierto debate político. Nos sentimos especialmente contentos de tener buenas cifras en recursos propios y totales, del dieciocho y diecinueve por ciento, lo que nos facilita el acceso a financiación en el mercado de capital.

En cuanto al marco regulatorio, estamos enteramente regulados como cualquier otro banco en Alemania. Esto es desafortunadamente costoso, porque debemos seleccionar personal e informar a los órganos reguladores alemanes y europeos. Es de algún modo molesto que los bancos pequeños de ahorro, de desarrollo, públicos, deban cumplir los requisitos establecidos para grandes bancos y la actividad de los grandes bancos de inversión, pero esta es la realidad.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

Todo lo que hacemos en relación a subvenciones, lo realizamos teniendo en cuenta la normativa europea y todos los productos que comprendan una subvención se encuentran regulados de esta manera.

Estas son nuestras actividades, el “trading book” incluye la tesorería, gestión de vencimientos, tenemos estas dos áreas principales, desarrollo y vivienda, y nuestro objetivo es proporcionar a Berlín una mayor fortaleza en el empleo, crecimiento económico y demás.

Esta es una diapositiva importante que muestra cómo en relación al ámbito del desarrollo de negocio, ofertamos una amplia gama de productos. Esto es, en mi opinión, muy importante. Como hemos discutido antes, el cliente viene a nosotros, necesita financiación, y a menudo es el caso que cree necesitar un crédito sénior, pero al verificar su balance general, al analizar su proyecto, vemos que en realidad necesita un crédito subordinado o necesita capital y nuestro banco podría ajustarse a sus necesidades. Y por eso es importante contar con una amplia gama de productos. El asesoramiento no solo se produce en este ámbito de la financiación, sino que también facilitamos este servicio independiente de asesoramiento en cuanto a la planificación de negocio, personal, financiación, estrategia, cualquier tema en el que sea necesario. Este servicio de asesoramiento se encuentra subordinado, perdón, subvencionado, de tal modo que el primer día o día y medio es gratuito y luego tiene un coste, y vamos supervisando los resultados, que en general suelen ser muy positivos. A menudo se da la situación en la que unos técnicos emprenden con una idea de negocio magnífica pero a la hora de la verdad, establecer una empresa y llevar un producto al mercado constituye algo difícil en la práctica.

Aquí ven nuestras cifras, nuestros resultados. La línea roja refleja las subvenciones, que dependen de algún modo de los proyectos individuales que salen o no adelante, a menudo giran en torno de los dieciocho, diecinueve millones, y también están los créditos. No hemos incluido proyectos especiales que llevamos a cabo a petición del Estado federado de Berlín, que no estaría en línea con estas cifras.

Aquí mostramos nuestros objetivos en el ámbito de la vivienda. Como he mencionado con anterioridad, la vivienda constituyó en el pasado un gran problema, y fue la razón por la que se constituyó nuestro predecesor, y que en la actualidad ha vuelto a adquirir importancia, dado el aumento demográfico en la ciudad.

Aquí veo que debo mencionar algo. No competimos con la banca comercial. Lo que desde luego no hacemos son muchas cosas, no tomamos depósitos, no realizamos pagos, no ofrecemos rebajas, nunca competimos ofreciendo mejores condiciones, únicamente analizamos cuáles son los vacíos en la financiación y los cubrimos, esa es nuestra labor. Y a menudo vemos que los bancos comerciales dicen “nos encantaría conceder a esta empresa un préstamo de cinco millones pero para nosotros es arriesgado, si vosotros pudierais asumir millón y medio” y nosotros lo hacemos por medio de nuestro abanico de programas, créditos subordinados, capital riesgo. Es decir, nosotros estamos ahí para hacer que la financiación de los bancos comerciales sea menos complicada porque asumimos esa parte de riesgo que hace que los bancos comerciales den luz verde a ciertos proyectos. Y en el ámbito de la propiedad actuamos del mismo modo. Facilitamos también créditos subordinados, y esto hace que aquellos proyectos relacionados con la vivienda que por alguna razón sean más arriesgados,

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

por ejemplo para sectores sociales que solo puedan pagar un alquiler muy bajo, es decir, para este tipo de proyectos nuestro banco está ahí para cubrir ese factor de riesgo.

Esta es nuestra cartera de programas en el ámbito de la vivienda. Aquí ven que dada la situación en Berlín, hemos también aumentado nuestra cartera de créditos. Es también, a la hora de mantener resultados positivos, el ámbito de la propiedad es un área en la que podemos tener algún beneficio, tenemos mucha experiencia en este ámbito, nuestros empleados conocen cada calle de Berlín y pueden juzgar si es arriesgado o no llevar a cabo proyectos, si son realizables o no y cuántas reservas se deben calcular, y las posibilidades de que el proyecto fracase etc. Pero siempre establecemos el hecho de mantener cifras positivas a final de año como un prerrequisito, así que bueno, es uno de los requisitos en este ámbito, pero el sector de la vivienda también permite a nuestro banco cierto ahorro que permite cubrir los gastos y el riesgo que también forman parte de nuestra identidad.

Ya he mencionado los objetivos. Tenemos nuestra tesorería, que debe proveer liquidez, asegurar que cumplamos con los pagos en cualquier momento, el riesgo de los vencimientos de los bonos de nuestro balance general y esto lo realizamos en los libros contables pero sin comerciar con ellos, no es una actividad de la que queramos obtener beneficios, es simplemente con el objetivo de apoyar la liquidez en nuestras operaciones de tesorería.

El impacto, es muy importante, en el ámbito económico, en el ámbito del desarrollo. Tuvimos compromisos de financiación el año pasado por un importe de ochocientos millones, con mil setecientas garantías, de las que el cuarenta y dos por ciento se dirigen a las startups. Constituimos una cartera de dos mil millones de los que el setenta y cuatro por ciento se dirigen a pymes. Lo que es de igual modo importante es que tratamos de medir lo que conseguimos con esto, tres mil millones de inversión indirecta. Como he explicado anteriormente, si nuestro banco asume parte del riesgo entonces también colaboramos a que se desee invertir, lo que repercute en el empleo, de los que una parte, y esto es importante, son empleos de nueva creación. Por ejemplo tenemos en estos momentos en Berlín sesenta mil personas trabajando en la empresa digital, muchos de estos empleos son de nueva creación. Y por supuesto se produce un aumento en el producto interior bruto, de cuatro mil millones, que es uno de los objetivos en los que deseamos formar parte.

Esta es una actividad importante, el capital riesgo. No somos de aquellos que nos gusta cabalgar olas, no realizamos esta actividad de modo oportunista. La parte resaltada en rojo indica nuestra inversión directa, que en gran parte está siendo devuelta y la azul muestra la coinversión que hemos fomentado. Hay un múltiplo de siete a ocho, pero no siempre se debe obtener un múltiplo alto porque entonces se vuelve difícil justificar que gracias a tu compromiso la otra parte también ha invertido. Cuando es solo un cinco o diez por ciento a la que tú has contribuido eso significa que se debe verificar con cuidado si es realmente necesario nuestro compromiso para animar a otras partes a invertir. Si no, se deben utilizar sus recursos limitados para ejecutar cosas viables que no ocurrirían si nosotros como IBB no invirtiéramos en ellas.

Aquí mostramos los resultados en el ámbito de la vivienda, ochocientos setenta y siete millones el año pasado, nuevos complejos residenciales por doscientos setenta y seis millones,

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

tenemos una cartera de propiedad por nueve mil seiscientos cincuenta y ocho millones y un ahorro energético con la reducción de ocho mil siete toneladas de CO2. Tratamos de medir esto e informar al público porque no solo se debe prestar atención al hecho de si el banco obtiene beneficios, sino que se debe igualmente informar sobre el impacto que tenemos en la sociedad.

Esta es mi última parte de la ponencia, mostramos cómo trabajamos tanto en el ámbito económico como en el de la vivienda. Colaboramos con los bancos comerciales de nuestros clientes, y a menudo cooperamos con ellos o aportamos nuestra ayuda o producto para configurar su propuesta de financiación al cliente. Tenemos un banco asociado que genera las garantías. Es importante mencionar que las actividades de un banco de desarrollo se realizan en cooperación y con arreglo a los bancos comerciales y estos no deben percibir a los bancos de desarrollo como el enemigo, como su competidor.

Bueno, es esta mi última parte de la ponencia. Hay muchísimas actividades en Bruselas, tantos programas, del Fondo Europeo de Inversiones, del Banco Europeo de Inversiones, de agencias que facilitan financiación para actividades locales, hay fondos regionales, actividades de capital riesgo...mi consejo para ustedes sería desarrollar planes para la constitución de un banco de desarrollo regional y después consultar a Bruselas en detalle y en todos los departamentos y agencias para saber que pueden hacer para ayudarnos, porque su nueva estrategia es no ir indirectamente sino también cooperar con las agencias locales, porque ellas están en el lugar, conocen al cliente y sus circunstancias mucho mejor de lo que ellas lo pueden conocer desde Bruselas. Muchísimas gracias.

TURNO DE PREGUNTAS DEL PÚBLICO EN TORNO A INVESTITIONSBANK BERLIN

(Mikel Casares)- Muchas gracias Matthias. Ahora tenemos algunos minutos para sus preguntas a Matthias, él está dispuesto a responderles, pueden realizar sus preguntas en español y la intérprete las traducirá, así que pueden realizar sus preguntas en español. ¿Alguien desea comenzar?

(M. Von Bismarck-Osten)-Todo está claro.

(Mikel Casares)-Sí, lo has hecho muy bien.

(Público)- Ha explicado que todas las operaciones las hacen a través de un banco comercial, no conceden préstamos directamente a las empresas. Preguntaba a ver si había entendido bien que todas las operaciones las hacían con la intermediación de un *housing bank* y no prestando directamente a las pequeñas y medianas empresas.

(M. Von Bismarck-Osten)-No, no siempre, solo en algunas ocasiones, y lo hacemos de acuerdo con el banco. Por ejemplo tomemos los micro préstamos, no existe un banco comercial en Alemania que disfrute conceder un préstamo de veinte mil euros a alguien porque no entra dentro de sus parámetros de cumplimiento de la normativa, y es muy caro, y están encantados de que el IBB se encargue y tampoco están especialmente interesados en algunos préstamos

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

subordinados en el sector de la vivienda y por eso están contentos de que nosotros lo hagamos. Y hay algunos programas de financiación, estructurados de manera muy cuidadosa en los que los bancos comerciales están muy contentos de participar. Así que los préstamos subordinados y sindicados los realizamos en colaboración con bancos comerciales, pero hay otros programas, y otros aspectos relacionados con la vivienda, en particular la construcción de nueva vivienda, donde sí concedemos préstamos de modo directo al cliente. Así que tiene dos aspectos. Lo que buscamos siempre es un acuerdo con el banco comercial, sin entrar en competición con él.

(Mikel Casares)-¿alguna otra pregunta?, ¿más preguntas?-

(Público)-¿debemos entender, como resumen, que el papel del IBB sería un papel complementario, un papel subsidiario de la banca comercial que respondería a recomendaciones de la Comisión Europea en cuanto a cooperación con las agencias regionales y por lo tanto responder a objetivos macro de las agencias regionales o de los gobiernos regionales que no pudieran ser atendidos o estratégicos para la banca comercial?

(M. Von Bismarck-Osten)-Bueno, los bancos comerciales se ven contentos si hay desarrollo positivo en el área de Berlín, porque esto también les permite ampliar sus operaciones, es en relación a cierto riesgo donde adoptan una postura de prudencia.

Ellos también tienen su cartera de productos, dicen, bueno, para la economía digital tenemos un diez por ciento de nuestra cartera, y es suficiente para nosotros. Y tras la crisis en 2009 la mayor parte de bancos dijeron, bueno, no es el momento ahora para las startups y nuevas tecnologías, por eso he mencionado que las pequeñas y medianas empresas sufrieron especialmente tras la crisis porque los bancos redujeron su financiación a este segmento de su clientela mientras que empresas grandes como Volkswagen no tuvieron estos problemas a la hora de recibir financiación.

Por eso no hay un banco comercial en Berlín que no aprecie nuestra labor como entidad financiera. A veces realizamos un préstamo para la construcción de nueva vivienda en el que pensamos, bueno...es decir, jugamos siempre en el límite, a veces ellos también se encuentran interesados en ello pero lo que nunca hacemos es competir con ellos en las condiciones. Así que si Deutsche Bank concede un préstamo por veinte puntos básicos nosotros no vamos a ofrecerlo a dieciocho, eso nunca ocurre. Es decir, ellos perciben que en términos de la región hay un banco de desarrollo fuerte y por lo general aprecian nuestro papel, en los diez años que llevo trabajando aquí no se ha dado la situación de un conflicto importante. Nunca se ha generado debate en el que se nos acuse de dinamitar las condiciones de mercado, pero somos prudentes, por supuesto buscamos una cartera equilibrada, estamos contentos si no todos nuestros préstamos, algunos sí, pero no todos, soportan un gran riesgo. Buscamos el equilibrio en la cartera pero siempre intentando no ofender a los bancos comerciales. Porque en lo que respecta a los préstamos subordinados, también dependemos de ellos. Vienen a nosotros diciendo bueno, tenemos aquí una transacción por cincuenta millones para actividad de empresas con sede en Berlín, ¿podéis contribuir con diez millones? También es una manera para nosotros de completar nuestra cartera y acceder al negocio. Es decir, existen muchas razones para no molestar a nuestros compañeros de la banca comercial.

(Mikel Casares)-Muy bien, tenemos tiempo para una pregunta más. Pregunta final, ¿alguna más?

-(Público) Hola buenos días. Quería conocer un poco más cuál es la relación con el estamento político. O sea, realmente los gestores has comentado que no sois en absoluto políticos, ¿pero el estamento político define las líneas estratégicas, sectoriales que puedan ser para el desarrollo de la región etc.?

(M. Von Bismarck-Osten)-Sí, totalmente. Y es legítimo que el propietario decida cuál es la estrategia. Esto se da a través de un diálogo, no se dan directrices, haz esto y lo otro. Y de hecho no funcionaría porque también necesitan nuestro asesoramiento. Ellos deciden, bueno ahora te dedicas a capital riesgo y ahora te centras en esto y aquello y en lo relativo a la asunción de riesgos, por favor respetad estos límites. Y esto es completamente legítimo, que los propietarios, sean políticos, no políticos, establezcan el ámbito decisorio. Pero lo que es importante es que la macro gestión, a quién conceder un préstamo, qué empresa apoyar con capital riesgo, a qué empresa constructora para el ámbito de la vivienda hay que apoyar, eso sea una decisión no política, y eso siempre se ha respetado de este modo. Pero gracias por tu pregunta porque me permite clarificar que por supuesto la estrategia viene dada por el estamento político.

(Mikel Casares)-Muy bien, vamos a tener una pregunta más.

(Público)- Hola buenos días. Me gustaría saber si vuestro banco tiene objetivos comerciales. Si a vuestros empleados se les marcan objetivos de incremento de negocio en lo que sería pues hay que crecer un cinco por ciento en préstamos de vivienda o cinco por ciento en préstamos a empresas, ¿o no hay objetivos comerciales?

