

“Sin los bancos, los fondos europeos no llegarán a pymes ni a familias”

ENTREVISTA CARLOS BASTARRECHE Asesor de la AEB y la CECA / El exembajador de España en Londres alerta del riesgo de no llegar a tiempo para invertir las ayudas Next Generation. “El reloj hace tic tac”, señala.

Roberto Casado, Madrid
El pasado mes de febrero, Carlos Bastarreche Sagües (Madrid, 1950), dejó su puesto de embajador en Londres tras una larga carrera diplomática, que antes le llevó a Bruselas y París, con un intervalo como directivo de Airbus. El periodo de descanso, tras vivir las negociaciones del Brexit, le duró poco, ya que en mayo la Asociación Española de la Banca (AEB) y la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA) le ofrecieron ser su asesor sénior para asuntos europeos.

“Me dicen que soy la primera persona en la historia en tener una tarjeta de visita con los logos de AEB y CECA”, indica Bastarreche en una entrevista con EXPANSIÓN. Su misión principal es ayudar a estructurar el papel del sector financiero en el despliegue de los 140.000 millones de euros que le corresponden a España en el plan de los fondos europeos Next Generation.

– ¿Por qué le han fichado las patronales del sector bancario como asesor?

La AEB y la CECA colaboran en muchos temas, más de lo que la gente cree, y ahora pensaron que podía ser conveniente tener alguien con experiencia en la Administración Pública europea y española para entender mejor el papel de la banca en los fondos europeos. Además, conozco hace tiempo a José María Roldán y José María Méndez [presidente de AEB y director general de CECA, respectivamente], quienes me contactaron y aquí estoy.

– ¿Y ya tienen claro cuál puede ser el papel de la banca en el plan Next Generation?

El rol del sector es fundamental e imprescindible para que los fondos tengan un efecto multiplicador y permitan desplegar inversiones por encima de los 500.000 millones. Sin la banca, los fondos no pueden llegar a pymes, familias y autónomos, ya que es el sector con más capilaridad al contar con todo tipo de clientes en cualquier lugar. Además, el propio negocio del sector consiste en analizar riesgos y dar crédito, lo que permitirá anticipar y cofinanciar las ayudas que vaya adjudicando el Gobierno.

– Hay gente que puede pen-



“Los beneficios directos en las cuentas de resultados de los bancos por cofinanciar las ayudas son irrelevantes”

“El cliente de la banca es España; si mejora la economía del país por el despliegue del plan, es bueno para el sector”

“A diferencia de los créditos ICO, donde había necesidad de ellos, con los fondos europeos hay que generar la demanda”

“Creo que soy la primera persona en la historia que tiene una tarjeta con los logos de la AEB y la CECA juntos”

Carlos Bastarreche, exembajador de España en Bruselas, París y Londres, durante la entrevista.

sar que el único interés que motiva a los bancos en esto es ganar dinero con los fondos europeos.

La realidad es que los beneficios directos para las cuentas de resultados de los bancos van a ser irrelevantes, como ya sucedió con las líneas del ICO para combatir la pandemia, que fueron un gran éxito. Las entidades tienen un interés genuino en que los fondos sean también un éxito por otras razones. En primer lugar, les permite dar un nuevo servicio a sus clientes, al ayudarles a recibir y usar las subvenciones, lo que reforzará su solvencia. Y en segundo lugar, si se cumplen los objetivos, los fondos pueden impulsar el PIB español en 1,5 o 2 puntos porcentuales. La mejora de la economía es positiva para los bancos, ya que su cliente es España.

– Sin embargo, da la impresión de que el proceso de asignación de las subvenciones es lento y empiezan a revisarse a la baja las consecuencias positivas para el PIB, al menos este año.

Como diría Michel Barnier [ex comisario europeo encar-

gado de negociar el Brexit], el reloj está haciendo tic tac y no hay tiempo que perder. Existe preocupación porque el reloj corre deprisa y hay que acelerar la publicación de normas y los procesos de adjudicación, ya que en 2023 deben estar comprometidos los fondos, y para 2026 utilizados.

– ¿Y cómo se puede acelerar ese proceso?

