DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura | Pamplona, 18 de abril de 2018 | NÚM. 2

TRANSCRIPCIÓN LITERAL

COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA DESAPARICIÓN DE CAJA NAVARRA

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. UNAI HUALDE IGLESIAS

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 18 DE ABRIL DE 2018

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia de D. Enrique Goñi.

(Comienza la sesión a las 9 horas y 30 minutos).

Comparecencia de D. Enrique Goñi.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Antes de reanudar la comparecencia, recordarán que al final de la sesión del pasado viernes un compareciente comentó que iba a traer la presentación que nos repartió repaginada. Ya se han dado instrucciones a los servicios de la Cámara para que vayan haciendo copias. En cualquier caso, continuaremos si les parece o reanudaremos la sesión, como hicimos el pasado viernes, mientras los servicios de la Cámara repaginan la presentación. Por tanto, bienvenidos, señores Parlamentarios, reanudamos la sesión de la Comisión de Investigación sobre la desaparición de Caja Navarra, iniciada el pasado viernes 13, y en la que se va a seguir desarrollando la comparecencia el señor Goñi Beltrán de Garizurieta, exdirector general de Caja Navarra. En la pasada sesión ya se recordó al compareciente el objeto sobre el que versa esta Comisión de Investigación y como tal la comparecencia, así como los deberes legales de decir la verdad y de las consecuencias de no hacerlo, de conformidad con el artículo 502 del Código Penal. Comparece nuevamente el señor Goñi, asistido por la señora Solchaga. Recuerdo también que el formato de la comparecencia sigue la fórmula de preguntas y respuestas automáticas, con turno de los grupos de mayor a menor sin límite de tiempo y con posibilidad de abrir después sucesivos turnos. La presidencia vuelve a recordar, para el buen discurrir, y rogar tanto a los representantes de los grupos como al compareciente que sean los más precisos y escuetos posibles, tanto en las preguntas como en las respuestas. Sin más preámbulos, reanudaríamos la sesión con el interrogatorio del representante del grupo parlamentario de Geroa Bai. Señor Martínez Urionabarrenetxea, cuando quiera.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Eskerrik asko, Presidente jauna. Ongi etorriak izan zaitezte, Goñi jauna eta Solchaga anderea. Buenos días a todos también, a los miembros de la Comisión. Retomamos la sesión que dejamos el viernes por la tarde. Y antes que nada, yo quería mencionar algo que ocurrió aquella tarde. Soy de los que piensa, y ustedes me conocen bien, que todo el mundo tiene derecho a equivocarse. Y que cuando a alguien se le hace sabedor de su equivocación, como usted, señor Goñi, me hizo a mí cuando hablé de los componentes de la Comisión de Nombramientos, yo pienso que uno tiene el deber de rectificar. Lo hago ahora y pido perdón por si alguno de los componentes de la misma se sintió ofendido. Y lo hago, por cierto, con la misma rotundidad que mantengo y mantendré aquellos datos contrastados que puedan discrepar de los datos que usted nos presente, señor Goñi.

También dije que su nombramiento lo acordó esta Comisión, y usted también me corrigió, y aceptó la corrección diciendo que esa Comisión de nombramientos le propuso, que no le nombró. ¿Quién le nombró, señor Goñi?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Buenos días, Presidente. Esa Comisión propuso mi nombre al Consejo de Administración. A mí me nombró el Consejo de Administración.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muy bien, gracias. Insisto, como ya anuncié el viernes, en que Geroa Bai no viene a atacar, ni a abrir fuego, como se ha escrito en algunos titulares. E insisto en lo que dije también el viernes, que solo busco la verdad. Vamos a empezar hoy,

señor Goñi, hablando de sus emolumentos. ¿Recuerda estas palabras suyas del pasado 28 de febrero de 2018 en el Congreso de los Diputados en respuesta al diputado señor Matute? Dijo usted: «Mire, subidas de sueldos. 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 director anterior. 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. Y yo lo que hice fue decir: "no, no. El mismo sueldo es el mismo sueldo, pero las dietas las cobra la Caja y mi salario es transparente"». Y usted se ha referido a un salto: «Mire, yo tuve un seguro de fidelización y por eso se produce un salto. Si está explicado, señor Matute, está explicado. No, yo no me he subido diez veces el sueldo. En todo caso, yo jamás he tenido atribuciones sobre mi sueldo. Para eso existía una Comisión de Nombramientos y Retribuciones». Recuerda sus palabras, ¿verdad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí, si usted las menciona, las recuerdo, sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que cuando se incorporó al grupo CAN en 2001 cobró de la Corporación CAN y del resto de sociedades relacionadas con CAN un total de –le voy evitar los decimales– 171.857 euros de los que solo de Corporación CAN eran 146.526?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo no recuerdo exactamente las cifras, señor Martínez, pero si usted las ha sacado de mi declaración de renta, o de los informes de la UDEF, serán esas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muy bien. ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2002 cobró de la CAN y del resto de sociedades relacionadas con CAN un total de 344.735 euros de los que solo de CAN eran 216.154?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a la respuesta anterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2003 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con CAN un total de 389.664 euros de los que solo de CAN eran 230.941?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a la respuesta anterior. Si son datos de la UDEF, serán.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2004 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con CAN un total de 534.635 euros de los que solo de CAN eran 430.423?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a lo anterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2005 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con CAN un total de 563.078 euros de los que solo de CAN eran 486.972?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a la respuesta anterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2006 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con ella un total de 690.549 euros de los que solo de CAN eran 675.193?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ídem anterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2007 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con CAN un total de 701.067 euros de los que solo de CAN eran 693.454?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo dicho.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2008 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con ella un total de 727.205 euros de los que solo de CAN eran 722.589?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo dicho.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2009 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con ella un total de 735.796 euros de los que solo de CAN eran 732.719?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo dicho.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2010 cobró de CAN y del resto de sociedades relacionadas con ella un total de 1.867.657 euros de los que solo de CAN eran 1.657.584?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Puede repetir la pregunta?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿En qué año?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En 2010.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Apunto solamente que pudiese ser que ya estuviese simultaneando mi labor con Banca Cívica. Apunto, eso no lo sé. ¿Vale?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2011 cobró de CAN y de Banca Cívica un total de 1.225.562 euros de los que solo de CAN eran 450.135?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a lo anterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2012 cobró de Banca Cívica y Criteria CaixaHolding un total de 512.849 euros de los que solo de Banca Cívica eran 356.348?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Qué año?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: 2012.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a lo anterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2013 cobró de Criteria Caixa Holding un total de 580.212 euros?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a la información. Entiendo que esa información que obra es de los informes de UDEF y la doy por buena.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Reconoce, señor Goñi, que en 2014 cobró de Servihabitat XXI, una empresa de CaixaBank, un total de 603.423 euros?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a lo anterior.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Ha comprado usted algún bono de fidelización?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, bono no. Póliza.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Póliza de fidelización. ¿En qué consistía?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): 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 participadas, 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 algunos años más, ir 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 ochenta o el cien por cien de esa retribución adicional.

Eso era de una falta de 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 en una sola foto y a primer golpe de vista 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, 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 es 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.

Voy a su pregunta. En el año 2005, el Consejo de Administración acordó inicialmente para mí, 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, esto 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 yo tuve una percepción, una punta de salario tan relevante, porque percibí por los cinco años anteriores ese salario diferido, que creo que lo percibí en enero de 2010. Creo, y si no, a finales, muy a finales, de diciembre de 2009. Yo creo que fue en enero de 2010.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sin embargo, señor Goñi, usted ha estado cobrando de distintas sociedades en 2002, en 2003, en 2004, en 2005, ya a partir de 2005 es verdad que las cantidades disminuyen, pero sigue cobrando de CAN Capital Inversión, cobra de Isolux Corsán. Bueno, es decir, que a pesar de esa supuesta unificación que usted defendía, siguió cobrando de diversas sociedades. En fin, algo que yo creo que entra en contradicción con lo que usted estaba diciendo. Pero bueno.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Puedo aclararlo?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bueno, no entra en contradicción, porque lo que yo le he dicho es que eso era un concepto que se iba implantando en el tiempo. Mientras el resto de directivos cobrábamos de esas sociedades, eso no se nos reconocía por la Caja, señor Martínez. O sea, no era dos de las velas y de las velas dos. Era o lo uno, o lo otro. Cuando la dieta pasaba a ser percibida por la Caja, se reconocía en la retribución de los directivos. Ojo, siempre y cuando se tratase de retribuciones que tendiesen a ser por participaciones permanentes. En aquellas empresas en las que la intención de la Caja era desinvertir, y el consejero estaba ahí precisamente para tutelar el proceso de desinversión, por ejemplo, Auna, no tenía sentido hacer eso. Creo que es claro. Si lo

hubiésemos hecho, lo que hubiésemos producido es un incremento de retribuciones en la base del directivo, que luego no tenía un correlato en el tiempo por una dieta percibida por una participación permanente en la Caja. ¿De acuerdo? Así es que, si usted ve que hay algunas empresas en las que la cola de la percepción por parte, no de Enrique Goñi, sino de doce o quince directivos se va estirando en el tiempo, es porque esas son participaciones declaradas disponibles para la venta. Es decir, la Caja, su corporación, etcétera, ha decidido desinvertir. No sé si me he explicado. No tiene mucho sentido que en el 2003 digamos «bueno, esta dieta la percibirá la Caja» y entonces estos trece mil euros los pasa a percibir el directivo, cuando en el 2004 desinvertimos de esa sociedad. ¿Porque entonces qué tenemos que hacer? ¿Volver a ajustar el salario del directivo? ¿De acuerdo? Lo hicimos en todas aquellas sociedades en las que existía una voluntad de participación permanente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, en algunos años puede coincidir con lo que usted dice. En otros no. El salto es tan impresionante cuando ya ha dejado de percibir de determinadas sociedades que no hago más que comentar. En 2007, 693.000. En 2008, 722.000. En 2009, 732.000. En 2010, 1.657.000. Bueno…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Pero le he aclarado a usted lo de…?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Creo que sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Creo que se lo he aclarado y también…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No consta que estuviera usted cobrando en esos dos últimos años.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, pero yo sí he atendido. Escuche, escuche.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Lo ha aclarado, sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, pero perdóneme. Es que usted me ha ido cantando lo que yo percibía de la Caja y como verá, en esos años había unos incrementos de retribución base.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, a pocas personas les han subido de 732.719 a 1.657.584. Bien, póliza de permanencia, dice usted. ¿Sabe usted si alguien más aparte de usted cobraba esto en CAN o en Banca Cívica?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En Caja Navarra inicialmente la tuve yo, después la tuvo otro directivo, se puso en vigor, igual que yo la tuve por una segunda etapa, pero no llegó a materializarse, y en Banca Cívica creo que la tuvimos siete personas, de la misma forma empezó a correr, pero no llegó a materializarse.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En sus contratos con CAN y en lo referente a sus ingresos, tenía reconocida parece una parte fija de sus emolumentos y una parte variable.

¿Qué parámetros u objetivos empresariales determinaban que usted cobrara esa parte variable?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Los fijados por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones para todo el equipo de dirección, una vez al año.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿influía la cuenta de resultados en su parte variable?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Influían términos de la cuenta de resultados y términos del balance. Influían conceptos como la eficiencia, la morosidad, la solvencia, el margen de explotación recurrente, la consecución de objetivos intangibles, etcétera. Eran como diez variables.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Y si es así, siendo así, ¿es consciente, señor Goñi, de que usted es el primer director general de CAN que ha recurrido a los atípicos para engordar resultados, incluso en años de pérdidas por la actividad ordinaria y que pudiera haber repercutido positivamente en su parte variable?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si me aclara atípicos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es curioso que un director general, todo un exdirector general, pida aclaración sobre atípicos. ¿Es consciente, señor Goñi, de que sus ingresos personales en CAN entre 2002, cuando usted se incorpora, y 2010, integración en Banca Cívica, se incrementaron en más de diez veces?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Martínez, es que está usted dando por hecho algunas respuestas que yo no le he dado. Ha dicho que es curioso que un director general... Yo he pedido una aclaración de qué son atípicos para usted. Es así. Creo que tengo derecho a recibir una aclaración sobre una pregunta que no alcanzo a comprender. Es que ¿qué son atípicos?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La recibirá, no se preocupe. No, pero insisto, es llamativo que todo exdirector general de Caja de Ahorros de Navarra no sepa lo que son atípicos.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, perdone, pero…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No, perdone no, señor Goñi.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Quiero saber qué es para usted atípicos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Perdone, no. Señor Goñi, no se preocupe. Tranquilo, se lo aclararé. ¿Es consciente, señor Goñi, de que está multiplicación por diez y pico, creo que es 10,86, de sus ingresos personales se produjeron en unos años que coincidieron con la pérdida

patrimonial de la CAN, con la bajada de su coeficiente de solvencia y de su ratio de eficiencia, y con la bajada de resultados por actividades ordinarias de la Caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Creo que… Perdón, reformúleme porque me perdido.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. ¿Es consciente, señor Goñi, de que esta multiplicación de su salario por diez y pico, creo que es 10,86, de sus ingresos personales se produjeron en unos años que coincidieron con la pérdida patrimonial de la Caja de Ahorros de Navarra, con la bajada de su coeficiente de solvencia, con la bajada de su ratio de eficiencia y con la bajada de resultados por actividades ordinarias de la Caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Martínez, Banco de España, 2013, cuando ya ha pasado el 2010 y el 2009, etcétera. Ha citado usted pérdida de margen de solvencia. Banco de España a la Fiscalía Superior de la Comunidad Foral: «Ello implica, con carácter general, un mejor comportamiento respecto a dicho sector y ello a la vista de sus fundamentales, a saber el peso de la financiación mayorista en su estructura de recursos, su ratio de morosidad, la proporción de riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria sobre el total de la inversión crediticia, su grado de eficiencia operativa –lo citado– proporción de gastos de funcionamiento y estructura sobre márgenes operativos, el margen de explotación recurrente, la capacidad de absorción de pérdidas –lo que significa solvencia– y su nivel de solvencia». 22 de febrero de 2013. Perdone, pero es que leo con dificultad. Bien, esto está en abierta contradicción con lo que usted afirma en su última pregunta. Pero espere, voy a darle un segundo dato.

El señor Goñi, destructor de la solvencia. 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, 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 Comisión, por supuesto. 13,7. Claro, es chocante, es chocante que derivado de los datos que usted 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 la cojo al 13.7, la dejo al 9. ¿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, yo, 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, ochocientos puntos básicos. En los nueve años posteriores cae un 4,5, ¿y yo soy el destructor de la solvencia? ¿Y yo soy el destructor de la solvencia?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se lo responderé más adelante.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Además, señor Martínez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No yo, el Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. El Banco de España, respóndalo cuando usted quiera. El Banco de España consideró todas las retribuciones del mercado y vuelve usted a insistir en que mi retribución se multiplicó por diez. Pues mire, no. Mi percepción un año, se lo he explicado, un año, en 2010, tuvo una punta de 900.000 euros, dividido entre cinco. Sí, pero una punta, para luego volver a caer. Perdón, es que no he terminado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo le aviso, que quiero hablar de solvencia, pero quiero hablar de solvencia un poco más adelante.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No importa, no importa. Déjeme terminar. Porque es que, como usted ha empezado fuerte, pues vamos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Fuerte es que desaparezca la CAN.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bien, esto tiene mucho interés, porque yo he vuelto a mirar estos dos días las webs de todas las fundaciones bancarias de nuestro entorno y solo, fíjese, solo en la Fundación Bancaria Caja Navarra, insisto, uno abre la pestaña transparencia, se va a constitución, y en las dos primeras páginas cita doce veces, doce veces, que la fundación bancaria es el resultado de la transformación. Yo le digo que…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, no estamos hablando de esto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Escuche, pero si lo ha introducido usted.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Lo que pasa es que no estamos hablando de transformación o de no transformación, estamos hablando otra cosa, señor Goñi.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bueno, pero si es que…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No haga la del calamar.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si es que yo navego por donde usted me lleva, nada más. (MURMULLOS).

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Presidente.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Transformación, doce veces.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, desaparición de la Caja de Ahorros de Navarra. (MURMULLOS). Sí, yo le diré otras cosas también. No yo, el Banco de España, y yo pondré voz a lo que dice el Banco de España. ¿Es consciente, señor Goñi, de que en 2008 ya había multiplicado por cuatro sus ingresos, con respecto a cuando se incorporó, y que 2008 fue el primer año de la historia de la CAN en que hubo pérdidas por la actividad ordinaria de la Caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bien, claro, el último cierre es capcioso. No es real. ¿Hubo pérdidas en la actividad ordinaria de la Caja? ¿Dónde? ¿En qué estado financiero? En qué estado financiero si es que usted es tan amable. Si yo veo en el estado financiero, registro oficial del Banco de España, pérdidas de resultados de la Caja, pues encantado. A partir de ahí, claro, si no puedo estar de acuerdo ni siquiera con lo que usted refiere, porque no obedece a una información real, pues es difícil.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Obedece a una información real y se la presentaré. ¿En qué tipo de empresa cree usted…? (MURMULLOS). Se la presentaré, señor Zarraluqui, tranquilo. ¿Que qué es esto? Una Comisión de Investigación, señor Zarraluqui.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero yo voy a tener…

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Qué es este interrogatorio? Usted no pregunta, usted afirma. Y no deja responder.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, no está usted en el uso de la palabra. No empecemos. No está usted en el uso de la palabra.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Menos teatro.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor, Presidente. Permita que le diga una cosa. Usted está aquí para proteger al testigo de este tipo de maniobras torticeras que está empleando el señor Martínez.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Usted hizo su interrogatorio haciendo sus valoraciones y sus aseveraciones. No está usted en el uso de la palabra y por favor respete el turno del resto de interrogatorios.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Siempre que se deje contestar al señor Goñi lo que quiere. En este caso no está ocurriendo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): De acuerdo. Señor Martínez, por favor, formule la pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, yo creo que iremos aclarando todas estas cosas, porque lo tengo estructurado de esa manera. Señor Goñi, ¿conoce usted algún tipo de empresa? (MURMULLOS).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es que voy a pedir el amparo. Es que voy a pedir el amparo, porque lo único que pido es que se me aclare la información en base a la cual se hacen afirmaciones tan categóricas como decir, no, eso para más adelante. Pero para más adelante Santo Tomás. O sea… (MURMULLOS).