(M. Von Bismarck-Osten)-Sí, hay dos objetivos. Uno viene dado por las necesidades de desarrollo en Berlín, en relación a la vivienda y el aumento demográfico de cuarenta mil personas anualmente, así que necesitamos veinte mil nuevas viviendas, veinte mil nuevos pisos en Berlín. Así que hay un gran reto para nuestro propietario y debemos apoyar esto. A la vez existe un gran reto para conseguir nuestro objetivo de mantener cifras de negocio positivas y poder financiar nuestros propios programas, también las subvenciones, la gestión de los programas de subvención. Si nos dirigiéramos hacia la maximización de beneficios seguro habría cosas que no haríamos, pero que llevamos a cabo porque forma parte de nuestro papel como banco de desarrollo. Por supuesto esto conlleva un factor en lo relativo a costes que debe ser cubierto.

Por eso en lo relativo a la gestión de cartera, también realizamos actividades y préstamos que nos permiten obtener algún beneficio. Esto se acepta y se entiende y es un requisito de un banco de desarrollo independiente, que no recibe año tras año dinero de parte del presupuesto del Estado. Tenemos que gestionar nuestra actividad con nuestra asignación financiera lo que implica que debemos prestar atención a la hora de mantener cifras positivas,. Como han visto nuestro balance general ha disminuido, no existe peligro, nos las arreglamos, pero debemos supervisar que ese balance reducido pueda ser cubierto y compensado por medio de actividades que puedan brindar beneficios o posibilidades y estrategias de

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

crecimiento. Pero no está en nuestra identidad la maximización de beneficios. Nunca nos vamos a saltar una actividad de subvención o de apoyo nos la saltamos con el fin de ahorrar, no, pero la búsqueda de actividades adicionales que nos permitan generar algún beneficio sí que forma parte de nuestra estrategia.

(Mikel Casares)- Muy bien, creo que debemos finalizar ahora este turno de preguntas. Si hay alguna pregunta más se pueden realizar después de la *round table*, la mesa redonda, le podéis dirigir a él directamente vuestras preguntas, voy a agradecer de nuevo a Matthias su ponencia en relación a este tema.

(M. Von Bismarck-Osten)- Gracias Mikel, gracias.

(Mikel Casares)- Y vamos a dar paso al próximo ponente. La próxima intervención la va a llevar a cabo el Señor Edwin Van Veenhuizen, es jefe de Sector Público y Financiación estructurada en el Banco BNG de los Países Bajos. El banco BNG es el banco de las autoridades locales holandesas y de las instituciones del sector público y el banco contribuye de manera sostenible a la reducción de costes de las provisiones sociales mediante productos financieros hechos a medida. Tendremos veinticinco minutos para esta presentación y a continuación tendremos otro turno de preguntas. Gracias.

BNG BANK (HOLANDA) – EDWIN VAN VEENHUIZEN

Buenos días, señoras y señores, muchas gracias por su invitación y por atender a esta conferencia. Como Mikel ha dicho mi nombre es Edwin Van Veenhuizen, del banco BNG, estoy aquí para confundirles aún más en su elección, por supuesto, esta es mi segunda presentación y si miran a Europa, formamos parte también de la asociación europea de banca pública, para la que realicé un estudio hace un par de años e intentamos entonces establecer una comparativa entre los distintos miembros de la asociación con el fin de saber si existe un modelo común de banco público. El resultado es que realizamos seis divisiones para los bancos públicos y al final nadie quiso estar en uno de estas divisiones o clasificaciones, cada banco tiene su propio modelo y estrategia. Todos nosotros éramos distintos de algún modo, lo que viene a indicar que su elección no es tanto la de decir bueno, ellos siguen este modelo, nosotros debemos seguir el mismo, sino la que determine su propia situación, fortalezas y en especial sus necesidades en la región.

Les voy a realizar una pequeña introducción a la historia de nuestra entidad, BNG, su misión, modelo de negocio, los riesgos y retos a los que nos enfrentamos, y nuestra estrategia.

Nuestra institución comenzó su historia cuando los municipios de los Países Bajos decidieron actuar de manera conjunta para configurarse como fuerza de compra. Se reunieron y dijeron, bueno, de modo individual podemos adquirir dinero en el mercado, pero este acceso sería más fácil si se hiciera de manera conjunta. Así que se constituyeron en el Banco Municipal de Crédito y este fue creciendo y adquiriendo nuevas responsabilidades.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

En un momento dado las fuentes en los Países Bajos tuvieron que ser sustituidas y los municipios lo vieron como una oportunidad para comenzar su actividad en modo de plataforma. Las plataformas de hecho son algo común en la banca pública, pero volveré a este tema más adelante. En el gráfico pueden ver que en los años veinte del siglo pasado el Estado adquirió la mitad de la propiedad, situación que sigue siendo la misma en la actualidad. El resto de la propiedad la tienen los municipios y ayuntamientos de los Países Bajos. Así que mantuvo su actividad durante el periodo de guerras y tras este periodo vino la reconstrucción con la consiguiente necesidad de vivienda asequible, lo que se convirtió en el objetivo principal del banco BNG, el apoyo a la construcción de vivienda asequible. En aquel tiempo también el Gobierno estableció que los préstamos debían acordarse con el banco BNG, lo que se dejó de hacer diez años después porque se consideró que afectaba a la competencia en los Países Bajos, y los municipios no solo debían recurrir para sus préstamos al banco BNG. Como también ha indicado Matthias en su presentación, este es un sistema sano, no se debe poseer potestad única sobre si se debe hacer algo, sino un entorno bancario donde exista la competencia.

En 1989 se nos concedió la licencia bancaria plena, pasando a formar parte del común de los bancos, en la actualidad somos el cuarto banco en tamaño en los Países Bajos, según nuestro balance general, participando de igual a igual con otros bancos. Pero no solo gracias a nuestro balance general sino gracias también a nuestro largo recorrido histórico recibimos la calificación triple AAA en 1994, lo que significó que fuimos capaces de realizar préstamos en el mercado de capital a precios muy razonables y pudimos facilitar servicios a nuestros clientes, municipios y asociaciones de la construcción, también al sector sanitario, al sector público en definitiva, facilitar servicios a precios razonables para poder responder a sus necesidades. Como ven en 2012 también recibimos el premio al banco más seguro del mundo.

Aquí ven los resultados de nuestro recorrido histórico, premio en 2012 como banco más seguro, también porque no hacemos cosas raras, tenemos una evolución estable, hacemos las cosas que siempre hemos venido haciendo y además también lo que consideramos como necesidades en el sector público.

Ven que KfW, el banco de desarrollo alemán, está a la cabeza de los bancos más seguros, al igual que otros dos bancos alemanes, pero estos cuatro que se sitúan por encima de nosotros son bancos que gozan de una garantía directa del Estado. Nuestro banco, el BNG, no cuenta con esa garantía del Estado, de algún modo contamos con una garantía implícita en el sentido de que, dado nuestro tamaño, el Gobierno holandés se lo pensará dos veces si el banco BNG tiene problemas, pero principalmente esta calificación se basa en nuestra cartera de activos. Más abajo ven otro banco holandés, el banco para la gestión del agua, por una parte tienen a BNG que se encarga del sector público para los municipios y por otra parte este banco porque bueno, gran parte de los Países Bajos se encuentra bajo el nivel del mar y ayudan a que nuestros campos se mantengan secos mediante el apoyo al sector de gestión del agua.

¿Qué es lo que venimos haciendo bien durante los últimos cien años? Es nuestro recorrido estable. Nuestro banco está al servicio de las autoridades locales y del sector público de las autoridades holandesas, es decir, no solo da servicio a municipios sino a todo lo relacionado

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

con el sector público, lo que igualmente figura en nuestros estatutos sociales, estamos ahí para prestar servicio a todo lo que de algún modo esté relacionado con el sector público. Esta estabilidad nos ha llevado a obtener esa calificación de triple AAA, pero también nos brindó la oportunidad en el 2008, cuando se dio la situación de crisis de los mercados financieros, de seguir prestando servicios a nuestros clientes. Fuimos capaces de seguir facilitando crédito y fondos a nuestros clientes, pudimos mantener los precios bajos porque todavía tuvimos acceso a la financiación en los mercados de capital. Y esa es la fortaleza que percibe el sector público sobre nuestro banco, BNG. No sufrió durante ese periodo del modo que otras instituciones o países lo hicieron.

En cuanto a nuestra estructura legal, el banco BNG es una sociedad limitada, comparten su propiedad los municipios holandeses y el Estado holandés, pero estamos gobernados por nuestros estatutos sociales. De nuevo menciono que la calificación triple AAA tiene gran importancia. Los activos totales ascienden a unos 150 mil millones, lo que nos posiciona como el tercer banco de desarrollo en Europa, tras KfW y el Banco Europeo de inversiones somos, según nuestros activos, el mayor banco de desarrollo. Nuestras oficinas están en la Haya, no tenemos ninguna otra sucursal en el país. Lo que sí tenemos son otros dos negocios paralelos, uno es el área de desarrollo, que invierte en áreas de desarrollo de manera conjunta con las autoridades públicas, para cubrir las necesidades de municipios y empresas y tenemos un fondo hipotecario para las autoridades públicas, para el funcionariado de los Países Bajos.

A continuación pueden ver nuestra organización. Posiblemente no alcancen a leer, pero es muy simple, tenemos la tesorería para la gestión del efectivo, tenemos las Finanzas públicas, que es la que gasta el efectivo y tenemos el sector de informes que supervisa que lo que estamos realizando lo hacemos cumpliendo la normativa establecida para nuestro funcionamiento. Tenemos igualmente nuestra plantilla de trabajadores gestionando a estos grupos. Contamos con unas trescientas personas en plantilla, lo que supone una cifra racional de gastos e ingresos, y tratamos de mantener una estructura sencilla, diáfana.

En cuanto a supervisión y gobernanza, nuestros accionistas son el Estado, los municipios y provincias holandesas. Tenemos una junta no ejecutiva compuesta por unas veinte personas, nuestro director fue anteriormente político, pero también otro de nuestros directivos fue anteriormente uno de los directores del mayor hospital en los Países Bajos, el señor Sint, y el Sr. Nooitgedaagt fue uno de los directivos de las mayores compañías de seguros de nuestro país, también tenemos en nuestra junta a un alcalde, un gobernador de una de las provincias, así que podemos decir que nuestra junta no ejecutiva está compuesta por especialistas de diferentes ámbitos, con experiencia y conocimiento en los sectores en los que actuamos y se encuentra equilibrada.

Y por supuesto la supervisión de las autoridades europeas nos mantiene ocupados, es también una de las razones que justifica nuestra plantilla de trescientas personas. De hecho teníamos una plantilla de doscientas y pico personas y durante los seis, siete últimos años hemos tenido que incrementar el número de empleados, principalmente por este tema de la supervisión. Europa supervisa qué hacemos y se asegura de que mantengamos los niveles de calidad habituales. Estamos bajo el mismo prisma de supervisión que el resto de bancos holandeses

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

que pueden ver aquí, y cada año tenemos muchas entrevistas con estos órganos de supervisión. Estas normas son dinámicas, pueden ver que dos de estos cambios son positivos, como el hecho de que los bonos denominados en euros del BNG Bank fueron considerados como elegibles en el programa de compra de valores públicos del BCE, el PSPP, el Banco Europeo puede comprar muchos de nuestros productos, y también nuestro estado de banco promocional implica que seamos elegibles para la cartera de liquidez de otros bancos comerciales que pueden comprar nuestros productos. Todo esto hace que nuestra cartera de préstamo, dada nuestra fortaleza, se haya también ampliado a estos bancos, podemos acceder a dinero con una base mayor. Y también ven que somos considerados como un banco de importancia sistémica nacional, lo que conlleva un mayor número de normas que hay que observar y un mayor grado de supervisión.

Este es nuestro modelo de negocio, y todos estos bonitos colores reflejan distintas fortalezas en el modelo de negocio. Uno de los aspectos y también uno de los consejos es mantener la simpleza, a la hora de los procesos, centrar la atención en vuestras necesidades de vuestro banco y a partir de ahí crecer, esto es lo que nosotros hicimos durante cien años, una base simple. Construido sobre vuestras fortalezas y diversificado siempre con un análisis previo. Este aspecto es igualmente importante, una base de accionistas estable, saber qué se está haciendo y para quién se está haciendo. Hay una misión clara y un objetivo de negocio, que es la provisión de financiación razonable y asequible al sector público para los fines que el sector público desee. Y en colaboración con el sector público damos la posibilidad de cumplir los objetivos a un precio razonable. De igual modo, como Matthias estaba comentando anteriormente en relación a su entidad, nosotros tampoco tenemos un objetivo de maximización de beneficios. Generamos beneficios para sobrevivir y cada préstamo contempla cierta cantidad que nos permita cubrir costes pero no contemplan que además también se obtenga una cantidad adicional de beneficio. Esta política de no maximización de beneficios implica que no entremos en competencia con otra serie de bancos, que saben en todo momento cuáles van a ser nuestros precios.

También muy importante para nosotros, gracias a nuestra calificación de interés, tenemos acceso a financiación de manera amplia de manera global, gracias como digo a esa calificación que se encuentra estrechamente vinculada al riesgo soberano. El hecho de que tengamos esta calificación implica que tengamos que supervisar de muy intensamente nuestra actividad, la gestión de riesgo es muy importante también. Hay que ser cautos, hacer cosas a las que dediquemos un análisis previo, dedicarnos a lo que conozcamos, no tratar de introducirnos en áreas que no conozcamos o de hacerlo siempre tras un análisis detallado de riesgo. Y como he dicho, una sede, trescientas personas en plantilla, con una organización clara, una estructura simple, no es conveniente ni para vosotros ni para el cliente establecer algo complicado.

Esta es la manera en la que nuestros clientes nos perciben, algo que cuidamos de manera particular. Somos de confianza, saben qué pueden obtener de nosotros, nos perciben como compañeros, les acompañamos en sus ideas de negocio, estables, mencionan el gobierno, el gobierno es propietario en gran parte de nuestra entidad y consecuentemente se menciona por parte de los clientes cuando se les refiere a BNG, nos ven como profesionales, sólidos,

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

como una roca dentro de la sociedad de los Países Bajos, en el mundo financiero holandés, también perciben que lo que hacemos lo hacemos con conocimiento.

Aquí les muestro nuestro modelo de negocio de modo muy claro.

Comenzamos con la participación del Estado, que es lo que genera confianza en las agencias de crédito, y por lo que nos conceden una calificación estable, y a la vez posibilita nuestro acceso al mercado y a la financiación y a crear un banco eficiente. También permite, en base a lo mencionado, precios bajos que podemos a la vez ofertar a nuestros clientes. Obteniendo a su vez cierto beneficio, lo que es interesante para nuestros accionistas, y devolviéndolo a la sociedad a la vez que se fortalece el sector público.

Como he mencionado la gestión del riesgo es muy importante, todo lo que hacemos, nuestra cartera se puede dividir en un noventa por ciento que va a la sociedad y que se relaciona directamente con una parte garantizada de la financiación, y un diez por ciento de los ciento cincuenta mil millones que se destina a otras actividades que entrañan mayor riesgo. Tenemos unas calificaciones de riesgo buenas, verificamos el riesgo en la cartera, no asumimos riesgo de divisa, no debemos preocuparnos por este aspecto y tenemos un perfil de liquidez muy sólido, lo que nos permite refinanciarnos de modo sencillo.

