DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura | Pamplona, 1 de junio de 2018 | NÚM. 7

TRANSCRIPCIÓN LITERAL

COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA DESAPARICIÓN DE CAJA NAVARRA

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. UNAI HUALDE IGLESIAS

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 1 DE JUNIO DE 2018

ORDEN DEL DÍA

— Continuación de la comparecencia de D. Lorenzo Riezu, exdirector general de Caja Navarra.

(Comienza la sesión a las 9 horas 22 minutos).

Continuación de la comparecencia de D. Lorenzo Riezu, exdirector general de Caja Navarra.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señorías, tranquilidad en el frente. Empezamos la Comisión de Investigación sobre la desaparición de Caja Navarra, tercera sesión de la comparecencia que se inició el viernes, 18 de mayo, en la que seguirá respondiendo el señor D. Lorenzo Riezu Artieda en calidad de exdirector general de Caja de Ahorros de Navarra y de Caja Navarra. Ya todos sabemos y conocemos el formato de la comparecencia, también las advertencias legales en su día realizadas. Por lo tanto, reanudaríamos la comparecencia con el cuestionario del grupo parlamentario de Geroa Bai, con el Señor Martínez Urionabarrenetxea. Cuando quiera, puede iniciar sus preguntas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Eskerrik asko, presidente jauna. Egun on eta ongi etorria izan zaitez, Riezu jauna. Geroa Bai viene a esta Comisión con una hipótesis concreta en busca de la verdad sobre las causas de la desaparición de Caja de Ahorros de Navarra, y nosotros, como ya avancé en la última sesión, pensamos que la desaparición de Caja de Ahorros de Navarra tiene dos causas principales. Por un lado, una mala gestión de la caja de ahorros, partiendo de que nosotros vemos que había dos modelos posibles de gestión. Uno, el modelo de gestión de siempre, por decirlo de alguna forma, de la Caja de Ahorros de Navarra, un modelo de gestión muy preocupado por la solvencia, un modelo de gestión basado en la proximidad a las personas y a los grupos y a las instituciones de la comunidad para la que había sido creado, el modelo que siguieron también las cajas del entorno, Aragón, La Rioja y la Comunidad Autónoma Vasca; y otro modelo más expansivo que buscaba ir más allá de nuestras fronteras, ampliar mercados. Y el resultado que tenemos es que los dos tipos de modelos, los dos tipos de caja, nacieron más o menos igual, se enfrentaron a los mismos retos, tomaron decisiones distintas, decisiones de gestión distintas, y hoy tenemos en las comunidades vecinas a Ibercaja o Kutxabank. Y, aquí, habiéndose seguido en Navarra por la dirección que le sucedió a usted el modelo expansivo, nos hemos convertido más o menos en el 1 por ciento de una entidad financiera que se llama Caixabank. Esta es la hipótesis que nosotros perseguimos. Eso unido a la falta de control por parte del Gobierno de Navarra que, en nuestra opinión, era el órgano que debía de alguna forma supervisar todo este proceso y no lo hizo. Estas son las dos hipótesis de nuestra reflexión sobre la desaparición de Caixabank.

El otro día, señor Riezu, yo le pregunté si tenía usted constancia del acuerdo concreto por parte del Gobierno de Navarra en el momento de la fusión Caja de Ahorros de Navarra-Caja de Ahorros Municipal de Pamplona. Me dijo que no le constaba como tal. Yo me he permitido traerle dos documentos, uno fechado el 24 de noviembre de 1999, y el otro, el 24 de enero de 2000, en los que queda constancia de que efectivamente esa fusión se hizo después de un acuerdo del Gobierno de Navarra. Pongo los dos documentos a su disposición por si no los tenía, e incluso también los pongo a disposición de...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Hacemos copias para repartir a todos y para el señor Riezu.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: De acuerdo. Dicho esto, señor Riezu, ya le comenté que, en el cuestionario o el interrogatorio, como le quieran llamar, no sé por qué, hay cierto interés –es un concepto que me da igual utilizar uno que otro– en que se iba a dirigir a cuatro momentos concretos. Uno, Caja Navarra hasta 2002; la segunda fase sería Caja Navarra hasta Banca Cívica; el tercer punto sería Caja Navarra como Banca Cívica; y el cuarto, Caja Navarra en Caixabank. Lógicamente usted no ha estado al frente de la Caja en todos estos momentos ni mucho menos. Le voy a pedir opiniones sobre cuestiones concretas.

Empezaremos hoy analizando un poco la política de resultados de la Caja hasta 2002. Sé que algunas de las preguntas que le voy a hacer, de alguna forma, ya las ha contestado usted cuando fue interrogado, preguntado o cuestionado por el señor Zarraluqui, pero es el hilo conductor que vamos a seguir a lo largo de todas estas comparecencias. Si en alguna me repito, le ruego que me perdone, pero es el hilo conductor al que quiero ceñirme porque es el hilo conductor que, de alguna forma, insisto, voy a seguir con los demás comparecientes también.

Entonces la primera pregunta que quería hacerle hoy es qué impacto tuvo la fusión con la Caja de Ahorros Municipal en la cuenta de resultados de la Caja.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Le puedo hablar de esto. Si me permite solamente medio minuto para comentar que aquella duda que tuve respecto a que había habido un acuerdo expreso del Gobierno de Navarra, ya que prácticamente estaban reunidos tanto el Ayuntamiento de Pamplona como el Gobierno de Navarra en aquella reunión. Realmente fue la reunión de los consejos de administración que se hizo el 19 de noviembre del año 1999. Posteriormente, sí que hubo un acuerdo del Gobierno de Navarra del 22 de noviembre, tres días después. Además, lo hizo en virtud de las propias competencias que se le atribuyen al Gobierno de Navarra tanto en la Ley de Amejoramiento del Fuero como de alguna forma también en el convenio convenido de Caja de Ahorros de Navarra. El proceso siguiente fue que esto tuvo la documentación jurídica el 17 de enero y la inscripción en el Registro Mercantil al día siguiente. Por lo tanto, ese es el proceso que se siguió, donde yo tuve una pequeña laguna.

Respecto a lo que me pregunta sobre la influencia de Caja Municipal, ahí también quedó en el aire –le puedo comentar ahora o más adelante– una pregunta que me hizo sobre la evolución que había tenido en este tiempo el coeficiente de eficiencia. Creo que no le había seguido tanto la pista que en los últimos años había habido un descenso del coeficiente de eficiencia, pero no había dado datos.

Al hilo de lo que ahora me pregunta sobre la Caja de Ahorros Municipal de Pamplona, sobre la influencia que tuvo en el proceso, también podría salir este dato. La influencia fue notable. Eran dos entidades muy diferentes. Yo hice un comentario el primer día de que la relación de una otra podría estar 1:3 o 1:4 aproximadamente, según los parámetros que se manejaran. En algunos parámetros, si hablamos de los resultados en concreto que también me está preguntando, las diferencias eran todavía mayores. Como punto de partida podríamos decir que, en el año 1999, Caja de Ahorros de Navarra tuvo unos beneficios –aquí lo mido en millones de pesetas, que son las cifras en las que teníamos toda la información en aquel momento– de 13.518 millones de pesetas, frente a Caja de Ahorros Municipal de Pamplona

que tenía un beneficio de 1.585 millones de pesetas. Por lo tanto, aquí la diferencia era notable. Esto se ponía de manifiesto en todos los componentes de la cuenta escalar de resultados. Decimos cuenta escalar a aquella que empieza por el margen de intermediación para llegar al final hasta el beneficio después impuestos.

Los años anteriores fueron parecidos. El año 1998, fueron 13.400 en Caja Navarra y 1.975 en Caja de Ahorros Municipal de Pamplona. El año 1997, fueron 11.990 en Caja Navarra y 1.900 en Caja de Ahorros Municipal de Pamplona. Por lo tanto, en ese sentido había una diferencia muy superior a esa relación 1:3 o 1:4 que yo comentaba antes.

Enlazando con el coeficiente de solvencia, que yo decía que no tenía en aquel momento los datos, sí que los tengo. Por ejemplo, por dar solamente los tres últimos años, en 1997, 1998 y 1999, la tasa de eficiencia en cada una de estas entidades era en Caja Navarra, en el año 1997, el 48,31. Aquí vamos a tener siempre en cuenta que cuanto más baja sea la tasa de eficiencia es mejor porque son los gastos de explotación que absorben los beneficios ordinarios de la entidad. El 48,31 en el año 1997 frente al 74,08 de Caja de Ahorros Municipal de Pamplona. En el 1998, eran el 50,37 frente al 73,82. Y en el 1999, eran el 48,36 frente al 82,91. Por lo tanto, quizás era uno de los puntos donde la diferencia era mayor, incluso mayor que el propio coeficiente de solvencia, donde, en el año 1999, Caja Navarra tenía el 18,54 y Caja de Ahorros Municipal de Pamplona tenía el 10,61, según mis datos, o 10 y algo, según otros datos que aparecen por aquí.

Como resultado de la fusión, la tasa de eficiencia, medida en términos sumatorios, considerando lo que es el margen de explotación y cogiendo también todo lo que son los resultados ordinarios de ambas entidades, en el año 1999 daría lugar a una tasa media de eficiencia de 54,65. Esa tasa pasó automáticamente en el año 2000 al 63,91. En el año 2001, ya se situó en el 59,79. Por lo tanto, en cualquier caso, hubo una diferencia en ese sentido notable como producto de la fusión. También comentaba yo el otro día que la fusión probablemente ninguna de las dos entidades en concreto la buscamos de forma expresa. Sí entendíamos que a futuro podría ser una buena solución porque se podían encontrar economías de escala con la suma de ambas, siempre bajo el panorama de tener que cerrar una serie de oficinas, de tener que hacer un ajuste en las plantillas y a futuro poder contar con unos ratios mejores tanto en eficiencia como en el coeficiente de solvencia.

No sé si esto le sitúa un poco en esas diferencias y cuál es el impacto que la fusión pudo tener en la Caja resultante. Es decir, el coeficiente de eficiencia se deterioró notablemente. El coeficiente de solvencia pasó del 18,54 en Caja Navarra y el diez sesenta y algo en Caja de Ahorros Municipal de Pamplona, por el mero hecho de la fusión, al 15,24, aunque dos años después, hecho todo el proceso de ajustes en la plantilla, el cierre de oficinas y gastos inherentes al proceso de fusión, se situó en ese discutido 14,16 o 14 por ciento. Me da igual que tengamos una cifra que otra. Por lo tanto, el impacto en todo esto sí fue notable.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muchas gracias, señor Riezu. Le quiero preguntar sobre qué porcentaje de los resultados anuales provenían de la actividad ordinaria de la Caja.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No es fácil concretar este dato porque a estas alturas nos encontramos con que por supuesto en el período 2002-2009

se hace hasta más complicado, pero en el período anterior hay dos partidas que pueden dar como suma esos resultados extraordinarios –lo que se llaman otros resultados netos, que pueden ser algunas plusvalías o algunas minusvalías– y otra que son beneficios de operaciones financieras. Voy a ver si combino esto con los resultados después de impuestos. (MURMULLOS). Me da igual manejar el dato de beneficios después impuestos que antes de impuestos. No van a ser regulares todos los años. Van a ser bastante distintos unos y otros.

Me voy a remitir también a los tres últimos años del 1999 hacia atrás. En el 1999, tendríamos que sumar a 5.100 millones o, en este caso, restar 1.843. Por lo tanto, estaríamos hablando aproximadamente de 3.300 millones sobre unos beneficios antes de impuestos de 13.518. Por lo tanto, estamos hablando de un 27 por ciento aproximadamente. Si nos vamos al año anterior, tendríamos que sumar 2.115 más 456. Estaríamos hablando de casi unos 2.600 millones sobre unos beneficios antes de impuestos de 13.400. Por lo tanto, estaríamos hablando en este caso de un 20 por ciento escaso. En el año 97, estaríamos hablando de menos todavía. Dos mil ciento y pico menos 1.500. Estaríamos hablando de los 600 millones sobre 11.995. Por lo tanto, aquí estaríamos hablando ya por debajo del 10 por ciento.

Cogiendo estos pocos años, nos vamos entre un 10 y un 30 por ciento. ¿Puede ser una cifra razonable hablar en torno a un 20 por ciento? Podría ser, cogiendo una serie más larga y analizando con más detalle unas y otras partidas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: También quiero preguntarle si era habitual la presencia de resultados atípicos en la cuenta de resultados y en qué porcentaje si es que era habitual.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): ¿De resultados extraordinarios? Es un poco lo que acabo de decir. Podría decirse que en torno a ese 10 o 20, o en un caso extremo podría ser ese 30 por ciento que comentábamos antes, sí. ¿Habitual? De una u otra forma, sí. Porque se disponía de una cartera de valores típica de cotizaciones en bolsa, lo mismo bancarias que de otro tipo de empresas, que se tenía por un doble motivo: tanto por dar servicio puntual a algunos clientes que podrían solicitar la compra y también recibirlos en la venta, como por coger los momentos puntuales de la bolsa donde podrían contribuir a la cuenta de resultados. Aparte, había algunas inversiones que se venían haciendo. Lo mismo que en su momento fue EHN con desarrollo posterior, lo mismo que en su momento fue Auna, lo mismo que en su momento fue Wanadoo, sí puede haber algunas ventas puntuales.

Pudo haber también alguna operación, y en concreto quizás por eso el año 1999 está un poco más cargado. No sé si fue ese año cuando coincidió o no alguna venta de inmueble. En su momento, cuando se iba a desarrollar todo el proceso de fusión de las dos cajas, en el centro de procesamiento de datos, que está en Barañáin, se decidió que como los ordenadores ocupaban muy poco –antes era una sala de 400 metros cuadrados por 6 metros de altura para recibir todos los ordenadores–, después de la fusión todos esos ordenadores los meteríamos en lo que era la antigua caja fuerte de la Caja. Eso da una idea. Incluso se tuvieron que hacer maquetas para ver si entra baja por la propia puerta. Allí es donde finalmente se trasladó. Entonces aquel solar se empezó a construir, posteriormente se vendió, y eso dio a unos resultados también extraordinarios, no ya producto de la cartera de valores sino, en este caso,

producto de una parte inmobiliaria que tenía la propia Caja. Pero sí que podía ser habitual entre ese 10 y ese 20 por ciento.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Riezu, ¿antes y durante su dirección en la casa hubo alguna anualidad con pérdidas en la actividad ordinaria de la Caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo estuve en la Caja desde el año 1977 y yo no vi ninguna. Aquí tengo una serie que va al año 1991 y, por supuesto, no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Durante su mandato, ¿hubo algún plan de expansión, tanto en sentido geográfico como de diversificación del negocio financiero?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí, creo que lo comenté muy por encima el otro día. Por ejemplo, este fue un proceso que se hizo por la subdirección financiera. En ese año dichoso donde el coeficiente de solvencia fue tan alto –el 22,48 por ciento decíamos el otro día– se hizo un plan de expansión moderado. Simplemente se establecía la apertura de trece oficinas en un plazo de un par de años o tres. Esto fue en el año 1997. Más tarde hubo otro plan de expansión que se hizo ya con la fusión hecha. Creo que fue en el año 2000 con una perspectiva hasta el año 2003, en donde todo ese periodo de tiempo se contemplaba una apertura de oficinas que nos llevara, entre las que habíamos abierto recientemente y demás, a tener una red de 30 o 40 oficinas fuera de Navarra.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Y de diversificación de negocio financiero? Es decir, una cosa es abrir oficinas, pero otra cosa es diversificar.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): De alguna forma, la propia apertura de oficinas ya suponía un proceso de diversificación también, porque estar concentrados en Navarra marca unos límites y, por tanto, al salir fuera de Navarra ya estás teniendo una orientación diferente.

La diversificación en el tema de las inversiones empresariales fue muy anterior. La mayor parte de las inversiones que la Caja ha tenido y han dado unos buenos resultados provienen incluso de final de los años 90, todo lo que es EHN. Desde la constitución de Sodena por el Gobierno de Navarra, que fue en el año 1984, donde la Caja entró con una participación del 20 por ciento. El 80 por ciento restante correspondió al Gobierno de Navarra. Por lo tanto, ahí ya se empezó.

También por aquellos años y algunos posteriores se entró en una serie de empresas donde el Gobierno de Navarra tenía realmente interés en su desarrollo, empresas que estaban fundamentalmente dentro del marco agrario. Fueron empresas como, por ejemplo, Agro2001, que estaba especializada en planta libre de virus –se hizo con el Grupo Codorníu–; Semillas de Navarra, Senasa, que se hizo de la mano del Grupo Shell como compañeros de viaje; Planasa, que se hizo con el grupo francés Darbonne; Posa, que todos la conocerán; Enaquesa. Hubo una serie de empresas metidas en el marco agrario, donde yo recuerdo que la Dirección de Agricultura tenía interés en desarrollarlas, que era difícil que se movieran desde el propio Gobierno de Navarra. En ese sentido, la Caja sirvió en el desarrollo de las empresas. Yo diría que la mayor parte de ellas o todas con resultados muy positivos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En la etapa en la que usted fue director de la Caja, ¿cómo fue la evolución de las empresas participadas por la Caja? ¿Qué se pretendía con las mismas? ¿Cuál era la visión estratégica? Lo que le estoy preguntando es si usted diría que la inversión en empresas participadas, al fin y al cabo, fue exitoso a tenor de las plusvalías realizadas en el período que usted examina en el llamado «Informe Riezu».

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): En general, las empresas que he citado antes en el marco agrario no tenían tanta importancia desde el punto de vista de los resultados finales que daban en la cuenta de resultados. Algunas, sí. Planasa, por ejemplo, sí. Pero, sobre todo, yo creo que eran empresas que permitieron el desarrollo de ciertas actividades y variedades vegetales de interés. Yo recuerdo que Senasa se vendió además hacía mucho, y allá no habría habido unos resultados positivos de envergadura, pero fue positiva la labor que se hizo. Enaquesa tampoco podríamos decir que tuvo unos grandes resultados, pero, sin embargo, permitió el desarrollo de la planta del Roncal de quesos en unos momentos difíciles, además, donde se entendió que había que darle una salida. La participación de la Caja estaba compartida con algunos grupos lácteos y demás. Ante ciertas dificultades de la empresa se decidió la venta a un grupo comercial, probablemente el que era el mejor distribuidor de quesos en España, que entonces era Teodoro García. Ahora ya no sé si funcionará o no. Eso permitió asegurar la continuidad de la empresa como hoy la tenemos y la vemos en cualquier supermercado como un buen producto.

En las que se fueron haciendo más tarde, sobre todo, las que están ya en el marco industrial, dejando siempre aparte a Sodena, en EHN había un interés también claro por parte del Gobierno de Navarra. En Tenaria, a pesar de que tuvo un resultado al final no positivo, también había un interés en el cableado de Navarra. Creo que comenté que las dificultades tropezaron fundamentalmente con el Ayuntamiento de Pamplona para hacer el cableado de Pamplona, que era la zona que podía dar mejor rentabilidad a la empresa, pero fueron ya inversiones que se hacían bajo un prisma Auna, cuando se está hablando de este tipo de empresas. Eso sí que era un proceso de diversificación con objeto de poder contribuir a la cuenta de resultados. Eso hay que decirlo claramente. La idea era esta.

Supongo que en las que posteriormente se hicieron a través de la corporación el propósito era algo parecido. También es verdad que, cuando la corporación nació, algunos teníamos la idea de que iba a volcarse fundamentalmente en empresas en Navarra. Al final, también según la propia manifestación que hizo aquí el señor Goñi, se trataba de dar la respuesta a los intereses en general de la Caja. Yo recuerdo las palabras del presidente cuando se constituyó la corporación. Decía que había que estar presente en mayor medida en el tejido industrial de Navarra. Por lo tanto, eso era una idea que inicialmente entendimos algunos.

También creo que comenté el otro día que, en cualquier caso, el límite de inversión que nosotros planteábamos para estas inversiones alternativas era inicialmente, hasta la fusión con Caja de Ahorros Municipal de Pamplona, del 60 por ciento de los recursos propios. Ese era el límite de inversión que nos marcábamos. Se marcaba en el comité de activos y pasivos. Posteriormente, ya con la fusión, ese marco se amplió a un 60 por ciento y se ha criticado el peso tan fuerte que tuvo el sector tecnológico. Bien es verdad que era un sector con una apuesta fuerte; no en un proyecto único que es Auna, sino en distintos proyectos. Auna estaba

por un lado; Wanadoo estaba por otro; Tenaria estaba por otro; Quiero TV estaba por otro. Luego, al final, especialmente los que tanto hemos comentado, que son Tenaria y Auna, se unieron por esa compra de Tenaria hecha por Auna bajo el precio del 0,20 por ciento del capital de Auna, pero ahí sí que, repito, estábamos más dentro de ese marco de la inversión orientada a contribuir también a la cuenta de resultados.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se crearon gestoras de fondos de inversión, gestoras de fondos de pensiones, seguros. ¿Cómo fue la creación y la evolución de estas empresas instrumentales, por llamarlas de alguna forma, de la CAN? También quería preguntarle si fueron realmente importantes, si captaron volúmenes importantes de negocio, al fin y al cabo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Estas gestoras nacen en paralelo al propio desarrollo de los fondos de inversión y, posteriormente, en el año 1987, de los fondos de pensiones. La Caja, pese que aquí se han dicho otras cosas, fue muy activa desde un principio. Cuando digo muy activa es muy activa. Tanto es así que se creyó oportuno crear gestoras propias. Nosotros funcionábamos normalmente con lo que entonces ni siquiera se llamaba Ahorro Corporación; se llamaba Gesinca, que era también una empresa de gestión y asesoría de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, que terminó finalmente en Ahorro Corporación. Nos prestaban un servicio, consumíamos productos de Gesinca, posteriormente de Ahorro Corporación; también de Norbosa, que se creó en la Federación Vasco-Navarra de Cajas de Ahorro; pero la mayor parte del desarrollo se empezó a hacer en la subdirección financiera de la Caja. Y de ahí nació también la creación de Gesnavarra y Seguros Navarra.

Cuando digo muy activas es porque se han dicho otras cosas, pero me voy a remitir a datos del propio informe del señor Goñi, que en las páginas 10 y 11, donde habla de recursos administrados, la evolución de los propios de clientes, la evolución de los fondos inversión, vemos que los fondos de inversión en el año 2001 representaban el 21 por ciento del total de recursos administrados por la Caja. En el año 2009, presentaban el catorce y pico por ciento. Por lo tanto, muy activas desde el principio. Es más, en el año 2001 hablamos de 1.477 millones de euros frente a los 2.200 de los que se hablan en el año 2009. Por lo tanto, las proporciones ya lo ponen de manifiesto. Y, repito, estoy hablando con datos de la página 10 y 11 del señor Goñi. Por lo tanto, esto es así desde un principio.

Con los fondos de pensiones sucede lo mismo. Los fondos de pensiones tienen un desarrollo más lento. Todos sabemos que la familiarización de las familias con los fondos de pensiones viene mucho más tarde que los fondos de inversión, pero va tomando también un cuerpo importante a partir del inicio de los años 90. Y, luego, los seguros se han vendido siempre en la Caja; seguros generales, tanto en el ramo de vida como en el ramo de hogar, automóvil, etcétera. Yo he leído que es que la Caja solamente hacía seguros de amortización de préstamos. No, señor. Yo toda la vida he tenido seguros con la Caja y no he tenido nunca un seguro de amortización de préstamos. Por lo tanto, era una actividad que se hacía fundamentalmente a través de una empresa participada. En este caso, era Caser, que era una aseguradora de las aseguradoras nacionales a nivel alto y que, además, estaba compuesta justamente por un conjunto de cajas. Eran 28 o 30 cajas aproximadamente las que componíamos Caser. Por lo tanto, esto fue algo que fue durando hasta que prácticamente se escindieron los contratos con Caser a raíz de la creación de una compañía propia como Zúrich.

Estamos hablando ya de los años 2004 o 2005 aproximadamente. Pero siempre se ha sido activo en todos los productos que podemos llamar parafinancieros: fondos de inversión, fondos de seguro, seguros en general, lo mismo en el ramo de vida que en el ramo de hogar, automóvil, vida, en fin, todos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Una pregunta que me persigue desde que comenzó esta Comisión de Investigación. ¿Estando usted en la dirección de la Caja, recibió algún requerimiento, alguna visita o algún informe negativo del Banco de España?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No. Del Banco de España, yo recuerdo las inspecciones del año 1998 y la inspección del año 2001. Esas dos inspecciones concluyeron con un escrito de recomendaciones, que es un escrito que lo remite la comisión ejecutiva del Banco de España, que lo firma el director general de supervisión y el secretario de esa comisión, y en ese escrito se recoge una serie de recomendaciones, de puntos de mejora, en ambos años. Lo mismo que hay otro escrito más o menos parecido en el año 2004 de una inspección que se hace en el año 2004. Vamos a decir, si se quiere, que el del año 2004 puede ser un escrito algo más suave. ¿Y por qué algo más suave? Porque algunas cosas de las dichas en el año 2001 se han rectificado, pero se sigue haciendo alusión también en el año 2004 a cosas dichas también en el año 2001. Ese es el escrito de recomendaciones y eso es lo que siempre hemos entendido que constituye el acta de inspección del Banco de España.