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No Santo Tomás. Señor Goñi, yo presentaré los datos en su debido momento a lo largo de esta serie de…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si solamente lo digo, mire usted, lo digo con el solo propósito de que pueda dar luz a las cuestiones que se me

van planteando. Ahora, si se hacen afirmaciones como «la Caja entró en pérdidas en 2008», oiga, ¿en atención a qué documento? No se preocupe que ya se lo enseñaré. Pero ¿cómo que ya se lo enseñaré? Pero si esto no es un juego de comodín, es una comisión de transparencia, es para que la ciudadanía se entere.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La ciudadanía se enterará en cuanto el señor Zarraluqui, que está haciendo de abogado defensor suyo, me permita presentar los datos del Banco de España. Señor Goñi, ¿conoce usted algún tipo de empresa distinta de la que en estos momentos estamos analizando en la que se pueda cobrar cada vez más…?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Perdón, señor Presidente, yo ejerceré de abogado defensor de cualquier testigo que venga aquí y le quieran arrollar y no le permitan contestar.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, no está usted en el uso de la palabra.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Zarraluqui. Señor Goñi, ¿conoce usted algún tipo de empresa distinta a esta en la que se pueda cobrar cada vez más cuando los indicadores principales de la empresa administrada son cada vez peores?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Niego la afirmación implícita en la cuestión. Respecto de la supuesta cifra de 1.657.287 euros, me gustaría aclarar lo siguiente. Creo que antes siquiera he dado luz al 80 por ciento. A ver si ahora... Han de valorarse dos circunstancias. La primera, que en el periodo de 2002 a 2008, y siguiendo la política retributiva de la Caja, fuimos dejando de cobrar emolumentos de las sociedades participadas. En concreto, yo llegué a tener, cuando me incorporé, treinta y siete pagadores diferentes, mientras que en 2008, únicamente tuve dos, los dos aclarados en las página 80-83 –luego se las aclaro–, de tal forma que el sueldo percibido en la Caja fue aumentando al ir incorporando las labores realizadas en los consejos de terceras empresas, mientras que la CAN cobraba las dietas.

La segunda consideración que ha de tenerse en cuenta, es que precisamente en 2010 me fue abonado un importe extraordinario al vencer el contrato de sobrevivencia, o sea, de permanencia, con el complemento de fidelización que había sido pactado en 2005. Dicho contrato fue aprobado en la Comisión de Personal y Retribuciones de la Caja en su sesión de 16 de diciembre de 2005 y en lo básico consistía en el pago por parte de la Caja de una prima periódica que al cabo de cinco años sería entregada al directivo, en caso de permanecer este en el cargo y como premio de fidelización. En el caso de que no fuese así, revertía íntegra a la Caja. Insisto en que todas las retribuciones fueron consideradas ajustadas por el Banco de España.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Hizo la Comisión de Control, el Gobierno Navarra, el Presidente de la Caja y del Gobierno, Miguel Sanz, algún tipo de control y de tutela sobre sus ingresos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El órgano delegado por los órganos de gobierno para seguir profundizando en los esquemas de retribución, tanto del equipo de dirección como de los propios consejeros, es la Comisión de Personal y Retribuciones. Y me consta que hicieron varios análisis de comparación, contrató

empresas, no sé si se llaman de *headhunters,* bueno, empresas consultoras especializadas en sistemas de retribución, etcétera, etcétera. Así que este órgano lo hizo. Y por supuesto informó de ello al Consejo de Administración.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Con el permiso del Presidente de la Comisión, para resituarnos, quería hacer una introducción con esto, un breve resumen de la parte de mi interrogatorio que pude desarrollar el viernes. Porque mi interrogatorio como el de los demás lleva su hilo conductor y porque el señor Goñi me pidió públicamente el viernes que le ayudara, y hoy también lo ha hecho, a responder explicando el sentido de mis preguntas. Me dijo usted: «Ayúdeme a contestar, lléveme al territorio de su pensamiento y yo podré contestar». Bueno, pues eso es lo que voy intentar hacer con el primer bloque preguntas. Y pretendo hacer presente una realidad que se va haciendo patente en esta sala, la existencia de modelos muy distintos a la hora de dirigir una entidad como la CAN. Lo expresó usted el viernes pasado. Por un lado, un modelo de Caja con vocación regional, plasmando el objetivo para el que fue creada, en el que la solvencia y la eficiencia fueran las riendas estratégicas a la hora de gestionar con vocación de servicio público. Era la cultura financiera de CAN cuando usted llegó, una cultura yo diría que bastante común a las cajas de nuestro entorno, aragonesas, riojanas, vascas. Y un modelo expansivo de caja, que consideraba la CAN que heredaba, y creo que usted así lo mencionó el viernes, seca de plusvalías, con el reloj parado. Su modelo, señor Goñi, el que desarrolló y el que está defendiendo aquí.

Ambos modelos partían del mismo origen, 2001-2002, con los mismos retos ante las épocas de bonanza y de crisis que iban a venir, con el mismo regulador y con las mismas normas, pero con una diferencia a nuestro parecer esencial: las decisiones estratégicas aplicadas a ambos modelos nos han llevado a dos puestos distintos. Lo sugerí y lo recalco hoy. Nuestro entorno, nuestros vecinos, tienen Ibercaja, Kutxabank, como cuerpos financieros adaptados y con proyectos integrados con las instituciones y la sociedad que les dio vida. Y lo que queda de la CAN, en el 1,5 por cien de Caixa Bank, por nuestro lado, con sus centros de decisión más alejados de nosotros en todos los sentidos. Y este era el marco que intentaba trasladarle en mis preguntas, responder a una de las pocas preguntas transversales a navarros y navarras de todas las ideologías: ¿qué pasó con la caja de los navarros y las navarras? Y en ese marco habíamos empezado a preguntar y a analizar el período de 2002 y 2010. Lo hacíamos con la solvencia como parámetro más importante para medir la salud una caja. Usted aportó sus cifras y datos, que imagino que mantiene, ya lo ha dicho, y yo aporté las cifras y datos que también he obtenido de las mismas fuentes, y que también mantengo.

Partimos de que el coeficiente de solvencia de la Caja en 2001 era del 14,16 y eso tras haber asumido los costes tan recientes de la fusión de Caja de Ahorros de Navarra con la Municipal. Y va progresivamente bajando a lo largo de los años siguientes. Así lo recoge el informe del Banco de España, que no lo digo yo, Resumen Ejecutivo de marzo de 2004, afirmando que el nivel de solvencia en ese momento es del 11,9, que retrocede desde el 12,3 del semestre anterior. Hablamos también de prejubilaciones. Y mientras yo le dije que entre 2002 y 2009 se prejubiló a 334 empleados, usted me corrigió diciendo que se prejubiló a más, a 493. Discrepamos también sobre la edad media de las personas jubiladas y usted de alguna forma hizo responsables de las mismas casi casi únicamente a los sindicatos. Hablamos también del aumento de plantilla, hablamos también del aumento del número de oficinas de la CAN. En fin,

y yo aporte datos, todos ellos del Banco de España y de las cuentas anuales de la CAN. Y usted me rebatió alguna cosa, vale.

Retomo aquí el interrogatorio, para que nadie se ponga nervioso. Admite usted, señor Zarraluqui, perdón, señor Zarraluqui no, pero es que como le veo hacer tantos gestos me da la sensación de que el que está siendo interrogado es él. (MURMULLOS).

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, guarde silencio. Guarde silencio.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, ¿admite usted que entre 2002 y 2009, dentro del plan de expansión, los activos materiales crecían un 522 por cien, mientras que el conjunto de las cajas lo hacía en un 177 por cien?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Martínez, yo lo que veo es que está haciendo usted una especie de camión escoba. No debió usted de salir nada contento el otro día porque está haciendo una especie de reformulación de a ver si me resitúo. Bueno, bien. Es muy legítimo, pero lo que yo dije dije, lo que usted dijo dijo. Vaya por delante. No vale ahora «yo decía que usted decía»…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La del calamar. Usted está haciendo la del calamar.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no. Fíjese, yo he hecho una cosa por cortesía que usted todavía no ha hecho. Yo podía haber dicho «señor Martínez cuando usted me diga, me enseñé el dato al que se refiere, yo contestaré». Y fíjese que he contestado. Cosa que si usted vuelve a decirme «no este dato ya lo volveré a hacer...», pues ya sabe cuál será mi respuesta. Bueno, hágame usted la pregunta cuando me enseñe el dato. Fíjese que yo no lo he hecho. No lo he hecho. Y sin embargo usted está haciendo una especie de moción de vamos a resituarnos, que el otro día no caí con los dos pies en el suelo. Bueno, perfecto.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Usted va a caer entero. Señor Goñi, le he dado datos, los activos materiales…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ya voy, ya voy.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Que responda a la pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Le dejo contestar, lo que no le dejo es que se me quiera escapar.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Voy, voy. Pero oiga, ¿cómo voy a querer yo escapar si he pedido comparecer yo en esta Comisión? Si a mí lo que me extraña es que usted tenga tantas ganas de preguntar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues conteste a las preguntas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero si me está interrumpiendo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Vamos a ver, ha habido una pregunta, por favor, vamos a ceñirnos a la respuesta de la pregunta y continuamos. Por favor, responda señor Goñi a la pregunta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si me dejan. Si me deja. (MURMULLOS).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Venga, voy. Bueno, vamos a ver. Yo pedí comparecer en esta Comisión. No tengo ninguna prisa. Estaré todas las horas y días que ustedes quieran, para lo que ustedes quieran. Pedí yo comparecer. Y me alegro mucho de que tengan tantísimas cosas que preguntarme. Porque fíjese, yo sabré mucho y les diré todo lo que sé, y lo que no se les diré «pues mire, esto no lo sé, pregúnteselo a fulanito». Bien. Usted ha dicho, claro, que la Caja es el uno de no sé qué por ciento…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Esta no es la pregunta. La pregunta es muy concreta, señor Goñi.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí, ya lo sé, pero es que ha dado de nuevo un dato que vengo a aclararle.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En esta última pregunta no, señor Goñi.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): ¿Puede reformular la pregunta? (MURMULLOS).

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Admite usted, señor Goñi, que entre 2002 y 2009, dentro del plan de expansión –y esto no se lo pregunté el viernes-, los activos materiales de la Caja crecían un 522 por cien, mientras que en el conjunto de las cajas lo hacía en un 177 por cien? En concreto, pasó de 88 millones a 545 millones.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Presidente, una cuestión de orden. Cuando cualquiera haga una afirmación y luego una pregunta, si la afirmación es errónea, inexacta, etcétera, ¿yo la puedo matizar o no?

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pues entonces, voy a matizar algunas de las intervenciones previas a la pregunta que me ha hecho el señor Martínez. Bueno, él ha dicho que la participación de la Caja en Caixa Bank es de 1,05, etcétera. Pues mire. (MURMULLOS) ¿Eh? ¿1,5? No, es más baja, señor Martínez. Es el 0,97 por ciento. Lo que es el 1,7 es el total de la participación que tiene Fundación Caja Navarra más veinticinco mil navarros. Eso suma 600 millones de euros. Claro, usted dice «esto ha desaparecido». Oiga, ¿conoce usted un club en Navarra o una entidad cuya membresía sea mayor de veinticinco mil personas? Porque hay veinticinco mil personas interesadas en este banco que ha desaparecido. Veinticinco mil. (MURMULLOS) Pues ya me lo aclarará. Veinticinco mil, más mil trabajadores, veintiséis mil. Para haber desaparecido casi nada.

Y claro, usted ha hecho una afirmación sobre la cultura de costes, mi salario y la cultura de costes. Domingo 17 de octubre de 1999, voy a leer una cosa de la cultura de costes que agárrense ustedes a la silla. El debate de los costes de estructura en personal. El incremento de

algunos costes estructurales fundamentalmente en gastos de personal es uno de los mayores problemas que genera la fusión navarra. Todos los actores del proceso reconocen que habrá que homologar el sueldo de las dos cajas. Y eso equivale a decir que los salarios de la CAMP –la Municipal– hoy en general más bajos, aunque depende de las categorías laborales concretas, deberán subir hasta equipararse a los que disfrutaban los trabajadores de la CAN. En el primer semestre de este año los gastos de personal de la CAN han ascendido a cuatro mil y pico millones… Salto al segundo párrafo, por supuesto se lo doy. «El convenio de la CAN pactó comprar la subida salarial de este año un 2 por ciento». Perdón, leo el anterior. «La operación además se verá agravada por una circunstancia, la negociación realizada en primavera en ambas cajas para actualizar sus respectivos convenios se ha saldado con costosos desembolsos para las cajas, que al final han dejado los salarios igual. El convenio de la CAN pactó comprar la subida salarial de este año un 2 por ciento, lo que supuso pagarla de golpe este verano con un desembolso extra de cerca de 3.000 millones de pesetas, 18 millones de euros». Con 18 millones de euros se pagan oficinas y helicópteros y la torta de cosas, ¿eh? Todo esto del tirón. 18 millones de euros. Se pagó la subida correspondiente a este año y a lo que debía percibirse en años venideros hasta la jubilación del trabajador, con lo que en la práctica lo percibido supera en una media de 3 millones por empleado. De esto modo se pretendía que la homologación futura con la CAMP fuese más barata, porque de hecho se congelaban las tablas salariales teóricas en Caja Navarra. Las generosas condiciones en las que se planteó esta compra de la subida salarial llevaron a la paradójica situación de que en el propio Consejo de la CAN votaran en contra del convenio los representantes de la izquierda: PSOE e Izquierda Unida. A pesar de que llevaba el visto bueno sindical, entre ellos de UGT, Comisiones se opuso. Sin embargo, con lo que no se contó fue con la reacción de la Caja Municipal, donde molestó sobremanera el cambio hecho en pleno proceso de conversaciones de fusión. De hecho, la propia dirección de Caja Pamplona propuso a sus empleados pactar pocas semanas después la compra de la subida del año, 37 millones de desembolso, 100.000 por trabajador, y en el futuro equiparar el equivalente a esa cuantía cada año con un fondo de pensiones personal para cada empleado. Al final, ambas plantillas han mejorado sus retribuciones, pero los problemas de homologación siguen vigentes. Oiga, ¿esta es la cultura austera? ¿Esta es la cultura que se contraviene con la mía, con la que yo implanté según usted? Perdón, que dos direcciones, una presuntamente para rebajar los costes de integración de otra caja hermana, al lado, compre el 2 por ciento del salario de todos los trabajadores, la otra conteste poniéndoles una póliza de fidelización –Póliza, ¿eh? Póliza, del 2 por ciento–, y a continuación, lo que no cuenta es que Caja Navarra entonces en su convenio metió otro 2 por ciento inicial. Eso sí que son dos de las velas y de las velas dos. ¿Sabe usted con cuánto se saldó todo esto? 4 por ciento de incremento para los trabajadores de Caja Navarra y 2 por ciento para los de la Municipal. Hombre, señor Martínez, esto son decenas de millones de euros, ¿eh?

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Muchas gracias, señor Goñi.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ahora voy. Sí, sí, es que sigo. Si usted hace afirmaciones, yo se las tengo que resituar. Mire, usted dice que el inmovilizado sube, pero lo que no dice es que la proporción de inmovilizado, alquiler y propiedad de las oficinas bajó del 74 al 71 por ciento en diez años. Es decir, nosotros en términos porcentuales no incrementamos el inmovilizado, lo hicimos más liviano. Otra cosa es que el inmovilizado de Caja Navarra y el de la Municipal estuviesen prácticamente

amortizados, y entonces, cualquier incremento, cualquier inmueble que usted comprase entraba con el cien por cien. Mientras que el inmovilizado antiguo ya estaba totalmente amortizado. Y estaba a unos costes de amortización plena. En un contexto de amortización plena, cualquier incremento es un disparo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, ¿admite usted que entre 2002 y 2009, dentro del plan de expansión, el incremento de gastos de estructura se incrementó en CAN en un 104 por ciento mientras que en el conjunto de las cajas de nuestro entorno, del Estado, lo hacía en un 59 por cien? Pasó de 1.325 a 1.894 empleados de CAN en 2009.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En el mismo documento que tiene, en productividad, lo que pasa es que lo tiene en otra página, pero en fin. No ha cambiado nada. Página 58 en este caso.