El año 2021 está siendo un año de transición, pero 2022 será un año crítico para lanzar de verdad el desarrollo de los fondos. Para lograrlo, no hay ningún secreto; hay que acelerar la publicación de los decretos correspondientes y dotar de gran transparencia a las concesiones de ayudas para animar la demanda. De hecho, a diferencia de lo sucedido con las líneas ICO tras la pandemia, aquí hay que generar la demanda para los fondos, ya que en muchos casos no existe una necesidad urgente en las empresas o particulares de solicitarlos.

– ¿Ve prisa en el Gobierno por cumplir con esos plazos?

Veo en la Administración el deseo de llegar a tiempo, y son conscientes de la necesidad de

imprimir una mayor velocidad al proceso.

– Da la impresión de que las grandes empresas tienen ventaja y son las más preparadas para solicitar esos fondos.

En los fondos hay sitio para todos. Hay programas que necesitan una gran empresa tractora, como cuando se invierte en construir una fábrica de coches eléctricos, y eso se puede filtrar a toda la economía a través de los proveedores. Pero hay otros planes, como los de promoción de la rehabilitación de viviendas, los planes de compra de coches eléctricos y las ayudas a la digitalización de las pymes, donde hay que lanzar incentivos para que las gente lo reclame.

– ¿Puede la banca ayudar a que estos pequeños clientes accedan a los fondos?

Otra de las ventajas de la banca es que está muy digitalizada y todas las entidades ya tienen en marcha programas informáticos para detectar las convocatorias de ayudas que son más adecuadas o pueden casar mejor con sus clientes. Es una posición que no tiene otro sector. Uno de los objeti-

vos del plan es mejorar la demografía empresarial española, facilitando el crecimiento de las pymes, ya que el actual peso de las compañías con menos de 50 empleados es superior al del resto de Europa. Es un objetivo estratégico y la banca puede ayudar a conseguirlo.

– ¿El último decreto sobre rehabilitación de viviendas envía las señales adecuadas?

Hay que ver su desarrollo, pero en principio es positivo. Además de las ayudas directas se contempla una línea de avales del ICO y se crea la figura del agente rehabilitador, que puede ayudar a que las comunidades de propietarios se movilicen, hagan los trámites y accedan a las subvenciones. De hecho, podría tener sentido la creación de acuerdos o consorcios entre entidades financieras y constructoras para crear esos agentes. Hay que tener en cuenta que ahora se rehabilitan en España 30.000 viviendas al año, y el objetivo del plan a medio plazo sería llegar a las 300.000.

“Hay que crear un estándar para limitar el riesgo bancario”

Carlos Bastarreche ingresó en la carrera diplomática en 1976. En los años ochenta, participó activamente en el equipo que negoció la entrada de España en la UE, y entre 2002 y 2012 fue el representante permanente en Bruselas. Luego fue embajador en París y Londres. En esta capital le tocó participar en las negociaciones de la salida británica de la UE, con asuntos sensibles para España como el futuro de Gibraltar. Esta larga trayectoria en el mundo de la negociación internacional se refleja en el cuidado de Bastarreche en su elección de las palabras, aunque él afirma “no ser muy diplomático”.

En el nuevo papel como asesor de la banca para asuntos europeos, su principal petición al Gobierno es que se establezca un marco común que permita “estandarizar” los riesgos que asumirán las entidades al anticipar o cofinanciar las ayudas. “El riesgo que la banca puede asumir en estos proyectos debe ser proporcional y asumible por las entidades. No solo por cuestiones internas, sino porque los reguladores así lo exigen”.

Una fórmula ya utilizada en el Covid y que puede servir ahora es que el ICO avale parte de los créditos que los bancos vayan a conceder en paralelo a las subvenciones. “Es una solución en algunos casos, pero que tiene un límite, ya que esas garantías pasan a engrosar el déficit público. En los fondos europeos, es importante también que la banca pueda conceder anticipos a los receptores de ayudas. Es decir, adelantar a una pyme el dinero de la subvención mientras espera a recibirla, una vez adjudicada. Podría repetirse el modelo de los fondos agrícolas, donde el banco entrega el dinero al agricultor y pasa a ser el acreedor de la ayuda ante la Administración”.

El exembajador indica que su contrato de asesoría con AEB y CECA tiene un plazo –que no quiere desvelar–, prorrogable. “Quizá la duración dependa de esta entrevista”, dice en un alarde de astucia diplomática.