Aquí reflejamos para quiénes estamos haciendo todo, he hablado mucho de BNG, pero gran parte de nuestra actividad se dedica a la vivienda. Como he explicado tras el período de guerra la necesidad de vivienda fue patente y se constituyeron asociaciones de vivienda que eran propiedad de los municipios y cuya principal misión fue la de facilitar acceso a vivienda asequible. Estas asociaciones se encuentran apoyadas por una especie de mutuas que conceden garantía a las asociaciones de vivienda y que hacen que ellas puedan prestar a precios razonables. Así que existe un importante patrón de solidaridad entre estas asociaciones de la vivienda que crean una base estable para facilitar el préstamo en el mercado. Nosotros facilitamos la mayor parte de ese préstamo, casi el cincuenta por ciento está destinado a ese sector y tenemos una cuota de mercado de aproximadamente el sesenta por ciento de ese sector.

El otro sector lo constituye el sector público, los municipios, que pueden recurrir a nosotros, a nuestra tesorería para obtener financiación a un precio razonable, lo que es de gran importancia para ellos. Pero de nuevo mencionando que lo realizamos de acuerdo a lo establecido en los artículos de asociación y en competencia con otras entidades financieras, es decir, no solo el BNG va a facilitar sus precios sino que también lo pueden hacer el resto de bancos comerciales. De tal modo que no existe la obligación de acordar un préstamo únicamente con BNG.

El sector de la sanidad es otro de los pilares de nuestra actividad en el banco BNG, que por supuesto es un sector que se encuentra regulado por el Estado, pero no apoyado por el Gobierno, de hecho las asociaciones del sector sanitario pueden declararse en quiebra. Hay que decir que disponen de una red de mutuas que se apoyan facilitando crédito, y esta red también facilita que nosotros a la vez podamos conceder crédito al sector sanitario.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

Así que esos son los tres pilares de actividad del banco BNG, pero lo que observamos en la actualidad es que existen otros clientes con otras necesidades en la sociedad de los Países Bajos. Por ejemplo existe un acuerdo energético en nuestro país que establece que debemos reducir el número de emisiones de carbono a un dieciséis por ciento y que constituye también un reto muy importante para el Gobierno, y al tratarse de un compromiso de Gobierno nosotros también estamos tratando de apoyarles en esta empresa. Lo que vemos en la actualidad es que la cantidad de capital destinado a la transición energética durante los últimos años se ha triplicado. No hacemos lo que hace el Banco de Berlín, conceder préstamos directos a pymes, lo que observamos es que las pymes tenían una gran demanda de fondos de capital y que en nuestro país varias plataformas concedían este acceso al capital, lo que hicimos fue apoyarles con préstamos para la creación de ese fondo de capital para las pymes, así que interactuamos en este ámbito y situación con el sector privado y de este modo contribuyendo de nuevo a una necesidad de ámbito público de los Países Bajos.

Y esa es nuestra labor, tenemos estas bases sólidas fruto de nuestra labor durante cien años, y además estamos apoyando otras iniciativas y otros objetivos que se generan en el sector privado.

Esta es la visión de nuestros datos financieros, ciento cincuenta mil millones, la tasa de apalancamiento es del tres por ciento, que es el nivel requerido por el Gobierno y además tenemos una base estable de treinta y un por ciento de *tier* uno, lo que fortalece nuestra calificación de triple AAA.

Tenemos acceso a financiación a nivel global, aquí pueden ver los distintos países de los que obtenemos financiación, se nos conoce como explico a nivel mundial.

Esta es la última parte de mi presentación, acerca de las tendencias y temas de actualidad que percibimos y como digo, contamos con esa base estable de financiación y nuestro base de clientes en los Países Bajos, pero vemos que donde antes financiábamos directamente a los municipios ahora adoptamos un papel de coordinación en lugar de un papel directo. Ellos dicen necesitamos tener esta área desarrollada, vivienda social, etc. Crean su plan y el sector privado también actúa para apoyar ese plan. Es decir, no solo financiamos sino que tomamos parte en el proyecto de coordinación de las distintas partes para la consecución de objetivos. Esto también trae un ligero cambio al tipo de actividades que desarrolla el banco en sí, y es algo a lo que debemos acostumbrarnos.

Hay varios frentes abiertos a los que estamos enfrentándonos en la actualidad, por ejemplo en los Países Bajos nos enfrentamos al envejecimiento de la población, lo que tiene un impacto sobre la necesidad de vivienda, distintos tipos de vivienda, vemos cómo las ciudades están cambiando, y todos estos cambios conllevan muchas necesidades de inversión en los Países Bajos.

Están también los temas relacionados con la sostenibilidad, el proyecto de integración europea, y también por supuesto la digitalización. Así que dentro del banco vemos también que debemos cambiar el modo en el que nos acercamos a nuestros clientes, con vías más efectivas y claras de comunicación.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

Finalizo con esto, espero que les haya gustado mi intervención, tal vez si tienen alguna pregunta sobre nuestro modelo de banco en los Países Bajos en comparación en este caso con Berlín, más adelante vamos a escuchar también el modelo de Italia y tendremos la mesa redonda, pero si desean realizar preguntas ahora por favor no tengan problema en dirigírmelas.

TURNO DE PREGUNTAS DEL PÚBLICO EN TORNO A BNG BANK

(Mikel Casares)- Muchas gracias Edwin por tu presentación y por darnos a conocer aspectos del banco BNG. Ahora tenemos de nuevo la oportunidad de realizar preguntas. Tenemos aproximadamente diez minutos para ello. Y pueden realizar las preguntas en español o inglés, como deseen.

Bueno, a ver si se anima alguien a hacer alguna pregunta...Sí tenemos por aquí en la izquierda.

(Público)-Debido al hecho de que su banco pertenece al sector público aprecio cierta circularidad entre la propiedad del banco y los clientes del banco a quienes realizan préstamos. Me parece que es deuda pública por otros medios, así que mi pregunta es, ¿cómo resisten la presión, la presión natural por parte del cliente en términos, tal y como usted ha mencionado anteriormente, de gestión del nivel de endeudamiento que cada municipio y región debe soportar y en términos de equilibrio de presupuestos, formando también parte del propio sector público? Porque en definitiva los propietarios son las mismas partes a quienes el banco está realizando préstamos. Representa una especie de reto, viéndolo desde fuera, quiero decir.

(E. Van Veenhuizen)-Sí, me gustaría mencionar dos cosas al respecto, los propietarios no establecen la política del banco, así que tenemos una gobernanza estricta dentro de nuestra entidad que determina qué podemos y qué no podemos hacer, de ningún modo los municipios pueden decirnos cómo lo tenemos que hacer o a quién debemos facilitar préstamos de manera indefinida. El otro aspecto es que los municipios se encuentran supeditados de igual modo a sus presupuestos, y estos los establece el Gobierno y sus regiones, así que están supervisadas por sus entes y por el Gobierno, y estos verifican cuál es el nivel de endeudamiento y se aseguran de que no realicen préstamos por grandes cantidades, deben cumplir con su presupuesto anual. Además, nosotros tenemos también límites en nuestro banco respecto a las cantidades que los municipios pueden solicitar como préstamo.

(Mikel Casares)- ¿siguiente pregunta? De acuerdo, está claro.

-¿Puedo yo realizarle una pregunta?

(E. Van Veenhuizen)- Sí, por supuesto.

(Mikel Casares)- Has mencionado que la mayor parte de los préstamos están destinados al sector público, ayuntamientos, gobiernos regionales, ¿las condiciones de préstamo son condiciones de mercado o reciben algún tipo de condición especial, por ejemplo, por debajo de las condiciones de mercado? ¿Les tratáis como lo haría cualquier otro banco comercial o

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

simplemente confían en vosotros más que en un banco comercial, y por tanto creen que deben hacer negocios con vosotros? ¿O recurren a vosotros porque tenéis condiciones de préstamo más favorables?

(E. Van Veenhuizen)- No, les tratamos como lo haría cualquier otro banco. La diferencia es que nosotros podemos, en base a nuestra calificación, prestar en el mercado de capital, a un nivel muy bajo, cercano al que se goza a nivel gubernamental, y ese nivel es el que se le facilita al sector público, así que en ese sentido actuamos como la tesorería para los municipios. Y eso es lo que constituye la mayor ventaja para ellos.

(Mikel Casares)- De acuerdo. ¿Hay alguna otra pregunta? Sí, ahí.

(Público)-Buenos días. Entiendo que la financiación, se dedica a la financiación para el sector público y no asumen mucho riesgo, ¿hay muchas operaciones que no salen, finalmente? Y entonces, ¿adónde va a buscar la financiación para el sector público en ese caso?

(E. Van Veenhuizen)-Bueno, si hay una diferencia entre el riesgo y el precio que deberías pedir y el préstamo que deberías conceder, podemos seguir concediendo el préstamo, pero ese riesgo no desaparece, está ahí.

Y a veces las personas piensan que el riesgo puede desaparecer, estructurando cosas, pero seguirá estando en la estructura, así que alguien dentro del sistema debe asumir ese riesgo. Y por eso trabajamos estrechamente con el Gobierno, para crear programas donde las partes que puedan asumir ese riesgo, bueno, nosotros podemos asumirlo, pero también el Gobierno a través de sus programas, de sus objetivos puede asumir parte de ese riesgo. Así que por ejemplo, esta herramienta de financiación de la energía mediante la que observamos que las inversiones en energía geotérmica y biomasa estaban siendo promovidas de modo importante por parte del Gobierno, y es algo que están promoviendo porque está dentro de los objetivos que el Gobierno se ha establecido cumplir. Lo que vimos en la estructura financiera es que los préstamos comerciales querían contribuir con un cincuenta por ciento como máximo en estas estructuras. Y también observamos que los inversores solo estaban comprometiéndose en un treinta por ciento. De tal modo que había un vacío de aproximadamente veinte por ciento que nadie quería asumir. Entonces, para hacer que fuera posible para los bancos comerciales tomaran parte en estos proyectos y también para que los inversores dispusieran de capital para participar en muchos proyectos, no solo en uno, creamos una herramienta por la que asumíamos parte del riesgo, junto al Ministerio de Economía para cubrir esa porción del veinte por ciento en su estructura financiera. Decidimos coordinar ese asunto como apoyo. De este modo colaboramos con otras partes que pueden asumir ese riesgo y el ente público, de manera solidaria puede también asumir cierto riesgo. De esta manera creamos de nuevo una alianza público-privada para poder repartir ese riesgo entre todas las partes que pueden asumir cierto porcentaje. Y esta acción se puede llevar a cabo también por ejemplo con la pequeña y mediana empresa, también asumimos el riesgo de modo conjunto con el Ministerio de Economía, hasta casi el ochenta por ciento, somos de alguna manera un director de orquesta sobre los riesgos en ese ámbito público-privado.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

(Mikel Casares)-Muy bien, nos estamos quedando sin tiempo pero tal vez podemos responder una pregunta más. Bueno, de acuerdo, muchas gracias de nuevo Edwin.

Nuestro tercer y último ponente es el Sr. Francesco Acerbi, es Vice-director general de Finlombarda, la institución financiera de la región de Lombardía, en Italia. Finlombarda se encarga de apoyar el crecimiento y desarrollo mediante la puesta en marcha de políticas socio económicas y territoriales.

Así que cedo el turno al Señor Acerbi, tiene veinticinco minutos para su presentación y a continuación se realizará un turno de preguntas, muy bien, gracias.

FINLOMBARDA (ITALIA) – SR. FRANCESCO ACERBI

Bueno, no somos tan grandes como los dos bancos anteriores que han realizado su presentación, somos un intermediario financiero regional, en la región de Lombardía, les voy a mostrar algún dato sobre esta región que representa el treinta y un por ciento del PIB de Italia.

Teniendo esto en consideración, si hablamos sobre el sistema bancario en Italia, el sistema bancario en Italia se encontraba caracterizado antes de 1990 por la presencia del Estado a través de ciertos bancos importantes, los llamados bancos de interés nacional, que en la actualidad es la Banca Intesa o Unicredito, que resultó de la fusión de la Banca di Roma y Credito Italiano, había un gran número de bancos públicos. A partir de 1990, se produjo una gran reorganización del sistema, se llevó a cabo la reorganización de todas las cajas de ahorro que son muy comunes en España en la actualidad y que pasaron a ser propiedad de fundaciones que aún son muy activas ahora mismo en Italia. Y colaboramos con ellas en muchos programas como intermediario financiero. En aquel entonces existía también la banca popular, bancos donde los particulares podían tener una única acción con el mismo derecho a voto que el resto. Este modelo finalizó justo hace dos años como resultado de una ley obligando a ello y a la transformación de estos bancos en sociedades limitadas, al menos los mayores bancos.

Si miramos a las instituciones financieras públicas que todavía existen en Italia, tenemos distintas entidades, la mayor a nivel nacional es Invitalia, Cassa depositi e prestiti, Sace, Simest etc. Y también existen bancos regionales, de los que Finlombarda es la mayor en tamaño, está Finpiemonte, otra región importante del norte de Italia, y el Veneto Sviluppo, un tercer banco, del Veneto, que tiene una estructura distinta, y que les explicaré dentro de un minuto.

En primer lugar, qué tenemos a nivel nacional. La mayor institución, que podemos comparar seguramente con el BNG, es Cassa Depositi e Prestiti. Todas estas son sociedades limitadas, en este caso, Cassa Depositi e Prestiti se encuentra controlada por el Gobierno y lleva a cabo muchas actividades, en particular prestan a la mediana empresa y también a las grandes empresas. Controlan las participaciones de capital en las grandes empresas públicas, ENI, ENEL, Poste Italiane, están disminuyendo su participación, porque tenemos una gran deuda en Italia, como ya sabrán, así que se debe disminuir y el Gobierno pensó que un modo de disminuir es la venta de esa participación de capital. A través de ciertas fundaciones y

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

sociedades realizan préstamos, tanto deuda como en el mercado de capital a empresas y proveen diversos servicios. Controlan igualmente otro tipo de entidades que podemos definir como bancos públicos a nivel nacional, uno de ellos es Sace. Sace es una compañía aseguradora, Simest es otra, muy popular porque financian la internacionalización, créditos a la exportación.

Si miramos a nivel regional, veremos que hay distintos protagonistas, algunos son agentes de mercado otros son empresas a nivel interno lo que significa que el Gobierno decide su política mediante legislación específica para esas empresas, como en nuestro caso. Debemos seguir los mismos procedimientos que existen para la región de Lombardía, y por supuesto realizar banca en ese entorno no es tarea fácil, porque deben existir licitaciones públicas para todos nuestros servicios, servicios financieros, sistema informático para la empresa.. Y en el caso de sacar licitación, esperar que puedas contratar a la empresa que se ha encargado hasta entonces de tu sistema informático, de no ser así, y ser otra empresa la encargada, debes cambiar todo tu sistema informático de nuevo. Así que bueno, no es una tarea fácil realizar licitaciones públicas en Italia. Pero en fin, creo que se da el mismo caso en todos los sitios.

Existen otras empresas que son empresas de servicios. Esto significa que utilizan fondos de la región y de la Unión Europea para concedérselo a las entidades y empresas que contratan préstamos con ellas. Y otro tipo son los intermediarios financieros, que sería el caso de Finlombarda, pero hay muy pocos casos como el nuestro.

Por ejemplo, la mayoría de instituciones financieras originales son empresas *'in house'* el setenta y un por ciento de ellas, del resto, en la mayoría la región es la accionista mayoritaria y los accionistas minoritarios son los bancos comerciales. Uno de estos casos es por ejemplo Veneto Sviluppo, que les he explicado con anterioridad, que actúa a nivel regional en el Veneto pero también es al cuarenta y nueve por ciento de los bancos comerciales de su área, de modo que tienen una presión competitiva por ejemplo a la hora de llevar a cabo proyectos porque estos bancos quieren imponer su modo de vista sobre cómo realizarlos.