Usted me habla de un incremento de empleados, yo le voy a hablar también de que la cartera de crédito se multiplica por tres. Está hablando de que los empleados, o sea, el tamaño de los activos se multiplica por tres, pero yo creo que lo más importante es ver al final qué es lo que pasa con el coste y la productividad. Pero, oiga, ¿admite usted que había más unidades productivas? Pues sí. ¡Qué bien! ¿Admite usted que había más unidades improductivas? Pues sí. ¡Pues qué mal! En la página 62, bien está aquí, lo que pueden ver es el crecimiento anual del coste hora. El crecimiento anual del coste hora con datos de las memorias de la CAN pasa de 36 a 48,4 y el incremento anual del coste hora es de un 3,8. La inflación media del periodo es de 3,5. Así que prácticamente se machea con la inflación. Y el número de empleados entre el 2001 y el 2009, el número de empleados acogidos al convenio de 1.510 horas pasa de 1.413 a 1.109, 300 menos, mientras que el número de empleados acogidos al convenio de 1.680 horas pasa de 0 a 785 empleados. Esa es la razón por la que los incrementos de productividad, los incrementos del coste hora, prácticamente se ajustan a la inflación. Claro, es que en términos de gestión hay que gestionar cualidad y cantidad. Le falta la segunda ecuación, decir ¿qué pasó con esas unidades? ¿Fueron más costosas? ¿Más o menos productivas?

Vayamos ahora a la 148. Veamos ahora qué pasaba con la contratación. Página 156, también lo tienen ustedes, supongo que bajo otro número. El volumen de negocio por empleado. En el 2001 el volumen de negocio por empleado era de 6,8 millones de euros por empleado; en el 2013 era 13,8; en el 2001 la ventaja con el sector era de 1,3 millones de euros; y en 2009 era de 1,5 millones de euros. Por tanto, no solamente se mantenía la diferencia ventajosa de volumen de negocio por empleado, es decir, de productividad, sino que se incrementó un poquito.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vamos a la obra social, señor Goñi. Yo personalmente entiendo que la obra social le es a la CAN, en cuanto a entidad sin ánimo de lucro, lo que el reparto de beneficios a accionistas es a la banca no pública. Y desde luego pienso que en la cultura bancaria, sea pública o no, como todas, deben regir las normas de prudencia, sometiendo el reparto de beneficios al cuidado superior de las reservas, por su repercusión en

la solvencia. Bien. Y viendo lo que he visto al revisar todas estas cuestiones, creo que así lo entendieron en las cajas en la época más dura de la crisis. Y le pregunto, ¿no le parece, señor Goñi, que hay que seguir el principio de prudencia? ¿Y que siguiendo ese principio de prudencia debió usted haber mirado con más cuidado las consecuencias de la obra social en la solvencia y que debería haber reducido en los años duros ese 30 por ciento del resultado de los ejercicios que invariablemente, con pequeñas variaciones, en fin, el 30 por ciento, se dedicaba a la obra social? Y no son recortes, aunque eso le parezca al señor Zarraluqui.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo hasta este fin de semana, perdónenme la humorada, no me he dedicado a hocicar en la gestión de mis antecesores. Pero este fin de semana sí lo he hecho. Y fíjese lo que he encontrado. El señor Riezu en su informe, y es que casi casi... Los razonamientos del señor Riezu son prácticamente miméticos con los suyos, señor Martínez, y por eso lo traigo a colación. Dice, como usted, que efectivamente teníamos que haber sido más prudentes en una gestión más responsable, cita él, habiendo incrementado menos la dotación a obra social. Claro, el señor Riezu cuando coge la Caja del señor Uranga, ocho años antes de que yo llegase, el señor Uranga destinaba a obra social el 15 por ciento. ¿Y sabe usted en cuánto la deja el señor Riezu, me la deja a mí? En el 25 por ciento. O sea, él la sube diez puntos. Él la sube diez puntos. Cuando hemos visto que la solvencia de la CAN baja. Baja del 22 al 13. ¿Vale? De acuerdo. Y me dice a mí, bueno, me critica a mí, no, hombre, se tenían que haber guardado 100 millones de euros; no haber repartido 262, sino 162. Fíjese, si aplicásemos ese razonamiento, de 100 millones de euros menos en obra social, hubiésemos tenido que distribuir no el 28 o 29 por ciento, sino el 18 por ciento. El que dice que teníamos que distribuir el 18 por ciento resulta que la coge en el 15 y nos la deja en el 25. Ya le he contestado. Ya le he contestado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muchas gracias. ¿Admite que se aplicó ese 30 por ciento también a la parte de resultados que venían de las despatrimonialización de la Caja por la venta de sus participaciones en empresas participadas y de la venta de sus inmuebles emblemáticos en ese periodo?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): De un total de 920 millones de euros, la dotación a OBS fue de 262 millones de euros. Bien, entonces a mí me parece importante destacar que fruto de esa dotación, además de que, el otro día, por cierto, quedamos en que usted tenía mucho interés en que yo le dijese en qué consistía esa orientación de obra social que fue lo que nos movía. Nos movía un concepto de misión y de visión para competir mejor. ¿Tiene interés en que lo veamos ahora o más adelante?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, responda a la pregunta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no, perfecto, es que es obra social. Enlazo con ello. Mire, situación de la OBS, de la obra social, ahora. Ahora. Y supongo que fruto de las bases que dejamos sentadas. Importe de la obra social en el cuatrienio 2013 a 2016, a 2016, importe de la obra social en el cuatrienio 2013 a 2016. Hoy, Caja Navarra, la Fundación, invierte 31,56 euros por habitante en Navarra, siendo la OBS posiblemente más alta de España, entre otras cosas, por las bases que sentamos. Eso contrasta con la Fundación Bancaria BBK, que en ese mismo cuatrienio invertía 28,89, con la Kutxa, 24,24, y con la Vital que invertía 17,58. El Periódico de las Fundaciones sitúa, yo les

decía la octava, a la Fundación Caja Navarra como la séptima, no la octava, con más patrimonio entre 42. Se lo digo porque todo esto es patrimonialización de aquello que usted parece cuestionar. De 42 cajas, la séptima.

Voy a la OBS del momento. Para todas las cajas, la OBS ha sido su elemento diferenciador, para nosotros era un elemento estratégico diferenciador. Esto significaba que no solamente veíamos la OBS como algo con lo que hacer una redistribución, sino que pusimos la OBS en el centro para que fuese una auténtica atracción y una polarización para atraer clientes y diferenciarnos en el mercado. Por eso, los signos, la diferenciación básica de la OBS ha sido transparencia y participación. O sea, para nosotros era, para Caja Navarra era importantísimo, importantísimo que más allá del marketing, comunicación, etcétera, la obra social fuese el auténtico elemento tracción de la estrategia de elección por parte de los clientes. Suponíamos y dábamos por hecho que la obra social podía diferenciarnos dado que los tipos de interés, los mercados de los productos, los mercados donde nos abastecíamos y el tipo de clientes tendían hacia una cierta indiferenciación. Le digo todo esto porque para alguien que como nosotros decidió promover el derecho a que los clientes decidiesen dónde se aplicaba la OBS, tuviesen constancia y conocimiento de cuánto se ganaba con su dinero y cuánto aplicaban concretamente a los proyectos sociales que decían financiar, pudiesen recibir de los proyectos sociales información. Todo esto está aquí. Porque creo que es un legado social valiosísimo, que si usted tiene interés en profundizar en por qué la OBS... Yo antes le he dicho, mire, no solamente, es que creo que lo que construimos en lo social ha sido un elemento de reflexión para futuras generaciones. Porque aquí lo que básicamente ocurrió es que unos pocos dejaron de decidir para que centenares de miles decidieran, con escrutinio, con auditoría y con rendición de cuentas. Porque los clientes elegían, sabían cuánto se ganaba con ellos, aplicaban cantidades concretas que ellos conocían a los proyectos sociales que decidían financiar. Y los proyectos sociales venían obligados a rendirles cuentas de cómo estaban aplicando ese dinero. Hubo hasta 14.000 voluntarios en un programa que se llamaba Volcán, de obra social, clientes que además prestaban sus horas. Todo eso. Todo eso. Fue el legado de una muy buena decisión. Entonces, acabó ahora. Mire, los cinco años en los que los clientes aplicaron, decidieron, significaron que hubo hasta 640.000 clientes decidiendo y que cambiaron radicalmente las líneas de decisión de financiar cosas hacia financiar personas, de financiar actividades por muy legítimas que fuesen, no las voy a citar. Pero básicamente el vuelco fue tremendo hacia personas con necesidad, pobreza, desempleo y colectivos de exclusión.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No es Geroa Bai quien critica la obra social, he dicho que es uno de los factores fundamentales, y además fundacionales, de las cajas y en concreto de la Caja de Ahorros de Navarra. En concreto, lo que le he preguntado, y no me ha contestado, es si le parece normal aplicar ese 30 por ciento también a la parte de resultados que provenían de los atípicos. Y no me pregunte qué son atípicos porque es lenguaje habitual del Banco de España. De los atípicos, de la despatrimonialización de la Caja por la venta de sus participaciones en empresas participadas, por la venta de inmuebles emblemáticos en ese periodo, etcétera, etcétera. A mí, si me deja, yo que sé poco de economía, aunque en estos meses he tenido que hacer casi casi un master sin examen, eso sí, y este es el trabajo final. Si me permite el símil, yo lo que veo con la obra social es que no solo se estaban dando tres de cada diez huevos obtenidos, ganados a la obra social, sino que además se le estaba dando a la obra social un tres de cada diez gallinas que mataban, con lo que disminuía la capacidad de

generación de huevos a futuro y tampoco aumentaba la solvencia de la Caja. Pero bueno, ¿no piensa, señor Goñi, que con una dotación digna…? Bueno, ya me ha contestado esto, porque ha hecho referencia al señor Riezu. Le iba a preguntar si se podrían haber dotado de unos 100 millones más las reservas y mejorado la solvencia de la Caja. En fin, esto de alguna forma ya me lo ha contestado. ¿Perdón?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Eran 100 millones.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Unos 100 cien millones, algo más de 100 millones en los cálculos que tenemos nosotros y en el resultado de las cuentas y de los informes del Banco de España. Claro, el seguir manteniendo ese 30 por ciento dedicado a la obra social mientras se despatrimonializaba la Caja. ¿Opinaron algo de esto, de esta decisión estratégica, los órganos de control de la Caja? ¿Opinó algo el Gobierno de Navarra? ¿Opinó algo el Presidente de Navarra y de la CAN, el señor Sanz? ¿Lo dejaron por escrito en algún sitio?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bien, veamos, la Caja no se puede despatrimonializar por ventas, por vender compañías, etcétera, porque el resultado de las ventas vuelve a las reservas, excepto obra social. Es que no se puede despatrimonializar, que no se despatrimonializa. Que no hay accionistas, si no hay accionistas, vuelve. La solvencia no se drena.

Segundo, es que, sabe lo que pasa, señor Martínez, que sus afirmaciones, y mientras tanto baja la solvencia, y mientras tanto se drenan las reservas... Contrastan absolutamente con los balances de opinión que hace el Banco de España sobre la situación de la Caja del 2010 y del 2013. Fíjese, ya en el 2013 el Banco de España dice, y ello con carácter general significa que Caja Navarra tiene un mejor comportamiento de sus comparables en el sector. Y cita solvencia, cita liquidez, cita morosidad, cita margen. ¿Qué puede citar más? Pero si dice que va mejor, ¿cómo es que dice usted que va a peor?

Fíjese, yo lamento haberme adelantado, o sea, que los 100 millones son los 100 millones que ustedes pensaban, exactamente los mismos. Pues mire, esos 100 millones es el 18 por ciento. O sea, significaba haber bajado la obra social al 18 por ciento. Y por eso le he dicho que llama la atención que exista tal identidad, que ustedes van tan juntos que casi en términos médicos podrían compartir un riñón. Casi. Porque es que su informe, sus conclusiones, es que van punto por punto con las del informe del señor Riezu. Entonces, claro, mire, el 18 por ciento. Es chocante que esto lo proponga, o sea, que el autor de este informe sea el que lo coge en el 15 y lo deja en el 25. No hay despatrimonialización de la Caja, si es que no hay. Si es que los indicadores de solvencia relativos, como ve... ¿Me va a preguntar sobre activos ponderados por riesgo? Si no es que lo saco. Porque es que activos ponderados por riesgo es el denominador de la solvencia. Si no es que lo saco ahora.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, sí, le voy a preguntar más adelante.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vale, vale. Perdón, no existía tal despatrimonialización, es lo primero que tengo que decirle. Pues por

supuesto que el Consejo de Administración aprobaba el destino a OBS, etcétera. Naturalmente.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Citaré al Banco de España y hablaremos de ACR, no se preocupe, lo que haga falta. Y, por cierto, yo he leído muchas cosas y la verdad es que de algunas cosas y de algunas personas me fío más que de lo que he leído de otras. Y siempre teniendo como guía los informes del Banco de España.

Bien, para nosotros, señor Goñi, hay algo en lo que en Geroa Bai somos especialmente críticos y es en lo que nosotros entendemos como un recurso constante y escandaloso durante la etapa pre Banca Cívica a presentar unos resultados anuales inflados por la venta fundamentalmente de lo heredado en empresas participadas, la venta de empresas instrumentales de CAN, consideradas por algunos como invendibles, o la venta de inmuebles emblemáticos de la Caja para acabar alquilándolos a las sociedades que los habían comprado. Entre ellos están, no sé, la sede de Carlos III, la oficina de Bilbao en Barcelona, la de Carlos III 58, la de Logroño. En fin, todas ellas se caracterizaban, y esto también lo dicho usted, por un denominador común: estaban prácticamente amortizadas y su valor contable por consiguiente cercano a cero. Lo que le permitía aflorar importantes plusvalías en el presente a cambio de incrementar los costes en el futuro. ¿Es consciente, señor Goñi, de que ha sido usted el primer director general de CAN –esta pregunta se la he hecho antes de otra manera, pero insisto–, en toda la historia de la CAN, en recurrir sistemáticamente y en un porcentaje importante sobre la cuenta de resultados finales a los llamados atípicos o venta de patrimonio? Dopando la delgadez de los resultados que provienen de la actividad ordinaria. Y no me pregunte que son atípicos, porque insisto, es lenguaje propio del Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, si es que esta vez, esta vez usted ha ampliado el perímetro de lo que mete en atípicos y ahora podemos ver. El Banco de España habla de extraordinarios, habla de inversiones y desinversiones de la cartera permanente, de la cartera de activos disponibles para la venta y todo eso, todo eso, lo mete en un cajón que es ROF, resultado de operaciones financieras. Y abajo del todo hay otro que pone extraordinarios. O sea, que fíjese. Por eso le preguntaba qué entiende usted.

Pero vamos a resultados. Rentabilidad de resultados, página 62. Bien, aquí pueden ver la evolución de los resultados de la Caja desde 2002 hasta 2009. A ver si vemos, que a continuación pasa página, ahí. Esos son los resultados de la Corporación, esa es la contribución de lo que usted llama atípicos. Es un 30 por ciento. A veces es un 28, pero como media es eso. Entonces, a mí me parece muy bien y me parece muy prudente que con carácter general el negocio recurrente vaya a reservas y el negocio digamos menos recurrente financie la obra social. Hemos visto que en el período 267 millones de euros iban a obra social, 309 de dividendos de la Corporación, bueno, pues más o menos. Y vamos, este es el esquema. A mí me parece un esquema estupendo.

Por otra parte, antes lo he comentado, si vendemos activos de nuestro patrimonio y entra dinero, cambia la naturaleza del activo, pero sale una cosa y entra otra. Es que no la distribuimos hacia afuera, se queda dentro. Esa es la virtualidad de las cajas de ahorros.

