

# MANUEL ILLUECA MUÑOZ

## CURRÍCULUM VITAE

Actualizado, agosto 2024

### CONTACTO

---

Calle Teresa Perales, 1, Bloque 5, 3º A  
28108 Alcobendas (Madrid)  
Teléfono: (34) 676287610  
illueca@uji.es / millueca.x50@gmail.com

### DATOS ACADÉMICOS

---

- Doctor en Administración de Empresas, Universitat Jaume I, Departamento de Finanzas y Contabilidad. Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas. Castellón, Spain (2001).
- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Valencia, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (1993)

### SITUACIÓN PROFESIONAL

---

- Presidente del Instituto de Crédito Oficial (08/2024-)
- Director General de Riesgos y Control Financiero del Instituto de Crédito Oficial (05/2024 -08/2024)
- Profesor Titular, Departamento de Finanzas y Contabilidad, Universitat Jaume I (02/2004-07/2015 y 12/2023-04/2024)
- Investigador Asociado, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) (02/2004)
- Director General Findango Finance (09-12/2023)
- Presidente de AFIN-SGR (Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana) (03/2016 a 10/2023)
- Director General del Instituto Valenciano de Finanzas (07/2015 a 08/2023)
- Visiting scholar, Department of Finance, Indiana University, (2007-2008)
- Profesor Titular Interino, Departamento de Finanzas y Contabilidad, Universitat Jaume I (2002-2004)
- Profesor Ayudante, Departamento de Finanzas y Contabilidad, Universitat Jaume I (1996-2002)
- Operador Junior, Front Office, FIMAT, Société Générale de Banque, Madrid (1995-1996)

- Técnico de Investigación (Research Assistant), Instituto Valenciano de investigaciones Económicas (Ivie) (1992-1995)

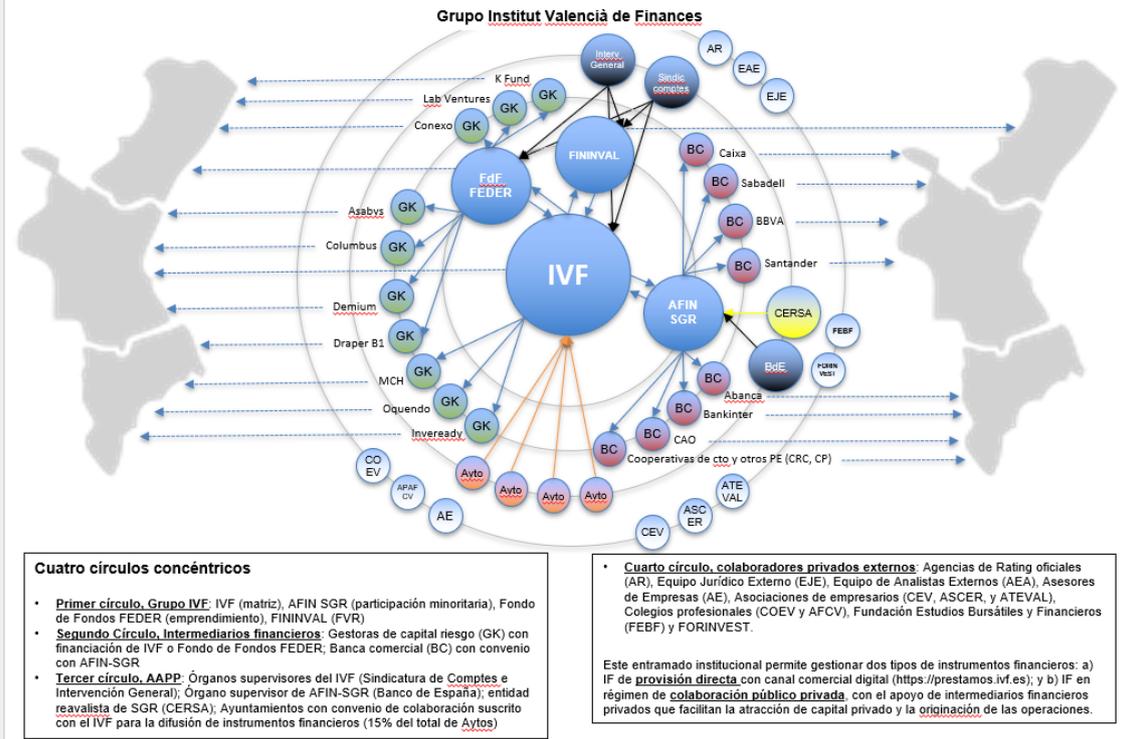
## ACTIVIDAD PROFESIONAL

---

Mi actividad profesional más destacada se produce tras mi nombramiento en 2015 como director general del Instituto Valenciano de Finanzas, entidad pública empresarial dependiente de la Generalitat Valenciana. El gobierno valenciano me ofrece el puesto con el objetivo de relanzar la institución, que desde hacía años permanecía inactiva, limitándose a gestionar la recuperación de una cartera crediticia con una tasa de morosidad superior al 65%. La idea fundamental consistía en convertir al IVF en un gestor de instrumentos financieros que pudiera canalizar recursos financieros, procedentes mayoritariamente de la Unión Europea, hacia el tejido productivo valenciano, mayoritariamente compuesto por pymes con escaso grado de capitalización.