Continuando con la presentación, y hablando de la región de Lombardía, representa 331 y un mil millones de euros, el veintiún por ciento del producto interior bruto nacional y quinto en Europa. Tiene una población de diez millones de habitantes y posee un gran tejido empresarial. Podemos decir que el quince por ciento de empresas italianas tienen su sede en Lombardía, y muchas de las empresas italianas, el setenta por ciento, tienen presencia en nuestra región. El área geográfica representa el ocho por ciento de Italia, el sector empresarial principal es el de servicios, producción y agricultura.

Bueno, cuál es nuestro perfil, somos, como ya he mencionado, la institución financiera pública de la región de Lombardía, tenemos ciento ochenta empleados, nuestro capital es de 260 millones de euros, activos totales de casi cuatrocientos millones, y los activos gestionados para fondos regionales son mil setecientos millones de euros. Tenemos un beneficio neto de un millón y medio y nuestra calificación es triple BBB-

Tomando esto en consideración, nuestro beneficio neto debería ser mayor, pero en nuestro caso tendemos a reducir anualmente el nivel de beneficios porque queremos evitar pagar

BANCA PÙBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

impuestos y de algùn modo reducimos el coste de los servicios a la regi3n para poder reducir nuestros beneficios.

Somos la instituci3n financiera pùblica a nivel regional m1s importante de Italia y estamos sujetos a la supervisi3n del Banco de Italia y sus obligaciones sobre informes y comunicaciones. Esta es una tarea ingente. Y entrar3 en m1s detalles despu3s.

Aqu3 podemos ver c3mo hemos ido cambiando en nuestra historia como instituci3n. Nacimos en 1971. Por aquel entonces en la regi3n de Lombard3a ten3a solo el veintisiete por ciento de participaci3n, que aument3 al cincuenta y un por ciento en 1999, el resto de parte del mercado pertenec3a a bancos locales, y despu3s, en el 2004, la regi3n de Lombard3a decidi3 la compra de la propiedad total por lo que tuvimos el 100% de la propiedad. En 1998 se nos concedi3 la autorizaci3n del Banco de Italia para operar como intermediaria financiera (art3culo 107 de la legislaci3n sobre banca en Italia). Por aquel entonces la legislaci3n a observar no era mucha, pero esto ha cambiado por completo en la actualidad, porque en 2015 se aprob3 una nueva legislaci3n bancaria que equipar3 los intermediarios financieros a los grandes bancos, y por tanto nos vemos obligados a cumplir una gran cantidad de normativas, tenemos una funci3n de control de segundo nivel, gesti3n, finanzas, el tercer nivel es el de auditor3a, es en definitiva una organizaci3n compleja. Esto implica que al menos el cincuenta por ciento de nuestra plantilla trabaja para dedicarse a este tema, m1s del cincuenta por ciento y el resto de la plantilla se dedica al negocio propiamente dicho. Esto conlleva muchos gastos en el desarrollo de nuestra actividad.

Continuando con la ponencia, tenemos distintos tipos de operativa. En primer lugar est1 la labor de intermediaci3n financiera, realizamos tambi3n gesti3n de fondos regionales y europeos que representa gran parte de nuestra actividad y tambi3n proveemos servicios para la regi3n de Lombard3a. Por ejemplo, tenemos un fondo social para realizar pagos a todos los hospitales en la regi3n de Lombard3a. Hay unos cincuenta y dos hospitales en nuestra regi3n y les facilitamos los pagos, tambi3n controlamos el gasto pùblico de estos fondos y cooperamos y explicamos a la regi3n c3mo se gestiona y c3mo realizar una racionalizaci3n de estos gastos.

Tambi3n nos encargamos de la gesti3n de la tesorer3a, nuestros clientes finales son la mediana y peque1a empresa, Midcaps, Startups, centros de investigaci3n y gobiernos locales y municipios con sede en Lombard3a. Tenemos un amplio nùmero de clientes con diversas necesidades.

Bueno, qu3 hacemos con nuestros recursos propios, pr3stamos, garant3as, bonos, con el punto de mira en pymes y en empresas de mediana capitalizaci3n, tambi3n para proyectos de infraestructuras y servicios aunque no es lo habitual. Ofrecemos condiciones de precio de mercado. No es ayuda pùblica, pero tenemos la oportunidad de utilizar fondos con una garant3a de la regi3n de Lombard3a lo que se traduce en que tomamos prestado al cero por ciento o similar. Significa que podemos dar una ventaja a nuestros clientes finales. Combinamos nuestros recursos propios con los productos que la regi3n de Lombard3a produce. La mayor parte de nuestro pr3stamo de fondo pùblico se realiza combinando fondos pùblicos, que son una contribuci3n en cuanto al tipo de inter3s, y de capital m1s que una

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

garantía de la región de Lombardía y esto nos permite ser más competitivos y facilitar mejores condiciones a las empresas.

El mayor producto que tenemos en estos momentos recibió casi cinco mil contribuciones, porque en ese caso existió una contribución en términos de interés.

Continuamos, en cuanto a la gestión de fondos regionales y europeos. El año pasado tuvimos una cifra de casi ciento cincuenta millones. Obtenemos estas cifras de modo anual, de préstamos a la mediana y pequeña empresa y también a otros destinatarios, también públicos, la mitad, unos sesenta y cinco millones en subvenciones y el resto en financiación.

Bueno, cuál es la diferencia entre estas dos actividades principales de crédito, en primer lugar, que la intermediación financiera se realiza según políticas de crédito, debemos observar toda la normativa que el Banco de Italia solicita que cumplamos. Con los fondos regionales y europeos tenemos cierta intervención, debemos observar cuidadosamente cierta normativa, es distinto porque en este caso no es un crédito bajo las normas establecidas por el Banco de Italia, sino que existen otras normas que el público puede establecer.

Cuando establecemos el precio sobre nuestros fondos tratamos de encontrar un equilibrio y obtener algo de beneficio al final y cuando estamos haciendo uso de fondos regionales o europeos no tenemos estos objetivos, y podemos ofrecer mejor precio a las empresas, porque realizamos cofinanciación con los bancos sobre estos fondos.

Explicaré brevemente los principales productos que tenemos en la actualidad en nuestra cartera y que ofrecemos a las empresas.

Las tres primeras son actividades de préstamo típicas, el cuarto es un mini bono en el mercado de capital para financiarlos de un modo distinto para acostumbrarles a utilizar el mercado de capital como mercado alternativo de financiación.

Nuestro “crédito Adesso” financia el desarrollo comercial. Se realiza en cofinanciación con los bancos comerciales, participan cincuenta bancos y prestamos el cuarenta por ciento de la cantidad total, llegando al uno con cinco millones en cofinanciación. Prestamos a empresas con hasta tres mil empleados, pymes y Midcaps. Tenemos ciento cincuenta millones disponibles para este instrumento financiero.

También está el “línea innovazione” financia innovación de productos y procesos, igualmente es un producto cofinanciado al cincuenta por ciento con un plazo de siete años. Estos instrumentos ofrecen amortización, de tal modo que muchas veces se cubren los gastos de financiación. Estas empresas pueden tomar prestado dinero al cero por ciento.

De igual modo está el producto “al via” que acaba de lanzarse, muy popular entre las empresas porque tiene una aportación de capital de hasta el quince por ciento y además cuenta con una garantía en la financiación del setenta por ciento gratuita a las instituciones que participan en la cofinanciación con nosotros. Lo que nos permite ofrecer mejores condiciones en el avance que damos del veinte y hasta el setenta por ciento al principio del proyecto. Se dirige a las

pymes, la cantidad puede ir de cincuenta mil a dos con ocho millones de euros y tiene unos recursos disponibles de doscientos cuarenta millones de euros.

El “minibond” como he dicho es el último de los productos, es mucho mayor, llegamos a los veinte millones. A la hora de ofrecer el minibond a las empresas también ofrecemos servicios de asesoría desde el principio para construir el modelo de negocio y también les damos la elección de realizar con nosotros los trámites burocráticos para la emisión del bono y bueno, ha hecho que participen muchas empresas.

Bueno, intento ir más rápido. Otra de nuestras actividades, que también hacemos, y que he mencionado ya anteriormente, está relacionada con las infraestructuras. Aquí tienen un ejemplo de lo que hacemos en relación a las infraestructuras, es una actividad de préstamo que facilitamos a los servicios ferroviarios de la región de Lombardía, el FNM. Les hemos prestado cincuenta y ocho millones provenientes de fondos del BEI. El BEI financia a Finlombarda, Finlombarda compra los bonos emitidos por el FNM y con los fondos obtenidos el FNM se los da a Finlombarda como tesorería porque de este modo puede obtener un tipo negativo en el préstamo.

Otro acuerdo relacionado con las infraestructuras, se realiza mediante una sociedad instrumental, SPV, esta es una CDO, obligación colateralizada mediante deuda, emitida por una SPV, hay emisores de deuda, hay siete empresas del sector del agua que emiten minibonos, los compramos y colocamos en la SPV y emitimos un bono que el inversor institucional compra. Cuando hablo de inversor institucional me refiero a un inversor como el BEI, Cassa Depositi e Prestiti y también Finlombarda.

Bien, qué es lo que hacemos como intermediario financiero. Como he explicado antes, utilizamos financiación del BEI, porque es económicamente atractiva, implica que podemos obtener esta financiación que en la actualidad ronda los doscientos cuarenta millones de euros al cero por ciento. En términos de apalancamiento Finlombarda a través de un capital de casi trescientos millones puede alcanzar los dos mil millones de financiación para las empresas.

De igual modo, utilizamos un programa EMTN, que acabamos de emitir a un precio de uno con cincuenta por ciento.

Después, aquí ven algunos productos de fondos regionales y europeos, realizamos inversiones en investigación, en startups. En ese caso como ya he dicho el precio es distinto, por ejemplo, en el primero se realiza al cero coma cinco por ciento mientras que los otros dos se realizan al cero por ciento de interés neto y combinan una subvención ofrecida por la región.

Qué hacemos de igual manera. Realizamos labores de gestión de tesorería, llevamos a cabo servicios para la región de Lombardía, ya les he enseñado con anterioridad el fondo para la red de sanidad, igualmente hacemos labores de asesoría sobre servicios sociales, vivienda social, asociaciones público-privadas.

Y bien, en torno a las conclusiones, hoy en día Finlombarda es una empresa con una naturaleza doble, por un lado una empresa local de la región de Lombardía con los problemas que ya he detallado antes, y también un banco, con los problemas en lo relativo al cumplimiento de los

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

requisitos normativos. Estas dos naturalezas conllevan dos marcos regulatorios distintos y su coexistencia es extremadamente compleja. Porque debemos cumplir con la supervisión del Banco de Italia y a la vez con la normativa de una empresa regional. En algunos casos el Banco de Italia y podemos decir el regulador del Estado han realizado algunas observaciones y comentarios sobre este tipo de actividad.

Muchas gracias por su atención.

TURNO DE PREGUNTAS DEL PÚBLICO EN TORNO A FINLOMBARDA

(Mikel Casares)-Muchas gracias por su tiempo y por su presentación Francesco, apreciamos tener un ejemplo de banco regional en el norte de Italia, que probablemente se aproxima a lo que podríamos tener aquí. Ahora tenemos un turno final de preguntas de esta presentación, disponemos de cinco a diez minutos para este propósito así que adelante, pueden realizar sus preguntas.

(Público)-Sí, en relación a su última diapositiva y la doble naturaleza de su institución, ha explicado que por un lado es un banco y por otro es una empresa local, una institución perteneciente a la región, y ha explicado la dificultad que entraña tener esta doble naturaleza dentro de una misma institución. Mi pregunta es, no sería más, quiero decir, cuáles son los tipos de actividades que podríais realizar de no ser un banco, de tal modo que sería mucho más fácil desde un punto de vista de cumplimiento normativo, sería más fácil ser una empresa local dependiente de la región y olvidándose de la faceta bancaria que es mucho más complicada de gestionar. ¿Por qué no se centran en este ámbito? ¿Es porque el ser un banco constituye en cierto modo una ventaja para vosotros o es algo que tal vez os planteáis cambiar en el futuro?

(F. Acerbi)- Bueno, esa es una muy buena pregunta. En fin, creo que actuar como un banco supone una gran oportunidad, por el apalancamiento y a través del mismo se puede aumentar el número de acuerdos para la región. En nuestro caso, ya he explicado que con casi trescientos millones de financiación, perdón, de capital social, podemos llegar a una cifra de préstamo de dos mil millones a través del BEI, a través del mercado de riesgo, porque también colocamos dinero en este mercado de riesgo, así que considero que existe una ventaja clara en esto. Pero es también una complicación porque como ya he indicado debes tener más plantilla para cumplir con los requisitos contables, de auditoría, y que estos se hagan de cierto modo y tenemos un órgano supervisor por el lado regional pero también un órgano de supervisión interno dadas estas obligaciones de cumplimiento normativo relativas a los bancos. Bueno, y respecto al futuro, creo que en este momento queremos mantener esta actividad. Desde luego el hecho de la naturaleza local es un problema porque existen normas muy estrictas. Puedes elegir constituirte para dar servicio a la región pero en ese caso constituirías un ente instrumental que trabajaría exclusivamente para la región. Y por eso nosotros hemos tratado de no hacerlo. Y hay ejemplos en Italia de este tipo de instituciones.

(Mikel Casares)-Muy bien, ¿hay alguna otra pregunta? ¿Más preguntas?

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

(Mikel Casares)-Yo tengo una curiosidad, si puedo, en una de sus diapositivas muestra que la calificación de las agencias es triple BBB-, no es mala, creo que está bien, pero podría estar mejor. ¿Cree que es porque el mercado está penalizando que faciliten esos tipos a vuestros acreedores o por el problema de deuda soberana en Italia, que pudiera repercutir de algún modo en ustedes? ¿Cuáles son las razones de que no obtengan una calificación mejor?

(F. Acerbi)- Sí, esa es la respuesta, Italia tiene en estos momentos una calificación de triple BBB negativa, así que tenemos la misma calificación que nuestro gobierno. La región de Lombardía recibe de Moody's una calificación más alta porque la considera mejor que al gobierno italiano, bueno, nos gusta decirlo siempre, pero considero que al final es muy similar, porque si tenemos en consideración el riesgo que puede soportar Italia o la región de Lombardía y en particular Finlombarda es el mismo, es una cadena, si hay un problema a nivel nacional va a repercutir en la región. Pero puedo decir que al fin y al cabo es una buena calificación porque podemos obtener ventajas en el mercado de riesgo de setenta puntos base por encima del tipo del periodo en el que se decide realizar una emisión, es un buen nivel.

(Mikel Casares)-Muy bien, ahí por favor-

(Público)-Si no fuerais una entidad financiera...

(F. Acerbi)-Perdón, un segundo

(Público)-¿Si no fuerais una entidad financiera podría darse el caso de que, de que fuerais considerada una entidad SEP y tener que consolidar con la región, lo cual haría que todo el endeudamiento y todo pasara a la región y tuviera una disminución en sus límites de endeudamiento y de financiación? No sé si me ha entendido.