Digamos que no cambiamos la naturaleza del activo. Sacamos un activo y entra dinero, sale un activo y entra otro.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo me pregunto de verdad…

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Un momento. Vale, sí, siguiente, siguiente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Me pregunto de verdad, y por eso se lo pregunto. No entiendo cómo puede defender su gestión y su política de resultados, y no lo entiendo, cuando los beneficios publicados en el periodo anterior a Banca Cívica se soportaban en beneficios extraordinarios. Ha utilizado usted la palabra y se la tomo. Y es que, en expresión del Banco de España con respecto del ejercicio de 2006, cito textualmente, si lo encuentro, sí: «Predomina en dicho ejercicio el componente no recurrente en su cuenta de resultados, ya que con frecuencia realiza atípicos para apoyarla». Atípicos, Banco de España. O este otro, de otro informe del Banco de España de 29 de octubre de 2009, y cito textualmente: «La CAN venía contando con un importante componente no recurrente, ya que con frecuencia realizaba atípicos en su cartera de renta variable, 113 de beneficios antes de impuestos a diciembre de 2008, procedentes de inversiones de su Corporación. En el presente ejercicio presenta resultados atípicos por la venta con arrendamiento posterior de parte de su oficina principal». Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vamos a ver, ¿ha dicho usted el año 2006?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: 2006 el primero y 2009 el segundo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vale, pues 2006, página 71 en ese caso. Los resultados del 2006 son 141 millones de euros, los dividendos de la Corporación son 56. Mire, vamos a ver, 24 informes de seguimiento y dos actas de inspección. Además, dos informes periciales que suman más de trescientos folios y una ratificación pericial. Claro, o sea, si usted va buscando cosas que desentonen de las conclusiones, no va a encontrar ninguna. Ni una, porque las conclusiones son estas. Señor Martínez, las conclusiones son que en el 2004 el Banco de España dice que el equipo directivo no solamente es aceptable, etcétera, sino que ha entrado en una dinámica comercial de reforzamiento de la solvencia, etcétera, después de una gestión no muy positiva del anterior. Que el equipo ahora es profesionalizado. Y por no aburrirle, ya fíjese, usted ha citado el año 2006, bien, en los informes de 2 de enero de 2007, 20 de febrero de 2007, 28 de mayo de 2007, 13 de agosto de 2007, 15 de noviembre de 2007, o sea, después de 2006, 10 de marzo de 2008 y 18 de junio de 2008, el Banco de España dice que una vez renovado el equipo anterior, etcétera, el equipo directivo es competente, que ha entrado en una fuerte dinámica de crecimiento comercial en los segmentos minoristas y de pymes para recuperar cuotas de mercado. Y Caja Navarra dice en una especie de informe ómnibus del 5 de noviembre de 2010, que no ha realizado excesos en la fase alcista, por lo que en la actualidad se encuentra en mejor situación que el comparativo en morosidad, reducido peso de la financiación en el sector promotor, liquidez y mejor calidad de los recursos propios. Pero vamos a ver, si hiciésemos todas las cosas que usted dice que hemos hecho, tendríamos peor calidad de los recursos propios y menos solvencia. Y el Banco de España lo destaca como un elemento

fundamental de Caja Navarra. Pero es que en 2013 el Banco de España vuelve a decir, *sic* tenor literal, en el escrito remitido a la fiscalía sobre su opinión de los diez años de la gestión de Caja Navarra, que su grado de eficiencia operativa, el margen de explotación recurrente, la capacidad de absorción de pérdidas y el nivel de solvencia son superiores a sus comparables. Entonces, yo le contesto con el Banco de España. Sí, sí, señor Martínez, con las conclusiones.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo le contesto también con informes del Banco de España. Por cierto, informes del Banco de España que son, es que no había leído informes del Banco de España hasta que me metí en este berenjenal, dicho con todo el respeto. Y es que me han sonado tanto a copia y pega. Hay partes, todos los inicios de los informes son como, no sé, suenan a copia y pega. No quiero criticar evidentemente al Banco de España, no, por Dios, pero el Banco de España dice lo que dice y en 2006 dijo esto y en 2009 dijo también lo que he dicho que dijo. Es decir, que en el presente ejercicio presenta resultados atípicos, esa palabra que usted desconocía y que resulta que está en todos los informes del Banco de España, y que me ha llamado tanto la atención. En el presente ejercicio, presenta resultados atípicos con la venta con arrendamiento posterior de parte de su oficina principal, etcétera, etcétera.

Vuelvo un poco al símil de la granja avícola, he hablado de huevos, gallinas, y yo me imagino la Caja como una granja cuyo beneficio viene de vender huevos. ¿Qué le pasa a la granja si va vendiendo las gallinas, porque no le llega con los huevos, vende la despensa, vende la maquinaria y acaba vendiendo los edificios incluso para quedarse de alquiler? Porque en mi opinión eso fue lo que acabó pasando con la Caja de Ahorros de Navarra entre 2002 y 2010, antes de Banca Cívica.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Al igual que el BBVA, que el Santander, que Bankinter, podría citar, si rasco por aquí, el 80 por ciento de las entidades del sector. Eso se hizo, señor Martínez, básicamente por dar liquidez a activos en el balance en un momento en el que los mercados estaban secos de liquidez. Y como empleé esta cita el otro día, hombre, mire, sin activos que realizar vino la Caja que yo recibí, entre otras cosas porque, si hubiese tenido activos que realizar, ya se hubiese encargado aquella dirección de no dar resultados más bajos cada año. Ya se hubiese encargado aquella dirección de tratar de movilizarnos. Nosotros lo que hacíamos era rotar el activo, pero como en unos contextos de bajada de tipos de interés, o rotabas el activo, o sea, lo movías más veces, o no había forma de generar recursos. Es así. Y, por cierto, rotábamos el activo consumiendo menos recursos propios, etcétera. Entonces, es que no había tal sacrificio de las madres ponedoras. Había una reconstrucción constante en las madres ponedoras. Si es que en la granja tenía cada vez más huevos y más madres ponedoras. Sí, sí. Sí, sí. Así es.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, gestoras, señor Goñi, de fondos de inversión y de pensiones o empresas de mediación aseguradora componían instrumentos financieros y parafinancieros que por su naturaleza eran inherentes a la actividad propia de la Caja. Por eso eran consideradas aparte de la Corporación. Son las llamadas sociedades instrumentales, sobre las que usted también me preguntó el viernes pasado. En mi símil, gallinas destinadas a producir huevos de manera recurrente, utilizando el símil que he mencionado antes. ¿Es consciente, señor Goñi, de que la venta de las sociedades instrumentales de la CAN, esas auténticas gallinas con las que la Caja obtenía huevos, es difícil de explicar, más allá de obtener

beneficios extraordinarios, esos que, insisto, el Banco de España llama atípicos y que usted desconocía?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Nosotros no vendimos ninguna de estas sociedades. Nos asociamos al 50 por ciento. Y, por cierto, los socios no compraban. No compraban. Le emplazo a usted a que pida el análisis, el peritaje, o la opinión independiente de cualquier socio de compañía de seguros, que le dirá a usted que ellos no compran balance, que compran planes de negocio.

Mire, lo que nosotros compartimos con nuestros socios de seguros, AEGON, Zúrich, etcétera, era la capacidad comercial de nuestra red. Una entidad que se gestionaba trabajando de ocho a tres era incapaz de vender un plan de negocios que motivase a nadie para venir a vender seguros. Una entidad que empezaba a producir resultados comerciales significativos y empezaba a crecer en cuota de mercado, a recuperar la cuota de mercado que se había ido perdiendo en los ocho o diez años anteriores, era una entidad interesada. Así es que nosotros no vendimos, era imposible vender a nadie el 50 por ciento de una compañía de seguros de vida, porque no tenía el menor interés para nadie. Lo que tenía interés era vender un plan de negocio y las valoraciones venían referidas al cumplimiento de ese plan de negocio en un 80 por ciento. En un 80 por ciento. Ahora, como usted ha utilizado el símil de las aves, y yo he dicho ponedoras, la creación de CAN Salud al cien por cien de Caja Navarra, ¿eso qué es? ¿Es una venta? No es una venta, es una reponedora. Nosotros creamos CAN Salud de cero. Si creando CAN Salud de cero, sin ninguna póliza, la valoramos en 12 millones euros; nuestra participación valió 12 millones de euros, la valoramos en 24, antes de haber salido a vender una póliza, ¿eso qué significaba? Lo que significaba es que lo que vendíamos a nuestros socios era la consecución de un plan de negocio basado en la energía de la red comercial de Caja Navarra que, por cierto, se cumplía. De tal forma que el resultante de esas asociaciones al 50 por ciento era absolutamente virtuoso. Porque el valor resultante, yo el otro día se lo dije, en el caso de CAN Salud fue de cuatro veces. En el caso de la Compañía de Vida, al cabo de cinco años, el 50 por ciento de Caja Navarra valía más del doble que el cien por cien de hace cinco años.

O sea, tenemos una cosa que vale más del doble y la tenemos en balance, luego la gallina, lo que ha ocurrido, es que ha crecido. Tenemos una compañía que tiene un valor de 18 millones de euros, al cabo de 5 años vale 36, una que vale 0, vale 24. Entonces, todo eso, está basado... Ya vendrá mi antecesor y les contará a ustedes, pero se vendían expectativas y planes de negocio conjuntos, basados en la capacidad real de una red comercial, en la credibilidad de una red comercial. Sin credibilidad de esa red comercial era imposible, y le aseguro, la realidad es que no se harían muchas operaciones de ese tipo en los tiempos de mi antecesor porque, en fin, él no tendría especial interés en motivar a la red comercial, pero yo, desde luego, en mi equipo, tuvimos muchísimo interés en un contexto de intereses a la baja. Le expliqué el otro día que generar operaciones de seguro, no operaciones, comisiones por venta de seguros, era muy bueno y también ingresos por venta de fondos de inversión y había que generarlos masivamente, de la mano de especialistas que supiesen de eso y nos pudiesen conducir a dar asesoramiento bueno a los clientes, por ejemplo, del segmento de empresas, donde nosotros solos no podíamos hacerlo. Y gracias a esas asociaciones lo hicimos. Generamos muchísimos más ingresos para el margen básico –segunda línea de la cuenta de explotación–, el que no

consume ni capital regulatorio ni liquidez ni prima de riesgo –el más, el mejor– y, además, incrementamos el valor resultante para Caja Navarra. Es decir, lo que en el balance de Caja Navarra valía X, al cabo de 5 años valía 2X. Espero habérselo aclarado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Tenemos análisis muy confrontados, pero yo voy a seguir con lo que yo entiendo que pasó, porque... Y por eso le pregunto si es consciente, señor Goñi, de que resulta realmente sangrante la venta de las empresas participadas de CAN, lo que nosotros consideramos la auténtica despensa de la Caja, que la Caja había ido constituyendo durante generaciones y que suponían importantes dividendos y retornos anuales en forma de comisiones por comercialización, así como posicionamientos estratégicos con empresas de nuestra tierra. Porque claro, ¿qué podemos pensar los navarros y las navarras de que CAN se desprendiera, por ejemplo, de su participación en SODENA, una empresa que había nacido, precisamente, como sociedad pública para el desarrollo económico de Navarra?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): A ver, esta apelación a lo sangrante en sentido –y como usted es médico, me va a admitir esto– de purga hacia fuera, yo le digo que fue transfusión hacia dentro. Si cobrábamos 100 en dividendos, cobramos 200 gracias a que nos asociamos. 200, sí, lo puede ver, la evolución es clarísima. Si cobrábamos 100 en comisiones, cobrábamos 200. O sea, que lo que hicimos fue asociarnos con socios que nos metiesen motor. Motor, ingresos, ingresos netos de riesgo de crédito, ingresos netos de riesgo de liquidez, ingresos netos de consumo de capital regulatorio. Ingresos netos, o sea, el doble de dividendos y el doble de comisiones. Luego, operación redonda, para al final tener el doble de patrimonio.

La venta de SODENA, la CAN no vende SODENA porque sí. No. No vende SODENA porque sí. La CAN ¿qué porcentaje tenía en SODENA al final? Me parece que era un 10 por ciento, creo recordar que al final era el 10 por ciento. Es que en el 10 por ciento nosotros éramos un socio de acompañamiento y acompañamos hasta que nos dijeron que teníamos que acompañar y ya está. Y podíamos seguir acompañando. La realidad es que en SODENA acompañamos siempre desde la financiación. Y cuando los proyectos de inversión tenían, a lo mejor, menos sentido, pero eso no significaba que no estar en SODENA fuese a significar que fuésemos a dejar de estar descomprometidos con los proyectos de inversión más importantes de Navarra, por ejemplo, el Canal. El Canal, en cuanto a su arquitectura financiera y su estructura de financiación lo protagonizamos nosotros y a mucha honra. Metimos socios industriales navarros, metimos algunos socios estructurales y algunos socios profesionales a nivel nacional. Pero esto lo protagonizamos nosotros y estoy seguro de que de una u otra forma estaríamos de la misma forma involucrados en la financiación del tren de alta velocidad, llegado el momento. Estuvimos en todas las grandes decisiones. No hacía falta estar en SODENA. Para estar comprometido con Navarra, hay que estar comprometido. Y punto. Comprometidos estratégicamente.

Puedo decir que en la CAN no solamente acompañamos cuando se nos pidió, poniendo siempre por delante el riesgo de balance de la CAN; cada uno tenía que ponderar y proteger los intereses del balance y de la sociedad que gestionaba, sino que en ocasiones dimos soluciones financieras, la forma de financiar –no le voy a decir el peaje en sombra que no era una decisión nuestra, es una decisión del Gobierno–, pero la forma de financiar, de conseguir

levantar fondos para hacer la Autovía del Camino era absolutamente innovadora. Metimos al Banco Europeo de Inversiones y a 25 entidades financieras a nivel nacional e internacional. Daba igual si estuviésemos en SODENA o no en SODENA para estar comprometidos con Navarra. Nosotros estamos comprometidos en Navarra y punto.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muchas gracias, señor Goñi. Efectivamente, en estos momentos, la Caja de Ahorros de Navarra no puede impulsar ni las obras del Canal, ni el tren, ni la Autovía del Camino, ni ninguna obra estratégica de infraestructura, porque no existe. Por cierto, a mí no me daría lo mismo participar en SODENA con el 20 por ciento o con el 2 por ciento, porque si no recuerdo mal –puede que me equivoque– inicialmente la participación de Caja Navarra en SODENA era del 20 por ciento y acabó en el 2 por ciento. En fin, espero que otras participaciones las tomaran ustedes más en serio que lo que...

Pero bueno, sigo con las preguntas. La venta de las empresas históricas participadas de la CAN, es decir, la despensa, supuso, según diferentes fuentes y distintas notas de auditoría, unos beneficios de unos 301 millones. A estos beneficios habría que sumar otros 158 de compras posteriores de la corporación y venta de las mismas entre 2002 y 2009. Claro, a mí todas estas operaciones a lo que me suenan, a lo que me huelen es que efectivamente había que engordar, había que manipular, disfrazar la cuenta de resultados. Me parece que era una forma un tanto desesperada de mantener el coeficiente de solvencia, porque el coeficiente de solvencia en esas épocas se iba acercando, peligrosamente, al mínimo exigido por el Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Cuál es su pregunta?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, se la voy a repetir. Ya sabe que, aunque al señor Zarraluqui le parezca lo contrario, las preguntas nunca son tontas. A veces son tontas las respuestas o las risas alrededor de las preguntas. Sí, había pregunta: qué podemos pensar los navarros y las navarras –es que el señor Zarraluqui tampoco se entera de esto–, si la venta de las empresas históricas participadas de la CAN, es decir, la despensa, supuso, en nuestra opinión, unos 301 millones y a esos beneficios hay que sumar otros 158 de compras posteriores de la corporación y venta de las mismas entre 2002 y 2009. Si todas estas operaciones de compraventa no eran o no estaban dirigidas, fundamentalmente, a mejorar la cuenta de resultados, dado que, y, por lo tanto, de una manera desesperada, no solo a mejorar la cuenta de resultados, sino, casi casi, de forma desesperada a mantener el coeficiente de solvencia que se iba acercando peligrosamente al mínimo exigido por el Banco de España. ¿Sí?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Al Banco de España como línea troncal. Pero me da la sensación de que, en ocasiones, señor Martínez, usted lo utiliza como el Guadiana. O sea, a veces lo tomo como elemento central, otras veces lo abandono. Claro, maquillaje, artificios, etcétera, bueno, todo esto yo comprendo que es muy efectista, pero en términos financieros, veamos. Si hubiese habido maquillajes, artificios... –maquillajes como usted ha citado–, pues el Banco de España no hubiese concluido –los peritos– que no aparecen pérdidas incurridas sin contabilizar ni hay saneamientos pendientes, la solvencia de la entidad Caja Navarra siempre tiene respaldo contable superando los mínimos exigidos oficialmente, se cumple la muy oscilante y precipitada legalidad bancaria nacional y

comunitaria –fíjese–, las cuentas son auditadas constantemente con informes de duda y regencia, controles del Ministerio de Economía e incluso expertos independientes. Estos son los autos judiciales del 12 de junio del 2014 y del 5 de agosto del 2015.

Ahora, los peritos del Banco de España, por supuesto, dicen que no hay información en el sumario procedente del Banco de España o de los auditores que cuestionen la razonabilidad de las cuentas del 2010 que sirven de base al folleto. Bien.

Vamos a la solvencia. Sobre la existencia en Caja Navarra de un adecuado control interno, dice el Banco de España: «La formulación de las cuentas anuales es una responsabilidad del Consejo de Administración, que a tal fin ha de crear los mecanismos de control interno que faciliten dicha formulación. La robustez de dichos mecanismos de control se pone a prueba en cada auditoría. El hecho de que no se hayan manifestado ajustes significativos en las auditorías de las Cajas ni en Banca Cívica da una idea de que los sistemas de control no tuvieron fallos significativos». Según un informe pericial del Banco de España, página 1.4.

Vamos a esto de la solvencia, porque... (MURMULLOS). Bien. En la página 6, pueden ustedes ver la evolución de la ratio de solvencia, medido en términos de *core capital*. No deja de ser llamativo que cuando menos desciende la solvencia, sea cuando más énfasis se pone en decir que más desciende. Porque cuanto más desciende la solvencia, señor Martínez, es entre 1996 y el año 2001, en la que pasa del 22 por ciento al 13,7 por ciento. ¿Por qué pasa eso? Por la misma razón por la que pasa a partir de entonces, y es que sube la cartera crediticia. Si la cartera de crédito crece más rápido que la creación de recursos propios, la solvencia disminuye. Y en la etapa del señor Riezu, la cartera de crédito crecía más rápido que la generación de recursos propios, todavía más –ahora le voy a dar algunos datos más– si se pone en comparación con la etapa en la que yo dirigí la Caja. O sea, 8,17 puntos de recorte de solvencia frente a 4,5.