### 1. RESTRUCTURACIÓN DEL INSTITUTO VALENCIANO DE FINANZAS

Al llegar a mi nueva responsabilidad, la empresa desarrollaba un conjunto de funciones diversas, desde la concesión esporádica de financiación, hasta la prestación de servicios de firma electrónica, incluyendo la supervisión de las cooperativas agrarias con sección de crédito y la gestión de la deuda de la Generalitat Valenciana. Por mandato expreso de la coalición de gobierno, se me solicita una reestructuración profunda de la entidad para convertirla en un gestor de instrumentos financieros que permita la implementación eficiente de una política industrial menos basada en la subvención directa. Durante los dos primeros años de mi mandato se coordina la elaboración de un plan estratégico que plantea la escisión del Instituto, conservando en la entidad la función de financiación al sector privado y depositando el resto de las funciones en la administración general de la Generalitat y en el operador público de Telecomunicaciones ISTECS. Finalmente, el gobierno acepta mi propuesta de estructura organizativa que aparece perfectamente reflejada en el siguiente gráfico:



**a. IVF**

El IVF se configura como la entidad central del entramado institucional creado para la prestación de servicios financieros al sector privado. Cuenta con un Consejo General compuesto por 8 miembros de los cuales 5 son profesionales independientes, nombrados por un periodo de tres años, renovable una vez. Yo mismo me encargué de consensuar los nombramientos entre los distintos partidos políticos, conformándose un consejo plural y muy bien valorado por las empresas y la sociedad. De hecho, en la actualidad esta empresa es la única del sector público valenciano, que cuenta con un consejo con mayoría de consejeros independientes. Entre los miembros de este consejo se encuentran destacadas personas con experiencia en la vida financiera y empresarial, como Santiago Carbó, consejero de FUNCAS, Rafael Marimón, catedrático de derecho mercantil, o Mónica Quesada, CEO de Pavasal. De este consejo dependen cuatro subcomisiones presididas por un consejero independiente: Riesgos, Nombramientos y Retribuciones, Cumplimiento Normativo y Auditoría, y Responsabilidad Social Corporativa. Entre otras funciones de naturaleza estratégica, corresponde al Consejo General del IVF aprobar la oferta de financiación del Instituto y establecer la política de gestión de riesgos de la entidad, basada en un sistema interno de calificaciones crediticias y un sistema de *pricing* que asegure la viabilidad financiera de la institución.

## **b. AFIN-SGR**

El IVF proporciona financiación a las empresas valencianas, o bien directamente a través de sus canales propios de distribución, o bien de forma indirecta a través de intermediarios financieros. El Intermediario financiero más relevante al servicio del IVF es la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunitat Valenciana, AFIN-SGR, participada en un 40% por el propio instituto, y cuya función consiste en el otorgamiento de avales para facilitar el acceso al crédito de empresas en situación de debilidad. Yo mismo, en tanto que director General del IVF, ostento la presidencia no ejecutiva de la entidad, encargándome desde el Instituto de inyectar reservas a AFIN-SGR (conocidas en el sector como Fondo de Provisiones Técnicas), para alcanzar un coeficiente de recursos propios nunca inferior al 20%, cifra que considero imprescindible dado el riesgo potencial de la cartera de una SGR, compuesta mayoritariamente por operaciones con autónomos y microempresas. Al igual que el IVF, la SGR cuenta con un consejo con mayoría de independientes, formado por personalidades de primera línea en el ámbito financiero como Juan Carlos Estepa, director de riesgos de Bankia en su última etapa profesional, o Joaquín Maudos, catedrático de Fundamentos del Análisis Económico en la Universidad de Valencia. Del Consejo de Administración depende directamente el CEO de la sociedad, elegido mediante un proceso estrictamente meritocrático entre destacados profesionales del sector. AFIN-SGR cuenta para la práctica totalidad de sus operaciones con un *reaval* gratuito, aunque sujeto a penalizaciones en caso de exceso de pérdidas por incumplimiento, otorgado por la Compañía Española de Reafianzamiento, SA (CERSA) dependiente del Ministerio de Industria.

## **c. Fondo de Fondos FEDER y FININVAL**

En el ejercicio de sus funciones y cumpliendo con la obligación de preservar el patrimonio del IVF, el consejo general del IVF ha establecido umbrales de pérdida esperada en cada operación totalmente equiparables a los de la banca privada, y equivalentes al 0.75% del valor nominal del préstamo. Esta decisión deja fuera del ámbito de actuación del instituto instrumentos financieros que, a pesar de comportar un riesgo diferencial, resultan imprescindibles por cuestiones de interés general. Estos instrumentos financieros se gestionan fuera del perímetro del IVF, en sendos fondos sin personalidad jurídica de la Generalitat Valenciana, cuya gobernanza es política dadas las motivaciones que subyacen al otorgamiento de las operaciones. El primero de estos fondos, el Fondo de Fondos FEDER, da cabida a los cuatro instrumentos financieros de la Generalitat para la promoción del emprendimiento: dos líneas de préstamos participativos y subordinados de gestión directa, y dos líneas de capital riesgo *-seed capital y venture capital-*. El segundo de estos fondos, FININVAL, incorpora un instrumento específico para financiar operaciones de reestructuración de compañías estratégicas afectadas por la crisis sanitaria derivada de la pandemia de COVID19. En ambos casos, aunque los fondos están nutridos por aportaciones presupuestarias de la Generalitat, y aunque la gobernanza es política, la gestión administrativa corresponde al IVF, que se encarga de gestionar las convocatorias y las operaciones aprobadas por el órgano de gestión de los fondos.