(F. Acerbi)-Sí, sí, le he entendido

Bueno, en mi opinión, el problema es que si no fuéramos una institución financiera, tendríamos seguramente menor base de capital, tal vez diez o quince millones, pero seguramente menor. Es decir, venimos de una fusión con otra institución, bueno, no una institución, sino otra empresa controlada por la región, así que hace cinco años sí existía la diferenciación entre una empresa de servicios y una institución financiera. Pero el Gobierno decidió entonces fusionarlas, porque pensaron que mediante la fusión se podría obtener algún tipo de ventaja a la hora de realizar préstamos a las empresas. Porque de este modo ofrecemos el servicio y el préstamo a la empresa y pueden ir juntos, porque el poder facilitar una mayor oferta siempre es mejor. Pero por otro lado sí que creo que puedes ser una empresa de servicios y existen este tipo de empresas que no son bancos y no tienen tantos requisitos normativos. En ese caso los fondos, para contestar a su pregunta, se reflejan en el estado de cuentas de la región y los gestionan para hacerlos llegar a las empresas. El problema es que no pueden prestar de manera directa, deben utilizar en ese caso el sistema bancario comercial, significa que pueden estructurar su financiación, pueden decidir el tipo de financiación con la región, el tipo de normativa a seguir por su institución pero la relación directa con las empresas la deben hacer con un banco. Y esto establece cierta competencia con la región, porque el trabajo del banco comercial como sabe es obtener beneficios e

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

intentan ver el modo en el que se pueden beneficiar de estos fondos para cumplir con sus resultados. Así que el decidir constituir un banco entraña en mi opinión ciertas ventajas. Y también desventajas como ya he detallado antes.

(Mikel Casares)- Muy bien, muchas gracias Francesco por sus respuestas, hasta ahora hemos tenido la oportunidad de escuchar a estos magníficos ponentes sobre sus experiencias individuales de banca pública regional en Europa. A continuación vamos a tener una pausa de veinte minutos para el café y comenzaremos de nuevo a las once y media cuando tendremos una mesa redonda para discutir un número de asuntos que pueden tener una relación más directa con nuestro escenario en Navarra. Así que nos encontramos de nuevo en veinte minutos y continuamos con la conferencia y la mesa redonda.

DESCANSO

MESA REDONDA: M. VON BISMARCK-OSTEN, EDWIN VAN VEENHUIZEN, FRANCESCO ACERBI, MIKEL CASARES.

(Mikel Casares)- Bueno, yo creo que ya estamos, más o menos todos acomodados otra vez. Vamos a proseguir la conferencia con una mesa redonda en la que bueno, debatiremos sobre una serie de cuestiones que se han preparado desde la organización de la conferencia. Creemos que son cuestiones relevantes para resolver la pregunta que nos ha traído aquí sobre si tiene sentido, si sería positivo y generaría bienestar para la sociedad la creación de un banco público en Navarra. Y bueno, aquí la idea es que yo voy lanzando las preguntas, ellos van dando su opinión personal.

En principio para darle cierta agilidad a la mesa redonda, lo que vamos a hacer es guardar las preguntas vuestras para un rato final de quince a veinte minutos una vez que entre ellos se produzca el debate de las cuestiones propuestas y bueno, lo que esperamos es que obtengamos una información relevante que nos ayude a pensar en el diseño óptimo de esta entidad pública o pensar en su viabilidad o pensar en su conveniencia.

De acuerdo, entonces vamos a comenzar esta mesa redonda, hemos propuesto una serie de temas para su discusión. La manera en que vamos a organizar la mesa redonda es que yo les leeré y preguntaré sobre los temas y voy a intentar, o me gustaría que ustedes intenten dar su opinión personal desde su propia experiencia como bancos regionales europeos pero también intentando considerar la viabilidad, las implicaciones que sus opiniones puedan tener para nuestra decisión aquí. ¿De acuerdo? En Navarra. Creo que ustedes tienen ya información sobre la región donde vivimos, nuestra renta per cápita es alta, una de las más altas en España y la tasa de desempleo ha disminuido recientemente, de tal modo que la situación económica no es tan mala como lo era en el pasado, aunque todavía tenemos problemas que arrastramos desde la crisis financiera, donde el problema de deuda pública fue probablemente de los peores. La situación actual es mucho mejor que la que tuvimos en el pasado.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

Bueno, vamos a comenzar con este primer tema, déjenme leer lo que tengo aquí: ¿Puede la creación de un banco público regional estar justificada meramente sobre bases económicas o debe tener en cuenta factores sociales externos? En otras palabras, ¿cuál puede constituir el posible valor añadido de un banco regional público frente a los servicios financieros tradicionales?

(E. Van Veenhuizen)-Tal vez puedo comenzar yo. El hecho de que hoy estemos sentados aquí y de que existan más de cincuenta y cuatro bancos de desarrollo regionales en Europa implica que en cada zona hay una necesidad y una base para la existencia de un banco de desarrollo. Pero también hay particularidades, y también es el hilo de todas las preguntas, se tiene que ser muy concreto respecto a las necesidades que existen en tu propia región, y qué tipo de banco se necesitaría, qué es lo que ese banco puede aportar a tu región. Es decir, crear un banco público porque sí nunca es una buena idea, por supuesto. Necesitas buscar el propósito adecuado y ser claro respecto a en qué consiste dicho propósito.

Por ejemplo para nosotros, históricamente se generó una necesidad de deuda pública y de su repartición entre los municipios, y se constituyó como el instrumento más eficaz de tesorería para los municipios en los Países Bajos. Pero en la actualidad ese papel también está cambiando, hay otros intereses manifestados por la sociedad y debemos prestar más atención a asuntos relacionados con la sostenibilidad y en la financiación a pequeñas y medianas empresas, donde se generó una demanda enorme de activo circulante tras la crisis financiera. Así que se debe ser flexible y adaptar tu banco de modo que cubras las necesidades que se manifiesten en tu región. Es importante un análisis de las necesidades reales, el Vicepresidente ha mencionado también que hay una encuesta global en marcha en la región para detectar esas necesidades, creo que esa es la base.

(Mikel Casares) –Sí, necesitamos una misión.

(E. Van Veenhuizen) –Sí, efectivamente.

(F. Acerbi)- Mi opinión. Creo que hay necesidad si se detecta un fallo de mercado, en su caso, en mi opinión, lo que pueden considerar es en primer lugar qué pueden facilitar como servicios financieros, puedes brindar a las empresas o a las personas a las que se quiere dar servicio mayores plazos que probablemente la banca comercial no oferta en estos momentos. Porque sus plazos llegan a los siete años, en muchos casos amortizando. Podéis financiar vuestras estructuras, decidir actuar en las infraestructuras de distinta manera también, a través de una garantía, permitiendo la entrada a otros bancos en la financiación de proyectos. En cualquier caso estoy de acuerdo con mi compañero cuando expresa que se debe tener una misión. Es muy difícil para una institución financiera y especialmente para una nueva institución financiera realizar todas las tareas. Debéis decidir qué tareas hacer y buscar la especialización en el sector. A partir de ahí se puede aspirar a crecer, pero a largo plazo y contratando más personal podéis realizar más actividades. Si me permiten compartir una sugerencia, comiencen con un plan, con un proyecto, o centrad la atención en una de esos fallos de mercado e intentad dar algo que el resto de bancos en la región no ofrezcan o lo hagan de modo distinto.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

(M. Von Bismarck-Osten)-Creo que existe consenso en la mesa sobre la necesidad de partir desde una estrategia. El fallo de mercado puede representar un término clave, es decir, el detectar dónde existen proyectos viables y susceptibles de necesitar un banco, que no se encuentran financiados por alguna circunstancia y que sin embargo un banco público pudiera financiar.

Supongo que estos pudieran estar relacionados con infraestructuras u otros temas, es tarea del Gobierno y de los economistas la de identificar estos temas. Mi presuposición sería que la pequeña y mediana empresa podría llevar a cabo más proyectos si recibieran más financiación, y una financiación variada, que comprenda el mercado de riesgo.

Los datos que conozco sobre España, no sé si son también los de esta región, es la alta dependencia de las empresas pequeñas en lo concerniente al empleo, el setenta y cinco por ciento de los trabajadores fuera de los ámbitos del sector público y de la agricultura pertenece a empresas con una plantilla de hasta diez personas. Y estas pequeñas empresas se enfrentan a un gran reto en lo relativo a por ejemplo la digitalización, existen muchos riesgos, así que sería un buen consejo el ver si lo que cubre un banco comercial resulta suficiente y de no ser así, propondría que un banco como el que presentamos sí puede hacer algo al respecto. No contra los bancos comerciales pero en colaboración con ellos.

Y tal vez el mercado de riesgo, porque la mayor parte de estas empresas no disponen de acceso a este mercado y podría significar un buen comienzo. Y a partir de ahí podéis iniciar vuestra andadura, porque para el mercado de riesgo no hace falta una licencia bancaria y bueno, comenzad con algo factible y sed prudentes en lo concerniente al riesgo y gestión del mismo. No es buena idea comenzar con un balance negativo en el primer o durante los primeros años, digamos los cuatro o cinco primeros años. De ser así reproduciréis de nuevo la historia oscura y bueno, los titulares desfavorables.

(Mikel Casares)-Muy bien, muchas gracias chicos por vuestros consejos. Vamos a abordar la segunda pregunta.

Bueno, esto no ha sido tratado en las presentaciones, es en torno a la política de recursos humanos. Sí que habéis hablado un poco sobre la junta directiva y nos habéis presentado a algunas de las personas que trabajan en ella, pero creo que deberíamos discutir sobre cómo es el proceso selectivo de los puestos directivos y también estaríamos interesados en cómo se lleva a cabo el proceso de selección para puestos intermedios. Si por ejemplo ponemos en marcha esta idea necesitaríamos emplear a cincuenta, sesenta personas, setenta personas, no lo sé. ¿Cómo contrataríamos a estas personas? ¿Mediante oferta pública de empleo? ¿Existe algún criterio a seguir en este aspecto, o simplemente se tiene que basar en una relación de confianza? Supongo que se debe seleccionar a los mejores, pero ¿cómo podríamos realizar esta selección? Y bueno, ahora puede tomar la palabra cualquiera de vosotros, para no comenzar siempre contigo.

(F. Acerbi)-En mi opinión, bueno, en primer lugar, quisiera explicar cómo lo hacemos en Finlombarda. Como he explicado antes, tenemos procesos de oferta pública, así que de cualquier modo tenemos que llevar a cabo una licitación pública en la que puede participar

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

todo el mundo. Se deben considerar todas las candidaturas. En primer lugar hay que verificar que cumplen con los requisitos que se solicitan, después llevar a cabo una entrevista personal, tras la misma se lleva a cabo la selección, es decir, es un proceso largo. También depende de vuestro estatus. En nuestro caso, como ya he explicado, somos una empresa local, lo que implica que debamos seguir los mismos procesos que una empresa pública en la región de Lombardía. Pero en el caso de que se pueda de algún modo evitar esas implicaciones del status y seleccionar de modo directo es mucho mejor.

Existe también un problema en mi opinión porque la pregunta también hacía referencia a la Junta Directiva, aquí entra un factor importante que es el de la confianza. Creo que esta selección se debe hacer con transparencia pero sin tal vez la necesidad de llevar a cabo un proceso de licitación pública pero desde luego también que la persona seleccionada cumpla con los requisitos profesionales. Es muy importante contar con personal competente en el banco. Lo que sugiero, particularmente en cuanto a plantilla, es elegir a los trabajadores en base a criterios profesionales y lo que recomiendo es elegir a los directivos pero luego dar la capacidad al directivo de elegir él a la gente que desea tener al lado para trabajar.

(M. Von Bismarck-Osten)-Creo que aquí de nuevo el tema es la interferencia política. Se necesita comenzar por los puestos directivos, necesitas una junta directiva que no sea política. Por supuesto el director del banco debe tener cierta sensibilidad política, en especial en el modo de gestionar las expectativas políticas, pero aquellas personas que estén en cargos por ejemplo de gestión de riesgos deben ser totalmente apolíticas. Es únicamente la experiencia bancaria la que se debe valorar y existen ciertos procedimientos para la selección de personal, por ejemplo que siempre se deben tener más de dos o tres candidatos para un puesto. Pero creo que el tema clave es la interferencia política y el contar con una directiva que sea apolítica.

(Mikel Casares)-¿Edwin?

(E. Van Veenhuizen) Bueno, sí, es mi turno, estoy de acuerdo con lo que han comentado. Lo que nosotros en nuestro banco observamos, si miro al personal que me rodea, pues veo que todos son gente de banca, podrían perfectamente trabajar en la banca comercial pero son personas con una sensibilidad pública.

Necesitan saber para qué trabajan, con qué misión, eso es esencial. Es un poco una persona que trabaja en banca pero distinta, con la misma percepción sobre el riesgo que un trabajador de banca comercial pero con el valor añadido de saber para qué trabaja. Bueno, tú has hecho referencia a la sensibilidad política, y sí, se necesita saber que de algún modo estás trabajando básicamente con dinero público y estás trabajando para un objetivo específico que siempre debes tener en mente. Y este es un concepto del que los mandos directivos deben hacer bandera y hacer ver a las personas por qué están ahí, quién es el cliente, que es la ciudadanía y trabajar para ellos y no para obtener beneficios sino para construir una sociedad mejor. Es una manera un poco ideológica de trabajar pero sí, en cierta manera es así.

(Mikel Casares)- Así que imagino que en vuestros casos veis una rotación entre gente que viene del sector privado y trabaja en banca pública y luego de nuevo vuelve a la banca

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

comercial, gente que igual trabaja en vuestras entidades y recibe una buena oferta de trabajo y decide dejar su puesto para incorporarse a esa otra entidad. Pero supongo que es lo habitual.

(E. Van Veenhuizen)-Sí, de hecho antes trabajaba en ING y después cambié a BNG y...

(Mikel Casares) ¿Y puedo preguntarte por qué te cambiaste? ¿Por el salario? ¿Por las condiciones laborales? ¿O por la esfera social de...?

(E. Van Veenhuizen)- No, fue una elección bien meditada, me encargaba de infraestructuras en ING, y vi que podía hacer un mejor trabajo en BNG, de modo más profesional. Por aquel entonces comenzamos a trabajar también de modo transfronterizo, para adquirir conocimientos fuera de los Países Bajos y aplicarlos a nuestro país. Y con la experiencia adquirida en ING pude aportar muchas cosas a BNG y al sector público también.

(F. Acerbi)- Bueno, en mi caso, me gustaría añadir algo sobre Italia. En mi opinión, para ser honesto, es más fácil acceder a la banca pública que marcharse.

Porque por ejemplo cuando llegué, y yo provengo también del sector bancario privado donde estuve trabajando durante casi quince años antes de incorporarme a Finlombarda, era muy atractivo trabajar en lo público.

Pero en Italia existe una gran diferenciación entre el mercado público y el privado. Y también lo son las maneras de trabajar. Cuando eres un director general en una empresa pública no puedes elegir cambiar a la gente con la que trabajas, debes mantener a esa gente, es una actitud diferente. Y si quieres realizar una reestructuración, cambiar la misión, que fue lo que ocurrió en Finlombarda, es un proceso muy duro y muy largo. Y por qué digo que le sucedió a Finlombarda, pues porque nacimos en el año 2000 como un órgano asesor de la región, iniciamos tareas de gestión de fondos europeos para la región pero no realizábamos la actividad típica del sector privado en relación a las infraestructuras. Así que cuando comenzamos era difícil reclutar a suficientes personas para hacer estas actividades. Y tuvimos que cambiar la actitud de ciertas personas que partían de experiencias anteriores diferentes. Por lo tanto es importante, a la hora de seleccionar a alguien conocer la misión y conocer a la persona que estás seleccionando porque se va a quedar. Por supuesto también se producen cambios en Finlombarda, algunos de los nuevos empleados se quedan en el puesto un año, dos, tres, porque no les gustan estos entornos públicos, pero cuando se quedan durante siete u ocho años es muy difícil que cambien de empleo. Así que es muy importante prestar atención al proceso selectivo al inicio.