Y algunos datos de interés. Porque claro, esto de la solvencia es, al final... Y los activos ponderados por riesgo, ¿cuánto consumen? Mire, la exposición al ladrillo, claramente relacionada con la tasa de solvencia, que afecta, y mucho, a la morosidad. La exposición a las empresas de sector de construcción y promoción de Caja Navarra en el 2009 era del 16,5 por ciento, frente al 26,2 del sector. Por cierto, la exposición de Caja Navarra al sector del ladrillo en el 2009 era más baja que la exposición al sector del ladrillo de Caja Navarra en el 2001. Un poquito más baja, 16,97, o sea...

Los APR de Caja Navarra en el 2009 eran del 56 por ciento sobre los activos totales medios. En la etapa, en el 2001, del 66 por ciento.

En el periodo previo a la fusión con Caja Pamplona, entre el 1995 y el 1999, el tamaño de la cartera de inversión crediticia creció un 96 por ciento, pero los recursos propios solo crecieron el 67 por ciento. Es decir, le digo todo esto porque lo que vale, la regleta que usted me aplica, la regleta tiene un antecedente, ¿de acuerdo? O sea, si vale para mí, vale para mi antecesor. Luego, si vale para mí en este razonamiento, vale para el razonamiento para la madre de su razonamiento. Entiendo entonces que esto vale.

En el periodo previo a la fusión el tamaño de la cartera de inversión crediticia creció un 96 por ciento. Los recursos propios solo el 67, lo que hizo perder 3 puntos de solvencia respecto a la Caja que había dejado Uranga, y eso a pesar de acogerse a la actualización del valor de su inmovilizado en virtud, es decir, de actualizar –alguno diría maquillar, ¿no?–, acogerse a una ley foral para incrementar el valor del inmovilizado y meterle 0,5 puntos más a la solvencia. Eso ocurrió en el año 1999.

En el periodo 1999-2001, la cartera crediticia de Caja Navarra creció el 34 por ciento y los recursos propios solo lo hicieron el 7,9 por ciento; es decir, en ese periodo la cartera de inversión crediticia creció una tasa media del 16 por ciento y los recursos propios solo crecieron el 3,9.

Más datos. Los APR en el 1996, los activos ponderados por riesgo, en el 1996, representaban el 43 por ciento del balance. En el 2001, el 68 por ciento del balance. En el 2009, el 59 por ciento del balance.

En la evolución de las reservas. Pues mire usted cómo variaron las reservas. Parece que esas barras que crecen en rojo son más bien de reposición que de consumo de reservas, de creación de reservas. Es un hecho.

Vamos a esto. Mire, todo esto ya le he dicho... Recurro a la comparativa con la gestión anterior solo porque veo que es la espina dorsal de su intervención. Entonces, naturalmente tengo que aportar datos. Pero no me gusta. Y me parece, además... Irse al 1996. En fin, no me gusta. En todo caso, creo que es imprescindible. Si yo soy el gran destructor de la solvencia de la CAN, resulta que ha habido destructores anteriores más eficaces. Si yo soy el gran consumidor de las reservas, resulta que, por contra, había peces más voraces. Y si yo soy el gran creador de la prima de riesgo de la CAN, con la morosidad desbocada y este tipo de cosas, pues resulta que, en fin, heredé una Caja con peor exposición de la que dejo.

Pero vámonos simplemente a ver lo que dice Fitch sobre..., a ver si estábamos tan cerca como usted dice, porque es llamativo. Fitch, de todas las empresas de *rating*, la más estable, la más troncal, la más tal, la que menos errores ha cometido, etcétera. Yo, al final, señor Martínez, yo comprendo que usted a mí no me crea. Pero las conclusiones del Banco de España, las conclusiones de los autos judiciales, las conclusiones de los peritos del Banco de España, las conclusiones de los auditores, las conclusiones de la Policía y las conclusiones de las empresas de *rating*, esto, todo junto en sus conclusiones, muestra un corolario bastante solvente. Y si no es por el resquemor y el rencor, cuesta mucho trabajo tratar de desmontarlo.

Mire lo que dice Fitch, pagina 12. Caja Navarra, en el 2002, está entre las 22 más solventes de España. Y Caja Navarra en el 2009 está entre las 11. Y solamente tiene por delante 6. Entonces, pero qué es esto de «no, y ustedes pasaban por...». Pero entonces, ¿por qué el Banco de España escribe en el 2013 que teníamos mejor y más solvencia que el resto del sector?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Permitirá que le diga que, en fin, su respuesta me ha recordado al «y tú más» que utilizábamos cuando éramos críos. Pero yo le quiero decir una cosa, que ni el informe del señor Riezu es la médula de nuestro razonamiento, porque tenemos datos del Banco de España que utilizamos, que usted se queda con unas partes de los

informes del Banco de España, que es lo lógico, y nosotros también, nos quedamos con partes del informe del Banco de España, como muy bien ha quedado aclarado al hablar de los informes de 2006 y de 2009.

Usted hace referencia a la herencia. Cuando venga el señor Riezu, lógicamente, le preguntaremos por todas estas cuestiones. No es que yo le crea más a usted que al señor Riezu o a usted nada y al señor Riezu todo o al revés. Lo que estoy intentando es desbrozar lo que paso, como creo que quiere la mayoría de la sociedad navarra.

Para nosotros, desde luego, se vendieron las buenas empresas participadas. Entonces, la pregunta es: ¿qué empresas o qué participaciones fue comprando Caja Navarra para acabar siendo, lo que nosotros entendemos, la oveja negra de Banca Cívica en esta materia, como creo que veremos más adelante? ¿A quién se le compraron estas nuevas empresas, estas nuevas participaciones? ¿Quiénes fueron los beneficiados?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Usted ha citado que en su información figuran 301 millones de euros de plusvalías. Yo le digo que el señor Riezu, en su informe, dice 400, en un momento dado cita 500, después cita 600, ahora son 301... Bueno, pues cuando esta cifra realmente se aclare y se identifique, insisto, no, claro, es que la creación de valor que hicieron Goñi y su equipo en relación con crear una red comercial que podía vender planes de negocio para que las compañías de seguros se asociasen con nosotros, no, eso es mío. Ah, claro, y HN también, que era del año 1982, ¿no?

Entonces, claro, usted dice «la oveja negra de Banca Cívica». Pues oiga... Mire, le voy a citar algunas navarras. Por ejemplo, Movinord. Nosotros invertimos en Movinord, conseguimos con esa inversión reestructurarla, crear más valor, ahora salir de ella con beneficios, encantados. Congelados de Navarra, acabo de ver la inversión de SODENA. Nosotros invertimos en un momento capital para Congelados de Navarra, que era hacer la segunda gran planta y estuvimos acompañando a Congelados de Navarra durante unos cuantos años con éxito en la desinversión. Si usted quiere, puedo preguntar y pedir con cuánto éxito... Con éxito claro en la desinversión. Gvtarra, le digo lo mismo. Caja Navarra invirtió en Gvtarra con éxito en la desinversión. Caja Navarra invirtió en la Autovía del Camino y su corporación, con éxito en la desinversión. Solo por citar navarras. Canal de Navarra, fase 1. Caja Navarra invirtió en el Canal de Navarra con éxito en su transmisión, en la desinversión. Alinaco, tortillas de patata. Caja Navarra invirtió en ella con éxito en la desinversión. Estoy hablando solamente de las navarras. Puedo hablarle después de Tubacex, Cie Automotive, de Fluidra y si quiere, sume y siga. De Mecalux. Si me deja un poquito, seguro que soy capaz de recordar alguna navarra más. Bueno, por supuesto, a nosotros nos tocó reestructurar Bodegas de Sarria, invirtiendo 6 millones de euros en la reestructuración. Con éxito, afortunadamente.

Son unas cuantas, pero la historia de la corporación, además, está presidida, y de nuestras inversiones, por muchísimos más éxitos que errores. Por eso se llama inversión y no se llama ahorro. Cuando uno invierte, toma, adopta un riesgo superior al de ahorrar.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si le he hecho esa pregunta, señor Goñi, es porque en el informe del Banco de España de marzo de 2010 dice que en 2009 se transmitió a Cajasol la participación en Guascor, generando una plusvalía de 44 millones y, a su vez, se adquirió a Cajasol su participación en Oesia –no sé si se dice Oesia y Oesía– por 44 millones. Una coincidencia francamente curiosa. Vendemos algo a Cajasol que vale 44 y le compramos a la misma Caja otra empresa que también vale 44. No sé...

El propio Banco de España pone en cuestión que dicha operación fuera a precio de mercado. En la página 12, se podía leer textualmente, se puede leer, que «la compra de Oesía implica pagar 2 veces sus fondos propios, 8 veces su ebitda 2008 y 224 veces su beneficio de 2008, si bien –dice el Banco de España– estas cifras son aún más llamativas si se añade que la previsión de cierre de 2009 son unas pérdidas de 13 millones de euros». ¿Lo recuerda, señor Goñi? ¿Es así? Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le voy a leer exactamente... Voy a coger las últimas frases que dicen los peritos del Banco de España, exactamente donde usted lo ha dejado. Dice sobre Oesía: «Con la información disponible, concluimos que la inversión del grupo CAN en Oesía no supuso ningún deterioro directo en la solvencia contable, patrimonio neto de Caja Navarra». Segundo informe pericial del Banco de España. Y en el acta de comparecencia para ratificación del segundo informe pericial del Banco de España en la página 3, este segundo informe pericial es en la página 10.6, en el acta de comparecencia dice: «Los precios son conformes con las valoraciones de las entidades de valoración independientes aportadas en el momento de la transacción». Luego no sé de qué me habla, señor Martínez, ahí lo tiene.

Ahora, espere. Voy a Guascor, porque usted lo ha citado. «Examinada la información aportada al sumario sobre las inversiones en Campo Noble, no hemos apreciado ninguna irregularidad. En conjunto, la inversión ha podido reportar unos beneficios de al menos 39,7 millones de euros. Las cautelas y garantías conseguidas permitieron cambiar una inversión que no había despegado en los 24 primeros meses por otro negocio que permitió al grupo CAN reconocer amplios beneficios». Segundo informe pericial del Banco de España, página 8.4.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si, yo insisto, el Banco de España, en ese informe, página 12, dice que «la compra de Oesía implica pagar 2 veces sus fondos propios, 8 veces...», etcétera. Por lo tanto, creo que tanta validez tiene lo que usted dice como lo que digo yo. ¿Se basaron ustedes en algún informe para promover tanto la venta como la compra de estas empresas?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vamos a ver, por ser precisos. No es exactamente igual lo que usted dice que dice, lo que usted dice que dice el Banco de España, porque lo que dice el Banco de España, que usted cita, es una descripción, es un dato. Se pagó tanto. Pero lo que yo le digo es una conclusión, que es diferente. Los precios son conformes. ¿De acuerdo? Usted dice se pagó tanto. Bueno, entre insinuaciones, olores y sospechas, no se alcanza la verdad. La verdad es, al final, oiga, se pagó tanto. Bien, de acuerdo, ¿mucho o poco? Bien, de acuerdo. ¿Conforme o no conforme? «Los precios son conformes con las valoraciones de las entidades independientes». Acta de comparecencia tal... ¡Ah! Entonces son conformes. Bien, perfecto. Perdone. (MURMULLOS).

Bueno, mire usted. La operación de Guascor-Campo Noble es una operación larga. Es una operación que nace con una inversión de 24 millones de euros de la corporación de la Caja en un grupo que se llama Campo Noble. Ese grupo se desvía por la tecnología, básicamente de cultivo hidropónico, etcétera –no les voy a aburrir con consideraciones de este tipo–. Este grupo se desvía de sus planes de negocio, pero el Grupo CAN había tomado una cautela y era, vamos a ver, esto es muy interesante, pero si esto no va, querremos cambiar, canjear nuestras acciones en Campo Noble por acciones en Guascor, que es la matriz industrial que promueve esta inversión. Gracias a Dios hicimos esto y canjeamos la participación por Guascor. Y antes de transmitir nuestro final de participación, o sea, una vez que uno invierte, no necesita informes para vender, si hay plusvalías. ¿Vale?

Entonces, nosotros no transmitimos nuestra participación en Guascor a Cajasol –por cierto, con Cajasol no teníamos ninguna relación especial en ese momento–, la mitad se la transmitimos antes al ICO, a Axis y al fondo Diana Capital. Esto, posiblemente, no está en la información que usted está manejando, pero yo se lo doy como un hecho. ¿Y esto qué significa? Pues que más allá de esas insinuaciones y sospechas, esas transmisiones marcaron precio. Creo haber contestado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Permítame que le lea el informe del Banco de España del 31 de marzo de 2010. Dice: «La aportación a los resultados del grupo de la corporación vía dividendos y desinversiones que venía siendo significativa, permitiéndole mantener un sostenido y diferencial crecimiento en su cuenta de resultados, se ha frenado en el ejercicio 2009 observándose, además, que se ha producido una venta de una participación, Guascor, acompañada de otra compra, casi simultánea, Oesía Networks, con la misma contraparte, Cajasol, lo que hace dudar de su realización a precios de mercado. La participación en GAM se ha traspasado en el consolidado de APU a participaciones, lo que ha supuesto la activación de fondos de comercio por 38 millones de euros contra patrimonio neto.

Yo creo que aquí los informes, cada uno, los utilizamos como más nos conviene. Yo no le acuso, señor Goñi, en ningún momento, y esto quiero que le quede claro, yo no le acuso de ilegalidades en ningún momento. Lo único que le hago es decirle que el Banco de España le da un auténtico suspenso en este tema, pero sin más. No le acuso de ilegalidades, que sí quiero que esto quede claro.

Sigo. Es consciente, señor Goñi, del sentimiento de frustración que se generó en la sociedad navarra en los últimos años de este periodo 2002-2009, que es al que estoy haciendo referencia en estos momentos, aunque usted siempre se me escapa y viene hacia 2014/2015, en fin, cuando en los últimos años de este periodo se procedía a la venta, insisto, de inmuebles emblemáticos de la Caja, incluida la propia sede, ¿qué podíamos pensar los navarros y las navarras de que la Caja de Ahorros estuviera alquilada en su propia casa, que ya no era su propia casa porque estaba vendida?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo me alegro de que usted no me acuse de nada ilícito. Ya se han encargado otros de acusarme los 6 últimos años y, afortunadamente, hoy me presento ante ustedes, lo digo, porque la vida es una paradoja, cuando a uno le acusan de muchas cosas pues al principio te sientes como desgraciado, incomprendido, y aquí qué ha pasado y por qué esto... Mire, no hay mal que por

bien no venga. Yo resulta que comparezco aquí ante todos ustedes para decir que no solamente como el otro día algunos de ustedes acusaron a unos inocentes, sino para decir que derivado de las conclusiones de organismos oficiales –el Banco de España, la CNMV, los peritos, la UDEF y los jueces–, yo puedo decir que han concluido que mi gestión ha sido mejor que la de mis antecesores, los comparables mejores que los del estándar, nada ilícito –usted lo ha mencionado y por eso digo– hice yo en la gestión de la CAN y nada ilícito se ha visto en mi patrimonio. Entonces yo, visto esto, yo le agradezco mucho que no me acuse, pero es que ya me han acusado otros. Este balón ya ha pasado. No se puede matar dos veces. Ya está. No me puede acusar, porque ya me han acusado otros y han fracasado.

Usted dice «los informes de Banco de España, cada uno...» Mire, el informe del Banco de España que usted utiliza es descriptivo y el mío es conclusivo. Es la diferencia. Usted coge un trozo y dice «mire, en este párrafo dice...», pero no concluye. Precisamente, como no concluye, los peritos, otros del Banco de España, tuvieron que meterse ahí y dijeron, bueno, vamos a ver si, conforme a la denuncia que han hecho determinadas organizaciones, aquí hay algo y dicen: «Los precios son conformes con las valoraciones de las entidades de valoración independientes». Sobresaliente, señor Goñi. Nada de... ¿Cómo que suspenso? ¿Pero cómo que suspenso? O sea, resulta que en la desinversión de Guascor conseguimos 39,7 millones de euros de plusvalía no marcada por la venta en Cajasol, sino previamente a Axis, fondo de capital-riesgo del ICO, y a Diana Capital y después a Cajasol, que podía haber sido así. O sea, que conseguimos casi 40 millones de euros de plusvalía.

Y en relación con la inversión de Oesía, los peritos dicen en un informe no descriptivo, sino conclusivo para una autoridad judicial, que los precios son conformes y usted dice que unos y otros son lo mismo. No son lo mismo. Entonces, mire, no le compro lo del suspenso. No señor. Sobresaliente. Y no me lo pongo yo, me lo ponen los peritos. Sí. Dicen que la inversión del Grupo Guascor fue una muy buena inversión. Y en Oesía, que las valoraciones son conforme a las valoraciones independientes. Eso, a lo mejor, igual en el mundo de ayer era un suspenso, pero en el mundo de hoy, un sobresaliente. Un sobresaliente. (MURMULLOS).