#### **d. Intermediarios financieros y canal directo de comercialización**

El Instituto Valenciano de Finanzas canaliza financiación a través de la banca comercial, facilitando avales a las empresas valencianas a través de AFIN-SGR. Después de un profundo proceso de reestructuración que será objeto de análisis con posterioridad, AFIN-SGR cuenta con convenios de colaboración con toda la banca comercial que opera en el territorio, que permite una actividad próxima a 100 millones de euros al año. Fue mi labor durante la primera etapa posterior a la reestructuración negociar estos convenios con la banca privada, consiguiendo las mejores condiciones en términos de plazo, coste y garantías, para los clientes de AFIN-SGR, al objeto de maximizar la eficacia del apoyo público prestado por el IVF a la sociedad.

Los instrumentos de capital riesgo financiados por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y por el propio Instituto Valenciano de Finanzas se gestionan de forma indirecta a través de gestoras privadas, con un *track record* de excelencia en la toma de participaciones empresariales. El IVF se encarga de los procesos competitivos de selección de estos intermediarios, negociando con ellos los términos de la relación comercial. A lo largo de estos años, y bajo mi dirección, el IVF ha alcanzado acuerdos con más de 10 gestoras de capital riesgo del máximo prestigio como MCH, Oquendo o *Inverready*.

En las operaciones de gestión directa, préstamos a empresas para inversión y circulante, se desarrollaron canales comerciales propios, buscando la colaboración de los ayuntamientos, a través de los agentes de desarrollo local (ADL), de las asociaciones empresariales y profesionales, y muy principalmente de los gestores de empresa que atesoran relaciones comerciales estables con el cliente final de alto valor para el IVF.

#### **e. Organismos reguladores y *stakeholders***

La actividad del Grupo IVF está supervisada por el Banco de España (que tiene encomendada la supervisión de las SGRs españolas), la Sindicatura de Cuentas de la Generalitat Valenciana y la Intervención General de la propia Generalitat. Los partidos políticos y los medios de comunicación social realizan un seguimiento continuado de las operaciones del IVF, que puede implicar un coste reputacional importante. A lo largo de estos años me he dedicado personalmente de cuidar las relaciones de la institución con reguladores y *stakeholders* con resultados muy satisfactorios. En una encuesta administrada a los principales grupos de interés en 2022 para definir la estrategia a largo plazo de la institución, la totalidad de los entrevistados manifestaron tener una percepción positiva o muy positiva de la entidad, después del proceso de reestructuración desarrollado. Toda la relación con *stakeholders*, incluidos medios de comunicación social, formaba parte de mi responsabilidad directa.

## 2. MIS FUNCIONES EN EL IVF

Como director general del IVF, mis funciones fueron las siguientes:

- Ostentar la representación de la entidad en todas sus relaciones con personas físicas o con entidades públicas y privadas, en juicio y fuera de él, así como en la firma de convenios.
- Conferir y revocar poderes generales y especiales a personas determinadas, tanto físicas como jurídicas, públicas o privadas, para los asuntos en que fuere necesario su otorgamiento.
- Ejercer las facultades como órgano de contratación de la entidad, sin perjuicio de las preceptivas autorizaciones y el deber de suministro de información, previstos en la normativa vigente.
- La dirección y gestión ordinarias de las actividades del IVF.
- La ejecución de los acuerdos del Consejo General.
- La elaboración del plan anual de actividades, así como de los estados de ejecución del presupuesto, la memoria y la formulación de las cuentas anuales, a fin de elevarlos al Consejo General para su aprobación.
- La elaboración y aprobación del anteproyecto de presupuesto para cada ejercicio y sus modificaciones, a fin de elevarlo a su consejería de adscripción.
- Determinar anualmente las necesidades de recursos humanos con asignación presupuestaria, que deban proveerse mediante la incorporación de personal de nuevo ingreso, para su inclusión en la correspondiente oferta de empleo público, a fin de elevarla al Consejo General para su aprobación.
- La ejecución de los procesos selectivos derivados de la oferta de empleo público, estableciendo los criterios que han de regir los mismos, así como la contratación y despido del personal laboral propio del IVF.
- La aprobación, regulación y desarrollo del organigrama y de la organización interna del IVF.
- La aprobación de las convocatorias de pruebas de admisión para la selección del personal propio al servicio del IVF.
- La jefatura del personal del IVF, así como la elaboración de la relación de puestos de trabajo del personal, para su aprobación por el Consejo General. Anualmente resolverá la publicación en el Diario Oficial de la Generalitat Valenciana de la relación de puestos de trabajo del IVF vigente.
- La gestión económica y financiera y el control técnico y administrativo de los servicios, así como la llevanza de los eventuales cobros que tenga pendiente el IVF.
- La elaboración de la información contable, correspondiéndole la rendición, en los plazos fijados al efecto y debidamente autorizadas, de las cuentas que hayan de enviarse a la Sindicatura de Cuentas.
- Aprobar operaciones de crédito, avales y otras cauciones a favor de cualquier entidad de carácter privado.
- Aprobar la adquisición a título oneroso de bienes inmuebles, así como la celebración de contratos en materia de arrendamiento, previo informe favorable de la conselleria competente en materia de patrimonio, cuando sea preceptivo.