(E. Van Veenhuizen)- Pero por ejemplo en relación al mercado de riesgo, necesitáis a personas que sepan y que tengan la experiencia del sector privado.

(Mikel Casares)- En realidad si no se tiene esa experiencia nunca serás un empleado del banco, porque posiblemente no te seleccionen ¿no es así? No realizáis selección de personal que haya justo salido de la Universidad, ¿no?

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

(M. Von Bismarck-Osten) -No, porque consideramos que para ciertos puestos, es necesario tener siete u ocho años de experiencia, y especialmente en lo relativo al capital riesgo, hay que saber cómo negociar contratos, cómo relacionarse con socios, etc.

Y tenemos un ratio de rotación de personal en las empresas y también en el banco, lo que es algo positivo, pero es cierto que el empleado que se queda en la banca pública durante más de dos años, por lo general sigue ahí. Pero en mi caso, a mí me gusta trabajar con temas públicos, mientras que en el sector privado tendría que estar pendiente de la maximización de beneficios y sin embargo a mí me gusta enfrentarme a retos de naturaleza pública, medioambiente, pequeña y mediana empresa...Me gusta esta implicación pública y por eso no estoy interesado en el cambio, y esto es una buena razón para quedarse en la banca pública pero lo que no puede constituir la razón de no querer moverse de la banca pública es el acomodarse, el sentirse bien en ese entorno, el conozco al Consejero, conozco al director de tal y tengo una vida cómoda...esa no debe ser la razón por la que se elija trabajar en banca pública. Y de hecho creo que los métodos, la cantidad de trabajo es la misma que existe en el sector privado, los trabajadores no se sienten más acomodados, pero sí que saben que los salarios son más bajos

(Mikel Casares)- ¿Los contratos son indefinidos? ¿Tienen la condición de funcionarios, los trabajadores de este banco público?

(M. Von Bismarck-Osten)- No, no, en absoluto.

(Mikel)- ¿O los contratos son de tiempo determinado?

(M. Von Bismarck-Osten)- Sí, eso es, en nuestro banco no tenemos funcionariado.

(E. Van Veenhuizen)- Nosotros somos una sociedad limitada, son contratos comerciales.

(Mikel Casares)- Bien, movámonos al siguiente punto. En el siguiente tema en realidad ya no tenemos mucho que añadir al respecto, ¿cuál debe ser el papel de los políticos en un banco regional público? Si he entendido bien de lo que se ha explicado en sus presentaciones, el Gobierno y las instituciones públicas deben facilitar la estrategia principal al banco pero a partir de ahí debe haber un “laissez faire”, es decir, el banco lleva a cabo su negocio y de vez en cuando el Gobierno supervisa ¿es así? ¿Quieren añadir algo?

(E. Van Veenhuizen)-Bueno, el banco público regional también debe mantener un contacto próximo con las instituciones porque por ejemplo nosotros en nuestros estatutos sociales mencionamos que trabajamos para el sector público, somos el banco del sector público y nuestra misión es trabajar para el mismo. Así que debemos conocer muy bien qué es lo que quiere el sector público, por lo que se necesita una relación cercana.

Pero también sabemos que el estamento político cambia cada cuatro años o incluso antes, y ese cambio no puedes replicarlo en tu banco, esa situación cambiante no se puede dar en tus políticas, así que desde un punto de vista de la gestión se debe tener fortaleza y saber mirar a mayor plazo en el futuro y a la vez tomar en cuenta lo que los políticos en ese momento quieren. En nuestro banco consideramos que bueno, tenemos muchos riesgos financieros

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

comerciales pero en realidad en la actualidad el mayor riesgo es el relacionado con la situación política. Debemos tener esto en cuenta y asumirlo a la hora de desarrollar nuestra actividad. Es a lo que anteriormente hemos hecho referencia cuando hablábamos de saber tener una sensibilidad política.

(Mikel Casares)- ¿Tienen alguna otra opinión sobre este tema?

(M. Von Bismarck-Osten)-No, ya hemos respondido a esa pregunta anteriormente.

(F.Acerbi)- Bueno, solo unas pocas palabras. La política representa a veces un riesgo desde el punto de vista de la reputación de un banco. Por eso nuestra institución financiera mantiene una relación particular con los políticos, por lo que comento, se puede asignar a la banca cierto riesgo en cuanto a la reputación que esta relación puede conllevar.

(Mikel Casares)-Muy bien, el siguiente tema. ¿Consideran que la situación económica actual es adecuada para el establecimiento de un banco regional público en la zona euro?

(M. Von Bismarck-Osten)- Yo diría que sí.

(Mikel Casares)-A lo que hago referencia es a la situación financiera, pero también podríamos leer a la situación política.

(M. Von Bismarck-Osten)- Sí, yo diría que sí, es una buena situación. En particular o también porque como has mencionado la situación de desarrollo va progresando, y es un buen punto de partida. Porque un banco de desarrollo está ahí para asumir riesgos, pero esto no quiere decir que debas preocuparte sobre si cada préstamo que estás concediendo va a devolverse. Un banco de desarrollo debe tratar de tener una cartera variada, algunos préstamos entrañarán mayor riesgo que otros, pero en general la cartera debe permanecer equilibrada. Y como el desarrollo está mejorando en esta región, yo diría que es un buen punto de partida. Los tipos de interés bajos son un reto en cuanto a la liquidez pero esto también cambiará en algún momento. Y entonces, cuando las cosas se pongan peor, ya tendréis el banco establecido y podrá aportar y mostrar su fortaleza. Lo que nosotros experimentamos a partir del año 2009, en Alemania, y también en referencia a lo que he leído acerca de España, es que la pequeña y mediana empresa sufrió, fue la víctima de la crisis financiera originada en otro lugar del planeta porque los bancos redujeron su riesgo hacia las pymes. En Alemania por ejemplo fuimos en el 2009 los únicos en nuestra zona que todavía quisimos conceder préstamos a diez años. Los bancos comerciales estaban dispuestos a hacerlo a dos, tres años. En conclusión, los tiempos difíciles llegarán, en lo relativo a la liquidez y a los tipos de interés, y los bancos comerciales abogarán por la prudencia, por lo que sería bueno disponer de un banco público.

(F.Acerbi)-Sí, es cierto, debes comportarte a la contra de lo que establecen los ciclos, estuvimos comentando esto durante la cena de anoche. No es fácil, dada la normativa existente que el sistema bancario impone a los bancos, pero ese es el papel de una institución financiera pública. Si logras alcanzar ese nivel de poder ir a la contra de lo que establece un ciclo en el mercado, puedes facilitar una mayor ayuda al sistema económico, en lo que

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

respecta a las infraestructuras, pymes, midcaps, todas las partes que necesiten la intervención de una institución pública.

(E. Van Veenhuizen)- Los dos últimos años han ejercido una influencia negativa en la confianza en el mercado. Lo que venimos observando es que hay mucho dinero, mucha liquidez en el mercado en estos momentos, pero esta liquidez es principalmente canalizada a aquellas empresas a las que muchos bancos y otros entes están deseando financiar. Así que sí, nos estamos recuperando lentamente de un periodo muy negativo pero ahora existe la necesidad y es el momento de apoyar a aquellas empresas que tal vez no se encuentren preparadas para obtener liquidez de los bancos de manera sencilla y por tanto necesitan la ayuda de un banco que esté ahí para ellos incluso en tiempos de crisis. Se necesita tener un banco que esté ahí en representación de una financiación estable y les ayude a esas empresas que necesiten ese apoyo extra con el fin de dirigirse a una economía floreciente. Y también que se produzca esta ayuda en contra de lo que establezca un ciclo económico. Se ha visto que en tiempos de recesión el estado contable de los bancos públicos aumentó porque estuvieron ahí para apoyar a estas empresas que no estaban obteniendo financiación por parte de los bancos comerciales. En el 2008 observamos un aumento en el precio de nuestras acciones por este tema, porque otros bancos no supieron o pudieron estar ahí. Y eso es lo que se necesita, un banco estable que esté deseando colaborar para la recuperación de la confianza del mercado.

(Mikel Casares)-Bueno, dejadme pensar en el momento actual, ayer escuchamos que el BCE va a parar el QE, su programa mensual de compra de bonos, creo que lo va a reducir al cincuenta por ciento a partir de enero de 2018. En los Estados Unidos hemos visto aumentos de los tipos oficiales, así que es posible que en el periodo de los próximos uno, dos, tres años tengamos tasas de interés más altas. Comprendo lo que explican sobre la necesidad de ir a la contra de los ciclos de mercado de acuerdo a las políticas de sus bancos, pero si debes comenzar este banco cuando se da un ciclo negativo, necesitas o bien una inyección de capital importante desde un principio o ser muy conservador a la hora de conceder préstamos. Quiero decir, no veo...posiblemente estemos en un punto de inflexión, y la política monetaria expansionista posiblemente acabe y no estoy seguro de si es este el momento adecuado.

(M. Von Bismarck-Osten)-Bueno, pero debe estar claro que los tipos de intereses bajos y la abundancia de capital, de liquidez, significan un problema para los bancos de desarrollo, porque por ejemplo las empresas que no estén muy expuestas al riesgo...los márgenes decaen, y tenemos que ver cómo podemos entonces cumplir con nuestro objetivo de mantener un balance positivo. Es decir, yo creo que la subida de los tipos de interés podría ser beneficiosa para la salud de la economía, esta es una opinión personal, pero ciertamente hace que la vida de los bancos de desarrollo se vuelva más fácil, porque recurren a ti mucho más y posibilita que los bancos de desarrollo ofrezcan tipos de interés más bajos que los del mercado cumpliendo ciertas normas y por ejemplo para las pymes. Entonces en ese sentido creo que podría representar una ventaja para los bancos de desarrollo.

(E. Van Veenhuizen)-No estás hablando acerca de la creación de otro banco. Porque de ser así, pues serías uno de los otros, y te enfrentarías a una gran competencia y de ese modo sí que no podría ser el momento adecuado. Pero estamos hablando de un banco de desarrollo, y debes

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

tener una idea muy clara y estrategia sobre tu objetivo y qué finalidad persigues en la región. Así que el servicio que prestas es a esas áreas donde hay fallo de mercado, porque de otro modo ni siquiera obtendrías el permiso de la Unión Europea. Te enfrentas, o ayudas en un área donde existen dificultades y donde existe una demanda para un banco de desarrollo. Y bueno, un banco de desarrollo no tiene la misión de crecer, de buscar la maximización de beneficios y puede mantener un perfil bajo si la situación en la región lo requiere.

(Mikel Casares)-Muy bien, gracias. ¿Recomendaríais la venta de acciones a la ciudadanía? De ser así, ¿fijaríais un límite de propiedad para garantizar la participación minoritaria y diversa de los accionistas? Bueno, hemos escuchado que básicamente la propiedad de vuestros bancos es pública, pero aquí en España tenemos un gran problema con un volumen enorme de deuda pública, existen controles de deuda, así que bueno, el conseguir dinero para el establecimiento de una banca pública puede no ser tan fácil y tal vez la cofinanciación de este banco público con la ayuda de inversores privados puede no ser una mala idea, me gustaría conocer su punto de vista

(M. Von Bismarck-Osten)-Yo, personalmente me muestro escéptico, porque vuelve las cosas muy complicadas. La gente desea ver resultados inmediatos y este tipo de banco debe tener un horizonte lejano en lo referente a la estrategia, al menos de un par de años y posiblemente en ese caso debas justificar por qué no hay reparto de beneficios en el primer cuarto, y bueno, las cosas se pueden complicar. Lo que sí puedo imaginar es que una vez se tenga el banco en marcha que pueda haber una emisión de bonos públicos.

Lo que me gustaría explicar es que el compromiso hacia lo público se puede organizar de otro modo, en la junta directiva podría haber un mayor número de representantes, no solo políticos o personas relacionadas con la banca sino también dos o tres personas de asociaciones o instituciones públicas e instalar una junta consultiva donde la sociedad pueda estar de alguna manera representada. Pero no en lo que corresponde al capital, a ese respecto, soy bastante escéptico.

(F.Acerbi)- Estoy de acuerdo, porque pienso que por supuesto si los accionistas son privados buscarán la obtención de beneficios, lo que es lógico, en mi opinión. El problema es qué ocurre si el precio de las acciones decrece, porque es una empresa pública y tu accionista puede quejarse porque estén perdiendo dinero, así que también influiría en el riesgo sobre la imagen del banco. Además también vislumbro problemas de gobernanza, depende también del número de acciones que se emitan en el mercado, pero posiblemente se dé una propiedad más fraccionada, y estoy hay que considerarlo en relación a la gobernanza.

(E. Van Veenhuizen)-Sí, yo también estoy de acuerdo con lo que explican los otros dos invitados. Creo que sí se puede buscar la participación pública de otra manera, permitiendo la cofinanciación en ciertos aspectos, en ciertas estructuras, y desarrollando un trabajo muy próximo a la ciudadanía y siendo totalmente transparente en lo que se hace y desea conseguir. Permitiendo que participen en las estructuras y desarrollando el trabajo de manera conjunta acerca más a la ciudadanía a tu banco que si los intentas aproximar a través de la participación de tus acciones.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

(Mikel Casares)-Gracias, gracias por sus puntos de vista. Hablemos un poco del BCE y de los bancos centrales. ¿Creéis que el BCE y los bancos centrales de la zona euro piensan que es una buena idea la promoción de bancos públicos regionales hoy en día? Sabemos que debemos solicitar su autorización, presentarles un modelo de negocio que debe ser aprobado ¿Creéis que el BCE tomaría esta propuesta de manera positiva en la situación actual? ¿O será muy duro obtener su permiso?

(E. Van Veenhuizen)-Creo que el BCE...bueno, no va a emitir una opinión sobre su banco, porque no son políticos. Lo que sí que harán es revisar si tenéis una gobernanza y cómo estáis estructurados. Y eso es extremadamente duro. La normativa establecida por el BCE es verdaderamente dura, puedo asegurarlo. Y no es que piense que no sea bueno que lo hagan así, pero genera una cantidad ingente de trabajo y se necesitan muchos recursos en el banco y el cumplimiento de muchas normas dentro de la institución. Así que creo que es más una labor de convencer a la Unión Europea sobre que es conveniente la existencia de este banco y que es necesario, que lo que sería una labor de convencer al BCE, el BCE tendría un papel más técnico. Esa es mi opinión.

(F.Acerbi)-Bueno, yo no tengo una experiencia personal con el BCE, únicamente con el Banco de Italia, pero también en lo concerniente a la legislación, al cumplimiento de la normativa, el Banco de Italia es muy exigente. Por supuesto esto entraña un problema, porque el Banco de Italia presta atención a cuáles son los objetivos de este tipo de entidad como ente público y también a los requisitos que debe cumplir como un banco propiamente dicho. Y no es fácil cumplir con los requisitos de ambos papeles. Y en Italia también el organismo de auditoría emitió sus propios comentarios y observaciones y estos fueron justo lo opuesto a lo que había emitido el Banco de Italia, así que...(risas), no es fácil en absoluto, no es fácil.

(M. Von Bismarck-Osten)- Creo que se ha hecho un comentario muy interesante, mientras este nuevo banco no sea muy grande, no tendrás la necesidad de ser supervisado por el BCE.