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Goñi. (MURMULLOS).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, voy con los inmuebles. A ver, el Santander vendió su Ciudad Financiera y se quedó alquilado. Boadilla del Monte. Qué escándalo, ¿no? Olores, insinuaciones, apelaciones románticas, el 21, el 76, etapas predemocráticas, romanticismo. Oiga, en la gestión de una entidad hay que considerar los intangibles, pero hay que tomar buenas decisiones y si las buenas decisiones son, financieramente, mejores, es mejor licuar ladrillos en un momento en que no hay liquidez. Esto es lo que hay que hacer. Y nosotros, por cierto, lo hicimos bastante más tarde que todas esas entidades. Y podría racimarle 20 entidades financieras que han hecho, todavía algunas siguen haciéndolas. Entonces, claro, la apelación a todos los navarros. Sí, bien, yo apelo a los 25.000 navarros que están invertidos en Caixabank y que afortunadamente un día creyeron en Banca Cívica, hoy están invertidos en Caixabank y ganan un 25 por ciento. Gran club. Y apelo a las decenas de miles de navarros que reciben 31 euros per cápita poniéndose a la cabeza de todos los españoles en OBS per cápita. Gran club. No romanticismo, estos son datos, es realidad. Y apelo a los 1.000 trabajadores, solo en Navarra. Y podría apelar a los bonistas y a

los contribuyentes españoles. Gracias a nuestra gestión, única entidad que devolvió el préstamo con intereses.

¿Usted es consciente de su gestión? Claro que soy consciente de mi gestión. La gestión por cómo termina. Eso es. El jamón por como sienta. No por las cortezas. No vale lonchearlo por cortezas y decir mire, le voy a exhibir la parte de este jamón que es una parte negra y dura, etcétera. Hombre, que es corteza, señor Martínez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Me alegra que mencione usted el jamón y todo esto, porque luego hablaré de carne y grasa. Sí, ha tenido suerte. Parece que nos hemos reunido usted y yo también para preparar esta comparecencia, al igual que... En fin.

¡Hombre! Señor Goñi, no me venga aquí a criticar que en 1921 no había democracia. Ya lo sé. Lo sé perfectamente, señor Goñi, pero los estatutos fundacionales de la Caja de Ahorros de Navarra eran buenos. Y lo que dicen los Estatutos de 1976, etapa predemocrática, eran buenos. Es decir, que tranquilo.

Voy a seguir. La venta de los inmuebles de CAN, que yo llamaba la granja, supuso, esta venta, más de 85 millones de euros en este periodo. Pan para hoy, en nuestra opinión, y alquileres a pagar para el futuro entre el 6,5 y el 8 por ciento del valor de los inmuebles vendidos. ¿Qué cree usted que podemos, no sé, puedo pensar yo? Yo lo que pienso es que efectivamente fue una operación para –antes he utilizado la palabra maquillar–, sí, para decorar, para mejorar, para poner en mejor valor la cuenta de resultados. ¿O no es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En relación con esta operación, a menudo, se obvia que de esta operación se hizo un producto financiero. O sea, imagínese usted. Vendemos a un fondo o a varios fondos estos inmuebles y, luego, estamos en alquiler. ¿De acuerdo? Bien. Pero esta operación no la hicimos así. Esta operación la hicimos con clientes, de tal forma que el dinero se quedaba en el balance de la Caja. Es importante. Si el dinero se queda en el balance de la Caja, vuelve a producir. ¿Sí? Sí, ¿no?

Usted dice que... Vamos a la página 69. Es que tiene interés... Yo le voy a decir cómo se hacen las cuentas en mi profesión, para que vea que... ¡Oh! Es que pasar de propiedad a alquiler es malo. ¡Ah! Depende, ¿eh? Igual nos ahorramos dinero.

Vamos a analizar primero qué le sacábamos nosotros a los fondos propios. O sea, el equivalente al capital social. Hemos realizado un análisis suponiendo que un teórico accionista, la ciudadanía de la Caja, adquirió al 31 de diciembre de 2001 Caja Navarra por un importe equivalente a sus fondos propios, 700 millones de euros aproximadamente, que son los 620 de *core capital* más otros instrumentos. Caja Navarra va generando durante el periodo beneficios, parte de los cuales reparte a su accionista como dividendo, Obra Social, capitalizando el resto. Al final del periodo, el 31 de diciembre de 2009, el accionista ha obtenido un rendimiento explícito, la aportación a OBS o dividendo, y un rendimiento implícito por el incremento de los fondos propios.

¿Cuál es la rentabilidad que ha obtenido el accionista? Pues mire, la rentabilidad que ha obtenido el accionista es del 11,45 por ciento de TIR, una TIR del 11,45 por ciento. Descuente usted un tercio de esta TIR que va a OBS. Hemos dicho que un tercio va a OBS. Estamos en un

ocho y pico. Luego nosotros le sacábamos, netos de OBS, a los fondos propios un ocho y pico. Si usted me dice que todas estas son operaciones que han generado un incremento de los fondos propios de 85 millones de euros, multiplique 85 millones de euros de incremento de fondos propios por la TIR que le sacamos. ¿Vale? Le saldrán siete y pico, ocho millones de euros. Y nosotros, ¿cuánto pagábamos de alquiler? El 6 por ciento. Si a los fondos propios le saco el 8 por ciento neto de OBS y el coste de alquiler es el 6 por ciento, ¿debemos o no debemos hacer esa operación, señor Martínez? Ya sé que el que pregunta es usted. Es una pregunta retórica, la mía. Seis frente a ocho. ¿De acuerdo?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, yo es que sigo viendo que se atacaron las reservas con las prejubilaciones, con el plan de expansión, con los gastos de estructura, con una aplicación no prudente a la Obra Social. Si, además, me como la despensa, vendo las gallinas, vendo el edificio en la granja... (MURMULLOS).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Espere. Vaya poco a poco, espere que tome nota. No ha hecho la pregunta, pero la pregunta va seguida de unas afirmaciones tengo que ser consciente de las afirmaciones previas. ¿Cuántas son las afirmaciones?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se atacan las reservas con las prejubilaciones...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Un momento... Se atacan las reservas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ... Con las prejubilaciones con el plan de expansión...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Formule la pregunta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero no, que siga. Se atacan las reservas. ¡Venga! ¿Cuál es la segunda?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Plan de expansión.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vale.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gastos de estructura. Aplicación no prudente a la Obra Social, me como la despensa, vendo las gallinas, vendo el edificio de la granja y paso a alquilado y acabo comprando empresas que producen futuros deterioros cuando se valoren, no es razonable pensar que su entidad iba a acabar en pérdidas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En la página 7 vemos la evolución de la ratio de solvencia. Vale. En la página 9, la de los activos ponderados por riesgo desde el año 1997 hasta el 2009. Y en la página 11, lo primero que usted ha mencionado. Se atacan las reservas. Pero, hombre, señor Martínez, que no se atacan, que crecen. No lea los gráficos. No los lea. Vea las barras. ¿Crecen o no crecen? Crecen. Yo lo lamento mucho, pero, de nuevo, esto de la granja, señor Martínez, me recuerda a Orwell, es que usted está describiendo 1984 y a Napoleón. Sí, hombre. El cerdito Napoleón. Que no hombre, que no. Mire, no se atacan las reservas, señor Martínez.

La aplicación de resultados a la OBS, si hubiésemos aplicado la tesis de quien inspira algunas de sus reflexiones –no voy a decir todas–, hubiésemos tenido que bajar la OBS del 25 por ciento que él nos las dejó, al 18 por ciento. De nuevo, sesgo retrospectivo, pero muy malintencionado. El autor de la austeridad sobre la Obra Social es el que la pasa del 15 al 25, para que después le susurre a usted al oído que lo que había que hacer era pasarla del 28, donde nosotros nos movimos, al 18. Hombre, haberlo hecho usted...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, me gusta mucho ver Mancy, Gritos y susurros. Alguien me susurra, pero algo me grita. Y lo que me grita es la desaparición de la Caja.

Es que, señor Goñi, a mí me llamó mucho la atención que el viernes hiciera usted como que... Se le preguntó sobre los datos de 2008 y dijo «no, no los recuerdo, sí recuerdo los de 2009 por...» Y yo creo que lo hizo, de verdad se lo digo, porque 2008 fue el primer año en la historia de la Caja en que hubo pérdidas en la actividad ordinaria. Por eso hizo usted como que no se acordaba y 2008 fue el año en que hubo que recurrir a los atípicos de venta de activos para poder acabar en beneficios. ¿Verdad que sí? Lo dice, mire, el Banco de España, que es en quien yo y Geroa Bai nos hemos basado para hacer este cuestionario. Informe del Banco de España. Madrid, 29 de junio de 2009. Informe de seguimiento, que da un dato que yo no sé, a mí me parece demoledor. (MURMULLOS). Se lo voy a leer.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no. El informe. ¿Cuál es? (MURMULLOS).

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: 29 de junio de 2009. Banco de España. El BAI, beneficio antes de impuestos, es de 150 millones de euros. Y el párrafo dice textualmente: «Los atípicos le suponen –atípicos, ¿lo recuerda?– 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. Fíjese, dato para mí demoledor. Si los atípicos son 170 millones, el 113 por ciento del BAI, 170 dividido por 1,13, 150 millones que son los beneficios declarados. ¿Está clara la pérdida en la actividad ordinaria, señor Goñi? Porque para el informe del Banco de España, sí. 2008.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bien. Como su pregunta viene precedida de algunas afirmaciones, déjeme... Yo ya sé que esta comisión se llama, reza, Comisión para la Investigar la Desaparición de la CAN, pero yo es que vuelvo a decirles que la CAN se ha transformado. Pero no lo digo yo, lo dicen sus estatutos. Igual que lo dicen los estatutos de la BBK, y de la Vital, y de Ibercaja, y de todas. ¿De acuerdo? Se puede decir, para la desaparición... Usted quiere liberar ese... Yo le digo que lo que ha ocurrido es que se ha transformado.

Mire, si hubiese desaparecido se hubiese extinguido, se hubiese liquidado, los accionistas no tendrían su dinero más un 25 por ciento, los preferentistas hubiesen perdido su dinero y ahora tienen el doble, la Obra Social no estaría siendo puntera en España, la Caja no sería la séptima o la octava por patrimonio. No ha desaparecido, se ha transformado.

Las dos primeras páginas de la Fundación Caja Navarra mencionan 12 veces, en 12 ocasiones dice que se ha transformado. La fundación bancaria Caja Navarra es el producto de la transformación de Caja Navarra en... pam, pam. Y le voy a decir otra cosa. ¿Recuerda usted la ley, creo que es la 63/2013, que dice en su capítulo 34...? –¿me la dejas, María? (MURMULLOS).–

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Goñi, creo que no está respondiendo a la pregunta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí, sí estoy respondiendo. La Ley 63/2013 cita en el capítulo 34 la obligación de transformación de las Cajas de Ahorros. Y dice que las Cajas de Ahorros en los supuestos previstos en el apartado siguiente deberán traspasar todo su patrimonio afecto a su actividad financiera a otra entidad de crédito a cambio de acciones de esta última y procederán a su transformación a una fundación bancaria, etcétera. Es decir, esto significa que yo aquí les aporto un análisis de CAN en solitario. Es que CAN en solitario, en diciembre del 2013, según esta ley, aunque estuviese en solitario, desaparecía. Vale.

Mire, la pregunta que usted me ha hecho se explica muy fácilmente. Vaya usted al consolidado. Me está dando cifras del balance individual. Vaya al consolidado que es el que se sigue. Vaya al consolidado y ahí verá la reclasificación de algunos conceptos a actividad ordinaria, actividad de negocio. Claro, las actividades, las fuentes de seguros, fondos, etcétera, están arriba, en el consolidado, no abajo, en resultados extraordinarios en el ebitda. Usted tiene que ver la Caja por el consolidado, si cita los dividendos tiene que verla por el consolidado. ¿Vale?

Mire, señor Martínez, es imposible, no es coherente que el Banco de España diga, según dice usted, eso en el 2009 (MURMULLOS) y en el 2010 diga que la Caja está mejor que sus competidores, y que en el 2013 diga que es más solvente que sus competidores. ¿Por qué? Oiga, balances consolidados de toda la actividad de negocio.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, insisto, no lo digo yo, lo dice el informe del Banco de España. Y si es incoherente, la incoherencia será del Banco de España. No ponga en mí incoherencias. Yo me fío de los datos, como usted, de los informes. Y el informe del Banco de España es contundente. Beneficios atípicos de 170 millones –por cierto, atípicos, nuevamente la palabra que usted al inicio de la mañana decía desconocer en el informe del Banco de España–, resultados del BAI, 150 millones. Esto implica una pérdida millonaria en la actividad ordinaria. La incoherencia, en todo caso, será la del Banco de España, no la mía. Y si no tiene el informe, se lo puedo dejar con total tranquilidad e incluso fotocopiarlo para que también lo tengan los demás miembros de esta Comisión.

En este momento, ¿los órganos de control de la Caja tuvieron conocimiento de que, efectivamente, 2008 era la primera vez en la historia con resultados negativos o pérdidas en la actividad ordinaria de la Caja? Y si lo tuvieron, ¿qué opinó el Gobierno de Navarra? ¿Qué opinó el señor Sanz, como Presidente del Gobierno y de la CAN?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo lamento, pero tengo que decirle que es una pregunta capciosa. Usted hace una afirmación dentro de la pregunta que yo le he contestado que no es así. Es que no es así. Mire. Los Órganos de

Gobierno tenían detalle de todos los elementos de generación de la Cuenta de Resultados, sus costes, sus previsiones, todo. Se lo puedo asegurar. Pero claro, no me lleve usted a la conclusión de que o sí o no, a ver si tenían detalle de las pérdidas... Que no eran pérdidas, señor Martínez, váyase al consolidado, que está en el consolidado. Balance consolidado. Es como si usted me coge una de las sociedades del grupo. Una de las sociedades del grupo puede dar contablemente pérdidas, por la razón que sea. Pero el balance consolidado es el que expresa la situación real de generación y patrimonio de la Caja.

Mire, como usted lo ha leído, pues yo voy a buscar, no este informe. Este informe está en los autos, y lo tiene todo el mundo y yo lo leí en su momento, etcétera. Además, lo leí en su día.

Usted ha citado el año 2008. (MURMULLOS). Vale. En sus informes del 2 de enero del 2007, del 20 de febrero del 2007 –perdonen pero tengo que leer este párrafo para llegar luego al 2009– , del 28 de mayo del 2007, del 13 de agosto del 2007, del 15 de noviembre del 2007, del 10 de marzo del 2008 y del 18 de junio del 2008 afirmó, el Banco de España, que además de que el equipo es competente, una vez renovado, se reitera que desde el año 2003 se ha entrado en una fuerte dinámica comercial para recuperar cuota.

Ahora vamos a los del 2009 porque dicen lo mismo y, claro, no mencionan. Esto son las conclusiones. Si no menciona en las conclusiones este hecho, es porque ellos consolidan. En similares términos se pronunció el Banco de España en los informes del 19 de enero del 2009, del 26 de junio del 2009, de 23 de agosto de 2009, de 29 de octubre de 2009, en los que afirmó que Caja Navarra cuenta con un equipo directivo competente, que ha impulsado en los últimos ejercicios una fuerte dinámica comercial, fundamentalmente, en los segmentos minoristas, pymes, etcétera.

En un informe del 2010, ya 2010, señaló el Banco de España que Caja Navarra es una entidad que no ha hecho excesos en la fase alcista por lo que cuenta y en la actualidad se encuentra mejor situada en la comparativa de morosidad, liquidez y calidad de los recursos propios.

Pero es que ya, en el definitivo del 2013, una especie de balance global, en relación con la media del sector, Caja Navarra ha tenido un comportamiento mejor y ello a la vista de sus fundamentales, a saber, el peso de la financiación mayorista en su estructura de recursos, su ratio de morosidad, la proporción de los riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria sobre el total de la inversión crediticia, su grado de eficiencia operativa, proporción de gastos de funcionamiento y gastos sobre márgenes operativos. Chocante que diga esto el Banco de España, cuando ustedes hablan, los gastos, los gastos... El Banco de España dice que tenemos mejor ratio de eficiencias. Es incomprensible. Es que, a veces, es eso, poco... O sea, las ganas de que las cosas sean así no las transforma necesariamente así.

Vea usted las valoraciones del juzgador. Estructura de márgenes operativos, el margen de explotación recurrente, la capacidad de absorción de pérdida de sus inversiones y su nivel de solvencia. Esta es una síntesis de la autorizada opinión del Banco de España.

Poco más se puede decir en el aspecto… Yo les he traído las conclusiones, ¿eh?, las conclusiones. Sí, yo creo que sí.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Si les parece, señorías, vamos a hacer un pequeño receso de diez minutos antes de continuar con el interrogatorio. Por lo tanto, se suspende la sesión hasta las doce y diez.

(Se suspende la sesión a las 12 horas).

(Se reanuda la sesión a las 12 horas y 21 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Bien, reanudamos, pues, la sesión. Conforme a lo hablado esta mañana, estaremos durante la sesión de la mañana hasta las dos y media, y a las dos y media suspenderemos la sesión hasta las cuatro para tomar un almuerzo. Por lo tanto, señor Martínez, puede reanudar su interrogatorio cuando quiera.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vale, pues eskerrik asko, Presidente jauna. Bueno, pues después de este breve descanso –creo que nos ha venido bien a todos, ¿verdad?–, vamos a hablar, señor Goñi, si le parece, de la solvencia. Y, antes que nada, también lo dije el viernes pasado, para intentar hablar el mismo idioma, nos vamos a referir a la ratio de solvencia como recursos propios computables entre APR, solvencia básica como recursos propios básicos entre APR y *core capital* como recursos propios básicos menos preferentes entre APR.