Esos informes internos de los que hemos hablado en ocasiones de los inspectores y demás es documentación que sirve, si es caso, para que el Banco de España como tal –una cosa son los inspectores y otra cosa es el Banco de España como tal– se pronuncie, repito, a través de esa comisión ejecutiva. Por lo tanto, sí hemos recibido cosas, pero no cosas notables. Respecto a tantas cosas que se han dicho aquí, también lo dije el otro día, y además lo he contrastado con compañeros, que no hemos tenido en ese sentido requerimientos puntuales en los contactos que hemos tenido con los inspectores nunca. Sobre todo, de esto de lo que se está hablando de una gestión gris sobre todo esto que se dice de equipos discretos y demás no hemos tenido jamás ninguna referencia. Lo diríamos. He estado con personas y he contrastado opinión con personas que están absolutamente involucradas en esto. Yo comentaba que probablemente, aparte de lógicamente los directores de departamento con los que están en el día a día, hubo tres personas que son las que tenían el contacto fundamental con los inspectores del Banco de España. De esas tres personas yo he hablado con dos. Cuando digo esto, estoy hablando de las últimas dos semanas. Yo ya conocía antes la opinión de alguno de ellos, pero he querido de nuevo hablarlo.

Por lo tanto, algo que ponga de manifiesto aspectos tan peyorativos como lo que se ha dicho, no, pero también entiendo que cualquier cosa que diga yo va a resultar una excusa porque es cierto que alguien lo ha dicho. También yo comenté en su día que creo que ese alguien que ha dicho esto también tiene la oportunidad y hasta el derecho de equivocarse. Todos nos hemos equivocado en la vida muchas veces y a veces hemos hecho comentarios que quizás no sé si procedían o no. Y, repito, me temo mucho que también pueda obedecer buena parte de esto a la incomodidad de no haber obtenido una información directa o puntual aquellos productos estructurados que tanto también se han machacado. Ahí están las cosas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Riezu, gracias. Le voy a preguntar ahora –y perdonará que lo haga, pero se lo tengo que preguntar porque también se lo pregunté al señor Goñi– por sus retribuciones como director general en la medida en que el señor Goñi referenciaba, en respuesta a mi pregunta, sus retribuciones en las que cobraba el anterior director, que era usted. Esto lo hizo también el 28 de febrero del 2018 en el Congreso de los Diputados en respuesta al diputado el señor Matute. El señor Goñi le contestó, y se lo voy a leer, por si no lo recuerda. Decía al señor Goñi al señor Matute: «Subidas de sueldos. Pero si es que está explicado hasta en los papeles de la UDEF. Cuando yo llego a Caja Navarra, digo que quiero el mismo sueldo que tenía el anterior director, exactamente el mismo. Lo que ocurre es que en el anterior equipo tenían la costumbre de tener un sueldo más dietas de sociedades participadas, con lo cual el sueldo efectivo era menos transparente y muy superior. Yo lo que hice fue decir no. El mismo sueldo es el mismo sueldo, pero las dietas las cobra la Caja y mi salario es transparente». Y usted –le decía al señor Matute–: «Se ha referido a un salto. Yo tuve un seguro de fidelización y, por eso, se produce un salto. Si está explicado, señor Matute. Está explicado. No, no. Yo no me he subido diez veces el sueldo. En todo caso, yo jamás he tenido atribuciones sobre mi sueldo. Para eso es existía una comisión de nombramientos y retribuciones».

Esto fue en el marco del Congreso de los Diputados, y aquí, en esta comisión, el señor Goñi se ratificó en unos términos que también se los voy a leer. Dice: «Bien. Es interesante que aclaremos precisamente este concepto. Cuando yo le contesté al señor Matute, le decía que me incorporaría a la misma retribución que tuviese el director general de la Caja en ese momento, y a esa misma retribución me asimilé. Es decir, yo venía con una retribución de la corporación, la que fuere, y el director de la Caja en ese momento tenía una, esa misma, con el mismo régimen de retribución por participadas. Como le expliqué al señor Matute en el Congreso, lo que yo propuse al Consejo de Administración fue unificar todas las retribuciones entre 2003 y 2004, y progresivamente en unos años más unificando toda la retribución del equipo de dirección en una sola retribución que fuese transparente al consejo y que no le costase más a la Caja. Es decir, si usted pregunta a mi antecesor sobre sus retribuciones en la Caja, le dirá que su retribución en la Caja era como la mía, pero su retribución, derivada por supuesto de su pertenencia a la Caja que nacía de empresas participadas, podía ser el 80 por ciento o el cien por cien de esa retribución adicional. Eso –decía el señor Goñi– era de una falta transparencia para el Consejo de Administración absoluta. Se daba por hecho que los directivos cobraban de empresas participadas. Lo que no se daba por hecho es que, en ocasiones, cobraban tanto como su salario principal o incluso más. Para mí era importante que el Consejo de Administración tuviese una sola foto y a primer golpe de vista de cuáles eran nuestras escalas retributivas. De tal forma que lo que propuse fue que las dietas por pertenencia al consejo, y progresivamente en aquellas sociedades en las que la participación de la Caja o sus empresas filiales sea estable y tienda a la permanencia o a lo estructural. A partir de ahora, esa dieta la va a percibir la Caja y al directivo se le va a reconocer ese mismo ingreso en su salario, de tal forma que el efecto para la Caja es neutro. La retribución para el directivo es una, y no se producen efectos, entre otras cosas, de deslizamientos comparativos entre por qué tal directivo está en tal consejo y en tal otro. Así que lo que yo propuse al consejo, y el consejo adoptó, fue una buena práctica. Fue tener una sola retribución transparente para que fuese supervisada por el Consejo de Administración».

Y seguía: «Voy a su pregunta. El año 2005, el Consejo de Administración acordó inicialmente para mí, y algún año después para algún otro directivo, pero eso no viene al caso porque no se llegó a poner en práctica, un seguro de fidelización, una póliza de fidelización. ¿Esto qué es? Es una retribución diferida. Esto es, que en vez de que a uno le suban el sueldo, es una especie de prima por permanencia. En vez de que te suban el sueldo directamente, si permaneces equis años te reconocen esa subida de sueldo. Y si no, la pierdes. Esto no es un seguro de pensiones. No es una pensión, etcétera. Esto es una póliza de permanencia. No es un bono de fidelización. Es una póliza de permanencia ¿de acuerdo? Si el directivo no permanece en su cargo y se va a otra empresa la pierde íntegramente. En definitiva, es un salario diferido que induce a la permanencia del directivo en su puesto sin cambiar de empresa. Y esa es la razón por la que en el 2009-2010 –decía el señor Goñi– yo tuve una percepción, una punta de salario tan relevante porque percibí por los 5 años anteriores ese salario diferido, que creo que lo percibí en enero de 2010. Creo. Y si no, muy a finales de 2009. Yo creo que fue en enero de 2010».

Esas son las palabras del señor Goñi, las explicaciones que dio el señor Goñi en el Congreso y en este parlamento a preguntas sobre su sueldo. Y a la pregunta de quién está en estos momentos hablando ratificó también las cifras que percibió en su cargo entre 2001 y 2012. Se las voy a leer para que tenga usted constancia porque la pregunta que le voy a hacer en relación con estas cifras. En 2001, el señor Goñi cobró de Corporación CAN y del resto de sociedades relacionadas con la Caja un total, voy a redondear, 172.000 euros; en 2002, 344.000; en 2003, 390.000; en 2004, 534.000; en 2005, 563.000; en 2006, 690.000; en 2007, 700.000; en 2008, 727.000, a pesar de que en 2008 nosotros –luego se lo comentaré– tenemos cuestiones importantes que hacer; en 2009, 735.000; en 2010, 1.867.000; en 2011, cobro de CAN y de Banca Cívica un total de 1.225.000; en 2012, de Banca Cívica y Criteria, 512.000; en 2013, de Criteria, un total de 580.000; y en 2014, de Servihabitat 21, empresa de Caixabank, un total de seiscientos tres mil y pico euros.

Señor Riezu, ¿eran sus retribuciones iguales, parecidas o del mismo tenor que las que percibía el señor Goñi?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No lo sé. Yo he anotado las tres primeras; luego ya me pierdo un poco. He oído cifras muy altas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se pierde cualquiera, señor Riezu.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sobre todo, he oído aspectos que tampoco sé exactamente cómo eran. Yo nunca he conocido, ni siquiera estando en la Caja, el sueldo del señor Goñi como director de la corporación y tampoco es un tema que me preocupara en aquel momento.

Dice: «El mismo régimen». El mismo régimen será en cuanto a que a lo mejor buscaba una cifra similar porque el mismo régimen es difícil. Yo llevaba en la Caja veintitantos años y, por lo tanto, tenía un régimen que es bastante transparente. Lo comentaré ahora. Está en el convenio una buena parte, que es la retribución de lo que se considera un jefe de primera en la escala de las cajas de ahorro, y en particular de Caja de Ahorros de Navarra; tenía un complemento; y luego hay una antigüedad que va girando no sobre el último sueldo sino sobre el sueldo que se tiene en cada momento. Ese es el régimen que yo tenía. Él probablemente

hubiera tratado de llegar a una cifra parecida de una forma globalizada, entiendo. No sé exactamente. Él alude a una comisión de personal. En esa comisión de personal se decidiría todo esto.

Lo que dice de unificar el tema de las participadas, en principio, dicho así, a mí no me parece mal. En algunos momentos incluso se pretendió en alguna de las empresas participadas de la Caja en el seno de la Confederación Española de Cajas de Ahorros. No tuvo éxito la propuesta que algunas cajas hacían al respecto.

También dice de unificar tratándose de empresas estables. No sé qué se consideran empresas estables o no, pero voy a ir un poco al meollo de la cuestión y a las cifras. Tanto en mi condición de director como en mi condición anterior, el sueldo prácticamente ha estado en el boletín oficial desde que entré en la Caja. Entré en el año 1977. No tenía la categoría de subdirector, pero entré con un sueldo equivalente a la categoría de subdirector. Tres años después me hicieron subdirector asumiendo nuevas funciones, y el sueldo siguió siendo el mismo. En el año 1987-1988 aproximadamente me hicieron subdirector general. También asumía nuevas funciones, entre ellas, la propia suplencia de la dirección, el sueldo también siguió siendo el mismo. Siempre me he considerado bien retribuido. Por lo tanto, en ese sentido no tengo ningún tipo de queja.

La primera vez que tengo un aumento de sueldo fue en el año 94, cuando se me nombra director de la Caja, en donde entro a percibir el sueldo de esa escala salarial que he dicho, de la escala administrativa, que es jefe de primera; la antigüedad correspondiente que he podido devengar anteriormente y que seguiría devengando ya con esa nueva escala; y un complemento. Recuerdo la cifra de ese complemento en su momento porque era una cifra muy redonda. Fueron 10 millones de pesetas, que tampoco recuerdo bien si se actualizaban con el IPC o con los convenios colectivos de la Caja. Al final sería muy parecida una cosa que otra. Esta cifra, en concreto, a mí se me actualizó un poquito con la fusión de las dos cajas. Comentaba el otro día que, en general, en una inmensa mayoría, los salarios de la Caja Municipal iban a tener una elevación. En muy poquitos casos –no sé si fueron los casos extremos del director, por un lado, y la de auxiliar, telefonista o algo así, por otro– subieron un poquitín en Caja Navarra. La Caja tenía una escala salarial para los jefes de primera ligeramente inferior a la Caja Municipal y se igualó, producto del convenio de fusión. Ya hablo del convenio de fusión; por lo tanto, estamos hablando del año 2001. La escala salarial de jefe de primera era 15 millones aproximadamente de pesetas. Además, la antigüedad correspondiente en 23 o 24 años. Se cobraba en trienios y eran del 3 por ciento. Estaríamos hablando de aproximadamente 8 trienios, pero, como todo no va igual, vamos a decir que fueran 7 u 8 trienios al 3 por ciento. Estaríamos hablando otra vez de un 25 o 30 por ciento más aproximadamente.

La retribución como director habría ido subiendo con los IPC. No recuerdo las cifras últimas de este concepto, pero también puede haber subido un 20 por ciento sobre la cifra inicial. Estamos hablando de 7 u 8 años. A razón de IPC en torno a dos y pico o 3 por ciento, más o menos. Esa sería la base de las retribuciones que yo tuve la Caja en ese período. Es decir, la retribución por escala, que está en el boletín oficial; la de la antigüedad, que de alguna forma

también está en el propio boletín oficial; y aquel complemento que se inició con 10 millones y pudo terminar en torno a 12.

¿Qué pasa con las empresas participadas? A mí esa idea de unificar me parece que puede ser una idea atractiva. Cuando se presentó en el seno de alguna empresa –no sé si fue en Ahorro Corporación o en Caser; en alguna se presentó–, no tuvo éxito por varias razones. Primero, porque se entendía que entonces si el participe tenía que ser la entidad y no la persona, en otro caso se iban a provocar problemas de tipo fiscal con soluciones más o menos fáciles. Por otro lado, se estaba planteando que, si se hacía la representación en favor de la empresa, era un foro en donde podían dejar de ir los directores. Se entendía que era un foro adecuado para que los directores dieran opinión y, además, contrastaran opiniones no sólo sobre el tema de la materia de la empresa equis –es decir, Ahorro Corporación–, sino en general. Era un mundo que permitía comunicarte. No prosperó, aunque a mí esa idea en principio no me parece una idea rechazable. Que sean el 80 por ciento o el cien por cien, desde luego, no.

En ese marco de la Confederación de Cajas de Ahorro, yo estuve en tres empresas: Lico Corporación, Caser y Ahorro Corporación. ¿Qué retribución tenían? Inicialmente, las retribuciones de estas empresas eran por asistencia a las juntas. Por lo tanto, eran unas dietas que yo tampoco recuerdo si eran 600, 800, 900 euros. No lo sé. Pero ya en los últimos dos o tres años se fijaron retribuciones fijas, por lo menos en dos de ellas, Caser y Ahorro Corporación. Fueron subiendo, además, año a año de una forma apreciable. Las cifras que recuerdo en aquellos momentos de estas empresas podían oscilar entre los 2 y 3 millones de pesetas anuales. Números muy redondos. Estoy hablando de tres empresas. Nos podemos ir a un caso extremo de 9 millones. Nos podemos ir a cifras de este calibre.

Luego, en el resto de empresas participadas que he estado. Hubo tiempos en los que estuve en otras. He citado antes Enaquesa, Senasa, Agro2001. Esas no retribuían. Planasa, sí. Planasa era una empresa que retribuía. En el último año que yo estuve, la retribución de Planasa creo que, en números redondos, era 1 millón de pesetas. Otra de las empresas en que he estado que también retribuía era Sodena. La retribución de Sodena no sé si estaba en torno a las 600.000 pesetas aproximadamente. ¿He estado en alguna otra empresa participada? No recuerdo. Creo que no. En cualquier caso, sí había otras empresas participadas que podían retribuir, por ejemplo, Auna. Auna probablemente fuera una de las que retribuía bastante. No sé exactamente la cifra. En esa, en el propio consejo estaba el subdirector del área financiera, que además llevaba todas las gestiones desde la primera inversión que se hizo en esa empresa, no hasta el desenlace final porque esta persona se prejubiló aproximadamente en el año 2003. Otras que podían retribuir cantidades, tampoco importantes, creo, podían ser Infodesa. Infodesa era un apoyo en el desarrollo y programación de la informática del servidor financiero de la Caja. En esta estaba el subdirector del área que llevaba esta materia.

¿Otras? Sí, sé que hubo alguna otra pequeña empresa, pero tampoco sé si las retribuciones eran altas o bajas. Por ejemplo, cuando hablamos de algunas que se hicieron, no sé… Son las que luego tuvieron los cines Golem, o tenían en aquellos momentos los cines Golem. No recuerdo exactamente cómo se llamaban estas empresas, que podían tener alguna retribución, repito, que no podía ser alta. En cualquier caso, en mi supuesto, a lo mejor podemos estar hablando de veintitantos o 30 por ciento, ¿80 por ciento? Nunca,

absolutamente nunca, pero ¿estamos hablando de cifras que pueden acercarse a ese 30? No digo que no. ¿Pueden superar ese 30? Lo dudo. ¿Se acercan al 80? Ni de lejos. No sé si le he contestado o hay cosas…

Se ha hablado de la póliza de fidelización, de esa retribución diferida o de póliza de permanencia. Yo no voy a hacer crítica de esos métodos de retribución. No lo sé, tampoco los conozco en detalle, cómo responden, si responden por cumplimiento de objetivos o no. Lo desconozco. No puedo decir más.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, sí. Le agradezco la respuesta, que ha sido extensa, además, pero déjeme que vuelva otra vez a la pregunta de forma más global. ¿Le parecen comparables sus sueldos, la evolución de sus sueldos, su sueldo final en la Caja, con las cifras que he dado de los sueldos del señor Goñi? Cuando digo «comparables», digo equiparables, asimilables.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): De la primera que se ha hablado son 172. Luego ya hay un salto a 344, que ya desborda lo que yo puedo pensar; 397 y no he tomado más, pero al final se llega a esos no sé si 1.800 que ha dicho, pero donde ya entra esa póliza diferida. Se ve que año a año hay una subida notable, y a lo mejor, eso se puede casar con lo que yo he comentado. Desde que entré, en el año 1977, hasta el año 1994, yo no tuve absolutamente ni un céntimo de subida. Miento, las subidas propias del convenio colectivo, y las de la antigüedad.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Dos preguntas más en relación con este tema. ¿Tenía usted también chófer y otros servicios personales como los que ha tenido el señor Goñi sufragados por la Caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): En la Caja tenemos dos chóferes, que atendían servicios de oficinas, paquetería y demás, y, por supuesto, cuando había que ir a Madrid yo iba con chófer. Tengo que decir que yo aprovechaba bien los viajes trabajando en los viajes y, además, procurando no dormir nunca en Madrid. Si tenía una reunión a las nueve y media, era la fecha límite para ver si salíamos en el día o salíamos de víspera. A las nueve y media, salíamos en el día, a las seis de la mañana, a la hora que fuera. Además, repito, en algunos momentos extremos, he hecho hasta borradores de informes en el coche, de mala manera, pero bueno.

Sí que me sorprendió, cuando este señor llegó a la corporación, las medidas de seguridad de que implantó, un chófer, que no sé si hacía de escolta o no, el blindaje de la propia corporación. Fueron gastos que no conocíamos, ni yo, ni López Merino tampoco. Por supuesto yo no conocía a ningún director, ni a ningún presidente de la Federación Vasco-Navarra, donde en aquellos momentos, el tema podía ser un poco más comprometido, que tuviera chófer y escolta. Nos reunimos una vez al mes y es verdad que todo el mundo iba con coche de la Caja, con chófer, pero nada más, si había escoltas alrededor, yo no los veía.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Riezu, ¿recuerda si la Caja tenía alguna póliza de seguro de responsabilidad civil de sus directivos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Creo que había una póliza de responsabilidad civil del Consejo de Administración. De los directivos, no. Es más, si me dice si esa póliza me podía alcanzar a mí, es posible, porque yo, en definitiva, actuaba no como Consejero, pero sí como Secretario del Consejo de Administración, por tanto, casi seguro que me alcanzaría esa póliza de responsabilidad civil, pero no, el resto de los trabajadores, esa póliza no…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es decir, del Consejo de Administración, sí, y por lo tanto, de los miembros del Consejo de Administración, sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muchas gracias. Una última pregunta en esta área. ¿Participó usted en la selección y designación del señor Goñi para sus cargos de responsabilidad en la Caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Ni en la Caja, ni en la corporación, no. El señor Goñi llegó a la corporación, esto quedó fundamentalmente en manos del presidente. Es verdad que ya antes de formalizarse los acuerdos de fusión, en diciembre del año 1999, en la prensa salió una nota que decía que el director de la caja fusionada sería el señor Goñi. El presidente lo desmintió a los pocos días, y ya no se habló de esto prácticamente hasta mitades del año 2000, que es cuando, tras haberse creado la corporación empresarial de la Caja, se tenía que designar al propio director. Hubo una comisión para que resolviera al respecto. Yo, en aquella comisión, sí estuve presente, pero es una comisión en la que, en definitiva, lo que hizo es delegar en el propio presidente la contracción del director de la corporación. No se decía para contratar con el señor Goñi, sino, de forma abierta, para contratar la dirección de la corporación que se había creado unos meses antes.

Posteriormente, respecto a la entrada del señor Goñi en la Caja, sí que pudo haber conversaciones previas, incluso con el presidente, sobre la oportunidad o no de algún nombramiento, no como director, pero sí quizás bajo las fórmulas de una dirección adjunta, etcétera, que no prosperaron, pero yo no tuve ninguna referencia más de esto.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Riezu. Vamos a pasar ahora al periodo comprendido entre 2002 y Banca Cívica. En Geroa Bai, señor Riezu, se lo he comentado también hoy en esta Comisión, estamos convencidos y tenemos la sensación de que gran parte de la sociedad navarra también comparte esta sensación o esta opinión de que el cambio de su dirección por la dirección del señor Goñi no solo es un cambio de dirección, sino que se produce un auténtico cambio de modelo de gestión en la Caja. No sé si comparte esta opinión o no.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sobre eso, creo que el otro día hicimos algún comentario. Quizás el cambio fundamental esté en el concepto de la dimensión. Normalmente, nosotros damos más importancia a lo que es la solvencia que el tamaño. Corría mucho, en el mundo de las cajas, la idea de que las fusiones se hacían necesarias. De hecho, las primeras fusiones un poco serias empezaron a principios de los años

90. Una de las primeras que conocemos fue BBK. En esos años 90 se hicieron varias, y quizás, una de las últimas en cuanto a fusiones interprovinciales, fue la de Navarra.

En aquellos momentos, frente a esa idea de fusionarse por ganar tamaño, yo sostenía que había maneras de obtener sinergias y economías de escala a base de procesos, de colaboraciones y alianzas entre distintas identidades para toda una serie de prestación de servicios comunes para actuaciones fuera del marco de la comunidad de cada entidad en ese marco de inversiones alternativas que comentamos antes, incluso todo lo que es la tesorería, el desarrollo de fondos de inversión, de fondos de pensiones, todo lo que es el desarrollo informático, de manera que la actividad comercial de cada entidad quedaba circunscrita a su propio ámbito territorial. La gestión se iba a hacer a través de las oficinas, de unos servicios centrales que dan soporte a las oficinas y que son los que median en el contacto con esas entidades de colaboración que se podían ir creando.

Por desgracia, eso estuvo muy en auge en el año 1999, pero luego no progresó. Para mí hubiera sido un camino a desarrollar. Sin embargo, el camino de ir buscando dimensión por la expansión, que es lo que, en definitiva, vino a hacer Caja de Navarra, era un camino quizás incluso tortuoso, en la medida en que obligaba a riesgos mayores. Fuera de tu territorio, hay que tentarse bien la ropa de lo que estás haciendo. De hecho, alguna de las experiencias que tuvimos en los primeros años con alguna oficina abierta fuera, nos obligó a ir de forma mucho más cauta posteriormente.

Ahí sí que puede haber un cambio de modelo. Nosotros quizás íbamos con más moderación en todo esto. Nosotros procuramos mirar más los gastos. Nosotros no nos hubiéramos permitido hacer unas prejubilaciones que luego las he calificado de innecesarias, todas aquellas que se hacen después de haber hecho y dar cumplimiento ya a un plan de dimensionamiento de plantilla, que se ha puesto encima de la mesa, que se ha llevado a cabo, que ha concluido, por mucho que se diga, en diciembre del año 2001. Todo lo demás es poner en peligro el coeficiente de solvencia, la expansión misma pone en peligro el coeficiente de solvencia.

Es verdad que muchas veces se ha dicho que ni la expansión, ni las prejubilaciones, ni las empresas participadas ponen en peligro la solvencia. ¡Claro que la ponen! La expansión por dos caminos: por un lado, por la inversión a la que obligan, y el gasto consiguiente también con esa inversión, y por otro lado, los mayores riesgos que se van asumiendo cuando entras en mercados que son desconocidos. Ese doble efecto se va a notar en el coeficiente de solvencia. Bien es verdad que, en caso de la Caja entre los años 2002 y 2009, se palían esos efectos negativos que pueda haber, porque se echa mano de lo que comentaba en algún momento, de aquella despensa que podía haber.

Creo que la solvencia es algo que hay que cuidar con mucho mimo, y probablemente lo que se ha hecho es cuidar la solvencia a base de talonario. «Necesito cubrir solvencia porque estoy en esos límites del 7,5 u 8 por ciento, que son peligrosos, pues tiro de talonario», es decir, vendo alguna participación en algunas empresas, con lo cual estoy cubriendo inmediatamente esa necesidad, pero estoy siempre en ese filo límite del 7,5 y 8 por ciento, 8 u ocho y pico por ciento, incluso se ve años en los que, a lo mejor a mitad de año o en el tercer trimestre del año, se termina con un siete sesenta y tantos por ciento, y al final del año ya se supera ese 8 por ciento, porque se han hecho unas ventas, bien de participaciones empresariales, bien del

edificio social. Es decir, en vez de estar mimando a la solvencia, se la está manteniendo, como digo, a base de talonario, y eso es una política que nosotros no hubiéramos seguido. Cuando digo «nosotros», me estoy refiriendo, no a mí, sino incluso al anterior director, que era tan austero o más que nosotros.