- Aprobar las operaciones de adquisición y enajenación de activos, de carácter mobiliario e inmobiliario, adjudicados como consecuencia de procesos de recuperación de deudas contraídas con el IVF en el ejercicio de su actividad crediticia.
- Aprobar la colaboración, prestación de apoyo financiero y participación en el capital y en los órganos de gobierno, tanto en nombre propio como en representación de la Generalitat, de sociedades que faciliten la financiación o promoción de empresas no financieras.
- Suscribir convenios de financiación o de colaboración financiera, así como cualquier otro instrumento de naturaleza jurídica, económica o financiera con otras instituciones financieras, públicas y privadas, tanto de ámbito nacional como internacional.
- La gestión, administración, novación, recuperación y cualquier otro acto de disposición de aquellos créditos, préstamos, avales, cauciones, y demás derechos y obligaciones titularidad del IVF.
- Aprobar la participación en la gestión y las aportaciones a realizar a sociedades o fondos de capital riesgo constituidos con la finalidad de facilitar la financiación o promoción de empresas no financieras.
- Aprobar y suscribir operaciones de endeudamiento del IVF, cualquiera que sea su instrumentación y naturaleza jurídica, dentro del límite máximo establecido por la correspondiente ley anual de presupuestos de la Generalitat.
- Emitir los dictámenes e informes que sean preceptivos legalmente o destinados al gobierno valenciano.
- Cualesquiera otras competencias que requiera la gestión y administración ordinaria del IVF y no estén atribuidas al Consejo General.

En tanto que máximo responsable de la entidad, debía reportar directamente ante el Consejo General del Instituto y el consejero de Hacienda y Modelo Económico de la Generalitat Valenciana. También debía comparecer ante la Comisión de Hacienda de las Cortes Valencianas a petición propia o de cualquier grupo parlamentario sobre asuntos de interés relacionados con el IVF.

La estructura organizativa estaba compuesta por una dirección adjunta, tres subdirecciones y tres departamentos independientes:

- a) Dirección Adjunta Legal
- b) Subdirección de Riesgos
- c) Subdirección de Fondos Europeos y participadas
- d) Subdirección de tecnología y mantenimiento operativo
- e) Departamento de originaciones
- f) Departamento de gestión económica
- g) Departamento de back office

Cada uno de los responsables me reportaba directamente con una frecuencia, como mínimo, semanal. El número de trabajadores del IVF era de 60 personas al final de mi mandato.

## Principales hitos de mi gestión

Más allá del listado de funciones previamente desarrollado, conviene destacar mi implicación directa en la mejora de los procesos organizativos clave en el IVF:

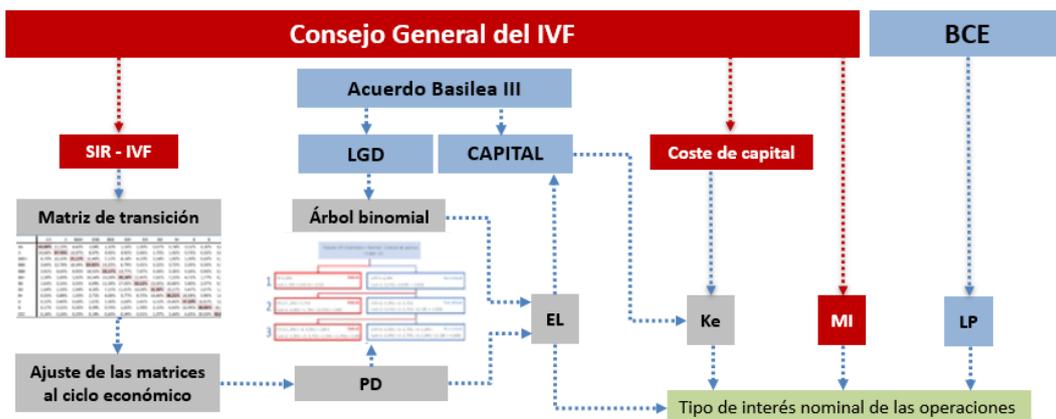
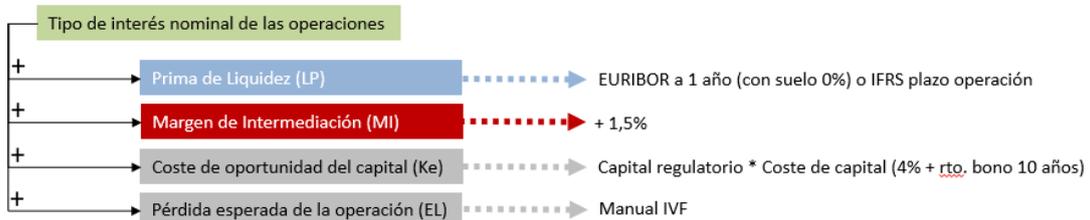
1. *Visión estratégica.* A mi llegada a la institución, no existía una función social que justificara la existencia de la institución, concebida más como un departamento externo de la Administración General, que como una entidad empresarial con una misión definida y una estrategia diseñada para alcanzar las metas fundacionales. En línea con los postulados de la Comisión Europea, que viene impulsando la transformación de la política industrial de los países miembro de la Unión en el sentido de utilizar instrumentos financieros y no tanto subvenciones a fondo perdido, se atribuyó al IVF la misión de desarrollar instrumentos financieros en el ámbito público que permitieran dar respuesta a fallos de mercado reconocidos en el sector financiero. Esta nueva orientación orientó el desarrollo de una nueva cartera de productos centrada en tres ámbitos fundamentales: a) apoyo a la micropyme y el autónomo, b) financiación del emprendimiento, c) impulso de inversiones con externalidades positivas para la sociedad, y d) productos financieros anticíclicos. En todos los casos, los productos financieros del IVF cuentan con un componente de apoyo público, en forma de menores tipos de interés, tramos no reembolsables, al estilo del Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial, CDTI) o asunción de riesgo adicional al mercado.
2. *Nueva cartera de productos:* Mediante préstamos participativos y otro tipo de herramientas mixtas que combinan crédito y subvención, el Instituto pasó a ofrecer financiación a Startups, microempresas y autónomos, dirigida a reforzar su posición de solvencia. Asimismo, el IVF empezó a proporcionar financiación bonificada para aquellos proyectos empresariales que generan externalidades positivas para el conjunto de la sociedad. Durante la pandemia, el Instituto aumentó notablemente su cartera de clientes diseñando productos financieros anticíclicos de gestión directa. Con todo, la probabilidad de default a un año de la nueva cartera del IVF, se sitúa en niveles propios de una entidad financiera estándar, especializada en el ámbito de la PYME. En los últimos 8 años, la institución siempre cerró las cuentas anuales en beneficios, aplicando los excedentes obtenidos a ampliar la cartera crediticia a coste cero para la Generalitat Valenciana.
3. *Digitalización de la entidad.* Al llegar al cargo la entidad no contaba una página web de naturaleza comercial, utilizándose procedimientos desfasados para la entrada, evaluación, concesión y liquidación de las operaciones. En la actualidad, estos procesos están plenamente digitalizados, contando el IVF con sede electrónica propia, compatible al 100% con los estándares administrativos. El proceso de digitalización supuso una reingeniería completa de los procesos de producción, en la que se implicó el conjunto de la organización, mediante gráficos BPMN. Gracias a ello, una plantilla de 60 personas ha pasado a gestionar un flujo de 20 solicitudes de financiación al día, con picos de más de 50 operaciones en momentos puntuales del año.
4. *Desarrollo de los canales de distribución comercial.* Aunque la página web constituye una herramienta potente para la tramitación de las operaciones, el

acceso a la misma por parte de la clientela depende básicamente de contar con una red comercial desplegada en el territorio. Resultaba imposible, por la naturaleza pública de la institución, contar con semejante estructura, por lo que se tejieron alianzas con los principales despachos de gestoría de la Comunidad Valenciana, las organizaciones empresariales y los ayuntamientos. Los gestores se convirtieron en el principal prescriptor de operaciones del IVF y hoy nutren de operaciones al Instituto con total normalidad.

5. *Desarrollo de un sistema interno de calificaciones crediticias.* Aprovechando mi formación académica y experiencia investigadora, desarrollé yo mismo los algoritmos necesarios para implementar un sistema interno de calificaciones crediticias. Este sistema se estimaba cada año después de calibrar los resultados del modelo anterior. Para ello se utilizaba una amplia base de datos de la economía valenciana para el periodo 2008-2021, con más de un millón de cuentas anuales, ajustándose la probabilidad de default a partir de las incidencias concursales, de acuerdo con una metodología propia que reproducía la incertidumbre que caracteriza a la previsión del incumplimiento. En base a las probabilidades de incumplimiento, el modelo proporcionaba las calificaciones crediticias de los clientes que se utilizaban como primer filtro para descartar operaciones y como principal input para determinar las garantías a solicitar en el marco de la operación.
6. *Desarrollo de un sistema de pricing,* que permitiera la viabilidad de la compañía basado en cuatro factores determinantes: riesgo de liquidez, riesgo de crédito, margen administrativo y coste de oportunidad. El siguiente gráfico resume el proceso:

### Componentes del tipo de interés

4



7. *Reestructuración de la cartera histórica.* La elevada morosidad de la cartera histórica de la institución me obligó a mantener múltiples negociaciones con deudores y entidades bancarias cofinanciadoras de las operaciones morosas, algunas de ellas especialmente complejas como por ejemplo las derivadas de la reestructuración del préstamo sindicado al Grupo Z. Asimismo, me encargué de gestionar con la Comisión Europea la problemática suscitada por la declaración como ayuda de estado de una serie de préstamos otorgados en 2011 por el IVF a tres equipos de fútbol valencianos. Gestioné junto al Valencia CF, SAD, el recurso interpuesto ante el TJUE, que finalmente falló a favor del club y la Generalitat Valenciana, al considerar que los citados préstamos no constituían ayuda de estado a los clubes.