Y ya, entrando un poco en harina. El negocio bancario es un auténtico negocio cíclico, ¿verdad que sí?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): La economía son ciclos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Efectivamente. Entonces, *ceteris paribus*, es decir, si todo lo demás es igual, en los años de mayor bonanza deberían aumentar los ingresos y disminuir las provisiones, aumentando de ese modo las reservas y, por lo tanto, la solvencia. Luego es un razonamiento bastante simple, ¿verdad? ¿Está de acuerdo?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El que sean cíclicos no quiere decir que todos sean iguales, señor Martínez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, de acuerdo. Pero en los años de mayor bonanza lo lógico es pensar que aumentan los ingresos y disminuyen las provisiones, siendo todo lo demás igual, ¿eh? *Ceteris paribus*, insisto, aumentando así las reservas y, por lo tanto, la solvencia.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En los años 2000 a 2001, 1999, 2000, 2001, se lo digo porque resulta contradictorio con lo que usted dice, el Ibex tocó máximos, el paro, mínimos y, sin embargo, la Caja cayó en resultados dos años seguidos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vale. Durante los años que usted estuvo al frente de la Caja, ¿cuál diría que fue el año en que la economía acumuló más años de crecimiento económico consecutivos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No se lo sabría decir.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, pues por los datos que nosotros manejamos, hasta 2007 hubo crecimientos consecutivos del PIB superiores al tres por cien, y en 2008 también, pero solo del 1,1 por ciento. Entre 2000 y 2007, pues hubo 2000, 5,3; 2001, 4… En fin, en 2006, 4,2; 2007, 3,8; 2008, 1,1; 2009, –3,6; 2010, 0; 2011, –1…

¿Por qué entonces la Caja presenta uno de las ratios de solvencia más bajos del periodo, del 10,2 en diciembre de 2007, tras cerrar el último año de bonanza económica? En fin, la Caja generaba bastante negocio, tenía una tasa de demora históricamente baja, y la verdad es que cuesta entenderlo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es difícil, señor Martínez. En fin, yo lo comprendo, pero –yo le voy a contestar– si usted parcializa la información, no estamos en el mismo juego, porque fíjese, si usted busca momentos –me refiero un poco a lo anterior del Banco de España– entre 44.000 folios… Yo voy a las conclusiones, usted va a las descripciones. Ese es el mismo caso.

Mire, es que no se puede aceptar de raíz que la Caja tuviese debilidades de solvencia. No las tuvo. Que no las tuvo, señor Martínez. Que no lo dice ni el supervisor, ni lo dijo el mercado, ni lo dijo Fitch, ni lo dijeron los auditores, ni lo dijo la CNMV en las emisiones, ni lo dijo la CNMV en las salidas a bolsa. Si es que no lo dice más que usted. Si es que, en fin, espere, espere.

Vamos al contexto económico. Dado que usted lo citó, vamos a hacer algunas reflexiones sobre el entorno macroeconómico, si le parece. Mire, «como paso previo al análisis –estoy en la página 340– de la gestión de la Caja durante el periodo 2002-2011, resulta necesario efectuar una breve descripción del entorno macroeconómico, financiero y regulatorio vivido en esos años. Asimismo, parece oportuno realizar algunas consideraciones previas que permitan abordar este periodo». Esto es un informe de coyuntura.

El entorno macroeconómico. «El entorno del decenio 2002-2011 ha sido un periodo macroeconómico muy convulso, marcado por unos primeros años –ahí los ven ustedes, ¿no?– de bonanza económica, seguidos de los cuales, según los analistas, vivimos la peor crisis financiera que se recuerda desde la Gran Depresión de 1929».

Bueno, vean como de todas formas ya en el año 2000 –2000, ¿eh?–, la tasa real de crecimiento de la economía –en el 2000 yo no me había incorporado a la Caja, señor Martínez; en el 2000 estaba mi antecesor– en los años anteriores es del 3,9, el 4,5, el 4,7, el 5,1… Es decir, hace récord español de los últimos decenios. Y a partir de ahí, del año 2000, la economía española va aterrizando hacia un 3,8, 2,7 –más modesto–, 3,1, etcétera, etcétera, que no está mal; 3,6, se levanta un poquito ahí en el 2006, para ya iniciar la senda de caída hacia el abismo del –3,7, que fue –3,9, del 2009.

En el gráfico siguiente se aprecia cómo el PIB, tras sufrir una caída en la primera mitad del 90, se recupera a partir del 95 para vivir algo más de una década de fuertes crecimientos que se truncan abruptamente a partir del 2008. En concreto, durante el periodo 2002-2001, el PIB a precios corrientes registró un crecimiento anual del 1,79. A continuación, pueden ver el PIB a

precios constantes, que es muy interesante, en la primera, y la evolución de la tasa de desempleo. La evolución de la tasa de desempleo concuerda en el 2001, precisamente, toca, por fortuna, mínimos. A partir de ahí se eleva un poquito, vuelve a descansar en mínimos en el 2007 para, a partir del 2008, cabalgar hacia arriba lamentablemente.

La evolución de la renta per cápita es constante, y la evolución del Ibex. Bien, esto nos da una idea del tono real de los mercados y de la economía. En el 2000, el Ibex toca techo, y a partir del 2000, vive unos momentos ya de decrecimiento hasta volver a repuntar el 2008, para hundirse a continuación.

Tienen en la página 343 las previsiones, es decir, cómo se estaba leyendo la economía española y cómo se comportó. Bien, ¿cuál era su pregunta, señor Martínez?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Mi pregunta es por qué entonces la Caja presentó una de las ratios de solvencia más bajas del periodo, de 10,2 en diciembre de 2007, tras cerrar el último de bonanza económica. Porque luego sí, luego ya vino la crisis. Pero mientras tanto, no. La Caja generaba bastante negocio, tenía una tasa de demora históricamente baja… ¿Qué pasó?

Y sí quería decirle una cosa. El dato del 10,2 no es un invento mío. Está recogido en un informe del Banco de España: «Evolución de la solvencia de CAN desde 2003 hasta 2009».

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Sí, sí. No, si tenemos… Mire, página 7. Usted me pregunta sobre el año 2007. No me pregunta sobre el 8 ni sobre el 9. Ni pregunta, es curioso, sobre el 96 ni el 97, etcétera. Es que es chocante, esto. Es que este gráfico lo que expresa, y expresa usted con su pregunta, es el desdén por la veracidad. Mire usted…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Lo está achacando eso al Banco de España?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, que no. Lo achaco a la falta de lectura global. Usted ha empezado diciendo que la economía es un ciclo. Mire usted el ciclo. El ciclo es una Caja que en la figura de mi antecesor empieza con una ratio de solvencia del 22,5, del que en esta Comisión nadie quiere hablar. Yo la tomo al 13,7, la dejo en el 9… Oiga, y volvemos erre que erre, pero si es que…

Yo le explico año a año, pero entonces déjeme tiempo, que voy a buscar documentos. Pero me llama muchísimo la atención que… En fin, es que como su línea de intervención coincide tanto con el informe que ha divulgado el señor Riezu, pues en este capítulo también. Pero claro, se ignora todo lo anterior, como si no existiese. El deteriorado de la solvencia. Pero, oiga usted…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, este dato es del Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Claro, y este también. Escuche, y estos también. Pero lo que pasa es que la diferencia es una serie histórica. Ahora, voy al 2007.

Claro, efectivamente, vamos a APR. Vea usted, la respuesta está en los APR. Si van a la página 7, 7 a 23. La evolución de los APR, de los activos ponderados por riesgo, que en el año 2006…

Ahí lo tienen. ¿Ven cómo crecen los APR en el año 2006? Si los activos ponderados por riesgo, básicamente, la cartera de créditos, crece mucho, come, coeficiente de solvencia, baja. Ahora, ¿la solvencia global se resiente? No. Si mantenemos el mismo *rating*. Ahí lo tiene. Ahora, ese crecimiento, con todo, es que fue un año fortísimo de crecimiento del activo crediticio.

Con todo, sigue siendo inferior a la media del mercado. Si nosotros crecimos el 24 y pico, el mercado creo que estuvo en el 27, una cosa tremenda. O sea, que estuvimos diez por ciento por debajo de la media del mercado. Y aún y todo, los APR, a ver… Solvencia, ¿qué es *core capital*?, ¿qué es tasa de solvencia? La división entre los recursos propios y la cartera global de los activos que comen recursos propios. Porque hay otros que ponderan muy poco y no comen recursos propios. A estos activos que comen, que consumen recursos propios, se les llama activos ponderados por riesgo.

Bien, si el capital es así y los activos ponderados por riesgo crecen, la granja crece –*Rebelión en la granja,* señor Martínez–; si crece la granja, la división es menor. Pero la solvencia no se resiente, que es lo que le pasó a la Caja. Si se hubiese resentido la solvencia, no estaríamos entre las once mejores cajas por *rating*. Y el Banco de España no diría, en el 2010 y en el 2013, que somos una de las cajas que mejor calidad de recursos propios tenía y mejor ratio de solvencia. Entonces, la repuesta está ahí: crecen los APR, consumen más solvencia.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo quiero insistir en que el dato es del informe del Banco de España; no es invención nuestra ni me lo ha dado no sé quién. Y en este informe del Banco de España se analiza la solvencia de la CAN desde 2003 hasta 2009. Y bueno, pues llama la atención que usted, a quien tanto gustan los informes del Banco de España, al igual que a mí, lo critique cuando los datos no le gustan.

Mire, la solvencia de la Caja en diciembre de 2003 era del 12; 10,7 en junio de 2004; 11,2 en diciembre de 2004; 10,1 en junio de 2005; sube hasta el 13 en junio de 2006; 11,7 en diciembre de 2006; 10,6 en enero de 2007; 10,2 en diciembre de 2007; luego sube algo, efectivamente, en junio de 2008, a 11,1; y vuelve a bajar en diciembre al 10,4. Pero bueno…

Claro, antes ha hablado usted de la carne y todo esto, y yo le he agradecido que mencionara la carne. Porque yo creo que a todos los navarros y navarras, que en estos momentos se está celebrando la feria alimentaria en Barcelona y ayer estuvo la Presidenta del Gobierno de Navarra allá, y a los navarros y a las navarras nos gusta comer bien, y le damos la misma importancia tanto al peso del chuletón como a su composición. Pero nos gusta que tenga carne magra y, a poder ser, poca grasa.

En 2013, en este Parlamento, usted usó la ratio de solvencia para comparar que Caja Navarra en 2001 tenía el 14,16, y en junio de 2010, el 13,78. ¿Son correctos estos datos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bien, yo no critico los informes del Banco de España bajo ningún concepto. Lo que critico es su uso parcializado por usted. No, no, todo lo contrario. Para mí el Banco de España es un referente. Para usted es un mimético que a veces se repite con recortes. Esto lo ha dicho usted.

Y mire, respecto a la solvencia, voy a utilizar un ejemplo que va a entender todo el mundo. Esto que usted está manejando es algo así como si en su profesión, usted tiene un paciente

que tiene un colesterol entre el 150 y el 180, y lo va subiendo, lo va bajando, etcétera. ¿Le diría usted al paciente que tiene un mal colesterol? Pues seguramente, no. Es un excelente colesterol. 150-180, oiga, por debajo de 200, ya está.

Es que la Caja no solamente no ha sido insolvente nunca, es que no se ha acercado a la insolvencia jamás. Es que no ha estado ni cerca de los mínimos del capital regulatorio. Entonces, esta línea de a ver si acreditamos que la Caja es o ha sido, con Goñi, insolvente, es una línea frustrada por los datos y por la realidad. La Caja, la tiene usted ahí, parte de un periodo respecto del cual usted no quiere ni ver –franjas azules, franjas grises–, del 22,5. Del 22,5.

Ahí estaba ese director que dijo que lo mejor que podía hacer la Caja era abrir el 1 de enero y cerrar el 2 de enero. ¿Sabe por qué? Porque al no dar créditos, los APR no subían y, por lo tanto, la caja, el consumo de capital, tampoco. Y el coeficiente de solvencia era altísimo. Claro, es que era una caja con una actividad comercial baja en cuanto a la exposición al crédito.

¿Y sabe por qué empezó a consumir APR y a bajar la ratio de morosidad con el señor Riezu? ¿Sabe por qué? Por la misma razón que bajó conmigo, no por excesos ni por helicópteros ni por chuletones ni por historias de… Nada, esto no… Solo porque empezó a crecer la cartera de créditos. Y al crecer la cartera de créditos bajaba la ratio de morosidad. En el tiempo del Señor Riezu y en el tiempo del señor Goñi.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, tranquilo, tranquilo, que yo no he hablado de helicópteros. He hablado de chuletón, pero no haciendo referencia a las –me imagino– estupendas comidas que usted, como director general de Caja Navarra, como le corresponde, habrá tenido a lo largo de su gestión. Yo estoy hablando de recursos propios.

Y le pregunto nuevamente: la ratio de solvencia en 2001 –usted lo dijo en 2013– era del 14,16. Y como dijo usted en 2013, en junio de 2010, el 13,78. ¿Sí o no? La respuesta es bastante fácil, no hace falta volar en helicóptero para responder a esta pregunta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Ha oído a alguien que dijese que yo era proclive a comer mucho y en estos sitios? Más bien le diría lo contrario, míreme. Míreme.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, ¿me va a contestar a la pregunta? Porque yo no respondo a sus insinuaciones.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Que sí, que voy, que voy. Que voy con calma, que voy, déjeme respirar, señor Martínez. Vamos a ver. Usted dice: ¿es verdad que usted dijo que en el 2013 dijo? Hombre, está grabado. Dije. No me pida un esfuerzo de… ¿Vale?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Estupendo, gracias. ¿Recuerda…?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, perdone, perdone. Ya sabe usted que el concepto de solvencia tiene varias mediciones. Yo estoy utilizando la de *core capital.* Entonces, en aquella y en otras verá otros gráficos que son

solvencia global que emite, además, preferentes, préstamos *sourcing*, además de otros activos. ¿De acuerdo?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: De acuerdo, gracias. ¿Recuerda cuál era la composición de ese 14,16 de solvencia en 2001?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pues recuérdemelo usted.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues se lo recuerdo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero tiene que ser, tiene que ser, es el 13,7. Perdón, tenemos ahí una diferencia de medio punto. No es muy significativa. Quizás sea por la regularización de balances que hizo el señor Riezu. Quizás es que yo no estoy contando ese medio punto adicional de solvencia derivado de la regularización de balances. A lo mejor, porque creo que fue en el 2009. No, del 99, del 2000.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues la composición de ese 14,16, ya que usted no lo recuerda, se lo voy a recordar yo. Y tengo de fuente las cuentas anuales de la Caja de Ahorros de 2001. Era casi todo capital social más reservas. Lo que en solvencia se llama recursos propios básicos. No había ni precedentes ni subordinadas. Es decir, era carne carne. Sin hueso.

¿Y recuerda usted cuál era la composición del 13,78 de solvencia en junio de 2010?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Recuérdemelo. Luego le contestaré. Si es tan amable.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. Recursos… Informe de seguimiento del Banco de España, 31 de diciembre de 2009 –para que vea que leo los informes del Banco de España y les doy crédito–.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Véalos en *core capital,* que es… Vamos a ver, cuando después uno hace misiones y sale a Bolsa le pide un *core capital.*

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Le voy a leer…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Venga.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, le voy a leer…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Que eso, que usted dice que ha bajado, además. Que eso que usted dice que ha bajado. O sea, si dice… Porque claro, decir que una cosa estaba al 14 y luego al 13, pues la diferencia parece pequeña, a menos que diga que el contenido de esa cosa ha bajado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Mire, la composición, si me deja contestarle, luego le cuento en *core capital:* recursos propios computables, 1.689, de los que básicos, 1.049; y de segunda categoría, 540. A diciembre de 2009, había 100 millones de preferentes y 400

millones de deuda subordinada. Es decir, el chuletón pesaba casi lo mismo: 14,5 versus 13,78, casi lo mismo; pero era de mucha peor calidad.

Y el *core capital* en 2009 era del 9. Sin preferentes, sí. *Core capital*, 9.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Puedo contestarle?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Por supuesto, sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Mire, es que los comensales eran muchos más. De 4.000 millones de cartera de crédito a 12.000 millones de cartera de crédito. Estamos comparando bien. De 4.000 millones… Sí, sí, sí. Con más denominador, de 4.000 a 12.000. Si no se empeñe, si la solvencia es esa: de 4.000 a 12.000. Si uno divide 1.049… Perdón, me da hado… (MURMULLOS) Solvencia… (MURMULLOS). Vale. Pues 1.049 entre 12.000, es muy distinto de dividir 1.049 entre 4.000, ¿no? Pues esa es la explicación.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es decir, que el Banco de España tiene que retocar todas sus cuentas para que casen con sus intereses en este momento, señor Goñi. ¿Es eso lo que me está diciendo?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Por Dios, yo ni me acerco a ese pensamiento. Pero si todo lo que estoy barajando son datos del Banco de España, señor Martínez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Ah, ¿yo no? ¿Y yo no, señor Goñi?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Que no lo sé, yo le digo lo que yo hago.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues yo le digo que sí, señor Goñi. Se los puedo pasar y se los voy a pasar, porque parece que a usted solo le interesan los que a usted le interesan, y no los demás. Informes del Banco de España. Y por cierto…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Conclusiones.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No está haciendo usted más que acusaciones de que Geroa Bai solo se fía de no sé quién y de no sé qué. No. Informes del Banco de España, señor Goñi. Que usted, por cierto, está criticando ahora porque no le convienen.