De las prejubilaciones, «no influyen en la solvencia porque se amortizan», decía el señor Goñi, no sé si aquí o en la prensa, pero en el año 2013 también lo decía. Decía, «total, si son 12.000 o 13.000 euros por empleado y año, que eso se amortiza en cuatro o cinco años». Si hacemos la cuenta de trescientas treinta y tantas personas a razón de 12.000 o 14.000 euros en cuatro o cinco años no habremos amortizado más que 20 o 22 millones de euros, pero no 180 millones. En ese sentido, sí hay una diferencia. Creo que sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Compartimos con usted la importancia del coeficiente de solvencia, compartimos esa percepción y esa preocupación que se debía tener por el coeficiente de solvencia. Aunque ya sé que lo ha dicho, déjeme que se lo vuelva a preguntar: ¿cuál era el coeficiente de solvencia cuando usted dejó la dirección? ¿Cuál era el valor de las empresas participadas y cuál el valor patrimonial de la Caja cuando usted deja la dirección?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si bien nosotros no partíamos de aquel 22,48, sino que partíamos del 20 por ciento y desembocamos, tras unas segundas expansiones prudentes también, acabamos en un 18,58 en el año 1999, que, tras todo el proceso de fusión, y todos los gastos inherentes al mismo y demás, terminamos en ese 14,16 por ciento en coeficiente de solvencia. Estos días he estado leyendo algunos estudios o informes de seguimiento, alguno correspondiente ya al periodo de Banca Cívica. En el periodo de Banca Cívica, en el año en el que se hace la integración de Banca Cívica, estoy viendo que se da con total naturalidad que ese año puede haber un coste de trescientos y pico millones. Sin embargo, en el año 2000-2001, aquello era gratis. Pues no era gratis.

Bajamos el coeficiente de solvencia a ese catorce y pico por ciento, y a raíz de ahí, el coeficiente de solvencia… Todos mis datos de coeficientes de solvencia los he ido tomando de las memorias de la Caja, pero, sin embargo, entre el año 2004 y 2008, no lo tengo de las memorias, lo he ido tomando de esas notas del Banco de España, donde el año 2002, yo de las memorias tengo un 12,58, y el Banco de España habla de un 11,70. En el año 2003, de las memorias, yo tengo un 12 por ciento, y el Banco de España habla de un 11,90 –prácticamente el mismo–, y a raíz de ahí, da el año 2004, el 11,20; año 2005, el 10,70; año 2010, el 11,70. Pero ya empieza a hablar de recursos de segunda categoría, es decir, ya está sumando preferentes a lo que son los recursos propios. En el año 2007, hablan del 10,2 por ciento; en el año 2008, habla del 8,3 por ciento, 8,05, según nota de prensa o rueda de prensa que se dio ese año; y del año 2009 habla del 9 por ciento. Fíjese, en el año 2005, con ese 10,7, y en el año 2006, con ese 11,7, ya se está hablando de estos aditivos a lo que es el capital y las reservas, ya sean obligaciones subordinados o participaciones preferentes.

Es cierto que, tomando solamente capital y reservas, yo hice la cuenta de quitar solamente las plusvalías de tres empresas, tres empresas fuertes que son Auna, Sodena y EHN. El coeficiente de solvencia del año 2009, sino por las plusvalías de esas tres empresas, hubiera estado en el 6 por ciento. Las reservas estuvieron permanentemente alimentando esos años el coeficiente de solvencias, y solamente habiendo quitado esas tres empresas de todas las plusvalías que hubo,

estaríamos en ese entorno del 6 por ciento. Por tanto, creo que nadie quita importancia a lo que eran las reservas.

En cuanto a los resultados, efectivamente, en el año 2000-2001 tuvimos unos peores resultados que los que habíamos tenido el año anterior. El año 1999 diría que fue un año bueno en cuanto a resultados, con esos –creo que lo decía anteriormente– 13.518 millones de euros, Caja Municipal tuvo 1.500, sumábamos 15.100 millones de euros, pero en el año 2000 y 2001, bajamos a 10.300-10.100 millones de euros, bajamos de forma notable. Eso es también lo que el otro día se me censuraba, de alguna forma, sobre todo fue parte de lo que comentaba el día pasado, que fue aquella mofa que se trajeron el primer día entre los señores Zarraluqui y Goñi. Se lo expuse también al señor Zarraluqui. Simplemente quitando las plusvalías procedentes de la cartera de valores, nada más de la cartera de valores, no quito para nada todo lo que fueron las plusvalías obtenidas en la venta del edificio, esos 2 años entre comillas «malos» dieron lugar a un beneficio promedio de 47 millones de euros, frente a los 37 millones de euros que dieron el promedio de los años comprendidos entre el 2002 y el 2009.

Por tanto, no voy a calificar ni como buenos, ni como malos los unos y los otros. Las cifras están ahí. Que los resultados extraordinarios de la Caja, en todo ese periodo, fueron 670 millones, según mis cuentas, y seiscientos sesenta y tantos millones, según las cuentas del señor Goñi, están en su informe, 440 creo que dice aproximadamente por la cartera de participaciones empresariales, de la corporación; creo que dice 170 por la parte correspondiente a las empresas instrumentales. Por tanto, en cuanto sumamos esto, ya nos vamos a los seiscientos y pico. Si además le sumamos la venta del año 1999 del edificio social, que fueron 47 millones, creo, estamos en esas cifras de 660 o 670. Descontado de lo que fue el beneficio después de impuestos, nos queda un remanente prácticamente de 300 millones a distribuir entre 8 años. Eso es lo que hay. Por lo tanto, la importancia de los extraordinarios, naturalmente que la tuvo, en este periodo, muchísima; en el periodo anterior… Le he citado 3 años, pero es que si nos vamos para atrás no van a salir cifras mayores, cuando decía que podían estar en torno a ese 10, 20 por ciento, 30 por ciento en un caso extremo en el año 1999, pero no más.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es reconfortante escucharle. Usted comprenderá que, uno, siendo médico, no se había dedicado a leer estas cosas, y la verdad es que, yo lo voy a expresar personalmente, pero creo que es expresión de algo que la sociedad navarra comparte conmigo, y es que apareció un informe, al que todos llamamos el «informe Riezu», en el que, lógicamente, usted tuvo mucho que ver, un informe fechado en 2011, si no recuerdo mal, pero que hace referencia fundamentalmente a los años 2002-2009, un informe que se basa en una búsqueda exhaustiva de datos, por ahí, en actas, etcétera, y la verdad es que, en este momento, hemos accedido a informes del Banco de España, a auditorías, a las actas, tenemos quienes en Geroa Bai están trabajando, junto conmigo, este tema de la desaparición de la Caja de Ahorros de Navarra, hemos podido comprobar que, en lo fundamental del llamado «informe Riezu» acierta de pleno con los datos que hemos ido recogiendo.

Le voy a decir una cosa, señor Riezu, yo soy consciente, y de alguna forma, también sufriente, de que en el asunto CAN, cuando se ofrecen los datos, cuando se ofrecen los informes que confirman y agrandan la crítica que hace dicho «informe Riezu», la reacción en esta Cámara y,

en algunos otros lugares, pasa por el descrédito personal, es decir, por aquello de matar al mensajero sin refutar el mensaje, ni los datos. Creo que una de las características de los buenos profesionales es hacer inteligible las cosas de su profesión a la gente sencilla, a la gente normal, a quienes no hemos accedido al nivel de conocimientos que exige un puesto de tanta importancia como el que usted ejerció o como el que ejerció el señor Goñi. Por eso, le quiero preguntar precisamente por las partes de ese informe, llamado «Riezu», que, a mí personalmente, más me han ayudado a entender un poco qué es lo que pasó en la Caja.

Antes de nada, quiero hacerle la pregunta que ya le hice el otro día. La fusión CAN-CAMP exigió el acuerdo favorable del Gobierno de Navarra, hoy mismo hemos visto el documento, y usted también ha dicho que lo recordaba. ¿No considera que igualmente hubiera sido precisa dicha autorización del Gobierno de Navarra en el proceso de constitución de Banca cívica, que de hecho supone una fusión *de facto*?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No lo sé. Me habla de una cuestión de la que yo no he tenido a mano los últimos estatutos de la Caja. Sí que tengo los del año, dije el otro día el año 1978, no, fueron del año 1976, los anteriores, y son unos estatutos que son muy respetuosos con la Ley de Amejoramiento del Fuero en tanto que en la misma se decía que «de acuerdo con las bases y la ordenación de la actividad económica en general y de la política crediticia bancaria y de seguros del Estado, compete a la Comunidad Foral de Navarra, en los términos de los pertinentes preceptos constitucionales, la competencia exclusiva en las siguientes materias –y enumera, en el punto F–, cajas de ahorro sin perjuicio del régimen especial de convenios en esta materia».

Este es el único convenio que hay o que ha habido en las cajas, el único, y en este, se decía claramente el procedimiento a seguir en relación con la inspección, se dice cuál es el camino, se dice que se hará con arreglo a las normas propias del Banco de España, que la propia Diputación Foral comunicará al Banco de España los resultados de la inspección, etcétera. Es verdad que también se dice, como en cantidad de cosas de estas, que se deja a salvo la alta inspección del Banco de España, la alta inspección, que en este país no sé si hemos sabido bien lo que es. Creo que el único campo en el que se habla con luz y taquígrafos, y además he puesto encima de la mesa negro sobre blanco, es en el tema de la enseñanza. Ahí sí que parece que es un tema que se ha podido desarrollar más.

Se decía también que, para la aprobación y modificación de los estatutos, seguirá el mismo régimen de convenio entre el Ministerio de Economía y Hacienda y demás. Cuando se hablaba de cuál era el destino final que podía darse en el caso, porque se hablaba también de supuestos de escisión o de finalización de la actividad financiera, y se decía que se destinaría, por parte del Gobierno de Navarra, a obras sociales y demás, era como una cosa muy genérica que nunca se pensó que podía llegar. El mero hecho de que la Ley de Amejoramiento del Fuero ya diga que tendrá competencia exclusiva en materia de cajas de ahorros, parecía que debía de conducir a que también, en el caso de la fusión con las cajas de Burgos, Canarias y posteriormente, Cajasol, con la creación de Banca Cívica se hubiera hecho algo.

Desconozco si aquellos estatutos marcaban otro camino para llevar a término esa operación. ¿Hubiera sido razonable? Yo hubiera dicho que sí, pero ahí me quedo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Usted ha hablado, y yo le he dicho que nosotros compartimos, de la importancia del coeficiente de solvencia. Quiero pedirle que me explique, por favor –porque usted ha hablado del 10,7 en 2005, del 11,7, del 10,2, del 8,3 en–, los límites que marca el Banco de España o los test de estrés. ¿Cuál es la importancia de los límites del coeficiente de solvencia?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): La verdad es que hasta el año 2010, esos límites se van fijando en el 8 por ciento, nosotros siempre seguimos el 8 por ciento creo que en todo este periodo en el que yo estudio, 2002-2010, es el 8 por ciento. Sí que me sorprende que, en cierto modo, haya venido el regulador financiero a manejar o a sumar el coeficiente típico a lo que llaman *core capital*, el capital y reservas, sumarle estos otros aditivos, que pueden ser preferentes, obligaciones subordinadas y demás. Creo que era una manera de favorecer, de dar un poco de aire, para que las entidades, que en general, todas fueron bajando el coeficiente de solvencia, para que se pudieran manejar también con estos ingredientes, que de alguna forma conseguían unos recursos bastante sujetos, en definitiva, a la evolución de la Caja.

De haber ido las cosas bien, yo no digo que no hubieran sido instrumentos válidos, incluso las cuotas participativas, que tampoco se instrumentaron, prácticamente, pero me sorprende que, durante unos años, se dé facilidad a que estos nuevos aditivos formen parte del coeficiente de solvencia y que después ya desaparezca toda esta posibilidad, entremos en un ritmo en el que hay que estar rigurosamente con el 8 por ciento, si además, la entidad no tiene posibilidades de capitalización, se tiene que ir al 10 por ciento, con lo cual, lo que en un momento fueron facilidades, posteriormente son restricciones muy severas y obligan a todo el mundo a apretarse el cinturón de una forma que, prácticamente, les va ahogando.

Soy crítico con la política en materia de cajas de ahorros hecha por ya sea el Gobierno, ya sea el Banco de España, sobre todo pensando que nadie como estos organismos conocían mejor cuál era el nivel de financiación de estas entidades con el exterior, el nivel de financiación y concesión de los préstamos en parámetros que luego se vio que, con la burbuja inmobiliaria, no se podían asumir. Crítico también con la Confederación de Cajas de Ahorro por no haber sido capaz de engranar una serie de procedimientos que permitieran esos planteamientos que comentaba antes de colaboraciones y alianzas. Yo esperaba más de la propia Confederación de Cajas de Ahorro en ese sentido, y, sin embargo, no hubo una respuesta en ese camino, no digo ya una respuesta cuando nos fuimos, sino que incluso posteriormente, creo que la podía haber. Sin embargo, ya en el año 1999, aquí se iniciaron los primeros pinitos, los primeros contactos con esas cajas, que, si hubieran desembocado en procesos también de colaboraciones y alianzas, a lo mejor hubiera sido un planteamiento más acorde con las posibilidades de Navarra y otras entidades no limitadas a esas tres zonas, que eran Burgos, Canarias… Burgos, en principio, no tenía malas ratios en nuestra época. Canarias, ya no los tenía tan buenos. Sí que Canarias tenía esos márgenes de intermediación, lo mismo que Andalucía, altos, pero márgenes de intermediación altos, pero gastos de explotación más altos, con lo cual, llegabas a situaciones comprometidas.

Ahí es donde se podía haber trabajado con otras cajas. Nosotros incluso hicimos visitas, en su día, a cajas como Asturias, nos fijamos en cajas que tuvieran un carácter también más o menos

parecido al nuestro, de tamaño, que pudiéramos encontrar esos procedimientos de colaboraciones y alianzas, sin más, para resolver problemas comunes que todos podíamos tener. Probablemente no hubiéramos ido ni a Canarias, ni a Andalucía, probablemente, nos hubiéramos quedado en unos entornos más próximos y con unas entidades más acordes con lo que era nuestra propia dimensión. Lo decía el otro día, por recursos propios éramos la número 11, por volumen de activo, éramos la número 17, y alrededor de todo esto, teníamos cajas muy distintas, desde la propia federación, Kutxa Gipuzkoa, Bizkaia; Vital tenía unos niveles algo más reducidos en volúmenes. Había también cajas, como digo, como Asturias, que tenía uno ratios parecidos a los nuestros en cuanto a volumen, no tanto en eficiencia y en solvencia, pero sí en cuanto a volumen, incluso también a recursos propios. Ese es el camino que nosotros hubiéramos seguido. Me he ido de la pregunta, ya me perdonará…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Estoy encantado de que se haya ido de la pregunta, porque realmente todo está mezclado, y algunas de las preguntas que tengo en mente también, me las ha ido contestando, por lo tanto, bienvenidas las respuestas, en la medida en que me dejen reordenarme un poco en la cabeza las preguntas, y bienvenidas también las respuestas en la medida en que usted lo explica claramente y a mí, personalmente, me ayuda a entenderle y a entender el tema. He dicho antes que esta es una de las características que yo valoro en los buenos profesionales, el hacer inteligible su profesión. Un médico que explica con sencillez problemas complicados a sus pacientes y a los familiares de los pacientes es mejor médico que se pierde en elucubraciones por muy sabio que sea o que crea ser. Por lo tanto, gracias por alargarse.

Tenía pensado preguntarle cómo influyó el plan de expansión en el coeficiente de solvencia. Tenía pensado preguntarle cómo se explica el alto nivel de prejubilaciones en combinación con el alto nivel de contrataciones. Si había alguna explicación de eficiencia o de ahorro en esa coincidencia de medidas. Cómo influye esa política de personal en el coeficiente de solvencia. No sé, si quiere añadir algo a lo que ya nos ha dicho, tanto el viernes pasado, como este, a ese respecto, se lo agradeceré, y si no, paso a preguntarle nuevas cosas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Ya que me da la oportunidad, y digo «ya que me da la oportunidad», porque yo fundamentalmente pensaba que lo que me traía aquí era poder hablar de lo que había escrito, independientemente de mi condición de exdirector de la Caja, y, por tanto, tener algún conocimiento de lo que es el sector y lo que la propia Caja. La verdad es que, en los otros dos meses anteriores, prácticamente lo que hablamos es del periodo anterior al 2002 y del periodo posterior al 2002. Me quedo la laguna de poder hacer un comentario sobre este periodo 2002-2009, en el que precisamente yo hice un esfuerzo de enterarme de qué es lo que había ocurrido para poder tomar conciencia e incluso trasladar esta conciencia, en su momento, a los Consejeros que conocía, con la idea, lo dije también el otro día, de poder reencauzar, si fuera posible, esta situación.

Si hablamos de las prejubilaciones, tuvieron un efecto indudable en el coeficiente de solvencia. Creo que eso no nos lo discutirá, en estos momentos, absolutamente nadie, entre otras cosas, porque una simple cuantificación, que también se ha discutido mucho sobre esa cuantificación, nos lleva a pensar que estamos hablando nada menos, según mis cálculos, de 180 millones de euros, y 180 millones de euros… Perdone un momento. Yo tengo el detalle de

la cuenta de prejubilaciones, y estoy hablando de una cantidad que se aproxima a los 180 millones de euros. Aquí se ha dicho 160, en la prensa, en su día, también se habló de ciento sesenta y algo. Yo no cuento para nada las que se realizaron en el año 2001, las dejo aparte, 41 millones de euros, aproximadamente, sino que tomo las del 2002 al 2009, que me van sumando 182,8 millones de euros.

Bien es verdad que los datos que normalmente se manejan, que todos son de las auditorías, son datos correspondientes al primer impacto. ¿Qué ocurre? Que en años sucesivos se van haciendo también actualizaciones de aquellos impactos, y aquellas actualizaciones, por ejemplo, en el año 2003, se dice, 75 millones de euros es lo que costó la prejubilación de los ciento cincuenta y tantos, 160 empleos que se prejubilaron ese año. Pero es que, además, hay 2,6 millones de actualizaciones, y esta es una constante que se va repitiendo año a año.

Yo podía olvidarme de las primeras, porque probablemente, las del año 2002 se refieren a actualizaciones del año 2001, que es el que yo quiero descartar. Por lo tanto, ya de entrada, no hablo de 182,8, sino que hablo de 180, pero es para nada cuento, además, los intereses, que igualmente vienen recogidos en auditorías, que va provocando este saldo acumulado. Claro, un saldo acumulado de 180 millones, aunque luego se vaya desgastando a medida que se pagan las prejubilaciones, va provocando también unos intereses que están cuantificados también, repito, en las propias auditorías, y que superan los 20 millones de euros, con lo cual, estamos hablando de una cifra, que, siendo muy rigurosos en extremo, podríamos estar superando los 200 millones.

Yo me quedo en los 180, porque prefiero quedarme corto y ser prudente en los datos que estoy dando, igual que cuando hablo de la expansión y de los gastos inherentes a la expansión. Ahí tengo que mezclar lo que es la expansión con lo que son los gastos generales procedentes de la expansión, es difícil separar una cosa de otra. Se podría decir que la expansión ha costado tantos millones en cuanto a la inversión de esas oficinas, y podríamos decir que nada más viendo los datos, y yo creo que es información que, además, la tienen ustedes.

En cuanto a las amortizaciones, o antes estaba el inmovilizado, que pasa del año 2004 al año 2009, cuando nos metemos en todo ese proceso de expansión, pasa de 124, o si incluso queremos coger el año 2005, 223 a 545 en el año 2009, quiere decir que hemos estado invirtiendo trescientos y pico, 400 millones, ¿en qué? Pues solamente en las nuevas oficinas, porque esos años, que yo sepa… es verdad que se han hecho actualizaciones, de imagen, etcétera. No creo que se hayan activado esos gastos. Por lo tanto, hablamos de gastos de inversión de una partida contable que son activos materiales, de inmovilizado, que llega a esas cifras. Por tanto, 300 o 400 millones podrían ser, vamos a quedarnos en un intermedio de estos.

Cuando vemos que las propias amortizaciones, en esos años, crecen de 10,5 a 35 millones de euros, es decir, que crecen 20 millones cada año, ¿todo eso está contribuyendo a qué? A que la expansión ha provocado gran parte de los gastos, pero la expansión también está provocando gran parte del aumento de los gastos en personal, y está provocando gran parte del aumento en gastos generales. Y, ¿qué está ocurriendo con los gastos generales? Que suben el 104 o el 105 por ciento, frente a un crecimiento de las demás que cajas de solamente un 54

o 59 por ciento. Por lo tanto, ahí hemos hecho un esfuerzo y un gasto notable en todo lo que es el proceso de expansión.

De nuevo, yo trato de cuantificar eso, y lo cuantifico por dos vías distintas. La primera vía por la que cuantifico es ver cómo han crecido los gastos generales en las demás cajas de ahorro, que han sido agresivas en el proceso de expansión, si lo comparamos con la banca, sin duda, pero se han quedado a mitad de camino que nosotros en cuanto a esa agresividad en la apertura de oficinas, independientemente de que podamos sacar el ejemplo de alguna caja cercana que creció también mucho en número de oficinas, pero como media, esos son los datos. Vemos que, si nos hubiéramos ajustado a esa expansión, a esos aumentos de gastos, tal como han hecho otras cajas, repito, siendo agresivas, hubiéramos tenido unos menores gastos en todo este periodo de tiempo de aproximadamente 230 millones de euros.

Podríamos tomar otros parámetros diferentes. Si hubiéramos tomado ese parámetro que también el señor Goñi llegó a emplear de que habíamos mejorado el coeficiente de explotación, medido sobre el balance medio, nos hubiéramos ido a una cifra mayor, hubiéramos ido a 300 millones. Y si hubiéramos cogido el IPC, ya no me voy a quedar ahí, porque ese es un parámetro quizás demasiado reducido, nos hubiéramos ido a 360. Entre ese 230 y esos 300 que he dicho podía estar, y que en mi informe solamente hablo de 230. Cuando yo digo que el impacto total de lo que son las prejubilaciones, de lo que es la expansión, de lo que es incluso unas menores dotaciones de la obra social, aun habiéndola mantenida a valores muy razonables y de muy buena presentación, una obra social que hubiera estado en torno a los 20 millones por año, hubiera sido una obra social importante, en cualquier caso.

Seguramente, ahora no los tenemos, los podíamos haber tenido en ese periodo 2002 al 2009, y hubiéramos tenido, entre los 3 conceptos que he dicho, y siendo prudentes, a lo mejor el menos prudente se puede decir que es la obra social, y que, en vez de 100, tenga que hablar de 80 o hasta de 60, me da igual, pero siendo prudentes, yo creo que estoy hablando de una cifra que se aproxima a los 500 millones de euros, y 500 millones de euros en el coeficiente de solvencia tienen mucho peso. Si, por otro lado, obtenemos reservas tácitas que las vendemos y que nos dan lugar a plusvalías de seiscientos y pico millones, hemos ido bien, porque hemos penalizado de la solvencia con esos 400 o 500 millones de euros, pero, sin embargo, estamos gastando, de ese talonario, con las ventas de las participaciones, 670 millones, aproximadamente, que estamos alimentando una cuenta de resultados, y por tanto, las reservas.

De ahí que, el final del camino, a mi juicio, es que y, al término del año 2009, las reservas de la Caja podían estar cifradas con claridad en torno a los 1.700 millones de euros, no a esos 1.300, que es verdad que se podrá barajar la cifra de 1.300 o la de 1.200, según cojamos balance consolidado, balance individual, si este balance es antes o después de la distribución de beneficios. Ahí podemos tener diferencias. Cuando yo hablo de 2.900, es con balance consolidado y después de la distribución de beneficios. Cuando yo hablo de 1.700, sería en iguales condiciones. A lo mejor he sido prudente al hablar de 1.700; no tenemos más que tomar unos pocos datos, y esos los tengo recogidos en algún sitio, porque algún Consejero o algún Parlamentario, en ocasión anterior, le pregunto al señor Goñi que cómo era posible que, con unos recursos propios que se acercaban a los 700 millones y con unos beneficios

extraordinarios, decía, superiores a los 500 millones, estamos al final del año 2009 con tan solo 1.200 millones, y que esos 1.200 hayan desaparecido prácticamente en 2 años. Goñi le contestó que eso no había ocurrido, que no hubo un año en que ocurrió todo eso.

Al hilo de esto, yo tomé unas notas, y dije, 700 millones sí que es la cifra que se puede dar del año 2009, 427 de beneficios realizados, porque se decía que los generados eran 442, más 170 también de los datos del señor Goñi, más 48 de no sé qué, y si tenemos en cuenta que el propio señor Goñi decía que «cerramos el año 2009 con unas reservas tácitas de 220 millones de euros», todo eso ya me suma 1600 millones. Son cifras que vienen solas, sin contar con resultados ordinarios y contando tan solo con estas cifras que vienen en la memoria del señor Goñi, porque, en vez de 427, podríamos hablar de una cifra algo mayor.