Se puede concluir que, después de una profunda reestructuración, que ha afectado a todas las áreas de la institución, desde la gobernanza, hasta la digitalización, pasando por el desarrollo de nuevos productos, el área comercial y la gestión de riesgos, el IVF es hoy en día la principal herramienta de política industrial a disposición del Gobierno Valenciano, con una actividad de intermediación superior a 300 millones de euros en el último año.

### 3. MIS FUNCIONES COMO PRESIDENTE DE AFIN-SGR, LA SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA DE LA COMUNITAT VALENCIANA

Otro hito importante de mi gestión fue la reestructuración de AFIN-SGR, la Sociedad de Garantía Recíproca de la Comunidad Valenciana. En el momento de acceder al puesto, la entidad avalística valenciana ostentaba una deuda superior a 400 millones de euros, fruto de la sobreexposición al sector promotor. Prácticamente el 100% de la deuda de la entidad se encontraba en manos de entidades financieras valencianas, que habían cubierto una parte significativa de su exposición al ladrillo con la garantía de AFIN. El IVF hubo de hacerse cargo de la reestructuración de la operación en nombre de la Generalitat Valenciana, asumiendo la presidencia de la entidad. De hecho, hoy en día AFIN-SGR es una sociedad vinculada al grupo IVF, cuya matriz cuenta con una participación equivalente al 40% del capital social. En 2015, la SGR de la Comunitat Valenciana tenía una actividad avalística testimonial que apenas superaba el millón de euros, la banca comercial no tomaba los avales de AFIN, y el Banco de España sometía a la entidad a un procedimiento reforzado de supervisión. Hoy en día, AFIN-SGR es la cuarta SGR de España en actividad, en el entorno de 200 millones en avales formalizados al año, justo detrás de Iberaval, Elkargi y Garantia; cuenta con un coeficiente de recursos propios del 20%; y obtiene un beneficio recurrente del orden de 2.000.000 de euros al año. Hace ahora dos años el Banco de España decidió abandonar el procedimiento reforzado de supervisión.

El proceso exigió implementar un proceso de venta de activos adjudicados y préstamos deteriorados a fondos de capital extranjeros. Se diseñó un proceso competitivo segregando la cartera en distintos bloques para acceder a inversores especializados según la naturaleza de los activos. La subasta desarrollada al efecto por la SGR, en colaboración con un consultor de amplia experiencia internacional, permitió cerrar tres operaciones que resultaron clave para la supervivencia de la entidad, no únicamente desde la perspectiva de la generación de efectivo, sino de la liberación de los recursos

propios que consumían los activos adjudicados, y de la reducción de los gastos que ocasionaba el ingente volumen de activos inmobiliarios.

Para llevar a término esta reestructuración fue necesario llevar a buen puerto negociaciones con a) el equipo supervisor del Banco de España, b) la Intervención General de la Administración del Estado, persuadiendo a la IGAE de no incorporar a la SGR al sector Administraciones Públicas de la Comunidad Valenciana, c) el Ministerio de Hacienda, al objeto de obtener la liquidez necesaria para hacer frente a las obligaciones de pago de AFIN, d) las entidades financieras acreedoras, e) la Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA), que reavalaba algunas operaciones fallidas anteriores a la reestructuración; y f) la Intervención de la Generalitat Valenciana, muy reticente a asumir el pasivo derivado del esquema de reavales ofrecido a la entidad por parte de la Generalitat, que venía a completar el reaval aportado por CERSA.

#### 4. DIRECTOR GENERAL DE RIESGOS Y CONTROL FINANCIERO DEL INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL

Durante los últimos tres meses, he desempeñado el puesto de director general de Riesgos y Control Financiero del Instituto de Crédito Oficial, área transversal que me ha permitido consolidar un profundo conocimiento de la organización. He tenido ocasión de dirigir la elaboración del presupuesto plurianual para el periodo 2025-2028, actualizar el marco de apetito al riesgo de la institución, establecer los límites de crédito en operaciones de mediación y supervisar la elaboración de múltiples informes de riesgo en operaciones, bilaterales y sindicados, así como en el marco de la adquisición de títulos de renta fija en mercados organizados. Asimismo, he tenido ocasión de supervisar la evolución de la cartera de avales COVID y UCRANIA, en dos ventanas de ejecución de avales.