La Comisión Europea realizó una supervisión muy exhaustiva durante la última década sobre los bancos alemanes, su interferencia en los ámbitos de la competencia etc., pero a partir de 2009 comenzaron a percibir a los bancos de desarrollo bajo un prisma más positivo porque reconocieron ese papel estabilizador que has señalado, pero en cualquier caso el tema de la normativa que hay que cumplir representa un problema. Es una tarea muy exigente, pero también tienen en consideración el modelo de negocio.

No solo miran al capital, normativa, igualmente analizan si el modelo de negocio es viable, si se obtienen suficientes beneficios para cubrir gastos y riesgos, eso es lo que toman en consideración y sobre todo al inicio de su análisis verifican para qué se establece este tipo de banco, cuáles son los problemas, el fallo del mercado al que se debe enfrentar la entidad y también analizan de dónde provienen los ingresos. Eso debe ser cuidadosamente analizado al detalle, sobre todo por parte de los órganos regulatorios.

Acerca de cómo conseguir sus propósitos, sería aconsejable comenzar con solo una actividad, el capital riesgo por ejemplo o la gestión de fondos europeos que podáis utilizar como subvenciones destinadas a ámbitos relacionados con la investigación y el desarrollo para la

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

pequeña y mediana empresa entre otros. Y de este modo no tendréis que estar regulados como un banco y también sería una manera adecuada de comenzar al principio, iniciar la andadura entrando al mercado, visitando clientes, analizando sus necesidades con el fin de llegar ahí en un tiempo.

(Mikel Casares)-Muy bien, gracias.

(E. Van Veenhuizen)- Igual es conveniente dejar tiempo para que el público haga sus preguntas.

(Mikel Casares)-Sí, tienes razón, voy a leer rápidamente la última pregunta, aunque creo que ya hemos discutido este tema sobre la propiedad de acciones así que voy a leer rápidamente las últimas dos preguntas. ¿Cuáles son los efectos de tener un banco público para el resto de entidades financieras? ¿Hace que aumente la competitividad? Bueno, yo creo que igual sí que puede aumentar la competitividad y puede haber una disminución en el precio de las acciones de algún banco comercial ¿pero tal vez pueda también generar un aumento de la competitividad general? Y tal vez pueda ser este un efecto del que se puedan beneficiar diversas partes. Bueno, ¿cuál es su opinión? ¿Creen que el establecimiento de un banco público tendría un efecto sobre la competencia y la competitividad en el sector financiero?

(F.Acerbi)-Bueno, nosotros cofinanciamos con otros bancos comerciales, así que somos sus socios. Pero hay algunos casos en los que se da el solapamiento entre los productos que ofertamos y los de ellos. Así que siempre existe el riesgo de que no ofrezcan de modo eficaz tus productos a las empresas, y esto representa un problema a resolver.

Puedes por ejemplo establecer una propia oficina comercial para ofertar a las empresas tus productos o puedes utilizar como nosotros hacemos la red de banca comercial. Si utilizas esta última, hay siempre este problema de solapamiento. Posiblemente la mejor opción sea utilizar ambas para llegar a las empresas de manera eficaz. Por ejemplo en Lombardía estamos hablando de un número de ochocientos mil empresas, lo que representa una gran cifra y no siempre es fácil hacer que conozcan tus productos, cubrimos un uno por ciento de esta cifra. Pienso que en vuestra región existe un gran número de pequeñas y medianas empresas, así que posiblemente os enfrentéis al mismo problema.

(M. Von Bismarck-Osten)- Estoy completamente de acuerdo con lo expresado. En nuestro caso tenemos un departamento comercial representado posiblemente por dos o tres personas así que no podemos llegar a todas las pequeñas y medianas empresas en Berlín, por lo que debemos cooperar con los bancos comerciales. Canalizamos nuestros productos muy frecuentemente a través de ellos y tal vez existe un pequeño solapamiento de actividades que haga que se genere cierta competencia, pero desde mi experiencia puedo decir que no representa un problema. Como he explicado anteriormente, los bancos en general aprecian nuestra presencia para ayudarles a cubrir riesgos, a facilitar cierta financiación y para llevar a cabo actividades que ellos no desean realizar, en el ámbito de las tecnologías, o actividades que impliquen muchos gastos.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

(E. Van Veenhuizen)-En nuestro caso hay dos esferas. Para las empresas públicas existen préstamos directos para los municipios y préstamos triple AAA y creamos competencia, de otro modo no habría suficiente competencia, así que nosotros y los bancos comerciales hacemos lo posible para mantener precios bajos para el sector público, lo que es positivo, y por otro lado tenemos los préstamos donde existe menor oferta en ámbitos donde se da ese fallo de mercado, no hay competición en esa área, pero mediante el intento de generar confianza en ese mercado puedes hacer que en ese mercado en que en un principio solo está interesado un banco público llegue a atraer a bancos comerciales también.

(Mikel Casares)-En definitiva haces una labor de cooperación para ese sector público.

(E. Van Veenhuizen)-Eso es, exacto.

(Mikel Casares)-De acuerdo, entonces la última pregunta aquí sería en torno a la popularidad social. Supongo que si estáis aquí presentando vuestros casos es porque son ejemplos de éxito y que apoyan vuestras actividades. Entonces, ¿bajo vuestro punto de vista, goza vuestro banco público de popularidad? ¿Observáis una tendencia firme de confianza y lealtad hacia vuestra entidad? La gente en general, no solo usuarios y clientes, la ciudadanía, ¿votaría por vuestra continuidad? ¿Supervisáis esto, mediante encuestas de satisfacción... ?

(E. Van Veenhuizen)-Sí, por supuesto. En la última encuesta que realizamos obtuvimos una calificación de 8,1 como banco sobre un total de diez, es decir, crecemos, incluso los préstamos recibieron un 8,7, o sea este aspecto en particular fue valorado positivamente por nuestros clientes, y bueno, por eso trabajamos. Y también he enseñado en mi presentación una nube de palabras con las palabras que representan cómo se percibe nuestra entidad por parte de la ciudadanía y qué es lo que aprecian de nuestro banco. Y de estas encuestas también se aprende, porque por ejemplo en nuestra nube de palabras no aparecía la palabra sostenibilidad lo que indica que es algo en lo que debemos mejorar, y es una manera de recibir información, nos dicen que no nos ven ahí aún. Pero sí, existe una buena percepción por parte de nuestros clientes y el mercado hacia nuestro banco público y los servicios que ofrecemos.

(M. Von Bismarck-Osten)-Sí, esa es también nuestra experiencia.

Pero me gustaría decir algo, y es que un banco de desarrollo no puede gustarle a todos, porque hay casos que se deben rechazar, en los que percibes que desde el punto de vista de un banco no puedes participar, y esto enfada a muchos, y a veces recurren y van directamente al Consejero comentando que su propuesta ha sido rechazada, y bueno, puede que en algunos casos tengan razón en su queja, tal vez hayamos debido financiar esa propuesta y claro, eso puede ocurrir, somos humanos, tenemos experiencia pero a veces nos equivocamos.

Y hay una cosa que hay que respetar en todo momento, no deben producirse escándalos de ningún tipo. Tenemos una buena reputación, la ciudadanía reconoce nuestro papel y nuestra labor, pero si se llegara a producir un solo escándalo en nuestro banco esa reputación desaparecería. Porque Berlín ha sufrido durante las últimas décadas, no en esta última década, sino en las anteriores, enormes escándalos financieros con mucha interferencia e implicación política. Por eso ni los políticos que nos poseen ni nosotros queremos ningún escándalo, de tal

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

modo que hacemos lo posible para evitarlos y damos nuestro máximo para evitar estar en débito, incluso aunque estos se puedan explicar y dar razones del por qué, la ciudadanía lo rechazaría de modo inmediato, por eso la prudencia es esencial en nuestro trabajo y buscamos un equilibrio en nuestra cartera y en nuestras estructuras de gestión.

(F.Acerbi)-Bien, como ya he explicado anteriormente, solo tenemos el uno por ciento del mercado de Lombardía, así que solo nos conocen algunas empresas, no todas, pero sí que contamos con empresas que son leales, que han recurrido a nosotros y repiten, y piden préstamos con nuestra entidad. Debo decir que siempre es complejo el participar en iniciativas públicas, por lo que he comentado de tener que realizar todas las licitaciones públicas y tener que preparar toda la documentación relacionada, y muchas veces no es fácil para las empresas facilitar toda la información y trámites que solicitamos. Esto puede constituir un problema. Tengo que añadir también que si se les preguntara a la mayor parte de las empresas en Italia si preferirían una reducción de impuestos o financiación europea, creo que casi todos responderían una reducción de impuestos. Porque para poder recibir financiación europea se debe cumplir con muchos requisitos y es muy difícil que los puedan cumplir y que se les conceda. Pero es una opinión personal, por supuesto.

(Mikel Casares)- Bien, creo que es el momento de abrir el debate al público, así que si desean hacer algún comentario o tienen alguna pregunta...o si desean saber algo más o tener la opinión de nuestros expertos, tienen la oportunidad de hacerlo ahora.

TURNO DE PREGUNTAS DEL PÚBLICO

(Público)- Muchas gracias por la apertura de miras, para un debate que en Navarra está, ¿no sé si abierto, cerrado o medio abierto? A ver. Ustedes representan a tres ámbitos que tienen partes comunes con nosotros y nosotros representamos algunas diferencias que podrían ensamblarse con los que ustedes ofrecen.

Nosotros por una parte somos una masa de población muy pequeña con respecto a ustedes. Somos solo seiscientos mil habitantes. Sin embargo tenemos una gran cultura pública, de muchas generaciones, y también de presencia de banca pública desaparecida. Es decir, culturalmente no partimos de cero. La hemos conocido y nos ha desaparecido en la última generación. A pesar de nuestra pequeñez, la Unión Europea tiene veintisiete estados miembros pero tiene treinta y una haciendas y una de ellas es la nuestra, la navarra. Y muchas de las cosas que ustedes han dicho las ejerce de alguna manera la administración pública navarra, como la captación de fondos europeos, el tema de garantías, de sociedades de garantías etc., es decir estamos ante una doble inercia en el debate público en Navarra. Por una parte la perturbación que ha supuesto en el conjunto de España la desaparición de las cajas por problemas políticos incluyendo Navarra y por otra parte la cultura política pública de haberlo tenido y de tener unas instituciones con un PIB, una participación sobre el PIB a la altura, si estuviéramos en la seguridad social, a la altura de cualquier estado soberano europeo. Es decir estamos en ese doble, ese doble, esa doble inercia pública. Y en ese marco nos preguntamos ¿si ustedes no hubieran nacido hace tantas *decenias* [incorrección del

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

hablante] de años, ustedes podrían nacer ahora desde cero? En el caso de Holanda es más fácil porque es un banco de ámbito nacional, pero ¿Lombardía podría generar una banca regional ahora con las exigencias de Basilea o con las exigencias de tamaño? ¿Tenemos aquí tamaño para ello? ¿Berlín podría hacer un banco *ex novo* desde ahora? Es decir, en el debate público se nos dice que se nos presenta como muy difícil el nacer desde cero para un banco regional

(E. Van Veenhuizen)-Si miramos a Europa ahora, durante digamos los últimos dos años se han establecido unos seis o siete bancos públicos, y es un poco lo que Matthias ha dicho antes, no se debe empezar con un banco que cubra absolutamente todo, hay que ser muy concretos en cuanto a los objetivos que se desean en el momento, cuál es la demanda en la región y centrarse en ella.

Por ejemplo en Irlanda existe una plataforma para las pymes, creo que en Suecia existe para las infraestructuras, Malta también ha establecido un banco para lo mismo, para infraestructuras, es algo que se diseña según sea la necesidad en ese momento y a largo plazo para tu región. Así que sed muy específicos, y volviendo al tema de las encuestas que ya hemos visto, sed muy claros en cuanto a los objetivos que deseáis para vuestro nuevo banco. Y esto es a la vez algo que la Unión Europea también desea, porque en un inicio se necesitaba más o menos un año y medio en este proceso de aprobación para el establecimiento de un banco, ahora creo que el proceso se ha acelerado, pero se debe convencer también a Europa de que el dinero que se está utilizando, que es dinero público, se está utilizando para cubrir ese fallo de mercado, entonces mi consejo es tened las ideas claras en cuanto a esa parte del mercado en vuestra región y canalizad el trabajo de vuestro banco hacia allí. Espero que lo que digo responda a su pregunta.

(Mikel Casares)- Posiblemente una característica específica de esta pregunta es que, como la persona del público ha indicado, es que tenemos un pasado. Ya tuvimos en el pasado, bueno, no era un banco, era una caja de ahorros y no era realmente...

(E.Van Veenhuizen)- ¿y no hubiera sido más fácil mantener esa caja?

(Mikel Casares)-Sí, sí. Posiblemente eso hubiera sido lo mejor. De este modo no estaríamos aquí ahora porque ya estaría resuelto, pero ahora la hemos perdido y...

(E.Van Veenhuizen)- Y eso posiblemente tuvo una razón...

(Mikel)-Pfff...bueno, pero creo que fue una combinación de errores económicos y políticos, corrupción, y una combinación de mala política y...mala gestión, y también el impacto de la crisis económica...

(E.Van Veenhuizen)- Ah, claro, entonces sí.

(Mikel Casares)-Bueno, eso ha desaparecido y posiblemente mucha gente de esta región quieren que se cree un banco público porque echan de menos lo que teníamos antes. Echamos de menos ese objetivo de desarrollo y podría constituir una oportunidad muy buena para empresas pequeñas o empresarios pequeños. Y también está ese sentimiento de que la gente solía tener sus ahorros en Caja Navarra y ahora comentan que ya no existe y que con su dinero

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

ahora se están haciendo préstamos y no saben a qué, y queremos tener ese tipo de banco unido a nuestro territorio y basado en la confianza entre nosotros. Y al menos yo no sé cómo medir esto, cómo debemos medir esto en valor económico, porque probablemente es algo que tenga que ver con la subjetividad, con el modo en el que valoramos las cosas en temas personales.

(M. Von Bismarck-Osten)-Existe una gran ventaja en la creación de un banco ahora en comparación a lo que fue hacerlo en la historia y es precisamente que puedes empezar de cero. Por ejemplo en tecnologías de la información. La mayor parte de los bancos europeos, por ejemplo yo tengo un departamento informático muy torpe porque se han venido haciendo inversiones en esta área del banco durante décadas, haciendo parches. El construir un área informática ahora sería muy sencillo y muy rentable, solo para ilustrar que existen ventajas. Nuestro banco por ejemplo tiene una larga trayectoria en relación al ámbito de la vivienda, pero en los años noventa perdió su independencia y pasó a formar parte de las cajas de ahorro, también del sector público. En 2004 el banco volvió a adquirir su independencia como banco de desarrollo y comenzó a realizar todo lo necesario en cuanto a contabilidad, marco normativo, tesorería y todos los procedimientos y normas desde cero. Y yo diría que lo volveríamos a hacer de nuevo ahora pero empezad de modo sencillo, con una estrategia concisa, para qué estamos aquí e indicando de dónde vienen los ingresos. Esta es una visión muy realista. Y teniendo en mente que un banco público de este tipo si debe tomar riesgo debe ser capaz de soportarlo de algún modo, este aspecto se debe calcular y los ingresos deben ser suficientes para cubrir este riesgo. También quiero decir que los requisitos normativos son un incentivo para el coste, no hay otra manera de decirlo de otro modo, se tiene a dos personas que lo único que hacen es ocuparse de los informes y calcular cifras, pero creo que en Berlín haríamos esto de nuevo y desafortunadamente también tenemos nosotros algunas cosas heredadas, pero si tuviéramos la oportunidad de lanzar de nuevo por ejemplo el sistema informático pues sería genial.