En definitiva, creo que estamos en una situación, iniciamos un camino en el año 2010… No sé si más adelante, como vamos a tocar también el periodo 2010-2012, si hay algo, podremos hablar de todo esto, pero en un resumen rápido, quería decir que ese periodo 2002-2009, del que prácticamente no hubo oportunidad de hablar en la sesión anterior, el resumen sería el que les acabo de hacer en un momento. Perdone que me siga desviando, a lo mejor, de lo que realmente quería usted.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No se ha desviado, porque yo le iba a preguntar sobre los datos recogidos en el «informe Riezu» y la importancia, la influencia de toda la política de personal, prejubilaciones, contrataciones de nuevo personal, toda la política de expansión. Ha mencionado la obra social, sobre lo que no pensaba preguntarle, aunque sí le pregunté al respecto al señor Goñi. Una de las cosas de las que más orgulloso estaba el señor Goñi en su comparecencia era, precisamente, la obra social, cuando desde mi grupo, y yo, como portavoz de mi grupo, hacíamos hincapié también en la importancia de la obra social, por supuesto que sí, pero sobre todo mientras no se cargue los recursos propios de la Caja. Nosotros pensamos que, en algún momento, la dotación que se hizo a la obra social, pudo poner en cierto riesgo los fondos propios de la Caja, cosa que el señor Goñi no aceptó, incluso hizo –me ha gustado una palabra que ha utilizado usted antes, «mofa»– cierta mofa de las apreciaciones que yo hice, y luego, de esto se hicieron eco por ahí, pero da igual.

Efectivamente, señor Riezu, pensaba preguntarle sobre el efecto de la política personal, las prejubilaciones, los nuevos contratos, la política de expansión, usted ha añadido los efectos de la obra social en el coeficiente de solvencia.

Volviendo al señor Goñi, en la comparecencia del señor Goñi aquí, en esta Comisión, hace 3 o 4 semanas, desarrolló también los datos de la expansión en el País Vasco de una manera que a nosotros nos pareció muy especial. Situaba en 12 millones de euros el margen neto en el tercer año, y textualmente dijo: «Conseguir 12 millones de euros en un territorio nuevo en un tercer año es impresionante, y conseguir 1.400 millones, 770 de inversión crediticia, 710 de recursos de clientes, 13 millones de euros de margen ordinario, 30.000 clientes». Si esto es así, parece que esto era de una eficiencia extraordinaria en esa expansión, teniendo en cuenta sobre todo que las oficinas en la Comunidad Autónoma Vasca se pagaron a precio de oro, bastante caras.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Eso, el señor Goñi, también lo planteó en el año 2013, y habló de que, efectivamente, la expansión en el País Vasco había sido un éxito. Yo tampoco quiero hacer un examen muy negativo de la expansión en el País Vasco, pero fueron inicialmente 69 oficinas; en el año 2009 se redujeron a 62. Es verdad que son oficinas que todavía no pueden tener un desarrollo pleno. Por tanto, hablar de 700 millones de euros de créditos y 700 millones de recursos ajenos, se hace poco verosímil al menos. ¿Por qué? Porque normalmente siempre –y esta es una historia muy repetida, y creo que lo comenté aquí el primer día–, cuando se van abriendo oficinas fuera de su zona de influencia, se va con el crédito por delante, y el depósito viene detrás, notablemente detrás, y solamente habiendo puntas de tesorería importantes de grandes empresas o de corporaciones públicas y demás, se puede alcanzar, a lo mejor, ese equilibrio, equilibrio que va a tener un coste alto, porque las puntas de tesorería se pagan altas.

Vamos a dar por bueno que eso fuera así, pero con todo, eso nos conduciría en esas 70 oficinas, en números redondos, a un volumen de negocio de 1.400-1.500 millones de euros. Ese volumen de negocio yo quizás lo tengo que dar como bueno, porque las oficinas no habían terminado su desarrollo, porque si hubieran terminado su desarrollo, sería un volumen muy bajo. ¿Por qué digo «muy bajo»? Porque no hay más que dividir el volumen de negocio global de la Caja entre el número de oficinas, y esa parte, en concreto, nos vamos a quedar en la cuarta, en la quinta o en la octava parte, pero repito, no son oficinas que todavía hayan tenido su desarrollo.

Ahora, ¿qué ocurre? Que cuando decimos que hemos tenido un margen de 12 millones de euros, este margen, en aquella intervención, no quedó claro a qué se refería, al final, quedó como margen ordinario, y el margen ordinario son ingresos financieros, menos gastos financieros, más comisiones, pero no se tienen en cuenta gastos generales, gastos de personal, amortización de esas oficinas, que van a ser caras, y eso nos lleva a que…

En su día, yo decía que esos datos apenas cubrían los gastos de personal. Sin embargo, cuando el otro día escuché, aquí, que creo que fue usted mismo quien habló de si podía conducir a pérdidas de 20 millones, en mis notas a mi primer informe hablaba de que apenas cubría los gastos de personal, al hilo de ese comentario yo fui tomado nota, de nuevo siendo prudentes, yo no me creo que 70 oficinas estén funcionando con 160 empleados o menos. Seguro que tienen que ser más, apliquemos cualquier parámetro que apliquemos. Abrir una oficina en San Sebastián, en Irún, en Rentería, en Zumaia, en Durango, donde sea, con menos de tres empleados, yo creo que no se abre, jugando solamente con 160 empleados, que creo que es quedarme en un parámetro bajo. Según emplee datos de la Cámara de Comptos en cuanto a coste de personal o emplee datos de mi propio trabajo, que no son más que gastos de personal dividido por número de empleados, en mi trabajo, la Cámara de Comptos hace lo mismo, pero lo hace sobre el balance individual, no sobre el balance consolidado, por lo tanto, ahí hay una diferencia. Si hablamos con datos de la Cámara de Comptos, nos iríamos a que solamente los gastos de personal estarían rondando los 11 millones de euros, y con datos que yo tengo, estarían superando los 12 millones. Por tanto, 11-12 millones ya, de esos doce y pico, los absorberían automáticamente los gastos de personal.

Las amortizaciones. No voy a hablar de 69 oficinas, me voy a quedar con las 62, por tanto, me voy otra vez a la parte baja del listón. Si contamos esas 62 oficinas, si vemos el aumento de amortizaciones en ese periodo de tiempo, 2005-2009, y esto lo dividimos por esas 62 oficinas, nos está dando un coste de amortización en torno a los 13 millones de euros, ya empezamos a contar pérdidas. Si luego sumamos los gastos generales y vemos los gastos generales dividido por el número de oficinas, según también esos anexos, cuadros 5 y 3 que tienen todos ustedes, nos vamos otra vez a otros 13 o 14 millones de euros. Por tanto, a mí, me sale una cifra mayor a la que comentaba usted, me salen 6 o 7 millones más.

¿Qué ocurre? Que tampoco hoy me atrevo a calificar esta expansión, porque repito, no habían madurado lo suficiente estas oficinas, y eso hay que entenderlo, pero que de entrada no podemos presumir de esos datos, sino que, al contrario, a lo mejor son datos que se nos quedan un poco pobres en mi opinión.

Lo mismo en volumen de negocio, que en que lo que sería la cuenta de resultados de esas oficinas. No sé con qué estudios de viabilidad se hizo la apertura de oficinas. Yo les comentaba también que cuando hacíamos un plan de expansión, procurábamos tener información del responsable de la zona sobre cuáles eran las hipótesis de trabajo que se podían establecer para ver qué resultados íbamos a obtener en esas oficinas. Tengo que decir que encontrábamos dificultades de los propios responsables de área para darnos esa información. Muchas veces teníamos que completar la información con estudios que se hacían desde el gabinete técnico para tener unos datos de saber por dónde nos movemos. Luego, a lo mejor, no salimos de ese cauce, pero por lo menos, tenemos un cauce más o menos ancho por dónde ir.

¿Cómo se hizo esta expansión tan explosiva? No lo sé. ¿Respondían estos datos, de 700 millones de euros de activo y otros setecientos y pico de pasivo a esos causes, y se hicieron? No lo sé. ¿Había un margen ordenado previsto? Tampoco lo sé. Por tanto, creo que son datos que se pueden entender, quizás, como cortos, aunque tampoco me atrevo a hacer una calificación así, rotundamente, porque esas oficinas no habían madurado suficientemente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Déjeme que le agradezca esta reflexión que ha hecho, señor Riezu, porque aunque los 20 millones que yo sugerí en la comisión anterior están un poco por debajo de estos 26, más o menos, también prudentes por su parte, y que nacen de cálculos con los datos que tenemos en la mano, esta aportación que yo hice me sirvió para que el señor Goñi me ridiculizara, lo cual, si quiere que le diga la verdad, no me importa absolutamente nada, pero no solo él, sino que luego se hicieron eco también otras personas, fuerzas, medios, etcétera, y déjeme que se lo agradezca, que se lo agradezca de corazón, además.

Le voy a citar textualmente lo que el señor Goñi nos dijo en esta Comisión cuando le pregunté por la bajada de la solvencia durante su dirección, durante la dirección del señor Goñi. El día anterior le había preguntado por la evolución de los APR, y en la siguiente comparecencia, porque la primera fue muy breve, conmigo, me contestó: «Le dije que le iba a traer la evolución de los APR, pero no solamente le traigo la evolución de los APR, le traigo la evolución del margen de solvencia de la Caja, señor Martínez. Resulta que yo recibo, según usted me dijo el otro día, una caja. No nos pusimos de acuerdo de si era el 14 o más o menos, da igual, con el

13,7 de margen de solvencia. Ahí lo tiene, 13,7 de margen de solvencia. Luego, tengo las series históricas para usted y para toda la Comisión, por supuesto. 13,7.

Es chocante que, derivado de los datos que usted –es decir, yo– cita, y son de la gestión de mi antecesor. Mi antecesor cogiese una Caja con un 22,5 por ciento de solvencia, series históricas, informe anual de la CAN, folletos de la CNMV, o sea que, en 1996, la Caja tenía el 22,5 por ciento de margen de solvencia, de coeficiente de solvencia. Yo –decía el señor Goñi– la cojo al 13,7, la dejó al 9 –y preguntaba, como él pregunta las cosas– ¿y yo soy el destructor de la solvencia? ¿Yo? Oiga, el Banco de España dice en sus informes repetidamente que, aparte de una gestión gris, sin margen, etcétera, yo incremento, perdóneme, mi equipo de dirección, incrementa todos los estándares de salud, de eficiencia y de generación de recursos. Pero fíjese, si de hecho es que la curva empieza a atenuarse. Entre 1996 y 2002, el coeficiente de solvencia cae 8,17 puntos, 800 puntos básicos. En los 9 años posteriores, cae 1,45, ¿y yo soy el destructor de la solvencia? ¿Yo soy el destructor de la solvencia?», preguntaba 2 veces.

En definitiva, señor Riezu, el señor Goñi venía a comparar los puntos de bajada del coeficiente de solvencia en valores absolutos, 8,17 frente a 4,5. Si lo medimos en términos porcentuales, bajar del 22 al 14 por ciento es lo mismo que bajar del 14 por ciento al 7,5 que alcanzó en 2007. En ambos casos el descenso es de un 40 por ciento. ¿Cree usted que es lo mismo, en términos de riesgo, bajar un 40 por ciento, cuando se tiene un exceso de solvencia, cuando se partía del 22 por ciento, que bajar un 40 por ciento cuando se está más cerca de los límites regulatorios, como cuando se partía del 14 por ciento?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No es lo mismo, bajar el 40 por ciento cuando se tiene un 22, que bajar el 40 por ciento, o el 20, cuando se tiene un 8, pero es que yo niego el planteamiento anterior, y creo que lo comentaba aquí el pasado día con el señor Zarraluqui. Cuando se estaba diciendo, lo dijo el señor Goñi, yo se lo escuché también, que habíamos sido los destructores de solvencia y todo esto, no me lo podía creer, porque no se tiene en cuenta para nada lo que la fusión puedo suponer, y antes hemos dado algunos datos de la fusión. Parece que los años 2000 y 2001 no hayan existido, vale, pero es que yo lo dije el otro día también, es que nosotros no cogemos la caja, en el año 1996, con un coeficiente del 22,48, la cogemos en el año 1993, e iniciamos en el 1994, con un coeficiente del 20 por ciento, y ese coeficiente va subiendo hasta el 22,48 en el año 1996, y volvemos a tener prácticamente el 20 –19,95–, en el año 1998, es decir, son 5 años durante los cuales hemos mantenido la solvencia. En ese año 1998, cae un poco, vuelve a caer en el 1999, porque ya habíamos hecho una pequeña y moderada expansión, como comentaba anteriormente, y eso siempre come solvencia, se diga lo que se diga.

La expansión siempre come solvencia, por los mayores riesgos, como comentaba antes, por las mayores inversiones que exige y por los mayos gastos a que también conduce. Nos plantamos en el año 1999 con un 18,54, después de todo lo que he comentado, que es un coeficiente que está muy por encima del noventa y tantos por ciento de las cajas, pero así, como suena, y entramos en el proceso de fusión, que va a tener unas cargas tremendas, y eso nos conduce a bajar, en el año 2001, al 14,16, léase el 14 por ciento, que también comentamos por otro lado, léase el trece setenta y tantos, me da igual, según las memorias, el 14,16.

Al hilo de todo esto, lo he comentado antes, cuando resulta que llega la unión con Banca Cívica y demás, hay unas exigencias, el coeficiente de solvencia tiene que ser del 10 y no del 8, exige también una serie de gastos que las entidades tienen que ir asumiendo, y es que tiene su mérito que, del año 2000-2001, en Caja Navarra, con toda la fusión por medio, no tuviera ningún tipo de gastos, y en cambio, en el año 2010, cuando llega la unión de Banca Cívica, el coeficiente de eficiencia se va al 84 por ciento, pero se dice «descontando los costes de la integración», que los cuantifica en 316 millones de euros. Entonces, sin estos gastos de integración, el coeficiente de solvencia bajaría al 64,3 por ciento en Banca Cívica, pero en Banca Cívica admitimos como normal el que haya unos gastos de 316 millones de euros en la integración, y en el caso de Caja Navarra, los años 2000 y 2001 deben ser gratis, por lo visto. Pues no, esos han tenido gastos e influencia en el coeficiente de solvencia por muchos sitios. Por un lado, porque las prejubilaciones van en vena, van a reservas directamente. Por otro lado, porque todo el proceso que hay, con un coste que puede estimarse, según presupuestos que se hicieron, en torno –yo no puedo decir con precisión– a los 1500 millones de pesetas, probablemente habrían sido algo más, estamos hablando del orden de los 10 millones de euros. Pues 10 millones de euros, repartidos esos años 2000 y 2002, claro que están incluyendo también en los resultados y en todo.

Por tanto, este es un proceso que se debe tener en cuenta, y a uno le llama la atención que no se tenga en cuenta en una fusión y sí se tenga en cuenta en otra fusión, porque ahí nadie hace una crítica de cómo bajaron los coeficientes de eficiencia en el año 2010, y posteriormente, en el año 2011 siguen bajando también, y siguen bajando incluso a pesar de que se cuenta con las ayudas del FROB en esos momentos, y eso sí influye, no tanto en el coeficiente de eficiencia, sino sí, en todo caso, en el coeficiente de solvencia, de una forma clara. Eso es lo que permite, justamente, que, en el año 2010, Banca Cívica esté por encima de los coeficientes de solvencia que se le exigen, incluso después de la fusión, incluso después de la salida a bolsa. De no ser por el FROB, no hubiera cubierto el coeficiente de solvencia del 8 por ciento, se hubiera quedado en el 7,2.

Yo creo que salimos de una entidad que presentó, en los últimos años, debilidades, en el año 2009, el coeficiente de solvencia ya incluso subió algo con las últimas ventas de fin de año y demás al 9 por ciento, el anterior había sido del 8 por ciento, en momentos anteriores incluso se hablaba de estar por debajo del 8, incluso se citan momentos del 7,5 por ciento. Por tanto, estamos en ese momento crítico en el que la solvencia ya hasta en el filo de la navaja. Entramos en una entidad en la que creo que se suponía que íbamos a superar todos los obstáculos. Pues, en cuanto salimos a bolsa, el coeficiente de solvencia ya está por debajo de los límites que se marcaban entonces del 8 por ciento, ya no del 10, pero gracias a los 977 millones del FROB, porque si no, se hubieran ido al 7,2.

Esos son datos que no los digo yo, así, a buena pluma, son datos que están recogidos en informes de esas comisiones de seguimiento del año 2011 de Banca Cívica, ya con la salida a bolsa. Eso sí, el TIR, 2, etcétera, lo que diga, pero el *core capital*, el 7,4 por ciento –antes he dicho el 7,2, no, el 7,4–, a esas fechas. Y ya el coeficiente de eficiencia, que con los recursos del FROB se había ido al 89 por ciento, sin los recursos del FROB, se va al 78 por ciento. Sin los recursos del FROB, coeficiente de solvencia del 7,4 por ciento, y el de eficiencia, 78 por ciento. Por lo tanto, hemos salido de una situación que se suponía que nos iba a dar algo de fortaleza,

y Banca Cívica no nos da fortaleza, y todavía no han llegado los decretos de Guindos, que entonces ya es cuando apaga y vámonos, y venga, con CaixaBank.

Sobre todo, mi comentario es al hilo de que vamos a salir de una etapa que se supone nos va a ayudar en esa fortaleza, y los primeros meses, los primeros años de Banca Cívica no ponen de manifiesto ninguna fortaleza. Hombre, también se me podrá decir que hay que darle tiempo al tiempo, es cierto, pero es que estamos hablando de lo que digo, de coeficientes por debajo del 8, y del de eficiencia muy por encima del 70 por ciento, el 78 por ciento. Comentaba el anterior día, que el coeficiente de eficiencia se debe medir como un coeficiente apropiado si estamos en torno al 50 por ciento. Tampoco es una medida que vaya siempre a misa, y digo esto porque ese coeficiente, en función de los cambios que ha habido también a lo largo de los años 2002-2009, cambios en los planes contables, hacen difícil a veces manejar este concepto y hasta se puede, entre comillas, manipular, porque el coeficiente de solvencia son gastos de explotación, dónde creo que la manipulación no cabe, sobre recursos ordinarios.

Los recursos ordinarios, en principio, no contemplan plusvalías por ventas de entidades participadas, pero pueden contemplar beneficios obtenidos en la corporación por venta, que luego la corporación los haga llegar a la Caja vía dividendos, porque puede haber de las dos vías, la vía de [ininteligible: minuto 02:17:38], y la vía dividendos. Por tanto, es un concepto que a mí me gusta menos –lo comentaba también el otro día–, que el coeficiente de solvencia, donde las cosas son mucho más claras si vamos al coeficiente de solvencia en su primer nivel, recursos propios, que, en principio, se pueden manipular, hombre se podrá decir que, a lo mejor, hay un fondo de comercio que había que aminorarlo, pero pequeñas cosas de estas. Hablamos de fondos propios sobre recursos ponderados por riesgo. Y ahí, la manipulación es mucho más difícil.

En el de eficiencia, sí. Se me preguntaba el otro día. Yo tenía los datos, y creo que los he comentado antes. En el año 1997, 1998, 1999, 48,3, 50,4, 48,4. Ese es el coeficiente que teníamos entonces. Con la fusión, nos vamos automáticamente, en el año 2000 a 63,9 –ya por encima de 60, incomoda–. En el año 2001, nos situamos en el 59,7. Los presupuestos que teníamos elaborado para el año 2002 daban 56,8. Se termina el año 2002 con 62,2, y, a partir ya del año 2003-2004, entramos 55,8, 52,4, 53,7, 52,8, 51,6, 53,2, 56,1, en el año 2010, 69,2, porque todavía, del año 2010, hay contabilidad. Pero entre los 2007 y 2009, todas las referencias que hay en estos informes de seguimiento del Banco de España hacen referencia a que se mantienen, incluso por debajo de la media del sector, gracias a los atípicos. Por tanto, habíamos entrado en una debilidad, y no salimos de ella entrando en Banca Cívica, sino que seguimos observando parámetros parecidos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muchas gracias, señor Riezu. Ha mencionado coeficiente de solvencia, 7,2, luego lo ha corregido, 7,4. Me está hablando de verdad, del 7,4; es decir, por debajo de los límites que marca el Banco de España, ¿verdad? Le he entendido bien.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Estamos hablando de Banca Cívica, y en concreto, el documento que le estoy comentando es un informe trimestral de seguimiento del proceso de integración referido a 30 de septiembre del 2011, y ese documento es un anexo a ese documento, es un documento de 20 páginas, seguro que

ustedes lo tienen, a mí me llegó hace cinco años, pero yo no los había mirado, la verdad, en aquella época yo no me dediqué a ver qué había pasado entre los años 2010-2012. Luego, sí que fui entrando, y aquí encuentro esa cifra. El *core capital*, 7,4; *core capital* más FROB, 9,6. Es que el FROB, a estos efectos, contaba. Pero, ¿qué es el FROB? Una financiación ajena, en este sentido, que condiciona mucho el curso de la entidad, pero con FROB, 9,6, y sin FROB, 7,4. Esos son datos, repito, que están en ese documento, que lo tendrán ustedes.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, señor Riezu, lo teníamos, lo que pasa es que lo he oído de su boca y quería volver a oírlo, porque efectivamente, los datos son así, aunque en la comparecencia anterior del señor Goñi, parecía que los datos no eran estos, pero nosotros también creemos que los datos son esos, efectivamente.

Voy a seguir adelante. En la comparecencia anterior del señor Goñi –me tengo que referir a él por suerte o por desgracia–, él nos hizo una comparativa de la productividad en su etapa y en la de él, y dijo textualmente: «En 2001, el volumen de negocio por empleado en la Caja era de 6,8 millones de euros, el del sector, 5,5. Como ve, el *gap*, incluso en 2004, crece un poquito, se va estrechando en los momentos en los que más expansión hacemos, porque es lógico, los primeros empleados producen poco, y luego se empieza a volver a expandir, y en ningún caso pierde la ventaja. Si en 2006, teníamos 1,3 millones de euros de diferencia, en 2009, tenemos una diferencia positiva de 1,7, pasamos de 1,3 a 1,7». ¿No es contradictoria esta cifra con los datos que usted maneja en el informe?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): (MURMULLOS). Esos datos, yo los di el día anterior en las intervenciones con el señor Zarraluqui, y decía que la productividad por empleado había pasado de ser, en el año 2002, un 35 por ciento superior a la media del sector, a ser, en el año 2009, todavía superior, pero solo ya un 9 por ciento, es decir, esa productividad medida comparativamente con el sector, había pasado de estar un 35 por ciento mejor, a estar un 9 por ciento mejor.

Si decimos que la productividad ha mejorado porque ese empleado antes movía 100 y ahora movía 200, eso nos dice poco, porque la productividad la tenemos que medir siempre en comparación con otras entidades, porque ese mismo empleado, yo lo decía, concediendo un préstamo de 100.000 euros para la compra de una vivienda, que por aquello de que el precio de la vivienda ha evolucionado de una forma descarnada, ha tenido que conceder, 10 años después, para la compra de la misma vivienda, un préstamo de 180.000 euros, no quiere decir que haya mejorado el 80 por ciento la productividad, porque es el mismo empleado concediendo el mismo préstamo. La productividad es la misma, han cambiado las circunstancias de que ese préstamo, para esa misma vivienda, ahora son 180 y antes eran 100. Eso es producto de cómo han evolucionado, sobre todo en la concesión de préstamos a viviendas, la propia tecnología, que ha hecho que el número de empleados que se necesitan en la facturación de sus oficinas sea menor.

Yo he tratado también de poner datos a la productividad que el propio señor Goñi da en su estudio. Es verdad que él dice, y lo ha comentado usted ahora, que hay un estrechamiento entre las cifras que se dan a partir del año 2004. Es verdad, este es un gráfico que ustedes tendrán, está en la página 38 del informe del señor Goñi. Aquí no pone números. Yo le he puesto números que salen del informe que yo realicé en su momento. Números puestos, nos

encontramos que el volumen de negocio por empleado en el año 2002… Me van a perdonar que no tenga el dato del 2001. Yo siempre he hecho ese se estudió desde el 2002. ¿Por qué desde el 2002? Porque lo quería hacer siempre en comparación con las demás entidades, y cuando acudía a los datos de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, no tenía datos más allá del año 2002. Por tanto, dije, me quedo con el 2002, no importa lo que pasó en el año 2001, y voy a trabajar con ellos.

Por tanto, año 2002. El volumen de negocio por empleado en el sector –si ya le ponemos números–, es de 6,2 millones de euros, y el de la Caja era 8,4 millones, exactamente un 35,5 superior. Antes, en el otro estudio, les hablaba de un 35 por ciento, 35,5. Ese se va manteniendo hasta el año 2005, porque en el año 2003, el del sector era 6,9 millones por empleado, el de la Caja era 9,5. En el año 2004, era 7,9 en el sector, 10,6 el de la Caja. En el año 2005, incluso era 9,3 el de la Caja, 11,2 el del sector. Y luego ya prácticamente se unen, de forma que en el año 2006 es 10,9 el del sector, y 11,5 el de la Caja. En el siguiente año, 2007, 11,8 el del sector, 12,2 el de la Caja. Y luego, de nuevo, el de la Caja mejora algo, pasando al 13,5 en el año 2008, frente al 12,4 el del sector, y el 13,6, en el año 2009, frente al 12,5 en el sector, ya con un crecimiento, en este último año, de la Caja mejor que el sector en el 8,8 por ciento, prácticamente el 9 por ciento que comentaba antes. Eso es simplemente habiéndole puesto números este gráfico–seguramente, desde ahí no lo distinguirán–, que está en la página 38 del informe de Goñi, que está sin números, y yo le he puesto números.