#### ACTIVIDAD ACADÉMICA

---

#### ARTÍCULOS PUBLICADOS EN REVISTAS NACIONALES E INTERNACIONALES CON FACTOR DE IMPACTO

1. Regulation, supervision and accounting conservatism: the interaction of the three pillars of Basel II on the quality of reported earnings in worldwide banks, con Díaz, I., I. Martínez y M. Illueca (2023). *Revista de Contabilidad=Spanish Accounting Review* 26, n.º 2: 330-342
2. Countercyclical prudential buffers and bank risk-taking, Illueca, Manuel; Norden, Lars; Pacelli, Joseph; Udell, Gregory F *Journal of financial intermediation*, 2022, Vol.51, p.100961
3. Credit Quality And Substitution In Sme Finance, con Norden, L., Van Kampen, S., & Illueca, M. *Journal of Financial Management, Markets and Institutions*, 2021, 9(01), 2150005.
4. Risk-taking behavior, earnings quality, and bank performance: A profit frontier approach, con García-Alcober, M.P., Prior, D., Tortosa-Ausina, E., Illueca, M. *BRQ Business Research Quarterly*, 2020, 23(4), pp. 285–304

5. Profit efficiency and earnings quality: Evidence from the Spanish banking industry, con M.P. García-Alcover; M. Illueca-Muñoz and E. Tortosa-Ausina, *Journal of Productivity Analysis*, 51 (2-3) (2019), 153-174.
6. Costs, revenues and performance in Spanish banking: a comparative analysis of pre- and early crisis years | Costes, ingresos y eficiencia en la industria bancaria española: un análisis comparativo de los años de crisis y pre-crisis, con Prior, D., Tortosa-Ausina, E., García-Alcober, M., Illueca, M., *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 2016, 45(3), pp. 345–364
7. External investigations and disciplinary sanctions against auditors: the impact on audit quality, con Pucheta y De Fuentes, *SERIES, the Journal of the Spanish Economic Association* (2015) 6: 313-347,
8. Liberalization and Risk-Taking: Evidence from Government-Controlled Banks, con L. Norden y G. F. Udell, *Review of Finance* (2014), 18 (4) 1217-1257
9. The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks, con J. M. Pastor y E. Tortosa-Ausina, *Journal of Productivity Analysis* (2009), 32(2), 119-143.
10. Introducing the Mini-Futures Contract on Ibex-35: Implications for Price Discovery and Volatility Transmission, con J.A. Lafuente, *Spanish Economic Review*, 10 (3), 197-219 (2008)
11. The effect of futures trading activity on the distribution of spot market returns, con J. A. Lafuente, *Journal of Futures Markets*, 27 (9), 839-866 (2007), Impact factor 2007: 0.39
12. The quality of accruals does not affect the SME's cost of debt, con B. Gill-de-Albornoz, *Investigaciones Económicas*, 31 (1), 79-117 (2007) (in Spanish)
13. New evidence on expiration-day effects using realized volatility: an intraday analysis for the Spanish stock exchange, con J.A. Lafuente, *Journal of Futures Markets*, vol. 22 (9), 923-938 (2007)
14. Earnings management under price regulation: empirical evidence from the Spanish electricity industry, con B. Gill-de-Albornoz, *Energy Economics*, 27 (2), 279-304 (2005)
15. Comparing Abnormal Accruals Models: A Non-Parametric Approach, con B. Gill-de-Albornoz, *Applied Economics*, 36, 1455-1460 (2004)
16. The effect of spot and futures trading on stock index market volatility: A non-parametric approach, con J.A. Lafuente, *Journal of Futures Markets*, 23 (9), 841-858 (2003)
17. Productivity and Scale Effect in closely related firms: Evidence from the Spanish tile sector, con J.A. Lafuente, *International Small Business Journal*, 21 (2), 161-180 (2003)
18. La dinámica cross section de los ratios económico-financieros: ¿Tienden los ratios a converger hacia la media sectorial?, *Spanish Accounting Review*, 5 (10), 77-104 (2003)
19. Rendimientos bursátiles anómalos y eficiencia productiva: el caso de la banca española, con J. Maudos, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 99 (2) (1999)