(Mikel Casares)- Muy bien ¿alguna pregunta?

(Público)- yo, perdón, quería simplemente decir, aquí en la Comunidad tenemos una sociedad que a la hora de funcionar es una sociedad pública cien por cien y funciona como una banca pública en cuanto a que tiene una división de capital riesgo, con capital semilla, capital arranque, desarrollo de empresas, tiene una consultoría, tiene una parte financiera que da préstamos directos, que avala préstamos, que coordina, o sea, que tiene acuerdos con las sociedades de garantía recíproca, o sea, es el embrión y hace a un nivel inferior y más pequeño, porque la Comunidad también es más pequeña estas mismas actividades que sobre todo hace la banca alemana de Berlín. Pero el problema es que para crecer, se considera una empresa pública. Y al considerarla una empresa pública para comprar los lápices tienes que hacer un concurso público, para contratar a una persona debes seguir unos criterios, para contabilizar las operaciones tienes que seguir criterios de contabilidad pública, no de contabilidad privada de banca. Y entonces supone un corsé tan grande que es imposible crecer y desarrollarlo. Y el mayor corsé como he querido decir antes es que además, eso cuenta todo el endeudamiento de esa sociedad cuenta como déficit público. Es decir, quiero decir, si pides ...tenemos nosotros un préstamo de cien millones con el Banco Europeo de Inversiones para

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

darlo a pequeñas y medianas empresas pero eso es endeudamiento de la Comunidad, no es financiación de la sociedad. Con lo cual...y como hay un corsé del endeudamiento que puede tener la Comunidad no puedes crecer y hacer más actividades. Incluso las operaciones de capital riesgo te las consideran con criterios públicos, quiero decir, como se le ha dado a una empresa pública esto tiene que ir a déficit. Oiga no, la operación es rentable, vamos a recuperarla, hay garantías, hay un plan de negocio, un tal... y ese es un poco, y eso además se mezcla dentro de la Comunidad con una parte de la población que lo que está soñando es con una banca comercial pública como había antes, que es algo que parece que no volverá. Entonces, pues es un poco a ver cómo separar los temas públicos de la propiedad pública.

(E.Van Veenhuizen)-Bueno, las primeras palabras que me vienen a la cabeza es que es una discusión que candente ahora en Pamplona o en Navarra, porque he oído que hay gente deseosa de investigar si una banca pública es algo que se necesita aquí y tú eres la otra voz que dice, bueno, miren la otra cara y tengan en cuenta lo que ya tenemos, no descarten eso.

Es algo muy positivo que no sea alguien el que inmediatamente decida, bueno se necesita una banca pública, vamos a crearla, y entonces regresemos de aquí a dos años a Navarra y la gente diga “es que de nuevo la hemos eliminado porque no era necesaria”. Es bueno tener ese debate, pero también positivo mirar cuáles son las experiencias y los problemas de este tipo en el resto de Europa porque también lo que comentas sobre tener vuestro capital de riesgo pero lo tenéis con Europa se toma en cuenta de manera directa en el total de deuda de la región o del país. Se debe observar cuáles son las otras experiencias en Europa, cómo se puede evitar esto.

Por ejemplo el British Business Bank, es un nuevo banco público, pero su modo de gestionar el capital riesgo es totalmente privado. Tiene también una estructura distinta, hay dinero público en este banco, pero solo es el cincuenta por ciento, el otro cincuenta está cofinanciado. Y esto repercute en tu regulación igualmente. En Berlín también, donde tienen un área específica de capital riesgo de la que podéis aprender cómo la han estructurado. Es importante tomar en cuenta distintas vías y el consejo es, no os quedéis con la sola decisión de establecer el banco sino considerar también qué es lo que ya tenéis buscando la manera de optimizarlo.

Es muy positivo tener voces como la suya en este debate.

(M. Von Bismarck-Osten)- Bueno, es un inicio maravilloso con el que contáis, porque tenéis una base de clientes, y conocéis las necesidades específicas de la región. Y también sabéis lo que no tenéis por el hecho de no tener un banco.

(E.Van Veenhuizen)- Exacto

(M. Von Bismarck-Osten)- Y debéis tratar de considerar cuáles son los efectos de tener un banco, lo que implica en términos de desarrollo económico y también en términos de beneficio para el propio banco. Solo puedo decir que existe una discusión en Bruselas sobre si nuestra deuda se debe considerar como deuda de Land Berlin o no, por ahora no es así, y definitivamente no capital riesgo. Pero estamos regulados de una manera específica. En capital riesgo por ejemplo siempre vamos con un socio del sector privado que debe invertir al menos

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

tanto como nosotros. Pero muy a menudo animamos a este socio del sector privado, le decimos que conocemos al cliente, conocemos el área, creemos que este riesgo se podría soportar si lo hacemos de manera conjunta, etc.

El banco tiene una ventaja importante que tú Francesco has señalado esta mañana y esa ventaja es el apalancamiento. Cuando emprendemos algo, otras partes se nos unen... y también cuando tenemos por ejemplo el diez por ciento de la deuda pública para llevar a cabo algo y nos refinanciamos en el mercado público y atraemos a socios. De este diez por ciento públicos puedes hacer cien o ciento cincuenta, esto debe ser tomado en cuenta. Pero tal vez deseas volver a recalcar esto.

(F.Acerbi)-Ya lo hemos discutido antes, porque recuerdo la pregunta. Desde mi punto de vista existen buenas razones por las que establecer una banca pública ahora y comprendo lo que ha expuesto en su pregunta, pero creo que una banca pública para su región representaría un valor añadido a medio plazo. A corto plazo representa un esfuerzo que hay que realizar, y comprendo que no sea fácil, particularmente si la ciudadanía no está convencida al respecto al cien por cien. Siempre habrá gente que se oponga a la idea, y cuando surjan los primeros problemas siempre habrá voces a las que enfrentarse, pero esto también forma parte de ser un banco público. He recalcado varias veces el riesgo para la reputación del banco porque el público va a prestar una mayor atención sobre sus actividades en comparación a un banco comercial. Si se toma tiempo, se convence a la ciudadanía y participantes de que es algo positivo, se pueden obtener resultados positivos.

(Mikel Casares)-Bueno, nos encontramos ya fuera de hora, pero creo que la discusión es interesante así que vamos a tratar una o dos preguntas más si nos permitís hacer esto.

(Público) No sé si funciona. ¿Se me oye? Muchas gracias a los ponentes y al moderador por lo ameno que ha resultado esta sesión hasta la fecha.

Yo quería, haciéndome eco sobre todo de una frase que le he oído hablar constantemente al representante alemán, es importante encontrar esa fallo de mercado, ese nicho de mercado que no está atendido por la banca comercial en España y particularmente en Navarra.

Aquí tengo compañeros que son bancarios, que tienen una cuota de mercado muy importante en Navarra, más del treinta por ciento, no estamos hablando del uno por ciento de Lombardía, que le dirán que probablemente ellos no sientan esa necesidad o ese fallo de mercado, que todos los clientes están perfectamente atendidos. So pena que queramos identificar los no atendidos con aquellos que no quiere nadie, porque claro, hay siempre clientes que su nivel de riesgo no soportaría un crédito y que probablemente estén buscando un banco que el objetivo fundamental de este banco sería ser rentable en primer lugar, no digo maximizar los beneficios ni muchísimo menos, pero para mantener el nivel de exigencia de recursos propios que exigen las autoridades comunitarias debe capitalizarse mediante la aplicación de beneficio a reservas, algo parecido a lo que hacían las cajas de ahorros anteriormente.

En Navarra sí que es cierto, como han dicho mis compañeros de Sodena muy bien, pues tenemos una sociedad de capital riesgo, y tenemos dos sociedades de garantía recíprocas que

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

en muchos casos han apoyado a la banca comercial avalando los créditos que la banca comercial no está a financiar directamente. El problema de Sodena por lo que nos cuenta es que computa como deuda pública todo lo que pueda solicitar Sodena, nos han dicho que tienen un crédito del Banco Europeo de Inversiones y que computaría lógicamente a efectos de déficit público. Yo, Mikel, me gustaría que examinarais, aunque ya sé que esta propuesta la debiera hacer al representante del Gobierno de Navarra, pero en la medida en la que el Gobierno de Navarra te ha nombrado a ti coordinador de esto, o moderador...

(Mikel Casares)-Yo soy moderador, yo...trabajo para la Universidad Pública...

(Público)- Nada, simplemente una ocurrencia que se me ha hecho, que se me ha ocurrido ahora. Tenemos una Fundación, que la veo ahí, Caja Navarra, que administra los restos de Caja Navarra. En el activo tiene un patrimonio muy importante en acciones de Caixabank. De esos dividendos, o de las plusvalías que pudieran producir esa cartera, financia la obra social. No sé si jurídicamente, porque no soy abogado, estoy cometiendo alguna torpeza, pero yo pienso que esta Fundación, nunca debió de dejar de ser pública porque el origen de las dos cajas era público. Y es más, en los estatutos fundacionales de las dos cajas decía claramente que en caso de disolución, lo que quedase de las dos cajas de ahorros revierte al sector público, en el caso de Caja de Ahorros de Navarra a la Diputación Foral, hoy Gobierno de Navarra y en el caso de la Caja de Ahorros Municipal que resultó absorbida en el año 2000 por la Caja de Ahorros de Navarra, en resumidas cuentas, al Gobierno de Navarra. Claro, si disolvemos esa Fundación igual obtendríamos de ciento cincuenta, doscientos millones de euros, que los ponentes me dirán si para una región como Navarra, que tiene el 1,7 por ciento del PIB español y el 1,5 de la población resulta suficiente inicialmente o no. Que se podría sumar a lo que ya aporta Sodena y partir de algo en lo que Sodena también tiene una cierta experiencia. Pero la obra social que actualmente tiene la extinta Caja Navarra, pues pasaría a administrarse por parte del Departamento de Bienestar Social del Gobierno de Navarra. Ahí tenemos ciento cincuenta o doscientos millones o lo que valgan las acciones de Caixabank que podrían solventar ese problema sistemático al que se ha hecho referencia tanto por parte del moderador como por parte de alguno de los que ha preguntado. No lo sé si con esto contribuyo a una confusión, no sé si origino ... La pregunta es la siguiente...

(Mikel Casares)-Es que ya no sé cuál era la pregunta. Yo entiendo tu propuesta, me parece razonable y se la podemos trasladar al Consejero y que la piense pero...haga una pregunta para que ellos puedan responder.

(Público)- Yo he hecho pública mi propuesta.

(Mikel Casares)- ¿bueno igual alguna pregunta más?

(Público)- Pregunto si serían suficientes doscientos millones de euros y en segundo lugar, esa venta de acciones de Caixabank en la medida que es una venta muy importante debería hacerse de una forma ordenada para no crear una inseguridad jurídica, sin una brusquedad en la cotización. Pero no creo que ese fuera el problema.

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

(Mikel Casares)-Los restos de la antigua Caja, de la institución financiera pública que teníamos, están ahora en una Fundación. Y esa Fundación tiene una cartera de doscientos millones de euros en acciones de Caixabank. Esta persona del público pregunta si la venta de esas acciones sería una financiación suficiente para comenzar la andadura de una banca pública. Doscientos millones de euros.

(M. Von Bismarck-Osten)- Si respondemos ahora a esa pregunta de modo afirmativo, y decimos, sí, doscientos, doscientos cincuenta millones o igual doscientos ochenta, estaríamos cometiendo un grave error.

Porque ya hemos explicado al inicio de la mesa redonda que primero se debe comenzar por analizar cuáles son las necesidades, cuáles son los objetivos del banco, de dónde van a provenir los ingresos y con esto se puede hacer un cálculo idóneo sobre cuanto capital necesitaría ese banco. Si se diera el caso de que no hay fallo de mercado en esta región, os daría la enhorabuena. Buen trabajo. Pero debo decir que seríais posiblemente la única región en el mundo occidental. Enhorabuena pero lo dudo. Y si miro a las cifras macroeconómicas puedo observar que con anterioridad a la crisis, en 2007, el sesenta por ciento de los activos agregados de los bancos estuvieron destinados a pymes. Y ahora tras la crisis es únicamente el cuarenta y ocho por ciento. Y las emisiones del Estado aumentaron de cinco a diez. Así que me atrevería a decir que es un indicador de fallo de mercado, pero son cifras a nivel nacional, tal vez sean en vuestra región completamente distintas.

Sin embargo me imagino que vuestra base de pymes podría desarrollarse de mejor manera, pero estoy adivinándolo, no soy de esta región. Pero si en vuestro análisis concluís que a las pymes se les ha abandonado en lo relativo al apoyo financiero, pues sería un indicador excelente. Y otro comentario es que los bancos de desarrollo no tenemos una varita mágica. Si hay una región situada en el sur de Europa, donde desafortunadamente hay un menor desarrollo económico pues...En mi experiencia los bancos de desarrollo son mejores apoyando a estructuras débiles pero que ya existen que estableciendo nuevas. Porque sino los bancos de desarrollo deberíamos conocer al detalle los datos de desarrollo de la región, analizar en qué dirección debe ir, y este conocimiento mágico no lo poseemos la gente que trabajamos en la banca. Trabajamos sobre lo que detectamos, lo que nos explica el cliente.

Por ejemplo nosotros en Berlín apoyamos el enorme éxito de la empresa digital en Berlín, y tal vez representáramos la clave de este éxito. Pero no me atrevería a decir que fuimos los que lo originamos. Hicimos una labor de apoyo. Y por eso un banco de desarrollo puede llevar a cabo una buena labor en una región que ya posee un buen tejido de mediana y pequeña empresa y cierta estructura. Pero que podría desarrollar más allá, y enfrentarse a sus retos de digitalización, globalización, entre otros. Vería un banco de desarrollo bien posicionado en este sentido aquí. Pero todo esto lo digo opinando desde afuera. Como hemos dicho repetidamente, al principio debe haber un estudio adecuado sobre las necesidades reales y de haberlas, dónde se presentan los fallos de mercado.

(Mikel Casares)-Bueno, vamos a tratar una pregunta más y ya damos por finalizada la conferencia. ¿Si tenemos alguna? ¿Alguna otra persona desea participar?

BANCA PÚBLICA / BANKU PUBLIKOA

experiencias de referencia internacional / nazioarteko esperientziak

Muy bien, entonces quiero reconocer de nuevo la participación de nuestros tres ponentes. Creo que ha sido una conferencia bastante fructífera y hemos recibido mucha información y mucho que aprender de vuestras experiencias y hemos podido discutir el proyecto de creación de una banca pública como la que hemos estado comentando. Simplemente voy a finalizar la conferencia.

Quiero decir al público que, agradeceremos también por vuestra asistencia y por participar con vuestras preguntas en enriquecer el debate. La organización también os quiere informar que a partir de la semana que viene el contenido expuesto en esta jornada, la grabación íntegra de la misma, tanto las ponencias como la mesa redonda estará disponible en la web de la Corporación Pública Empresarial de Navarra, www.cpen.es

Y bueno, yo soy aquí un mero moderador pero en representación de CPEN y del Gobierno de Navarra, que son los que se han encargado hoy de...y de Itxaso que ha estado ahí al pie del cañón haciendo todas las gestiones pues os quiero agradecer una vez más por vuestra participación, y nada, deseamos que paséis un buen día y un buen fin de semana y ya estamos ahí. Muchas gracias.