Esta es la primera medida que se puede hacer de la productividad, porque hay otra, que nos aportaría cifras parecidas, que es medir los gastos de explotación sobre el volumen de negocio o sobre los activos totales, y ese dato también el señor Goñi lo tiene en su estudio, en concreto en la página 28, que es este gráfico, que tampoco sé si lo distinguirán bien desde ahí. No sé si se distinguirá la línea roja, que es Caja Navarra, está por encima, como bajan los gastos de explotación sobre el balance medio. Esa línea azul que baja es la media del sector. La roja está por debajo porque, en estos primeros años, 2002, 2002, 2004, los gastos de la Caja se encuentran, medidos sobre activos medios, claramente por debajo del sector. Cuando empezamos con todo el proceso de expansión, esta curva da un salto hacia arriba de forma notable, y se sitúa por encima del sector, y podríamos decir incluso que baja paralela a la del sector, con algunos de cambios ahí, pero de ir paralela por debajo del sector, a ir paralela por encima del sector.

¿Qué quiere decir esto? Que la Caja ha pasado de tener unos gastos de explotación medidos sobre activos medios de un 13,6 por ciento mejores en el año 2002, a tenerlos un 13,4 por ciento peores, hablamos de 27 puntos porcentuales, en el año 2009. Es así como hay que medir la productividad, siempre en comparación con otras entidades. La productividad media sobre la mejora del volumen de negocio por empleado… Sí, pero es que los demás también, y los demás, más que nosotros. Ese es el punto que nos puede importar, en todo caso, porque perdemos competitividad con las demás entidades. Siempre la productividad y el gasto de explotación son parámetros que hay que medir en comparación con las demás entidades, cosa que el señor Goñi, cuando habla de la productividad por empleado, no hace, y aunque es verdad que, en este en este gráfico de aquí, sí, de el gráfico. Por cierto, en este gráfico, faltan las amortizaciones. Yo lo tengo corregido en otro lugar con las amortizaciones. El gráfico no varía mucho, varía un poco con las amortizaciones, pero es prácticamente lo mismo, pero es

más acusado, se acusan más las diferencias. ¿Por qué se acusan más las diferencias? Porque las amortizaciones son muy fuertes, pesan mucho en la cuenta de resultados por la expansión.

En estos datos que yo le he dado, ese 13,6 mejor que la media, y se 13,4 peor que la media, en el año 2009, cuentan las amortizaciones. Sin las amortizaciones, este gráfico del señor Goñi daría 1 punto menos, el 12,5 prácticamente, en el año 2002, mejor que los demás, menores gastos que los demás, y el 12,5 por ciento peores gastos que los demás en el año 2009.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vamos a hablar un poco de atípicos. Recuerdo que la primera vez que le pregunté al señor Goñi por atípicos, me preguntó: «Atípicos, ¿qué es eso?». Hay una frase que me parece especialmente fuerte en el «informe Riezu». Se la voy a leer. No sé si le suena o no, pero se la voy a leer. Dice: «En conjunto, el coeficiente de solvencia se ha deteriorado hasta tal punto que la Caja no hubiera resistido las exigencias mínimas del Banco de España sin agotar la despensa, mediante la materialización de las reservas latentes y la venta parcial de sociedades instrumentales e inmuebles».

La despensa. Imagino que cuando habla de la despensa, habla efectivamente, de esas reservas latentes, de sociedades instrumentales, etcétera. ¿Cuantos billones supusieron las ventas de eso que en el «informe Riezu» se denomina «la despensa»?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): En principio, en esa despensa, por decirlo así… Aquí, antes he empleado otro término, y he dicho que tirábamos de talonario. Cuando el coeficiente estaba ya en los límites de ese 8 por ciento, 7,5, tirábamos de talonario, y comentaba que, en vez de cuidar la solvencia con mimo –ese coeficiente hay que mimarlo, cuidarlo con mucho mimo, pues lo cuidábamos a base de talonario. Es lo que he dicho. Esa es la despensa, que es la venta de participadas con objeto de aportar a la cuenta de resultados, y de esa manera, superábamos el coeficiente de solvencia. Incluso, he observado que había trimestres en los cuales, hacia el mes de septiembre u octubre, el coeficiente de solvencia estaba por debajo, y, sin embargo, cuando llegaba al fin de año, cubríamos ese coeficiente de solvencia.

¿A cuánto ascienden las plusvalías del coeficiente de solvencia? También está en el estudio que tienen ustedes, en un anexo, sobre el cual le comentaba al señor Zarraluqui que, año por año, se recogen las notas de la auditoría de donde yo he extraído la información. No sé si el señor Zarraluqui se lo cuestionaba o no le daba valor. No lo sé. Yo creo que lo dije, si los auditores me dicen que todas esas notas de auditoría son incorrectas, hablaríamos de otra cosa, pero todo lo que yo he cogido aquí es de lo que dicen los auditores, salvo algunos puntos concretos, que los he recogido de notas de prensa, producto de ruedas de prensa que la propia Caja daba de vez en cuando para explicar sus resultados.

¿A cuánto ascienden? Si nos vamos a unos límites mínimos –y cuando digo «mínimos», es recogiendo solamente información de las auditorías–, estaríamos hablando de unas cifras en torno a los 490 millones de euros en los años 2002 al 2009. Si a esto le sumamos algunos datos que estaban en las notas de prensa, nos iríamos a los 670 millones de euros. Por tanto, ahí tenemos ese abanico, del que a lo mejor se puede cuestionar si las notas de prensa no eran suficientemente válidas. Una de las más importantes, precisamente de Auna, está por importe de 41 millones de euros, y la quité el otro día con referencia a la propia nota de prensa, que

creo recordar que era 3 de septiembre del año 2006, que venía a decir que entre Auna y EHN se habían ganado 110 millones de euros, y además deba el importe de las ventas y el importe del beneficio correspondiente a estas ventas. Los datos que tengo recogidos aquí de todas estas operaciones son resultados de beneficios, o sea, plusvalías de esas ventas. Repito, solamente con las notas de auditoría, hablaríamos de 490 millones, en números redondos, 500 millones.

Si nos hacemos eco también de algunas notas de prensa, estaríamos hablando de 670, pero cuando hablamos de 670, tampoco tenemos que echarnos las manos a la cabeza, porque el propio Goñi, en su informe, está hablando de haber generado plusvalías por importe de 442 millones de euros, de haber obtenido plusvalías en la venta de las empresas participadas de instrumentales, y luego vienen las ventas también del edificio, el primer año, año 2009, 47 o 48 millones, y el año siguiente, 38 millones. Ese año de 38 millones, los primeros meses del año 2010, no está contado entre las cifras que yo he dado, no está ni en los 490, ni en los 670. En ninguno de los dos está esa cifra.

En los 490, en números redondos es, prácticamente 300 millones el resultado de la inversión ordinaria; de las entidades gestoras, yo tengo 157 millones, cifra ligeramente inferior a la del señor Goñi, y 48 por la venta del edificio, en total, 490. Si vamos a las otras notas, serían 466, la inversión ordinaria, 157 también lo de la venta de las entidades gestoras, y 48 los inmuebles, lo mismo; en total, 671.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Si les parece, señorías, y siguiendo la tónica de las últimas comisiones, haremos un pequeño receso hasta las 12 horas y 10 minutos. Por lo tanto, se suspende la sesión.

(Se suspende la sesión a las 11 horas y 58 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 12 horas y 17 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Bien, pues reanudamos de nuevo la sesión. Con las preguntas del portavoz de Geroa Bai, el señor Martínez. ¿Sí, señor Casado?

SR. CASADO OLIVER: Sí, simplemente se están dando una serie de información y de datos. Y nos gustaría saber si se nos pueden facilitar esos datos, esas informaciones que el compareciente está dando. Así para poder estudiarlos y trabajarlos. Si es posible.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Eso queda en manos del compareciente.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Vamos a ver, los datos que estoy dando, todos ellos, salen de los datos que tienen ustedes en el informe que yo hice en el año 2011. Cuando, por ejemplo, digo cuál es el volumen por empleado, lo que hago es una simple división entre lo que sale en el cuadro número 3 y en el cuadro número 2. Y eso, yo lo puedo tener ya ilustrado en este documento. El documento original es lo que está en negro, ese documento original yo lo tengo luego ilustrado con distintos colores en función de notas que yo he ido tomando, y a lápiz, yo tengo muchas notas que he ido tomando. Es un trabajo que yo he hecho sobre estos propios datos. Eso no se lo voy a facilitar porque es una cosa totalmente personal. Los datos de donde yo saco la información los tienen ustedes. Y he hecho

referencia a ellos cada dos por tres, habrá alguno que puntualmente no tengan, pero en general, yo creo que el noventa y tantos por ciento de los datos los tienen ustedes.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Por tanto, aclarada la cuestión, que forma parte del grueso de la documentación. Señor Martínez Urionabarrenetxea del Grupo Parlamentario Geroa Bai, puede reanudar su cuestionario. Cuando quiera.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Perdón, lo que le puede decir es que algún dato cuando le ofrezca dudas yo puedo detenerme a precisar más sobre él, si es que su origen es distinto a la documentación de la que estoy hablando.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): De acuerdo, señor Martínez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Riezu, si no le he entendido mal, ha hablado usted del porcentaje más o menos aceptable en la cuenta de resultados de recursos atípicos que ha estado mencionando usted. Entre un diez y un veinte por ciento, ocasionalmente se llegó a un treinta por ciento. Si no he entendido mal, es así. ¿Verdad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es que me interesa preguntarle esto porque en un artículo que publiqué recientemente en un diario de Navarra, yo escribía que el modelo de Goñi fue tirando de los resultados atípicos a la vez que caían los resultados por la actividad ordinaria y así lo advierte el Banco de España desde 2004. Y sigue en 2006 los atípicos representan el 82,8 por ciento del BAI, o sea, de beneficios antes de impuestos, de CAN. En 2006, el 82,8. En 2008 el señor Goñi tiene el triste récord de que bajo su dirección fue el primer año en toda su historia en que la Caja tuvo pérdidas por la actividad ordinaria. Así lo recoge el informe del Banco de España de 29 de junio de 2009, referido a 31 de diciembre de 2008, que dice textualmente: «Los atípicos le suponen a nivel individual 170 millones de euros, 92 de dividendos y 71 de otros resultados. Un 113 por ciento del BAI. Tanto unos como otros por su recurrencia en el tiempo le permiten mantener un sostenido crecimiento en su cuenta de resultados». Le quiero preguntar, señor Goñi, si considera usted acertada la venta de las sociedades financieras instrumentales, de fondos de inversión, la aseguradora de vida, la gestora de pensiones, así como las compañías de seguros generales. Y qué influencia pudo tener esta decisión estratégica en la evolución de la Caja.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, entiendo que me pregunta mí y no al señor Goñi.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, a usted le pregunto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Es que ha comentado señor Goñi.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Ah, perdón, perdón, señor Riezu. Es que no me lo puedo quitar de la cabeza.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Me van a perdonar que realmente cuando entramos en datos y demás, pues que tenga que estar manejándome con

los papeles de un lado al otro. Y es que además de ser información que la tienen, yo repito que la tengo comentada. Comentada al hilo de todo lo que he escuchado en distintas ocasiones en la prensa, en la comparecencia anterior, en la comparecencia actual, en distintos momentos. La venta de participaciones que yo llamo ordinarias, las que formaban parte inicialmente de la corporación, esas entiendo que el motivo final de las mismas podía ser la venta en un porcentaje alto son empresas que tenían ese carácter de con el tiempo según la maduración, por ejemplo, en el caso de Auna, o según otras que ya están plenamente maduras podrían ser objeto de venta, son los casos de EHN y otras varias. A mí siempre me sorprendió un poco la venta de Sodena. Más que la venta, el cese de la participación del 18 por ciento de Auna cuando participábamos en el 20 por ciento me sorprendió.

Fuera de esto, todas las ventas que se han hecho de las empresas instrumentales sorprendieron más, no solo a mí, sino en general al equipo que trabajó conmigo, y que ya la mayor parte de él estaba fuera de la Caja, por entender que estas empresas instrumentales eran una especie de prolongación de la actividad de la Caja. La Caja inicialmente había vendido fondos de inversión, posteriormente lo hizo a través de una gestora propia, esta gestora propia fue evolucionando hasta que en un momento determinado se vende. Para nosotros vender eso es como vender una parte de la actividad de la empresa. Bajo el señuelo de que vamos a dinamizar más todo esto, que no sé hasta qué punto se dinamiza más, porque como comentaba antes, según datos del año 2002 comparados con los de 2009, en concreto en la labor que pudo hacer Gesnavarra, no se nota una gran diferencia. Al contrario, porque quizá el porcentaje sobre los recursos administrados es menor. Y se puede tratar de defender que lo que se hace no es vender una participación, sino llegar a unos acuerdos con unos socios para poder realizar un mayor volumen de ventas a través de una red. Lo que está vendiéndose es una red de oficinas que permiten todo esto. Eso será cierto, pero eso no sé si se entendería igual si dijéramos: «Oye, el capítulo de créditos pues también lo podemos externalizar –vamos a decirlo de alguna forma–, vendiendo parte» ¿A quién? Pues a lo mejor a una financiera de estas que hay en el mercado que tanto conocemos y que tanto se anuncian. Pues porque lo mismo que concedemos créditos a través de nuestras oficinas, se pueden conceder créditos a través de la gestión que haga una financiera de estas características. No se nos ha ocurrido, se podría hacer. Pues lo mismo pasaba con los fondos de inversión, con los fondos de pensiones, que son operaciones parafinancieras que desde el campo de la Caja siempre entendíamos que era una prolongación del propio negocio financiero. Aunque le pongamos ese acento de parafinanciero, pero en definitiva estamos hablando de lo mismo.

Que se decide vender y que da un producto de 170 millones de euros inicialmente, bueno, ahí están. Que son empresas que en su día tuvieron ocasión no de venderse, nunca nos habíamos planteado la venta. Sí que nos había planteado el que en vez de funcionar con estas gestoras funcionáramos con algunas del grupo de las cajas, por ejemplo, Ahorro Corporación, que nos proponía llevarnos ellos toda la labor que hacía la gestora cobrándonos, lógicamente, una comisión implícita a todos los gastos que eso ocasiona. Y no llegamos a un entendimiento simplemente porque la comisión que Ahorro Corporación nos cobraba en aquellos momentos por llevar la gestión de la cartera de Gesnavarra era notablemente superior al coste que teníamos nosotros en la gestión de la cartera. De habernos encontrado en cifras muy parecidas, pues a lo mejor hubiéramos decidido realizar una operación de aquellas, pero entendíamos que no, que no sobre todo porque los costes en nuestro caso eran notablemente

más bajos. Y porque además eso no impedía que pudiéramos hacer operaciones, de hecho, las hacíamos, vendiendo parte de la cartera de Ahorro Corporación.

¿Que esas ventas han alimentado también la cuenta resultados? Evidentemente que la han aumentado. ¿Y han aumentado la cuenta resultados en los momentos en donde ya ese talonario de las participaciones ordinarias se iba agotando? Pues probablemente. Este es un proceso. Yo lo he llegado a comentar. Primero vendemos las participaciones ordinarias, después las participaciones en las empresas instrumentales, después el edificio de oficinas, y eso se va haciendo a medida que el coeficiente de solvencia se va debilitando. Y entramos ya, como comentaba antes, en Banca Cívica y en los primeros pasos de Banca Cívica tampoco vemos que la integración conduzca a que ese nuevo grupo obtenga unos coeficientes holgados. Los obtiene justamente gracias a las ayudas o a la financiación del FROB, que hay que devolverla. En los años que sea, pero hay que devolverla, no deja de ser un préstamo. So pena de que en algunos casos pues por la falta de viabilidad de la entidad, ese préstamo se ha convertido en una carga estructural que conduce a que se han entre comillas nacionalizado algunas empresas o parte de empresas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Déjeme que vuelva a un párrafo que recojo del informe de Banco de España el 29 de julio de 2009, referido a 31 de diciembre de 2008 que dice textualmente, lo he leído antes, lo vuelvo a leer. «Los atípicos le suponen —a Caja Navarra— a nivel individual 170 millones de euros, 92 de dividendos y 71 de otros resultados. Un 113 por ciento del BAI. Tanto unos como otros por su recurrencia en el tiempo le permiten mantener un sostenido crecimiento en su cuenta de resultados». Claro, pues le voy a ser sincero, señor Riezu, me costó acostumbrarme a la lectura de los informes del Banco de España. Pero en una literatura fría, sin emociones, como son los informes del Banco de España cuesta entender que cuando los atípicos suponen el 113 por cien del BAI eso quiere decir que en la actividad ordinaria de la Caja ha habido pérdidas en el ejercicio de 2008. ¿Conocía usted, señor Riezu, este dato en las fechas en que se publicó el llamado «informe Riezu»?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No, no conocía ese dato en ese momento, que se pueda decir. Podía haber llegado a esa conclusión analizando fríamente los números que hice. Mire, en el cuadro número 8 de los que tienen ustedes, ahí se distingue entre los beneficios extraordinarios por ventas, del resto de beneficios. Y efectivamente en ese año 2008 –¿Decía en el año 2008? (MURMULLOS)–, en los beneficios extraordinarios por ventas yo tengo 135 millones. Y en el resto de beneficios tengo 27 millones. Pero aquí tengo solamente los que habían salido de las notas de auditoría. Al hilo de lo que se comentó el otro día de que los dos primeros años, 2000 y 2001, no fueron buenos, yo traté de quitar esos dos años la parte de extraordinarios y mirar cómo habían evolucionado los extraordinarios, contando ya no los 490 a los que yo me refería antes que tenía, 490 solamente extraídos de las auditorías, sino los 671 que ya sabía que los había habido por las ventas también de participaciones que no venían en las auditorías, pero sí venían en las notas de prensa.

Y ese año, pues efectivamente, mirando estos datos yo veo que donde tenía 135 de extraordinarios ya serían 171 y el resto de beneficios ya no serían 27 sino que serían -9. Por tanto, no lo tenía su momento, lo he podido extraer al hilo de los comentarios del otro día entre el señor Zarraluqui y el señor Goñi. Y de alguna forma, los tenía en esos cuadros, en

concreto en los cuadros anexos a los beneficios extraordinarios, en el cuadro número 13, que también aparecen 671 millones como suma en la columna de totales. Que yo esa cifra la he trasladado ahora también al cuadro número 8. Y ahí que salen, pero yo en su día incluso esta parte de extraordinarios que viene en el cuadro número 13, en el anexo, pues yo lo tomé más en cuarentena, más en cuarentena. Luego he visto que es más cierto, porque tengo otros datos que me lo confirman. Incluso estas propias referencias de los informes de seguimiento del Banco de España confirman este punto. Si yo pongo aquí la parte de beneficios extraídos de la nota de prensa me salen 171 de extraordinarios, usted me parece que me ha dicho una cifra en torno a los 170. Pues coincide.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Y qué le parece ahora que conoce el dato no ya de sus cálculos, o de sus deducciones, muy acertadas casi siempre por lo que estamos viendo, del dato del Banco de España?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, a ver.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Le quería decir, ¿no le parece una ratificación de la advertencia que el propio «informe Riezu» hace del uso excesivo de atípicos en la cuenta resultados?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí, y yo en la primera cuantificación que hice. Lo he dicho antes, yo en mis datos creo que me quedo siempre muy prudente, muy corto en los datos. Y yo lo que venía diciendo es que el 50 por ciento de los resultados procedía de atípicos. Y lo hacía en base a los datos de atípicos extraídos de las auditorías nada más. En concreto, de 1.007 millones de beneficios antes de impuestos en ese período 2002-2010, 1.007 millones, cuadro número 8, pues yo contemplaba que extraordinarios eran como 490 y el resto de beneficios eran 517. En este resto de beneficios siempre tenía el paréntesis abierto de cuántos podrían ser también atípicos. Claro, es que ahora ya lo que puedo decir es que, de 1.007, 671 eran atípicos y 336 eran ordinarios. Y eso es lo que me lleva a estos planteamientos que hacia el otro día sobre que ya no estamos hablando de que esos años han sido tan buenos, porque los ordinarios de promedio, siendo años muy posteriores al año 2002-2003, sin el proceso de fusión de por medio y todas estas zarandajas, pues nos encontramos con que de extraordinarios sobre 1.007 nos aparecen 671. Es decir, el 67 por ciento. El 67 por ciento son extraordinarios. No el 50 por ciento que yo es el dato que más he podido comentar. Ahora que también es verdad, que al final, habida cuenta de que se me habría ciertos interrogantes, venía a decir entre un 50 y un 60 por ciento. Pues podríamos decir ya, con estos datos en concreto, un 67 por ciento de extraordinarios.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En una noticia publicada en 2015, cito textualmente, dice: «Lorenzo Riezu expuso al juez que instruye la causa contra Banca Cívica sus dudas sobre las cuentas de Caja Navarra en 2009, justo antes de que comenzara el proceso de fusiones para conformar la nueva entidad. El exdirectivo declaraba en calidad de testigo –subrayo de testigo, no de imputado, ni de investigado, sino de testigo– a petición del fiscal. Y puso en cuestión que la CAN tuviera sus cuentas “a precio razonable”, sino que los valores estaban hinchados. Riezu señaló que fue éste precisamente el motivo de que el valor de la entidad se desplomara en 1.004 millones de euros en solo dos años. Es más, añadió que esta contabilidad imaginativa afectó a la solvencia de la Caja y con ello a su viabilidad». ¿Conocía usted, señor

Riezu, este dato que bueno ya me ha dicho que creo que no, de las pérdidas en actividad ordinaria que le acabo de mencionar cuando declaró como testigo ante el juez Velasco?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No, yo, cuando fui de una forma como bastante espontánea, pensaba, como así fue el objeto de mi intervención, para tratar ese documento. Lo primero que me preguntó el juez era si aquel documento era mío o no. Lo ojeé para decir sí, este documento es mío. Y de eso estuvimos hablando ¿no? Y todo esto, no sé si las palabras que se han manejado son exactas. Se dice que yo consideré que estaban hinchadas. No sé, no creo que fuesen los términos exactos que yo pude emplear. A lo mejor será de algo ya producto de lo que el periodista haya podido recoger de esa manera, no lo sé.

De todas maneras, en aquel momento yo sí que estaba sorprendido, sobre todo sorprendido, porque de repente al entrar en Banca Cívica tenemos que hacer provisiones. Las primeras que yo conocí fueron por la auditoría del año 2010 de 569 millones de euros. Y eso me sacudió la cabeza, porque además no se daban mayores explicaciones de que puesta a valor razonable de los activos. Yo decía, hombre, puesta a valor razonable de los activos, siempre tenemos que tener los activos a valor razonable. Bien es verdad que al final de cada año algunas de las provisiones se discuten con los auditores. Por ejemplo, el capítulo de créditos, los auditores suelen exigir más. La entidad suele tener más, sobre todo porque conoce más en algunos casos la empresa, al acreedor hipotecario, conoce más la situación y tiran un poquitín hacia abajo la opinión de los auditores. Eso siempre se puede producir en alguna medida. Pero claro, que me digan en el año 2010 que hay 569 millones de provisiones, y sobre todo que de esas provisiones tres cientos y pico corresponden a la cartera de créditos, que ciento y pico corresponden a la cartera de valores, que 49, me parece que eran, coinciden en el movilizado, pues sorprende más. Porque ese tira y afloja con el auditor fundamentalmente está en la parte de la cartera de créditos. Y no tanto en la de valores, y, desde luego, mucho menos en el inmovilizado.

Eso en aquel momento, pero también es verdad que nos ha sorprendido ya varias veces con estas cifras porque la entrada en Banca Cívica ha puesto encima de la mesa un montón de cifras diferentes de provisiones, 542, 634, 647, y las más alarmantes las que un informe de estos de seguimiento del Banco de España aparecen 560 millones de provisiones en el caso de Caja Navarra. Esa es una opinión que yo la tenía también en momentos anteriores. Esta información no sé si a mí me vino en ese año que fui a la Audiencia, o cómo. No me digan cómo me vino, pero me vino. Y tampoco tuve ocasión de examinarla en detalle y demás. Pero con ocasión de todo esto que estamos teniendo, yo sí que he visto algunos datos y ese en concreto me ha llamado la atención en todo momento. Ya no sé ni dónde. Es que a veces me van a perdonar, pero el tener que pasar de unos datos a otros y hacerlo pues con una carpeta adornada de notas, de lápiz, de tal, de no sé qué, es difícil. Pero esto es un informe de seguimiento del Banco de España sobre Banca Cívica del 31 de diciembre de 2010. Fecha del documento 20 de mayo de 2011. Resumen de movimientos contra reservas en la integración. Caja Navarra, partida por partida, total 760 millones de euros. Te quedas un poco sorprendido. Es verdad que luego se podrá decir que esto responde en buena medida, y yo no sabría decir en qué medida, a las presiones que implica el proceso de integración y a las presiones que el propio Banco de España puede exigir en estos procesos de integración. Que

sorprendentemente en un proceso de absorción lo exige a las empresas absorbidas y no a las absorbentes. Con lo cual, para mí no deja de ser una cosa muy extraña.