## OTRAS PUBLICACIONES

1. La reforma del sector bancario español, *Pasajes*, Nº. 40, 2013
2. When Good Intentions Go Wrong: Effects of Bank Deregulation and Governance on Risk-taking, con L. Norden y G. F. Udell, CESifo DICE Report 3/2013 (Autumn)
3. Crisis financiera e información. La información contable y la estabilidad financiera el debate en torno a las provisiones anticíclicas, *Pasajes*, Nº. 32, 2010, págs. 77-87
4. Calidad de la Información contable y disponibilidad de crédito de las PYME españolas, *Perspectivas del Sistema Financiero*, 90, 43-58 (2007)
5. Coste de la financiación empresarial, banca relacional y competencia bancaria: Evidencia del caso español, con J. Maudos, Banca relacional y capital social en España: competencia y confianza (ed. Fundación BBVA, 2007)
6. El efecto de la negociación del mercado de futuros sobre el IBEX-35 sobre la distribución de la rentabilidad del subyacente, con J.A. Lafuente, Seminarios de Matemática Financiera (ed. MEFF-Risklab UAM, 2007)
7. Efectos de la confianza en la información contable sobre el coste de la deuda, con B. Gill-de-Albornoz, *Documentos de trabajo de la Fundación BBVA*, 2006 (8)
8. El efecto de la expansión geográfica sobre la productividad de las cajas de ahorros españolas, con E. Tortosa-Ausina and J. M Pastor, *Perspectivas del Sistema Financiero*, 83, 37-54 (2005)
9. Relaciones Intradía entre Volatilidades, Volúmenes Negociados y arbitraje en el Mercado de Futuros Sobre el IBEX 35, con J.A. Lafuente, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 13 (4), 183-196 (2004)
10. Regulación de precios y prácticas de earnings management: evidencia empírica en el sector eléctrico español, con B. Gill, *Revista de Contabilidad y Tributación* (247), 155-192 (2003)
11. Return-volume relationship in the Ibex 35 futures market: A non-parametric approach, con J.A. Lafuente, *Derivatives Use, Trading and Regulation*, 9, 150-163 (2003)
12. International Stock Market Linkages: A Factor Analysis Approach, con J.A. Lafuente, *Journal of Asset Management*, 3 (3) (2002)
13. Crecimiento y productividad en el sector español de fritas, esmaltes y colores cerámicos, con L. Martínez, *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 4 (1), 2002
14. Harmonising the Accounting Systems of European Local Governments: the Importance of Environmental Convergence, con M.T. Balaguer e I. Fuertes, *Innovations in Governmental Accounting* (ed Vicente Montesinos y José Manuel Vela, Kluwer Academic Publishers, 2002)
15. Las bases de datos de información empresarial en España, *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, 2 (2), (2001)
16. Análisis económico financiero de las empresas españolas por tamaños, con J.M. Pastor, *Economía Industrial*, 310 (4) (1996)

## PARTICIPACIÓN EN CONGRESOS

---

- XXI Simposio de Análisis Económico
- V Foro de Finanzas
- VIII Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad
- Jornadas Hispano Lusas de Gestión Científica
- IX Encuentro Profesores Universitarios de Contabilidad
- 8th biennial CIGAR conference
- Annual Conference of the European Group of Public Administration (2001)
- XI Congreso AECA
- VII Jornadas de Contabilidad Pública
- X Encuentro Profesores Universitarios de Contabilidad
- Annual Conference of the European Group of Public Administration (2002)
- XXV Conference of the European Accounting Association
- VIII Taller de Metodología ACEDE
- XII Congreso nacional de ACEDE
- X Foro de Finanzas
- 5º International Conference Aidea Giovani
- XII Congreso AECA
- III Workshop de Investigación Empírica en Contabilidad Financiera
- XI Foro de Finanzas
- XII Foro de Finanzas
- XXI Jornadas de Economía Industrial
- XIII Foro de Finanzas (Madrid)
- IV Workshop Finanzas cuantitativas
- V workshop de investigación empírica en contabilidad financiera
- XIV Foro de Finanzas (Castellón)
- Seminar IVIE-BBVA: Recent research in banking and finance (Valencia, 2008)
- 35th EFA Annual Meeting (Athens,2008)
- DGF 2008 conference (Münster)
- 11th Symposium on Finance, Banking, and Insurance (Karlsruhe, 2008)
- 9th Annual Bank Research Conference FDIC/JFSR (Arlington, Virginia, 2009)
- The changing geography of money, banking and finance in a post-crisis world (Ancona, 2009)
- 2012 American Economic Association conference (Chicago)
- Seminars in Mercado Español de Futuros Financieros (MEFF) and University of Valencia, País Vasco, Granada, Alicante, Complutense de Madrid and Indiana University.
- 2013 American Finance Association conference (San Diego)
- 2014 Annual Meeting of the American Political Science Association

## OTRAS ACTIVIDADES CIENTÍFICAS

---

- Editor, *Spanish Accounting Review*
- Editorial Board, *PYME, Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa*
- Editorial Board, *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*
- Ad hoc referee *European Accounting Review, Applied Economics, Investigaciones Económicas, Revista Española de Financiación y Contabilidad, Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa (CEDE), PYME, Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa, Foro de Finanzas, Workshop de investigación empírica en contabilidad financiera, Working papers IVIE*
- Discussant: EFA annual meeting, Foro de Finanzas, Workshop de investigación empírica en contabilidad financiera, Congreso nacional de ACEDE, Annual Conference of the European Group of Public Administration, Workshop Finanzas cuantitativas

## PREMIOS / BECAS

---

- Premio otorgado por el Centro de Estudios Financieros 2003 (Categoría: Contabilidad y Administración de Empresas)
- Beca de investigación de AECA (2007-2008): "The quality of SME's accounting figures: Effects on the cost of debt"
- Premio otorgado por el Centro de Estudios Financieros 2007 (Categoría: Contabilidad y Administración de Empresas)
- Ministerio de Educación. Gobierno de España (2007): Programa Nacional de Ayudas para la Movilidad
- AECA Congreso 2013 Premio al mejor artículo de investigación