¿Esos datos los conocía yo con detalle en aquel momento? No, es más, en particular yo creía que, en el año 2013, en la primera comparecencia del señor Goñi, incluso hubo un Parlamentario que le preguntó más o menos si de estas provisiones cuánto correspondía a cada una de las entidades. Cuánto a Caja Navarra, cuánto a Cajasol... Y le dijo que esos datos que él no los disponía, que son datos que estarían en poder de CaixaBank. Pues muy bien, pues no disponía. Ahora sí, ahora esos datos han aparecido por todos los sitios. Y este en concreto, está hablando de cuánto a cada caja, Caja Navarra, Caja Canarias, Caja Burgos, Cajasol. Y cuánto por los diferentes conceptos, por inversión crediticia, por cartera de valores, por revalorización o no de inmuebles. Bueno, pues aquí hay una información que es quizás más rica que la que se disponía, o por lo menos la que yo pude en su momento ojear. Este informe de seguimiento del Banco de España yo en aquellos momentos no lo tenía. Es más, tenía la referencia de que esto ni existía, que era algo que lo tenía CaixaBank. Bueno, pues resulta que los informes de seguimiento del Banco de España también tenían cosas de estas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. Y ya por terminar esta fase. Ya que han llegado a su poder estos datos ahora, ¿confirmaría usted lo que al parecer en esa noticia se decía? Es decir, que las cuentas de CAN, no sé si estaban hinchadas o no, pero sí estaban valoradas a precio razonable en 2009.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): A ver, cuando yo tengo una información sobre las primeras dotaciones, que son la auditoría de la propia Caja del año 2010 que habla de 569 millones de provisiones, eso yo ya lo tengo antes de llegar al juzgado. Y también estos datos, y además tengo que decir que los he tenido perdidos mucho tiempo. Mucho tiempo perdidos. Y que los encontré un día revolviendo unas fotos de unos amigos de Madrid con motivo de una presentación de un libro sobre récords de atletismo y tal. Fotografías que sacaba. Y lo vi. ¿En este DVD qué hay? ¿De qué será este DVD? Y lo metí en el ordenador y llega esto. Pero lo tenía probablemente hace unos cinco años. Ahí había estado. Y yo sabía que lo tenía por qué además algunas anotaciones en su día hice en papeles, algunas anotaciones. Y me volvía loco buscándolos. Hasta que lo encontré casualmente por este procedimiento. Pero bueno, tampoco creo que extrañara mucho ¿no?

Claro, con retoques si la juez que me encuentro con unas cuentas del año 2009 que las he dado siempre por buenas. Yo nunca he dudado que aquellas cuentas del año 2009 estaban cerradas a valor razonable. Y cuando de repente encuentras estos documentos y estas notas de prensa, porque el propio Goñi en la comparecencia salió con la prensa diciendo 542 millones de dotaciones. Es que salió el mismo con la prensa en aquellas épocas. Y bueno, pues no acabo de entenderlo. Y claro, esto me lleva a dudar del valor razonable de los activos y pasivos a cierre del año 2009. Pero simplemente a dudar. ¿Qué ha pasado luego? ¿Que la explicación venga porque se ha exigido en los procesos de integración más o menos? Pues a lo mejor el capítulo de créditos eso es así. Porque el capítulo decretos dicen no, no hay que poner no solamente a valor razonable siendo rigurosos en la situación de los créditos en este momento, sino haciendo una predicción de los créditos a un año vista. Y ahí se puede ser un poco más exigente. ¿En la cartera de valores? Lo dudaba mucho más, sobre todo cuando el

cierre del año 2009 se había hecho, dijo el señor Goñi que había 220 millones de plusvalías tácitas.

Por lo tanto, que de repente te encuentres con ciento y pico de minusvalías. Pues no sé. Y que, en la cartera de inmovilizados, se podría decir, en el capítulo de inmovilizado estemos hablando de minusvalías, cuando todas las entidades en esa cartera lógicamente han tenido plusvalías. Y aunque la mayor parte de las plusvalías que podíamos tener se habían realizado con las ventas de finales del año 2009 y principios del año 2010, todavía quedaban oficinas muy amortizadas y que en consecuencia el valor real lógicamente tenía que estar por encima del valor contable. Si eso no fue así, tuvo que ser por el peso que en esa cartera tuvo la compra de nuevas oficinas que luego tuvieron que cerrarse en el período de la expansión, de la fuerte expansión. Que se pagaron mucho por esas oficinas y que posteriormente, en el momento la venta o en el momento de tenerlas en valor contable, ese valor contable, de las exigencias de quién sea, hubieran hecho que ese valor fuera menor. Del auditor, de la integración, de lo que sea. Y esa es la cuestión. ¿Puedes dudar? Sí, puedes dudar. Y en algunos casos más que en otros. Pero mi expresión concreta ante el juez en aquel momento sería que esas provisiones que se estaban anunciando me hacían dudar del valor contable. Ahí me quedaba yo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muy bien. Nos vamos a lanzar un poquito, al momento de las fusiones de las cajas. Efectivamente, unas cajas decidieron avanzar solas, otras decidieron ir a modelos más expansivos, uniéndose con otras. ¿Considera usted que la fuerte implantación de la Caja en un territorio próspero como Navarra suponía una ventaja en ese momento?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo creo que nosotros teníamos una red de oficinas acomodada a nuestro territorio. Bien es verdad que nuestro territorio por su propia expansión geográfica y de la población exigía. Probablemente sea algo más generoso en cuanto a número de oficinas. Yo siempre lo he dicho, para mí una entidad identificada con su territorio, como eran las cajas, tiene que tener un plus sobre otras entidades. El Santander, BBV y probablemente La Caixa no se puedan permitir el tener oficinas en sitios en los que a lo mejor Caja Navarra sí tenían. Por servicio, no tanto por rentabilidad, aunque se procuraba que tuviesen una rentabilidad, porque a la postre también el beneficio por empleado era importante, y el beneficio por oficina. Pero bueno, también se ha dicho que la red en Navarra estaba demasiado concentrada en Navarra, a lo mejor por ese plus que lógicamente había que dar. Pero, sin embargo, se había iniciado un proceso de expansión, ya con el señor Uranga, al final de los años ochenta, que se amplió al final de los años 1986, 1987, aproximadamente. Que se había programado incluso hasta el año 2003 un plan de expansión que conducía, no sé, a otras cuarenta oficinas abiertas, más o menos. Un plan paso a paso, con prudencia y viendo la viabilidad de estas posibles oficinas.

Pero el ser crítico, como en su momento parece que se fue, sobre que era una entidad que tenía una cuota muy baja de oficinas. Se decía en el año 2009 por el señor Goñi, no sé si era el 1,15 por ciento de las oficinas abiertas en Navarra frente al 1,95 que se tuvo –decía también él–, en el año 1995. Ahí estaba sumando ya oficinas de la Caja Navarra con oficinas de la Caja Municipal, que no procede. Y que luego se llevó al 1,39 o 1,40 en el año 2009. Hombre, el 1,15 de oficinas abiertas en Navarra a lo mejor respecto a lo que es la media de la población, la

media incluso de la renta, porque la población en Navarra respecto al conjunto del Estado puede estar en torno al uno con treinta y tantos, al 1,40 por ciento aproximadamente. Que en la renta hemos estado bailando siempre entre el 1,60 y el 1,70. Por tanto, tener el 1,15 de oficinas parecía un poco escaso. Sin embargo, creemos que estaba bien ajustado a la dimensión. Al menos, respecto a la población. Y lo creemos, y además lo justificamos, porque eso era posible gracias a la mayor productividad de esas oficinas. A que la ratio de volumen de negocio por oficina era notablemente mayor que el que era en el resto de las cajas. Y eso también está en las notas que ustedes tienen. En el plan 4.1. Plan de expansión, cuadro número 3. Y que luego en notas se dice cuando está hablando de los crecimientos, se habla del 49 por ciento, no, ahí simplemente se decía que se mantenía el crecimiento del 43 por ciento respecto al crecimiento del 20 por ciento que era en el conjunto de las cajas. Son las notas manuscritas mías donde aparece aquello del 1,15 y del mayor volumen de negocio por oficina que era en 2002 un 44 por ciento, en el año 2002, un 44 por ciento superior a la media. Y todavía en el año 2009 era un 5 por ciento superior a la media. El volumen de negocio por oficina, en el año 2002, un 44 por ciento superior a la media. Y este dato, aunque no esté expresamente dicho en la letra negra de mi informe, está dividiendo el volumen de negocio de esos cuadros 7 u 8 o el que sea, por el número de oficinas. Es un dato que lo tengo aquí en estos papeles adornados. Pero es un 44 por ciento. Y también he dicho antes, el volumen por empleado un 35 por ciento superior, que es lo que era en aquellos momentos. Lo que digo. ¿Tiene una red más baja? Sí. Pero una red más baja notablemente más productiva.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Déjeme que le insista, señor Riezu. Antes lo ha mencionado, pero ¿cuáles eran para usted las cajas comparables con la Caja? Ha mencionado Asturias, me parece.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Podía ser Asturias, podía ser Murcia. En la Federación Vasconavarra nuestra caja de referencia, fíjese lo que le voy a decir, por encima de la BBK estaba, en nuestra opinión, entonces, Kutxa Gipuzkoa. Hombre, las cajas de la Federación eran una referencia porque además todas ellas teníamos un nivel en muchas ratios muy parecidos, de los ratios de los que hablaba el otro día. Y puedo sacar datos comparativos con BBK. BBK y Kutxa Gipuzkoa estaban por delante nuestra en la ratio de solvencia, no estaban por delante nuestra en la ratio de eficiencia. Yo creo que Kutxa estaba en eficiencia más o menos como nosotros. Caja Vizcaína estaba detrás en la ratio de eficiencia. Caja Vital estaba también por detrás. Por lo tanto, eran cajas de referencia.

Y de las otras, pues teníamos cajas como Asturias, que además hicimos una visita Asturias para ver un poco su composición, eran parecidas. Murcia también era parecida. En su momento, una referencia que teníamos era también con Penedés, pero la referencia de Penedés era porque era socio que compartíamos Infodesa. Era la empresa que nos prestaba la asistencia técnica en el tema informático. Y esas son las cajas que teníamos como referencia.

También tengo que decir, y esto es un poco para ponerme una medalla, que creo que de momento no me he puesto ninguna, que, así como nosotros teníamos como referencia a Kutxa Gipuzkoa, Caja Laboral, que incluso recibimos una visita en su día. Y, además, eso a mí luego me lo dijo el director de Caja Laboral aquí, que ya se jubiló. Que para ellos nosotros éramos un referente también. O sea que, Caja Navarra era un referente por sus ratios, era un referente

por el desarrollo de productos financieros, a pesar de que se dijera que no, que estábamos ahí parados, con el reloj parado. Y era un referente altísimo en todo lo que eran productos de base tecnológica, terminales, punto de venta, cajeros, banca electrónica.

No teníamos banca telefónica, la que sí tenía banca telefónica era Caja Municipal. Y ahí hicimos también un mejunje, pero en banca electrónica, en banca electrónica una presentación que se hizo del conjunto de cajas y se hizo en Navarra, se hizo con el modelo de Caja Navarra en 2001. Yo sigo usando la banca electrónica y apenas aparezco por las oficinas, una vez al año, dos como mucho. Y yo lo que hago ahora en banca electrónica lo hacía en el año 2001. Eso no quiere decir que no se haya progresado y que ahora no haya mucha más información de la que teníamos. Pero que, para un cliente normal, y yo en ese sentido no soy un cliente exigente, me meto en ese capítulo de normal, con la banca que teníamos hace doce no, diecisiete años, ya valía. La Caja estaba muy desarrollada en este tipo de productos. Y se ha querido decir que no. Incluso yo he escuchado –no aquí, pero en otros sitios–: «Es que el señor Goñi cogió la Caja de la libretica y poco más». Y eso duele. Y a eso le dio contestación muy rotunda un subdirector de la Caja ante un artículo que él sacó en la prensa, le podría dar las fechas porque lo tengo aquí, diciendo que dirigir también es emprender.

En aquel momento, ese subdirector… Yo sinceramente tenía preparado un artículo también para contestarle, pero se me adelantó el subdirector. Creo que le contestó muy bien. Y creo que le contestó no solo en lo que supone emprender, y cuando un emprendedor se puede decir que tenga éxito o no. Sino que le habló del emprendimiento de Caja y se remitió a aquellos años de final de los ochenta. Y le hizo un repaso histórico por todo lo que fue la tecnología en la Caja, los avances que hubo en los productos de base tecnológica y también de base financiera, de los fondos de inversión. Estamos parados en fondos de inversión, no teníamos actividad. Terminamos con más porcentaje en fondos de inversión, como he dicho al principio de estas intervenciones, en fondos de inversión sobre el total de recursos administrados en el año 2002 que el porcentaje que hubo de fondos de inversión sobre recursos administrados en el año 2009. O sea, que hay cosas que no las podemos aceptar. No las podemos aceptar porque es que además los números están encima de la mesa. No hay que decir mucho más. En este caso, yo estoy manejando, cuando hablo sobre todo de productos de base financiera, cuando habló de fondos de inversión en concreto, las páginas 8 y 9 del informe del señor Goñi. No tomo datos de otro sitio.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Riezu, si una empresa mantiene una política de dividendos excesivamente elevada o si estos dividendos se reparten sobre resultados no recurrentes, ¿opina usted que dicha empresa se está descapitalizando?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No necesariamente. Una empresa puede tener una situación de capitales sólida, que le permite una distribución de beneficios alta y habrá modelos a nivel nacional y a nivel internacional, que algunos podemos tener en mente, de empresas muy capitalizadas que seguramente pueden permitirse el dar resultados altos.

La cosa es diferente cuando aquí tenemos una exigencia, las exigencias financieras. Que son cumplir con unos límites en cuanto a los coeficientes de solvencia, ese límite que tenemos de un 8 por ciento, nos hace que no podamos estar jugando un poquito arriba un poquito abajo

del 8 por ciento, que lo prudente es estar con cierta holgura sobre ese 8 por ciento. Todo lo que suponga distribuir dividendos, que claro, en el caso de las cajas se entenderá posiblemente por distribución de dividendos la aplicación a los gastos de obra social. Que son los que yo también en su momento hice una crítica en la medida en la que creo que eran excesivos para la situación de la Caja, que comprometía con ese coeficiente de solvencia alrededor del 8 por ciento. Pues quizás lo que decía al principio, el coeficiente de solvencia hay que mimarlo. Hay que cuidarlo. Para nosotros era el principal referente. Y era el principal referente por encima del de eficiencia, aunque en el de eficiencia estábamos bien situados, incluso por encima de ese. Porque no está sometido a tantos vaivenes que nos lo haga difícil de entender.

He comentado en la ratio de eficiencia, dividendos o no dividendos ya nos va alterar el ratio. Si en vez de por dividendos viene dado por resultados extraordinarios ya va a ser diferente. Y todo eso unido a que la ratio de eficiencia se apoya mucho en el margen de intermediación. Y yo lo decía aquí, un margen de intermediación alto va ser o porque cobramos mucho los créditos o pagamos poco los depósitos de clientes. Y eso probablemente socialmente sea de mal recibo. Y eso nosotros también lo cuidamos. Nuestro éxito fundamental está en los gastos de explotación, que eran notablemente inferiores a los del conjunto de cajas. Y esa productividad que decía antes que tanto medida por oficina, como medida por empleado, estaba en torno a ese cuarenta o treinta y tantos por ciento por encima del conjunto las medias. Y es la ratio que nosotros más cuidábamos, los gastos de explotación, junto con el de solvencia.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: A menudo, señor Riezu, hemos oído aquí la utilización de los grupos objetivo de interés. O sea, los depositantes, los preferentistas, los accionistas, para medir el éxito de la gestión de la Caja. ¿Cree usted que la Caja proporcionaba además de todo eso otro tipo de externalidades positivas de las que se beneficiaba por toda la sociedad navarra? Lo que quiero decir es, ¿no había una exigencia con la sociedad navarra para la Caja más allá de las obligaciones de un banco? Que son lógicamente sus clientes directos.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Hombre, la primera exigencia puede ser ese dividendo que es la obra social. Y esa sí que creo que hay que cuidarla para ir cubriendo unos presupuestos razonables y razonables en función de las demás exigencias que puede haber respecto a los resultados de cada año. ¿Que debe de haber otras exigencias? También lo acabo de comentar hace un momento, yo creo que una entidad entroncada en su zona, que se trate de identificar con sus gentes, pues un plus sí que creo que debe de dar. Y ese plus está en que, a lo mejor, en alguna localidad que alguna entidad de estas de mayor dimensión que nada tiene que ver con la zona pues se cuestiona el: «Yo aquí no abro una oficina». Y a lo mejor una entidad muy metida entre nosotros dice: «Hombre, esta oficina, aunque me puede presentar ciertas dudas es dar un servicio. Y, por lo tanto, abrir esta oficina es razonable».

Esto en muchos órdenes que hay. Yo, no sé si lo comenté aquí el primer día. Me quedé sorprendido cuando en la estación de autobuses que había ya un stand de distintos servicios de la Caja, un lugar por donde pasan muchos navarros, donde tenían no sé si dos o tres cajeros, un par de terminales de atención, de banca electrónica y todas estas cosas, pues de

repente con La Caixa no tenemos nada. Y cuando digo nada, es nada. Allí hay ahora un cajero aparte de la Caja Rural, y nada más. Ese plus, a lo mejor hicieron números y dijeron estos puntos de atención al público no son de interés desde el punto de vista de rentabilidad. Bueno, yo ahí diría, que, aunque no sean de interés desde el punto de vista de rentabilidad, son de interés desde el punto de vista de servicio. Y eso lo va a dar una entidad identificada. Lo que era una caja de ahorros. Lo que era una caja de ahorros, que tenía una dimensión por encima de cualquier otra. De ahí que las cajas adquirieran esa cuota de mercado del 50 por ciento. Si no, no la hubieran conseguido. Simplemente operando como bancos ordinarios no hubieran conseguido esas cuotas de mercado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Riezu, el señor Goñi habló también de la importante financiación de la caja de ahorros de diversas infraestructuras importantes para Navarra. ¿Qué papel jugó la Caja en la financiación de infraestructuras durante su mandato?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Hombre, en concreto, así concreto yo no le puedo decir porque en aquella época incluso la autopista ya se había superado. El Canal de Navarra estaba incipiente. La autopista de vía a Logroño, tampoco. No puede decir que hubiera así infraestructuras muy concretas encima de la mesa. Pero qué duda cabe de que la Caja era la primera tomadora de las emisiones de deuda que podía hacer el Gobierno de Navarra, eso está muy claro que era la primera tomadora. Y era la primera colaboradora también, con notable diferencia, sobre los convenios de colaboración que podían hacerse en distintos marcos, fundamentalmente en el marco de la vivienda. El Gobierno sacaba, sino todos los años, casi todos los años, un plan de financiación para las viviendas y ahí quien marcaba un poco la pauta venía a ser la Caja y quien asumía la mayor parte de estos créditos para un fin determinado.

Luego la Caja también tuvo participaciones. En concreto, lo que antes decía. Ante un interés del Gobierno de Navarra en su día con un desarrollo agrario, sobre todo esas empresas que nacieron Senasa, Planasa, Opposa, Agro2001, en todas esas estuvo presente la Caja. En la propia constitución de Sodena, en el año 1984, estuvo presente la Caja con el 20 por ciento. Yo creo recordar, porque además fue motivo de una discusión con el Consejero de turno entonces, algunas ayudas que quería él. Más que ayudas, es que el Gobierno de Navarra tenía que entrar en una financiación de Aceralia, creo que era lo que era Laminaciones de Lesaca, que luego fue Aceralia, algún lío de estos. Y bueno, había unas cantidades importantes. No sé si eran 500 o 1.000 millones. Y bueno, la Caja, de alguna forma, fue instrumento para llegar a una solución. Bien es verdad que nos cuidamos de que hubiera también una serie de garantías del propio Gobierno de Navarra, en función de esa operación concreta.

Bueno, todo esto tenía una compensación por otro lado, que era que el Gobierno de Navarra iba a repartir los saldos en función de unas fórmulas polinómicas, en función de número de empleados, número de oficinas, de saldos pendientes, de convenios de colaboración, de un montón de cosas y, por lo tanto, una compensación por ese camino nos podía venir. También es verdad, que esa compensación hubo un momento en el que el Gobierno la fue, desde nuestro punto de vista, descuidando, y, además, desde su punto de vista, a lo mejor cuidándolo más. En la medida en que ya no era tanto repartir en función de esas fórmulas polinómicas, sino que era en función del propio precio que pagábamos las entidades por esos

saldos. Entraba en juego un poco todo. Pero sí se estuvo en procesos de colaboración. En mi época más en empresas en concreto que fueron naciendo y en proyectos muy particulares. Y supongo que luego eso habrá llevado a que la Autovía del Camino y demás hayan sido también objeto de financiación en la etapa posterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, bueno, el señor Goñi afirmó aquí que la estrategia de expansión no dañó la solvencia. Usted ha puesto la expansión como uno de los factores importantes para empeorar el coeficiente de solvencia. Y atendiendo a los informes del Banco de España desde 2004 hasta 2008 se observa claramente cómo los activos ponderados por riesgo crecen a un ritmo dos veces superior al de los recursos propios básicos. Y esta es la evolución, en diciembre de 2004 el crecimiento era parecido, va subiendo en azul hasta un 51 por ciento en los recursos propios básicos, pero los requerimientos crecen en un 97 por ciento. Es decir, el doble. ¿Considera usted esta política de expansión como prudente? Ya me ha contestado que no, pero quería enseñarle el gráfico.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Estamos en lo mismo, la expansión a mi juicio si cuidó el coeficiente solvencia en función de esos parámetros y de las exigencias que había, era porque no tenían más remedio que subir ese coeficiente de solvencia tirando de aquel talonario que comentaba antes. Pero creo que la expansión, a mi juicio, lo he dicho desde el principio, no quiero meter otros calificativos. Me quedo en que fue, no sé, en su día dije desmedida, exagerada, no quiero ir a más. Pero fue una expansión que naturalmente que iba a lastrar el coeficiente de solvencia. Siempre, siempre y por la doble vía que he comentado antes. Por los mayores riesgos que se asumen y por las inversiones y gastos adicionales que exige. Y también es verdad que aquí se dijo que los activos ponderados por riesgo habían disminuido y que, por tanto, eso daba mayor holgura para todo esto. Pero que los activos ponderados por riesgo bajen un diez por ciento, por decir algo, no quiere decir que eso resuelva el problema del coeficiente solvencia. El coeficiente de solvencia se va generando año tras año, y, por tanto, eso no se palía con un puntual descenso del ratio de los ponderados por riesgo. Es cuestión de que hay que jugar claramente con el numerador y el denominador de esa ecuación, que son recursos propios ponderados por riesgo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Así es, esto es muy llamativo cómo se va bifurcando a partir de junio de 2007 la curva de crecimiento de recursos propios básicos, que tiene un crecimiento moderado, y la de requerimientos, que se dispara.

Déjeme que le haga otra pregunta, señor Riezu. Dado que la normativa de solvencia, las circulares contables del Banco de España, en fin, se aplican a todas las entidades de crédito, ya sean bancos, cajas o cooperativas de crédito. ¿Diría que una cooperativa de crédito, como, por ejemplo, la Caja Rural, sería una entidad comparable con Caja Navarra?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Desde el punto de vista de la exigencia de coeficiente de solvencia, sí. Sí, hasta 2010 sí. Cosa distinta es que la propia normativa desde ese momento venga a exigir para las cajas o entidades que no tengan capacidad de captar recursos que el coeficiente ya no sea el 8 sino que sea el 10. Por tanto, se dará por entendido que una caja no tiene capacidad de captar recursos y en consecuencia que el coeficiente se le exija sea el 10 por ciento. Una cooperativa de crédito se entiende que es una entidad que puede captar recursos, sería difícil decir cómo tiene que captar tantos

recursos una cooperativa de crédito como en general todas las que se dedican a esto. Pero, bueno, es posible, en teoría es posible. Por lo tanto, en esas en la exigencia podrá quedarse en el 8 por ciento. Ahí puede haber una diferencia de trato en cuanto a las cajas respecto a las cooperativas de crédito. Los bancos como ya *per se* tienen la posibilidad de captar recursos con cualquier ampliación de capital, esos están dentro del marco del 8 por ciento. Por tanto, ahí, sí que, en un momento determinado, en el año 2010-2011, aparece un nuevo requisito para las cajas. Claro, si hemos estado jugando en esos límites del 8 por ciento, pues tropezamos sí o sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Mire, el principal argumento que se ha utilizado para justificar la bondad de los socios de Banca Cívica es que se complementaban muy bien. En palabras de su sucesor, del señor Goñi, «Caja Navarra aportaba fortaleza en la calidad de activo y debilidad en costes y margen de intereses». Es decir, traducido al castellano, una escasa rentabilidad. Sin embargo, el Banco de España en un informe de seguimiento de 2008 dice –textual–: «El fuerte proceso de expansión experimentado en los últimos ejercicios genera comparativamente unos más altos gastos de estructura que hacen que los diferenciales favorables sobre MIN y MOR se reduzcan dejando el MEX al mismo nivel que el grupo comparativo, 1,19 para ambos». Es decir, que la Caja que ganaba dinero en las líneas arriba, tenía un margen de intereses y un margen ordinario superior al grupo comparativo, pero la losa que arrastraba, según dice el Banco de España eran los gastos de estructura. ¿Diría usted –creo que ya lo ha dicho, pero perdone que insista–, que el proceso de expansión dañó la eficiencia de la Caja? (MURMULLOS). Sí, el argumento que se utiliza para justificar la bondad de los socios es que se complementaban muy bien. El señor Goñi decía que Caja Navarra aporta fortaleza en la calidad de activo y debilidad en costes y margen de intereses. Y, sin embargo, el Banco de España yo creo que no dice exactamente lo mismo. El Banco de España yo entiendo que dice que CAN tenía un margen de intereses y un margen ordinario superior al grupo comparativo, pero que los gastos de estructura eran mucho más importantes.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Voy a hablar con datos del señor Goñi, en las páginas 25, 26 y 27, 29 y 30 de su informe precisamente hace un examen de lo que llamamos la cuenta escalar de resultados, que empieza por el margen de intereses, que es lo que supongo que ahí está llamando el MIN, pasa luego, eso se compone de ingresos financieros, más gastos financieros, más comisiones. Luego hablará del margen ordinario, aquí habla de margen básico, margen bruto, pero vamos creo que esas definiciones de margen MOR será margen ordinario. (MURMULLOS). Y MEX, margen de explotación después de gastos.

Bueno, pues en los datos del señor Goñi yo observo que Caja Navarra en el margen financiero, lo tiene un poco equivocado. Porque al principio habla de ingresos financieros, pero los ingresos los recoge más abajo. Las curvas de Caja Navarra y las curvas del conjunto de las cajas difieren muy poco, puede haber alguna pequeña diferencia, en este caso la diferencia es a favor de Caja Navarra, pero difiere muy poco. Y difieren muy poco también los costes financieros, vamos un poco muy cerca, incluso ligeramente por debajo de la media. La media no es la verde, la media es la azul. Vamos muy cerca de todo eso. En las comisiones es verdad que Caja Navarra hay un momento en el que se dispara, se va por arriba. Luego ya vuelve otra vez más o menos a la media. Yo creo que son datos en los que hay un cierto paralelismo entre los resultados ordinarios, hasta ahí hay un cierto paralelismo, el margen bruto incluso. Y es

aquí, con los gastos de explotación donde la cosa se disparaba. El gráfico que yo enseñaba antes. Esta línea son los gastos de explotación que siguen el conjunto de cajas, y esta es la que Caja Navarra, estando en mejor posición porque tiene unos gastos de explotación más bajos, de repente da un salto, se coloca por encima de los gastos de explotación de las demás cajas y termina ya por encima del gasto de explotación de las demás cajas. Y ese es, yo creo, el punto crucial para diferenciar los resultados de unos y otros. Luego también, es verdad que cuando llega a los resultados de explotación, en estos están pesando muchísimo, y están en la página 32, aunque les llama resultados de explotación sobre activos medios y realmente son los activos de la actividad extraordinaria. Ahí hay alguna cierta confusión en lo que se dice. Y ahí se ve que se van claramente por encima de lo que son las demás entidades. Y es aquí donde termina su exposición.

Para mí, las partes más importantes de esta exposición del señor Goñi son el salto que se da en los resultados extraordinarios, que es un salto, vamos a decir, a favor, tirando de esa despensa, lo digo otra vez. Y el salto que se da, pero ya es un salto que va a la contra, en que los gastos de explotación de estar situados claramente por encima de la media el sector, pasan a estar claramente por debajo de la media del sector. Y repito, que creo que lo he dicho también antes, que en estos datos del señor Goñi no se incluyen las amortizaciones, que todavía acusarían más este dato. Y lo acusarían al punto de que, en el año de partida, 2002, Caja Navarra tenía unos gastos de explotación un 13,6 por ciento inferiores al sector y terminaría el año 2009 con unos gastos de explotación 13,4 por ciento superiores al sector. Por eso, ahí dice gastos de explotación. Bueno, sí, termina peor que sector. Termina peor que el sector, y, sin embargo, había iniciado todo ese ciclo de ocho años claramente en mejor posición del sector. Y todo esto claro que está afectando a la solvencia, a la eficiencia y todo esto. Sin duda.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias. En el Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España de octubre de 2010, dos meses escasos antes de la entrada de Cajasol, se puede leer lo que voy a leer a continuación. Insisto, Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España, octubre de 2010, dos meses antes de la entrada de Cajasol. Dice así el informe: «Las entidades deberían trasmitir al mercado información detallada sobre su inversión potencialmente problemática en el sector de construcción y promoción inmobiliaria. En un momento de ajuste del sector inmobiliario la falta de información puede llevar a la percepción de que la situación es peor que la realidad de cada entidad». Es decir, el Banco de España está diciendo de alguna manera que no se cree los valores en libros de los activos inmobiliarios. Y tras leer lo que parece un claro aviso, le pregunto. ¿Qué opinión le merece el hecho de que Caja de Ahorros de Navarra se fusionase con entidades como Cajasol, que tenía hasta cuatro veces más de ladrillo que la Caja? ¿No le parece que el Banco de España estaba dando de alguna forma señales de alerta clara, apenas un año antes de la fusión?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, yo siempre di por buenos los datos en los que se nos decía que la Caja estaba menos comprometida en el sector inmobiliario. Se nos decía también que la caja tenía una morosidad más baja y que tenía dotaciones altas. Yo eso lo creí siempre. Que cuando se hizo la integración el Banco de España, o poco antes, hiciera alguna advertencia estando las tres cajas que iban a hacer Banca Cívica. Porque todavía me ha dicho que no estaba Cajasol. En octubre todavía no estaba Cajasol. Esa advertencia ya con las cajas que estaban supongo que sería una advertencia que

fundamentalmente afectaría… Creo que no tanto a Caja Navarra porque, repito, yo me creí aquellas cifras que se nos decían. Creo que no afectaría mucho a Burgos. Sí podía afectar más a Canarias. Pero, claro, luego la unión con Cajasol iba ser un lastre mayor. Si esa advertencia ya se hacía a las otras tres cajas, pues excuso decir cuál podía ser la advertencia con Cajasol. Pero la advertencia con Cajasol no solo era porque estuviera más comprometida, ha dicho usted cuatro veces más en el sector inmobiliario. Si con eso, me creo el dato que usted me está dando yo no he podido contrastar, no lo he contrastado, pero creo que lo decía también en mis intervenciones con el señor Zarraluqui, Cajasol era un lastre importante, aparte de por estas inversiones que podía tener mayores en el sector inmobiliario, por la estructura de explotación que tenía. Cajasol tendría probablemente de gastos de explotación unas ratios pues de los más bajos. Tenía una red de setecientas cincuenta y tantas oficinas y una plantilla de 4.800 empleados, que ahí sobraban. Bueno, sobraban, a mi juicio había un exceso importante para lo que tenía que ser una dimensión razonable. ¿Ese exceso cómo lo iba a pagar cada entidad? Porque me da la impresión también de que desde que se hace esa fusión aparte de estas provisiones que hemos dicho que cada entidad tiene que hacer, pues de alguna forma imputándolo a sus propios balances –esa es la impresión que me da–, cuando se tienen que hacer los ajustes de esas plantillas y de esas oficinas ya no sé qué criterios se siguen.

Si el criterio que se sigue es que vamos a cubrir estos costes en función de nuestra participación social, en aquellos momentos yo creo que era del 41 por ciento. Luego fue del 29 por ciento, cuando entró Cajasol. Por tanto, si vamos a cubrir todo esto en función de ese 29 por ciento, salíamos peor parados. De ahí que yo en ocasiones llegué a decir que probablemente la Caja podía acusar el efecto de unas provisiones propias y no sé en qué medida también de una contaminación que nos podía venir de la situación de otros socios por esa misma estructura que se ha dicho de préstamos inmobiliarios, en el sector inmobiliario, y también de esa estructura de empresa, de esa red tan amplia y de esa plantilla tan grande también dentro de su red. No sé cuál fue el objeto de reparto. ¿El 29 por ciento para todos? Venga, pues el 29 por ciento para todos. Es que no sé cómo fue. Me da la impresión de que pudo ser así en buena parte.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Por ir acabando esta parte de, en fin, del cuestionario, quiero acabar con esa gran pregunta que nosotros creemos que se hace también parte de la sociedad navarra, ¿pudo la Caja haber seguido en solitario? El señor Goñi, su sucesor, siempre ha descartado esta posibilidad en base a un informe elaborado por AFI en diciembre de 2012, es decir, dos años después de tomar la decisión a la que en nuestra opinión debería haber precedido el informe. En una comparecencia anterior, el señor Goñi nos conminó a los grupos parlamentarios a que hiciéramos el análisis de viabilidad de la Caja en solitario, a sabiendas, claro está, de que no disponemos de la información de gestión necesaria para hacer esos cálculos. Pero sí que creemos nosotros que podemos hacer unos cálculos aproximados, que creo conveniente repasar entre todos. Yo creo, señor Riezu, que estará usted de acuerdo en que la pérdida patrimonial de la Caja se ha debido, además, esto ya es opinión propia, de la errática gestión en solitario en el periodo 2002-2009, en gran parte a tres impactos diferenciados. Uno, los ajustes a valor razonable a la hora de la integración en Banca Cívica. Dos, lo que llamamos el primer guindazo. Y tres, el segundo guindazo.

Vamos empezar, si le parece, por los ajustes de valor razonable. Y estos se pueden desglosar en los siguientes, esto está recogido del Informe de Seguimiento del Banco de España de 31 de diciembre de 2010. Y si no le importa se lo voy a hacer llegar, pues porque creo que así es más fácil. No me importa, ya se lo reparto tranquilamente. Si le parece, empezamos por los ajustes a valor razonable. En la columna ajustes-integración. Banca Cívica. 31 de diciembre de 2010. Pues tuvo que provisionar 2.153 millones de euros de los que CAN tuvo que provisionar 534. Se entiende, ¿verdad? En la primera línea, ajustes de integración, Banca Cívica, 2.153 y CAN, 534. En el caso de que la caja hubiera seguido en solitario, tendríamos tres tipos de ajustes, algunos que nunca se hubieran tenido que hacer, otros que eran deducción de solvencia, por lo tanto, no impactaban en esto, y otros que hubieran impactado pero pasado un determinado tiempo.

Nunca hubiera ocurrido la revalorización de muebles, que supuso 31 millones, el 59 por ciento de lo que hubo que provisionar. Y en la última línea, compensación de Cajasol, 32 millones de los 111 que tuvo que poner Banca Cívica, que son el 29 por ciento. Estos no se hubieran producido, por lo tanto, ahí tenemos ya 63 millones que nos hubiéramos ahorrado. Deducción de solvencia, que no impacta en este tema, la eliminación de activos inmateriales, 99 millones. Bien, pero vamos a los otros, a los impactos diferidos en el tiempo, a la inversión crediticia, Caja Navarra tuvo que provisionar 203 millones, que de haber seguido en solitario hubiera podido diferir durante varios años. Las pérdidas esperadas, 71 millones, también se hubieran diferido durante varios años hasta 2012 como mucho, cuando llegan los guindazos. La cartera de valores, las DPV y las participaciones, 221 millones, pues también, en fin, se hubieran podido diferir durante unos cuantos años. Por lo tanto, yo creo que sí que podemos decir con total tranquilidad que algunos ajustes nunca se habrían producido. Como digo, el relacionado con el deterioro por revalorización de inmuebles y la compensación a Cajasol, y otros ajustes se hubieran diferido durante varios años en el tiempo. Y probablemente, probablemente, Caja Navarra hubiera podido aguantar hasta una paulatina salida de la crisis.

Sé que esto es un poco, en fin, le estoy pidiendo un ejercicio de análisis y casi casi de matemáticas, pero también un poco de visión de la jugada. No sé si le parece descabellado, o si le parece acertado lo que estoy diciendo. Sé que son hipótesis. Como fue lo que nos pidió que hiciéramos el señor Goñi, nos hemos dedicado a hacerlo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí, pero más que hipótesis, me resulta un poco difícil compaginar estos datos. Veo que estos datos son los resultados netos que se están recogiendo en ese informe que yo decía de seguimiento del Banco de España de 31 de diciembre de 2010. En donde, claro, aquí estamos hablando de 534 millones, en este otro informe se habla de 534 exactamente. Pero claro, estamos hablando de un bruto de 760. Aquí está dando el neto, ese neto en que se juega a que le aplicamos una tasa del impuesto del 30 por ciento y hacemos no sé qué. Mire, a mi cuando los datos me empiezan a sorprender, más que por el efecto final que es el resultado neto, que irá en todo caso contra reservas, el que me importa de verdad es el que recibo primero, el dato bruto de que hay que hacer provisiones por 760 millones. Que luego las reservas por aquello del impuesto que lo aprovecharemos en años sucesivos y tal, que solamente vaya a reservar 584, vale. Pero el que a mí me impacta al principio es el otro, el que viene en ese informe que hemos comentado.

Pero dicho esto, cuando me está haciendo referencia a estos que vienen aquí, unos vienen en color, que son del fondo de solvencia que no impacta, nunca hubieran ocurrido y los primeros que se pueden diferir en el tiempo. Pues sí, me suena. Y, efectivamente, 0me sorprende que quizás salvo la parte de inversión crediticia y en alguna medida los adjudicados que yo creo que serán las pérdidas y cargas adjudicadas que recoge en otro sitio. Lo demás toca importantes cifras, 59 por ciento a Navarra, 29 por ciento a Navarra, 49 por ciento a Navarra, 29 por ciento otra vez, 46, en fin, son cifras altas en cuanto a lo que se imputa a Navarra. Pero yo diría algo que lo comentaba el otro día con el señor Zarraluqui, ¿Caja en solitario? Porque hemos llegado aquí. Porque hemos llegado aquí se nos están aplicando estos criterios. Porque si no hubiéramos llegado aquí, si nos hubiésemos ido a Ibercaja caminando solitos no se nos hubieran aplicado estos criterios. Por tanto, todo este planteamiento cambia. Sí es verdad que la inversión crediticia nos miramos encontrado luego que la mora nos castigaba un poco más y que en años próximos a lo mejor teníamos que hacer más provisiones o no. No lo sé. O no. Porque también a partir de esos años 2011, 2012, las cosas se van encauzando algo, por lo tanto, dependerá. Habrá situaciones crediticias que sí, otras que no. No lo sé. Por tanto, esto es posible, me suena como posible, pero si me disculpa, no sé si es algo que al final sea determinante para lo que tenemos entre manos. Porque si analizamos esto es porque hemos llegado hasta aquí. Y yo es lo que cuestiono, ¿por qué hemos llegado hasta aquí?

Que ocurre algo parecido cuando hablamos, porque es el título que le da Analistas Financieros Internacionales al informe que emitieron a finales, en diciembre del año 2012, no del 2010, del 2012. Y es un informe que parece que está preparado para la primera comparecencia del señor Goñi que se hace en febrero de 2013. Es un informe, yo no voy a dudar de la profesionalidad de Analistas Financieros Internacionales. Cuando yo estaba en la Caja también trabajaban con nosotros, en el comité de activos y pasivos, en valoración de empresas, estoy seguro de que siguieron haciendo valoraciones de empresas en el mundo ya de la corporación y demás. Lo que pasa es que ese es un informe del año 2012 a mi juicio pedido a destiempo. Se pide esa petición de parte a un consultor habitual de la entidad con relaciones importantes con la entidad, y ese consultor a toro pasó de todo, porque aquí sí que estamos hablando de que incluso estamos integrados en CaixaBank, con todo. Si yo soy de Analistas Financieros Internacionales y me piden este informe en el año 2012, y, además, me retrotraigo solamente hasta el año 2010, no voy a antes, y empiezo a hablar de normas que luego ya se han canalizado por otro lado, como son la metodología Oliver Wight, ya empiezo a decir: «Dios mío, qué informe tengo entre manos». Es más, porque esto salió en la prensa también. Cuando yo tuve este informe, lo primero que me pregunté es si este informe era todo el informe de Analistas Financieros Internacionales o era un resumen del informe para prepararlo y exponerlo vía Powerpoint y demás. ¿Por qué digo esto? Porque son 22 páginas a trazo muy grueso, creo que es el que tienen también ustedes. A trazo muy grueso, con una información realmente escasa en cuanto a la manera de calcular el estudio, y que hay algunos datos que dice pérdida esperada, porque trata de llegar al capital que se necesitaría con todas las exigencias de los decretos del año 2011, contra las exigencias de los Guindos, con todas las exigencias de la metodología Oliver Wight. Y yo digo, bueno, pero es que de haber ido en solitario solo nos hubieran afectado los decretos de 2012, los decretos 2 y 18 de 2012, que son de Guindos 1 y de Guindos 2.

¿Y eso nos hubiera afectado en alguna medida? Sí, pero claro, si nos creemos todo lo que se nos decía, y yo me lo he creído siempre, de que estábamos menos comprometidos en el sector inmobiliario, esos decretos iban precisamente a incidir en el sector inmobiliario. Por tanto, si estamos la mitad de comprometidos, nos tocaría en la medida en que nos tocara se supone que la mitad de lo que le iba a tocar al sector. No, pues Analistas hace un promedio de todo, tanto para la metodología Oliver Wight, como también para los decretos de Guindos, hace un promedio. Bien es verdad, que aplica la media sector o la media los comparables. Los comparables supongo que serán las veinte primeras cajas. Entonces, en esta metodología, para todos café, quieras sí o no. No cuenta aquello de que estábamos mejor posicionados. Pero, además, parte del año 2010. No estudia para nada el período 2002-2010, que para mí es determinante en la situación que nos encontramos como punto de partida. Y esto no lo hace Analistas Financieros Internacionales. Y tampoco he visto que Analistas Financieros Internacionales diga nada de esas provisiones que se nos apuntan ya desde la auditoría del año 2010 de Banca Cívica de 569 millones. Incluso estas otras, que están recogidas aquí, de 579 y este Informe de Seguimiento del Banco de España es del año 2010. Dos años antes casi, tiene fecha de mayo de 2011, con lo cual, año y medio antes del informe de Analistas Financieros Internacionales. Y de esto no hice nada.

Por tanto, es un informe que se pide en un momento ya fuera del momento, extemporáneo como quien dice, para que se hable del año 2010 al 2012 con una metodología común para todos. Entonces, Analistas Financieros Internacionales lo tiene relativamente fácil. No se complica la vida en qué pasa de 2010 hacia atrás. Todo eso se da por bueno. Y a partir de aquí, todos café. No, a partir de aquí, más que todos café, sería decir que los de Guindos nos van a afectar. Pero, claro, si partimos de 1.300 millones de recursos propios yo no sé en lo que nos afecten los de Guindos. Que no creo que estuviese en los trescientos y pico que se dice en este informe. Igual estaría en la mitad, no pasaría de doscientos, en todo caso. No lo sé. Pero es que partimos de 1.300. Y porque no partimos de los 1.700 probables, porque quizás si Analistas Financieros hubiera estudiado todo ese período 2002-2010 con los mismos parámetros de promedio que estudian aquí, promedios de sector, con esos parámetros promedio de sector entre el año 2002 y el año 2009, hubiéramos tenido 1.700 millones como punto de partida en el 2010. En consecuencia, ¿hubiésemos soportado los efectos de Guindos?

Yo lo que digo es que nosotros no estábamos en peor situación comparativa que lo que estaban por volumen de negocio y por recursos propios Unicaja e Ibercaja, por ejemplo. Y aguantaron el proceso, hasta que ahora Unicaja ha decidido salir a bolsa y como consecuencia habrá tenido que hacer no sé qué ajustes. Pero que le van a preocupar en la medida de lo que quiera salir a bolsa, de las exigencias de salir a bolsa. Que, si sale a bolsa con un 20 por ciento, ese 20 por ciento lo habrá colocado entre los inversores que sean, clientes o no clientes, y deja a salvo el resto de sus activos. Porque la salida a bolsa, en las condiciones en que se salió, y probablemente también en las condiciones en que salió Unicaja, supone diluir el patrimonio entre los nuevos socios que vienen. Que es lo que ocurre también cuando Banca Cívica sale a bolsa. Y sale para tener fortaleza en cuanto a su solvencia y nos encontramos, lo decía también antes, que esa fortaleza tampoco se da si no es gracias a los 977 millones del FROB. Porque sin esos 977 millones del FROB estaríamos en un coeficiente solvencia del 7,4. Claro, a esto le unimos los de Guindos y estamos ya en unos momentos en los que se empieza hablar con CaixaBank. Pero se empieza hablar porque de nuevo estamos en una posición de debilidad,

porque necesitamos más financiación que la que nos ha podido permitir la bolsa incluso. Y necesitamos más. Y como necesitamos más, por los de Guindos, pues tenemos que ir con alguien. Pero la Caja en solitario, con unos recursos propios al final del año 2009, sí, 1.700 millones hipotéticos, con unas reservas, si fueran ciertas, de 220 millones en cartera de valores, que también se nos decía. Pues no hubiéramos estado afrontando la situación peor que Unicaja e Ibercaja. No me voy a meter con las cajas vascas entre otras cosas porque esas sí reconozco que tenían mejor coeficiente de solvencia del que teníamos nosotros, pero las otras dos no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Efectivamente, señor Riezu. Es que, en fin, de alguna forma hemos hecho los deberes de casa que nos puso el señor Goñi en su última comparecencia y he hablado de tres hitos importantes para la posibilidad de que Caja de Ahorros de Navarra hubiera podido aguantar en solitario. En el tema de ajustes a valor razonable, ya vemos que aquí nos hubiéramos podido ahorrar de golpe por lo menos unos 500 millones. Sigo, el segundo impacto es el primer guindazo, el llamado primer guindazo, el real decreto 2/2012. En 2013 el señor Goñi dijo que para cumplir con el Real Decreto 2/2012 Banca Cívica debe constituir 715 millones de euros de provisiones. Tomando la hipótesis de que el mix de suelos era similar en CAN que en Banca Cívica y dado que CAN solo aportó la octava parte de los suelos a Banca Cívica, cabría suponer que el impacto del primer guindazo en la Caja hubiera sido también la octava parte de 715 millones, es decir, 89 millones. ¿Está usted de acuerdo? ¿Le parece?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Perdón. Digo que en cualquier caso si esas exigencias de Banca Cívica eran de 715 millones en el primer decreto de Guindos y de 1.285 en el segundo, total 2.000 millones, si es para todos café, pues nos ha tocado mucho. Si es que nosotros estábamos realmente, no sé cuánto menos, me dice que el 16 por ciento, una octava parte, pues sí, yo no he hecho esos números, no los tengo, pero puede ser. Al menos sí que creo que es bastante menos de la mitad de lo que les ha tocado a los demás. Y, por tanto, de Guindos qué nos hubiera tocado, he hecho un comentario antes, no creo que hubiera sobrepasado los doscientos millones. No creo. No creo, por lo que ha tocado a las demás entidades. Y por lo que la propia Analistas Financieros Internacionales está apuntando como 327 o algo así.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Déjeme que vaya un poquito más allá, pasemos al tercer impacto. El señor Goñi nuevamente en 2013 decía que para cumplir el Real Decreto 18/2012, es decir, el segundo guindazo, Banca Cívica tuvo que constituir 1.285 millones de euros provisiones. Siguiendo con la misma hipótesis de que el mix de suelos era similar en CAN que en Banca Cívica cabría suponer, por tanto, que el efecto del segundo guindazo sobre la Caja hubiera sido también la octava parte de 1.285, es decir, 160 millones.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, yo cuando he hablado antes me refería ya a los dos decretos de Guindos, a los dos en un solo paquete. Pero sí, seguirán siendo los datos que usted apunta válidos. Pero yo los consideraba en un mismo paquete ambas cosas. (MURMULLOS). Y en ese mismo paquete, ya le digo, es que no pasaría de los doscientos. Vamos. Que sean trescientos, que sean trescientos, no lo sé. Lo dudo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si me permite, señor Riezu, voy a seguir con este cálculo y también voy a repartir unos cálculos sobre el tema que nos ocupa en este momento. Y que está en relación con el informe AFI que estaba usted mencionando. En el informe AFI efectivamente se calcula que los dos guindazos, vamos a llamarles, en fin, coloquialmente, hubiera supuesto para la Caja de Ahorros de Navarra en solitario 327 millones de euros. En base al acuerdo de mutualización, Caja Navarra se hacía responsable del 29,1 por ciento, por lo tanto, multiplicando ese 29,1 por los 715 del primer guindazo y los 1.285 del segundo, es decir, por 2.000 euros, nos sale 582 millones de euros. 255 más que bajo el estudio de AFI, que efectivamente, como bien dice usted, es de 2012 y parece que está encargado *ad hoc*. Es decir, 255 millones de provisiones adicionales. Si ve usted, el total de Banca Cívica son 2.000, CAN en Banca Cívica con el 29,1 por ciento 582 millones. CAN, según AFI, 327. CAN en solitario, por los cálculos que hemos hecho, tal y como nos sugería el señor Goñi, 250. Esto quiere decir que la CAN en solitario habría ahorrado 332 millones con respecto a estar integrada en Banca Cívica. Y, desde luego, 77 con respecto a lo que dice el informe AFI dos años después. Y, desde luego, y si seguimos solo el informe AFI tal y como el propio informe dice, nos hubiéramos ahorrado 255 millones con respecto a estar integrados en Banca Cívica. Son números que nos hacemos. Son números que nos hacemos, insisto, porque nos puso la tarea el señor Goñi, pero son números que para nosotros son muy claros. Muy claros. La Caja seguramente podría haber continuado en solitario, con un modelo más equilibrado entre solvencia y eficiencia y un crecimiento prudente. ¿No le parece a usted?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): El problema puede venir en esa parte que yo he comentado antes que es la contaminación que recibimos. Porque el 29,1 por ciento, para todos café. Y bueno, para todos café si teníamos una posición crediticia notablemente mejor, y nos lo hemos creído. Repito, yo me lo creído siempre. Pues ahora nos va a penalizar por esta vía. Que luego se halla esos 327 que dice AFI, los 250 de sus cálculos en solitario, los que yo he apuntado que a lo mejor no llegarían a los doscientos. A lo mejor he exagerado y puede estar más cerca de estos 250, no lo sé. Pero los decretos de Guindos son todo lo que hubiéramos soportado en todo este proceso. Y eso tiene una carga que se cuantifica entre esas cifras, entre doscientos o trescientos millones de euros. Pues sí. Luego vienen unas exigencias de capital. Lo que pasa es que el informe de Guindos yo en su día lo estudié, incluso ya es que no recuerdo si saqué alguna nota en prensa o no. Ya no recuerdo, probablemente no. Parte de un valor patrimonial en 2009 de 1.295 millones de euros, pero que él mismo lo minora a 1.055 millones. Que a mí estos 1.055 me suenan muchísimo, y lo tengo recogido, de la primera intervención que hizo el señor Goñi en el Parlamento en el año 2015. Porque de repente, se había estado hablando de esa cifra en varias ocasiones y él lo que dijo es que, en esa comparecencia de 19 de febrero de 2013, ante la cifra comúnmente barajada esos 1.300 e incluso de AFI, 1.295, y tal, dice, y lo tengo recogido textualmente 1.300 en balance consolidado en diciembre de 2009, Goñi lo reduce a 1.055 diciendo que «250 no cuentan porque los debemos, son deuda subordinada y preferentes». Y digo, no puede ser. La deuda subordinada y las preferentes nunca han estado contabilizadas entre los recursos propios. Estará entre los recursos de clientes. Por tanto, en ese momento me deja confundido.

Pero bien es verdad que, en otro momento, y partiendo del informe que él manda a los Parlamentarios, porque este informe de AFI él lo manda a los Parlamentarios yo creo una o dos semanas antes de la comparecencia en la comisión del Parlamento. Y ahí se hace una rebaja a

1.055 millones, pero contando con que estos se corresponden con los recursos computables. Porque lo que hay que tener en cuenta para llegar a los computables son las posibles minusvalías latentes que pueda haber en algunas partidas del activo, posibles fondos de comercio que pueda haber también tras partida del activo y a mí se me antoja como una bajada muy fuerte. De 1.300 a 1.055, casi 250 millones de bajada, se me antoja muy fuerte y se me antoja especialmente cuando hablamos, alguna operación del fondo de comercio que podía haber, porque las compras de algunas sociedades hechas en su día podrían estar por precio quizás algo inferior al razonable y se hacía una consignación en un fondo de comercio, podría ser. Podría ser que esto se hiciese con Oesía, que es una empresa que salió y que se puso en duda hasta por la propia inspección del Banco de España del valor de Oesía. ¿Que eso diera lugar a un fondo de comercio? Pudiera ser. ¿Que hubiera minusvalías latentes? Hombre, minusvalías latentes, cuando se nos había dicho que había plusvalías en la cartera de valores por 220, también se me antojaba como muy difícil. Pero bueno, ya tenemos un punto de partida que son esos 1.055 y a partir de este punto de partida pues lo que se quiera decir. Lo que se quiera decir. Y unido a las provisiones y unido a la de Guindos y tal, pues a lo mejor llegamos a ver tenemos que llegar, porque AFI no puede encontrar otro camino, pero por qué hemos llegado hasta aquí. Y es el punto de partida que yo creo que se tenía que haber evitado. El llegar hasta todas estas exigencias, ojo, que estas exigencias de rebajar los recursos propios de mil doscientos y pico o mil trescientos a 1.055 yo no digo que no sean razonables, pero una vez más me hace cuestionarme el balance del año 2009. Porque son mucho doscientos y pico millones para de repente por este concepto que se nos vaya todo esto. Y repito, cuando se nos había dicho un montón de veces que había plusvalías latentes por 220 millones. Y eso nos lo dice el señor Goñi en su informe, que es de finales del año 2011.

Ahora, no sé si siguiendo con lo de AFI… Es lo que he dicho. Yo creo que el ámbito [Ininteligible 04:39:33] se nos queda muy corto. Que hay un punto de partida que se alcanzó en el año 2009 sin tener en cuenta el análisis de los años anteriores. Que no hace una valoración de esas dotaciones que se hacen de 569 por haber estado integrados en no sé dónde, si en solitario hubiera sido necesario hacer esas provisiones. Supongo que no, porque en su día se habría discutido con los auditores y hubieran dado esto por bueno y es el proceso de integración lo que nos conduce a todo esto ¿no? Y, claro, ya te metes en las exigencias de capital, que luego hay que salir a bolsa con un descuento del sesenta por ciento, y tal y cual, ¿y qué termina diciendo AFI? Pues que los 199 o 189 millones que daba CaixaBank, pues que estaban muy bien, porque le sale una cifra muy parecida. Le sale 229 millones a los que aplica una tasa de descuento de liquidez del 17 por ciento y son parámetros que yo no sé ni cómo, ni por dónde salen, y si hay que sacarlos o no, y se va a los 189 millones frente a los 200 que valora en aquellos momentos la cartera de las acciones de CaixaBank. Aunque el valor bursátil en ese momento había bajado a 132 millones, pero bueno, eso es otro cantar. Todo esto a mí en ese propio estudio de AFI me lleva a decir: «Hombre…».

¿La Caja en solitario? Pues mire, le voy a dar mi opinión. Mi opinión meditada, que a lo mejor se arrepienta nada más decir que no hay que analizar el período 2002-2009, yo creo que sí que hay que analizarlo. Y, por tanto, en nuestra opinión, si hubiéramos llegado a una cifra de 1.700 millones de euros en el año 2009, que era totalmente factible con las plusvalías que se habían alcanzado y sin el exceso de gastos que se había tenido. Que los efectos de Guindos yo decía

siempre inferiores a los 300 millones y partía de esas plusvalías tácitas de 220 millones. En esas circunstancias, ¿hubiera sido posible? Mi opinión es que sí.

Partiendo de los 1.300 millones, es que alguien a mí me puede decir, ¿pero por qué analizas ese período 2002-2009? Y yo respondo, ¿y por qué vamos a analizar el periodo 2010-2012 si ya resulta que ha pasado y estamos en CaixaBank? Por tanto, puestos a analizar, analicemos 2010-2012, y también 2002-2009. Entonces, si diéramos por bueno no ya los 1.700 millones hipotéticos, lo admito, hipotéticos, del año 2009, sino que nos vamos a los 1.300 millones, según balance ya del año 2009, pues yo no digo que para soportar los efectos de Guindos nos hubiera sido necesario alguna ayuda cercana esos trescientos millones o menos nos podrían costar los efectos de Guindos. Pero bueno, que contamos con más reservas tácitas de 220 millones. Y si contábamos con todo eso, ¿por qué no? Que contábamos todavía con 38 millones de plusvalías por el resto del edificio que se vende a principios del año 2010, que también podrían rebajar esos efectos de Guindos. Y digo, bueno, pues a lo mejor ahí hubiéramos tenido que hacer equilibrios. Pero si me dice: «Mire usted, se encuentra con los 1.300 millones del año 2009 y tiene que hacer provisiones por 569 millones, o por valor razonable, entre 500 y 600». No le digo nada si me encuentro con estas provisiones que contaba antes que ya me conducen a 760 millones. En ese tercer supuesto, por supuesto que imposible. Y de alguna forma, es el supuesto que está contemplando en su estudio AFI. Y, en consecuencia, llega a ese resultado al que yo también llegaría si me dicen: «Esto es lo que hay. Vamos estudiar de aquí a aquí esto, y vamos estudiar con los datos que tenemos encima de la mesa en estos momentos». Pues sí. Llegas a eso, a que no hubiera sido posible. En este tercer supuesto.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues muchas gracias, señor Goñi. Efectivamente. Nosotros… (MURMULLOS). Y dale, se lo he confesado, no me lo puede quitar de la cabeza. Señor Riezu, muchas gracias. Efectivamente, nosotros vinimos y vamos a seguir en esta Comisión buscando la verdad. Y buscando qué pasó en Caja Navarra y por qué nos hemos quedado convertidos en un 1 por ciento de CaixaBank cuando vemos que realmente había otras posibles salidas a la Caja de Ahorros de Navarra si hubiera habido otra gestión de la misma. Si se hubiera hecho otra gestión de la misma.

Y esto, comprenderá, señor Riezu, que no tiene nada que ver ni con la construcción nacional, ni con la destrucción nacional. Nosotros estamos aquí para aclarar qué pasó con Caja Navarra. Mire, y ya voy acabando. Me falta poquito y el fin, en esta Comisión hemos preguntado yo creo que varios portavoces con distinta música y con distinta letra por el valor de CAN o de Banca Cívica en cada momento. Y la verdad es que no hemos conseguido una respuesta en un dato concreto. Una respuesta sustantiva por parte del señor Goñi, que prefirió las respuestas adjetivas, retóricas, en fin, con disquisiciones filosóficas muy interesantes. Sobre valor y precio. Kant hablaba mucho de esto. Y nosotros hemos recurrido a las actas de CaixaBank, porque al fin y al cabo es quien compró Banca Cívica y también, por cierto, quien le paga el sueldo al señor Goñi. De forma directa o indirecta.

Le preguntábamos hace un mes al señor Goñi qué valor tenía Banca Cívica cuando es comprada por CaixaBank. Y esta fue la explicación que nos dio. Y dijo así: «Si usted vende una casa con hipoteca, habrá que valorarla y el precio es el total, incluida su hipoteca. 977 millones

del FROB en preferentes, más 900 millones en acciones, más parte de los intereses del segundo año, 85 millones, más 903 millones de 47.000 preferentistas, más sus cupones, más… Ah, ¿quién pone los 3.080 de los Guindos? ¿Los pone Banca Cívica? La banca española fue rescatada. Si yo vendo mi casa y hay termitas, y las termitas son los Guindos, el que la compra tiene que valorar. Como mínimo este era el precio de salida, era prácticamente imposible seguir como Banca Cívica. Los que no hicieron lo que hizo Banca Cívica fueron rescatados». A mí, la verdad, esto de la casa con termitas y el rescate y todo esto, a mí me resulta francamente estremecedor, señor Riezu. Y además coincide con lo que dice el acta de CaixaBank, pero falta otro párrafo de esa acta, que a mí me resulta mucho más estremecedor y es el que dice: «Como consecuencia del resultado de esta due diligence, continúa el Vicepresidente y Consejero Delegado, el valor teórico contable que a 31 de diciembre era de 2.735 millones se reduce en el déficit de provisiones netas que importa 2.373 millones y quedan unos fondos propios ajustados de 363 millones. Pero añade, el coste de la reestructuración a realizar por Banca Cívica antes de la integración asciende a 363 millones. Por lo que la estimación de los fondos propios de Banca Cívica que se incorporarían es cero».

Página 6. Repito, señor Riezu, «los fondos propios de Banca Cívica que se incorporarían es cero». A mí me parece impresionante. No sé si a usted le parece tan impresionante y tan estremecedor como me resultó a mí. Y esta es mi última pregunta, señor Riezu, o la penúltima. Y lo siento si de alguna forma resulto sal en su herida vital. Porque para mí representa usted en esta sala a esos miles de navarros y de navarras que tuvieron relación directa o indirecta con la Caja. Personas para quienes la Caja era su vida. Y es una pregunta que, de verdad, soy consciente de que tiene carga profesional, pero también tiene también mucha carga personal. ¿Qué piensa, qué siente usted al conocer que la valoración que CaixaBank hace de los fondos propios de Banca Cívica, donde está la Caja de Ahorros de Navarra en el momento de la absorción, es de cero euros?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, yo tengo también algún dato de estos que ha dado de CaixaBank, no exactamente los que ha comentado. Pero hasta que se llega ahí, en ese camino de Banca Cívica, se va con un capital de 2.700 millones de euros, cuando ya hemos ido perdiendo en los diferentes pasos, en la integración en Banca Cívica el valor patrimonial se reduce en cifras importantes, en cuyo detalle también podríamos entrar, pero quizá no merece la pena. Luego cuando salimos a bolsa de nuevo estamos reduciendo. En una situación patrimonial que paradójicamente tenía que haberse aumentado por lo que son los fondos aportados, que son casi 600 millones de euros. Pero nos encontramos con que estos reales decretos están imponiendo ya unas cifras que antes las ha dicho, 715 millones más 1.285, 2.000 millones de provisiones. Más 783 de aumento de capital. De forma que esto, solamente esto, ya absorbe la mayor parte de su patrimonio neto del balance consolidado que eran 2.876. La suma de estos conceptos de Guindos, 715 más 783 más 1.285 suman 2.783 millones. Repito, frente a un patrimonio neto de balance de 2.876. Es decir, estamos ya casi a cero. No a cero como dice, pero casi a cero. Claro, cuando los de Guindos se han dejado encima de la mesa, porque la normativa daba como plazo de cobertura de esas provisiones hasta diciembre del año 2012, pues, claro, para CaixaBank, que lo atienda CaixaBank. Y cuando llega CaixaBank… También en CaixaBank son de lo más variopintas las cifras que se están barajando. El propio señor Goñi en la comparecencia parlamentaria de marzo del año 2013, abril, febrero de 2013. No, perdón, en su comparecencia parlamentaria

dice que, en marzo del año de 2012, cuando todavía no había salido más que uno de los decretos de Guindos, tras llegar a un acuerdo de integración con CaixaBank, anuncia su estimación de provisionar la cartera de Banca Cívica en 3.100 millones de euros. De ellos más de 2.000 por los últimos reales decretos. Y repito, en marzo todavía se conocía solamente uno de ellos. Simplemente me extrañó. Más tarde, con motivo del cierre de ejercicio de CaixaBank esta aumentó la cifra de 3.100 a 4.400 millones, esto lo dijo también el señor Goñi.

Claro, cuando nos encontramos con que el informe de gestión, y esto ya son datos de CaixaBank, cuando el informe de gestión del año 2012 al tratar de la integración de Banca Cívica cuantifica los ajustes en esta propuesta a valor razonable por 2.719 millones de euros, principalmente en cobertura de cartera crediticia inmobiliaria. Claro, esta cantidad está también tan cercana a los 2.876 millones que decía yo antes que era el balance previo a todas estas operaciones. Que dice, es que aquí no está hablando de cero, pero está hablando de ciento y pico millones nada más.

Luego, también el informe de gestión habla de requerimientos totales para La Caixa de 6.759 millones de euros, de los que 4.538 corresponden a CaixaBank y 2.221 por Banca Cívica. La verdad es que la cartera de Banca Cívica en CaixaBank no llegaba al 30 por ciento siquiera de lo que era la cartera de CaixaBank. Y, por tanto, aquí ya está imputando una proporción mayor a la parte de Banca Cívica, pero, bueno, eso por los motivos que sea fue así.

Entonces, usted me dice que ahí se está hablando de que al final da cero. Bueno, a mí lo que me salía en esto no era cero, pero eran cien millones. Cien millones que luego hay que repartir entre todos los socios de CaixaBank, y tal. Y, claro, yo tengo que admitir que si se está pagando 157 millones de euros en aquellos momentos por la parte equivalente que se recoge en esa integración de Banca Cívica, pues también creo que lo decía el otro día, me parece que es una operación generosa por parte de CaixaBank. Generosa desde el punto de vista del análisis de números. De un balance que de recursos propios dice no queda nada, y como de recursos propios no queda nada, esto es lo voy a poner encima de la mesa para comprar estas cuatro cajas integradas.

Claro, la cuestión es que, en el caso de Navarra, con una cuota de mercado del 40 por ciento, con la red de oficinas, con una capacidad productiva mayor que el resto del sector, comprar en Navarra una cuota de mercado del 40 por ciento por 157 millones de euros, pues será lo que vale el dato de balance, pero, desde luego, lo hubieran comprado muchos bancos probablemente. Por más cantidad que esa. Pero bueno, emprendimos ese camino. Que sigo diciendo, ¿por qué hemos llegado hasta aquí? Porque en el año 2009 abrimos esa vía de Banca Cívica que nos ha conducido a donde nos ha conducido. Y es lo que tenemos ahora encima de la mesa. Y que, repito, a mí algunos nos han dicho. Por comentarios que hecho. Incluso entre personas algo entendidas, más bien de esto, y que han sido hasta compañeros míos. Es que, claro, si te vas hasta el año 2002. ¿Y por qué quieres que me quede solo en el año 2010? Porque si estamos en el año 2012, ya hemos terminado. Ese es mi punto de vista. Y un poco, mi resumen de todo esto. Que lo repetía el otro día varias veces, ¿por qué hemos llegado hasta aquí?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Una última cosa, señor Riezu. Una última pregunta y luego haré una mini reflexión. No sé si lo conoce, pero en 2014 El Confidencial publicó un

artículo que se titulaba «Asiain y Goñi contraatacan apoyados en las ganancias de las preferentes de la Banca Cívica». Y en su último párrafo, y cito textualmente dice: «La absorción de Banca Cívica por CaixaBank se hizo sin ayudas públicas, como la del Pastor por el Popular, aunque después la entidad presidida por Isidre Fainé se "cobró el favor" con las enormes ayudas recibidas para quedarse con Banco de Valencia –de hasta 9.850 millones–. Esta operación evitó una nacionalización que habría provocado fuertes pérdidas a accionistas y preferentistas. Goñi y Pulido fueron nombrados consejeros de CaixaBank tras la absorción, pero después renunciaron a esos puestos por el tope a la remuneración impuesto por Luis de Guindos a las entidades con ayudas públicas –los 977 millones del FROB– y fueron reubicados: Goñi es el director de participaciones industriales del *holding* Criteria y Pulido, del área inmobiliaria». ¿Conocía usted este artículo? No.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No lo conocía, pero he creído entender en su lectura que al principio se hacía referencia a que la integración en Banca Cívica fue sin ayudas públicas. Bueno, 977 millones del FROB estaban ahí. Que luego digamos, y que, en algunos momentos, no sé si en relación con la pregunta anterior, el señor Goñi dijera que hay que pagar a los accionistas y a los preferentistas, y a los no sé quién, no. Son unos clientes más de la entidad. Que en su día aportaron unos recursos, que ahí están, entre los recursos de clientes, no entre el patrimonio, entre los recursos de clientes. Lo mismo que el FROB, es un préstamo a un tiempo en su momento entró como una inyección financiera y que en su momento irá saliendo como devolución de esa inyección financiera en el plazo de cinco años o los establecidos para cumplir con esa normativa si todo va bien. Por tanto, esto que dices que es que hay que devolver, no, es que eso forma parte del contexto de la entidad y de las obligaciones asumidas por la entidad. Porque su momento tuvieron unos ingresos y porque en consecuencia tiene unos acreedores por aquellos ingresos que hubo en su momento.

No es que ha desaparecido lo de los preferentistas y es que es cero. ¿Por qué es cero? Eso forma parte, en su día formó parte, y siguió el curso de todos los activos de la entidad. Se invirtió en los elementos que sea de la entidad. Porque esa aportación que se hace por los preferentistas no se conduce una partida específica del activo que es contrapartida de esa entrada del pasivo. No. Es simplemente una partida más que se va a diluir entre todo el activo de la entidad. Y que naturalmente en su día habrá que devolverlo, si se devuelve. Porque también en los preferentistas habrá de todo. Habrá preferentistas que entraron con la idea de que no les iban a devolver a corto plazo y otros que a lo mejor pensaban que era una inversión que se hacía poco menos que como socios de esta entidad. Ahí, de todo puede haber.

Por cierto, al hilo de los preferentistas, sí que me gustaría hacer un comentario, perdonen que no tenga nada que ver con lo que estamos hablando hoy, pero ya que quedó el otro día encima de la mesa que las pérdidas que había habido con los preferentistas eran notablemente mayores. Y yo realmente di una cifra de 5 millones de pesetas que es lo que correspondía al final del año 2001, que es cuando yo me fui. Pues sencillamente, aquí hay una nota, y esto viene del Banco de España, Informe sobre Inspección del año 2004. Cuatro años después, por tanto, que está diciendo que afectó a depósitos por 787.000 euros, que solamente con pérdidas de 51.000 euros han interpuesto reclamación judicial que están pendientes de resolución. Y se decía, en este informe del Banco de España del año 2004, que «no se espera por parte de los servicios jurídicos de la entidad una resolución desfavorable».

Es que el otro día, de alguna forma, yo casi vine a entender que lo que pasó con estos productos al final fue un gran caos y una gran carga. En la medida en la que algunos nos vendieron bien, fue un acto que puede ser censurable, y finalmente, como fue, sancionable por aquello de que faltó el folleto de misión., Pero que la propia Comisión Nacional del Mercado de Valores defendía que la operación ante los clientes se podía defender siempre salvaguardando aquellos clientes que hubieran sido «engañados», es decir, que no se les vendió bien el producto. Pero este es el resultado final. Que no se espera, cuatro años después, que no se espera que tenga una mayor incidencia todo esto. Y perdón que me haya ido por este camino, pero no sé si hemos terminado o no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si no le importa, quiero hacer una breve reflexión. En fin, respecto de lo que ha acontecido aquí esta mañana. Nosotros en Geroa Bai tenemos bastante claro que estamos ante dos modelos de gestión muy distintos de la Caja. Hoy hemos escuchado uno, con el señor Goñi escuchamos otro. El que llego a 2002, con las riendas estratégicas de la eficiencia y de la solvencia, respondiendo a lo que nosotros entendemos que era la vocación fundacional de la Caja. La Caja. Y el otro modelo, el que inició el señor Goñi, que ha terminado como terminado. Nosotros apostamos por el primer modelo, por el modelo que nuestra opinión hubiera permitido ir en solitario a la CAN, o habiéndose convertido en el socio deseado por otros compañeros de viaje. Pero sin perder el espíritu fundacional que tenía. Nosotros estamos convencidos de que esta Comisión no solo nos va a aportar información y nos va a acercar a la verdad, también estamos convencidos de que está sirviendo para retratar a los que preguntamos.

Y por razones que creo que no entienden ni sus propios votantes, UPN y PSOE han puesto la alfombra al señor Goñi en esta Comisión. Ellos sabrán por qué. Pero ya termino, señor Riezu. Termino como empezaba, agradeciéndole de verdad su presencia en este Parlamento, agradeciéndole que diera nombre a un informe pionero en esta investigación. En un momento en el que eran pocos los que se atrevían a discrepar del matrix que se creó. Y recordándole que estoy seguro de que se van a seguir metiendo con usted porque no pueden discutir sus datos. Pero también le digo, señor Riezu, que no va a estar solo, que navarros y navarras de todas las ideologías le van a respetar y defender más, si cabe. Porque la Caja era de todos y de todas y la búsqueda de la respuesta a la pregunta «¿qué pasó con la CAN?», es un tema transversal que en nuestra opinión llega sociológicamente a todas las partes de esta Navarra plural. Porque esto, en opinión de Geroa Bai, también es memoria histórica. Yo quiero agradecerle, darle las gracias y agradecerle todas las respuestas que nos ha dado.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, yo le agradezco estas palabras de aliento de alguna manera. Más me hubiera gustado que este informe en su momento hubiera servido para encauzar de una manera diferente todo lo que sucedió. No fue así, el informe está ahí, el informe luego se ha podido adornar con otras intervenciones y con otras comparecencias también que ha habido a este respecto. Y es lo que hay.

Yo sí que le agradezco en todo caso que se haya tocado algo de ese período, bastante de ese período, 2002-2009. Porque mi primera sorpresa en esa comparecencia es que inicialmente estuvimos tocando período 2010-2012 y el período de 2001 para atrás. Pero bueno, yo pensaba que venía un poco más quizá a hablar «de esta otra parte». Hoy sí que hemos podido

hablar un poco más de esta otra parte. Que es lo que por otro lado a mí me da más seguridad. Yo estos datos los tengo contrastados, y yo creo que casi todos ellos obtenidos de buena fuente. Y son datos que, por otra parte, hay poco que ocultar, los tienen todos ustedes encima de la mesa. O los han tenido. He observado que distintos componentes de esta Comisión han manejado ese informe de marzo del año 2011. Y de dónde ha salido está muy claro. Por tanto, todo lo demás son anotaciones y conversaciones al hilo de lo mucho que se ha hablado de todo esto en este tiempo. Por mi parte, en lo que respecta usted, agradecerle esta oportunidad de hablar de esta parte, de este periodo de tiempo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Mila esker. Geroa Bai Taldearen txanda bukatuta. Vamos ahora con el turno, con inicio del turno del grupo parlamentario de EH Bildu Nafarroa. El señor Araiz Flamarique, cuando quiera puede comenzar.

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Señor Presidente, no sé si habría algún inconveniente en dejarlo. Yo puedo empezar, pero no tengo ni la duración del señor Martínez, ni la del señor Zarraluqui. Ya se ha hablado mucho, ya se han dicho muchos datos. Por lo tanto, creo que quedan pocas cosas sobre las que el señor Riezu, por lo menos en lo que nuestro grupo parlamentario entiende, puede pronunciarse. Por lo tanto, solicitaríamos si no hay inconveniente por el resto de los parlamentarios dejarlo para la semana que viene.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Bien, pues ante el asentimiento generalizado que veo en las cabezas de sus señorías, suspenderemos en este punto la sesión y la reanudaremos el próximo viernes 8 de junio, a las nueve y cuarto, con la última sesión, supongo, de la comparecencia del señor Riezu. Hasta entonces, se suspende la sesión.

(Se suspende la sesión a las 14 horas y 25 minutos).