Entonces, vamos a ver. Si en 2001 no había subordinadas ni preferentes, aquel 14,15 de 2001 era prácticamente ratio de solvencia, ratio de solvencia básica y *core capital*, aunque ese concepto creo que no se utilizaba en 2001, pero era exactamente lo mismo en 2001. Es decir, un doce por cien, tanto de *core capital* como de solvencia básica como de ratio de solvencia. Es decir, no había ninguna diferencia entre las tres magnitudes. Era todo carne. Carne.

Por lo tanto, a mí me da la sensación de que las cifras que usted usó para justificar la solvencia, que la solvencia casi no se había deteriorado en el periodo 2001-2010, hombre, eran un poquito engañosas, un poquito tramposas, señor Goñi. Porque me da la sensación de que nos

estaba vendiendo entonces al peso unas costillas de cerdo –voy a decir; o de ternera, me da igual–, cuando la mitad de las costillas son hueso. Seamos honestos, señor Goñi: comparemos carne con carne. Es decir, *core capital* quitando preferentes y subordinadas. Porque lo demás, de verdad, me parece que es un poco trampa.

Y dado que el 13,78 por ciento en 2001 era prácticamente también *core capital*, podemos compararlo con el *core capital* de 2009. Según el Banco de España, en 2009 el *core capital* era del 9, y en diciembre de 2007, 7,5. Datos del Banco de España. *Core capital* en diciembre de 2001, 12. *Core capital* en diciembre de 2007, insisto, 7,5. Es un poquito menos de la mitad, señor Goñi. ¿Sigue manteniendo que su estrategia no dañó la solvencia de la entidad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo no solamente no critico los informes del Banco de España, sino que comparezco hoy ante ustedes, afortunadamente, avalado por 24 conclusiones, informes de seguimiento. Dos, Avalado por dos inspecciones del Banco de España. Avalado por dos comparecencias, dos informes periciales, más una comparecencia judicial. No solamente no los critico. Menos mal, menos mal que ha hecho este trabajo el Banco de España y nos ha seguido muy de cerca.

Mire, usted no lee conclusiones; usted lee documentos del Banco de España. Yo leo conclusiones. «En relación con la media del sector, Caja Navarra ha tenido –2013, refiriéndose a diez años y medio– un comportamiento mejor, y ello a la vista de sus fundamentales, a saber, el peso de la financiación mayorista de su estructura de recursos; su ratio de morosidad –es decir, mejor que sus comparables–; la proporción de riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria; su grado de eficiencia operativa; la capacidad de absorción de pérdidas, y su nivel de solvencia». ¡Pero si el Banco de España dice en 2013 que el nivel de solvencia de la CAN es mejor, mejor, mejor, mejor que sus comparables!

A ver, da la impresión, emitir deuda subordinada solamente está al alcance de los que lo hacen bien, porque si no el mercado no la compra. Supongo, doy por hecho, que usted ya sabe lo que es la deuda subordinada. (MURMULLOS). No, no, no, no, que no era una pregunta. Era retórica. Pero solamente pueden emitir deuda subordinada quienes lo hacen bien y tienen un buen *rating*, si no, el mercado no la compra. Y está muy bien emitir deuda subordinada. No tiene más que ver, si lee *Expansión*, etcétera, que todos los días, cuando la economía se abre un poco, a los bancos que lo hacen bien el mercado les compra deuda subordinada, les compra preferentes, les compran bonos subordinados, obligaciones subordinadas, etcétera.

O sea, que emitir es muy bueno. Que la Caja fuese capaz de emitir está muy bien. Bien, mire: el gráfico que yo utilizo, este, este ya demuestra que la solvencia baja. Pero si no pasa nada. Pero si el asunto es que usted está haciendo de la solvencia de la Caja una sospecha. Pero si es que nunca ha estado por debajo de su mínimo regulatorio. Nunca. Y lo que hemos hecho ha sido utilizar los recursos propios para crecer, no enterrarlos como en la parábola del talento. Pero ¿cómo si no crecemos hasta 12.000 millones de cartera crediticia? Perdón, perdón, voy a buscar un dato.

Página 16. Memorias de la CAN. Memorias, el famoso… Chupadas de la información que se da al Banco de España. 13,7, 2001; 9 por ciento, 2009; recursos propios básicos, de los que usted llama de primera categoría –entonces se llamaban de primera categoría, luego se llamó *core*

capital–, 619; pasan a 1.049; crecen el 69 por ciento. Activos ponderados por riesgo: pasan de 4.500 a 11.600. Crecen el 157 por ciento.

Uy, usted creció mucho más que su antecesor, etcétera. Bueno, pues vamos para atrás. Página 10: «En el periodo previo a la fusión, Caja Pamplona 95-99, el tamaño de la cartera de inversión de Caja Navarra creció un 96 por ciento, pero los recursos propios solo lo hicieron un 67, lo que hizo perder tres puntos de solvencia respecto a la que había recibido del señor Uranga. Y eso, a pesar de acogerse a la actualización del valor de su inmovilizado en virtud de la Ley Foral 23/1996, que le permitió incrementar las reservas en 14 millones de euros, por lo que los APR del 99 supuso ganar 0,5 puntos de solvencia». Quizás está ahí esa diferencia del 13,7 al 14,2.

«En el periodo 99-2001, la cartera crediticia de Caja Navarra creció un 34 por ciento, y los recursos propios crecieron un 7,9. Es decir, que en este periodo la cartera de inversión crediticia creció una tasa media del 16 por ciento anual, más de dos puntos por encima del crecimiento del 13,93 registrado en el periodo 2001-2009». Es decir, el señor Riezu crecía más proporcionalmente en inversión crediticia de lo que lo hicimos nosotros en los ocho o nueve años. Y los recursos propios solo crecieron el 3,9, casi tres puntos menos que el crecimiento anual de periodo en el que yo gestioné la Caja. En el 96 los APR representaban el 43,98 por ciento del balance y en el 2001 representaban el 68. El 68. O sea, los activos ponderados por riesgo, los que consumen, los que se comen solvencia pasaron del 96 –segunda etapa del señor Riezu– al 68. Y en el 2009 eran del 59,72, más bajos.

«El coeficiente de solvencia –página 16– refleja la relación entre recursos…». Perdóneme que sea tan repetitivo, pero creo que si alguien, además, tiene interés en seguir lo que estamos diciendo aquí, pues le será de utilidad para comprender de qué estamos hablando. «El coeficiente de solvencia refleja la relación entre recursos propios y activos ponderados por riesgos. Si los segundos –los activos ponderados por riesgo, que en su mayoría son créditos– crecen más rápido que los primeros, el coeficiente disminuye». Es decir, hicimos una Caja, naturalmente, que apoyaba los proyectos de los empresarios y seguía y financiaba a los navarros y otros clientes no navarros. No escondimos el talento; lo pusimos a producir. Ahora, recuérdese que los recursos propios sirven para eso, para dar crédito solvente, no para dormir en el balance. Nosotros no lo dejamos dormir en el balance. La cuestión es si dimos bien el crédito que dimos. ¿Dimos bien el crédito que dimos? Si lo dimos mal, eso hubiese afectado a la solvencia, señor Martínez.

En la página 17 pueden ver que, efectivamente, la cartera de créditos pasó de 4.500 a 12.700 millones en el 2009 –ya en el 2010 era algo mayor–; el crecimiento anual medio fue del 13,9 por ciento, que fue inferior al del sector, que era del 15,2. «El crecimiento fue más equilibrado entre créditos y depósitos que el del sector –por eso el Banco de España dice que nuestra exposición a la financiación mayorista es mejor, porque estamos menos expuestos–; la composición de la cartera de créditos de CAN tenía un mejor perfil de riesgo, el 13 por ciento inmobiliario –2009, no 2010– versus el 22 –que luego pasó al 26–. Eso se tradujo en una menor tasa de demora, un 65 por ciento de tasa de demora, es decir, un 35 por ciento menos que el sector, y un menor consumo de recursos propios. Los APR pasaron de ser un 66 por ciento a un 60 solo los activos totales, del 2001 al 2009».

Me estoy refiriendo continuamente al informe de inspección del 2013. Voy a leer el del 2010, porque está muy cerca de los periodos que usted analiza. E insisto, yo a esta Comisión vengo con las conclusiones, porque claro, manejar 44.000… Vengo con las conclusiones. Y dice: «Caja Navarra es una entidad que no ha hecho excesos en la fase alcista, por lo que en la actualidad se encuentra en una mejor situación que el comparativo en morosidad, reducido peso de la financiación al sector promotor-constructor, liquidez por encima de la media y mejor calidad de los recursos propios». Por lo tanto, crecimos bien la cartera de créditos. Ahí podía estar una cuestión a discutir.

En la página 18 vemos la composición exacta de la cartera de créditos por sectores, y ahí es donde vemos que promoción y construcción tienen un peso, pues mire, chocante, que en el 2002 pesa el 14 por ciento y en el 2010 pesa el 13,6. Pasemos.

La evolución de la morosidad de la Caja –la tiene en la página 19– pasa prácticamente a no llegar al 1 por ciento, a situarse en el 3,3 ya en el 2009, y la evolución de los activos ponderados por riesgo pasa del 66 al 59. Por lo tanto, crecimos bien.

Mire, en la página 21 tiene el movimiento de los recursos propios, que pasan de 680, bueno, 620, quitados posiblemente créditos fiscales. Se le añaden 920 de resultados, 262, 43 de ajustes y posiblemente aplicación de las NIC. Perdón.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, señor Goñi. Da miedo. Da miedo –déjeme que le diga– oírle decir, como ha dicho entre otras muchas cosas, de la etapa del señor Lorenzo Riezu y de los últimos años más recientes… Pero usted no se centra en las preguntas que yo le hago, se va por un lado, por otro. Bien. Pero da miedo escucharle, oírle decir que baja el *core capital* y no pasa nada, baja solvencia y no pasa nada. A mí me aterroriza pensar que usted ha sido director general de una Caja de Ahorros de Navarra que ya no existe. Pero bueno, déjeme que se lo comente.

Diciembre de 2008, el crecimiento acumulado… Porque yo sigo un razonamiento que puede que esté equivocado, pero, en fin, es el que quiero utilizar en esta comparecencia, verdad, en esta Comisión de Investigación. ¿Sabe usted cuál era el crecimiento acumulado de los recursos propios básicos de CAN de 2004 a 2008?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, es que tomo nota, porque es muy importante lo que usted ha dicho. Claro, yo no he dicho que la solvencia baja y no pasa nada. Yo he dicho «siempre y cuando esté por encima de los mínimos regulatorios y no pierda su *rating*, la caja, la entidad financiera, para poder seguir emitiendo o creciendo». Esto es lo que yo he dicho.

Señor Martínez, es que… Yo, en fin, le tengo por alguien que hace su trabajo y es serio. Si los informes del Banco de España usted los ha parcializado, ahora está parcializando usted, me está haciendo una parcialización de mis palabras: yo no puedo decir que baja la solvencia y no pasa nada, hombre. Oiga, que yo soy un profesional del sector, que con independencia de lo que usted crea sobre mí, yo en general estoy bien considerado, como usted está bien considerado en el suyo. Luego si estoy bien considerado es porque no digo memeces, no digo

tonterías y, en fin, cometo un porcentaje de errores admisibles en relación con la media de mi trabajo.

Por eso la gente, en general, me considera bien. Yo no puedo decir que baja la solvencia y no pasa nada. Es imposible que yo diga eso. Baja la solvencia y no pasa nada siempre y cuando esté por encima del regulador y mantengamos el *rating.* Siempre y cuando esté por encima de los mínimos regulatorios. Holgadamente, como ha estado siempre la Caja. Siempre lo ha estado. Colesterol entre 150 y 180. Ahí ha estado la Caja.

Ahora, yo espero que usted pregunte por qué una Caja que venía el 22 yo la tomé al 13,7. Pregunte, pregunte, pregunte usted y dedique las horas que me está dedicando a mí a comprender esa curva, porque ahí sí que bajó mucho la solvencia. Y no perdamos el *rating*, efectivamente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, pues muchas gracias por las recomendaciones. Pienso preguntar a los demás comparecientes con la misma rigurosidad con la que lo hago con usted, o por lo menos intentándolo. Y, efectivamente, me centro en un periodo porque es el que en este momento estamos intentando investigar.

La pregunta era…, pero se la voy a contestar yo, porque total, para que no se me vaya por las ramas, que es usted un maestro: ¿cuál fue el crecimiento acumulado –en esto también– de los recursos propios básicos de CAN desde 2004 hasta 2008? Y yo le contesto: informe del Banco de España –no sé si a este le dará importancia o no, o creerá que es serio o suficiente– 2004-2008, incremento de requerimientos versus incremento de recursos propios básicos, el 51 por ciento. 51 por ciento, en diciembre de 2008.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No lo sé. Si me da un poquito de tiempo y los veo… Yo creo, o sea… Muy bien. Vamos a ver: incremento de recursos propios en relación con APR, ¿seguimos siendo *rating* A? Sí. Los demás lo pierden; nosotros, no. ¿Seguimos siendo considerados por el Banco de España uno de los mejores? Sí. Los demás, para atrás; nosotros, por delante.

Pero es que no alcanzo a comprender este mar de sospechas, esta especie de olfatos y olores. Vamos a ver, que estamos hablando de la solvencia, y la solvencia es y ha sido siempre un punto fuerte destacado por el Banco de España en relación con la Caja. La solvencia es y ha sido siempre un punto fuerte destacado por el Banco de España en sus inspecciones, en sus informes y –perdone usted, fíjese– recientemente por dos peritos independientes del Banco de España, que dicen lo mismo. Si es que dicen lo mismo. Se lo he leído; se lo puedo volver a leer.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero si me permite… Los recursos propios básicos van aumentando progresivamente hasta un 51 por ciento y, sin embargo, ¿sabe usted a cuánto aumentaron los requerimientos, hasta qué porcentaje en ese mismo periodo 2004-2008?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Nosotros no tuvimos ningún requerimiento de nadie. Nadie nos requirió.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Requerimientos de capital.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Siempre estuvimos por encima.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se fue disparando. Los recursos propios básicos aumentaron un 51 por ciento y los requerimientos de capital aumentaron en un 97 por ciento, es decir, casi el doble.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, se lo voy a contestar. Se lo voy a contestar, y es fácil de entender. La Caja. Los requerimientos de capital estaban en el 4 por ciento, como capital regulatorio mínimo. ¿Vale? Un ejemplo, es así. Y suben al 6. ¿Cuánto han subido? El 50 por ciento. ¿Dónde ha estado la Caja siempre? Ya lo han visto ustedes. Como mínimo, donde tocó *core capital* más bajo era el 8,8, y después subió. O sea, lo que usted me está diciendo es… Usted está comparando que la altura del agua llegó a cota 3 metros; pero si nosotros estábamos a cota 30 metros siempre.

Entonces dirá que pasó de 2 metros a 3 metros la cota del agua. Vale, creció el 50 por ciento. Uf, ¡cuánto creció! ¿Y ustedes qué hicieron? Estábamos en cota 30 metros. Es que a nosotros, oiga, los requerimientos regulatorios no nos afectaban en la medida en que siempre estuvimos por encima, y holgadamente por encima. Esta es una Comisión en la que se trata de decir la verdad, ¿no?, no confundir. Pues oiga, esto es así. Podemos darle todas las vueltas que usted quiera, pero la realidad es que quien le informa, le parcializa. Le parcializa porque la pregunta es: «Oiga, pero ¿ustedes estuvieron por encima o por debajo de los requerimientos regulatorios?». Siempre por encima.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Esa es la pregunta que usted se hace, a la que luego llegaremos, pero yo lo único que estoy diciendo, y lo dice el Banco de España, que es quien me informa, señor Goñi, es que los recursos propios básicos subieron un 51 por ciento y los requerimientos subieron el doble, un 97 por ciento. Es decir, que es una estrategia de expansión que no es muy saludable, porque sería saludable si los recursos propios crecieran a la misma velocidad o al mismo ritmo que los requerimientos. Pero resulta, insisto, que los recursos propios solo suben un 51 por ciento y los requerimientos para mantener esos recursos propios suben un 97 por ciento.

A mí me parece que esa estrategia daña la solvencia de la entidad. Y, por cierto, quiero volver al dato. El 7,5 de *core capital* de diciembre de 2007, ese número que a usted no le gusta nada, es el más bajo de la historia de la Caja de Ahorros de Navarra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Muy bien.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No le voy a preguntar si sigue manteniendo que su estrategia no dañó la solvencia de la entidad, pues porque ya le he oído decir que, efectivamente, dentro de determinados límites…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Colesterol. Le he puesto el ejemplo del colesterol, que…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Hay colesterol bueno y colesterol malo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): LDL. ¿Cuál es, LDL y? ¿El otro, si me ayuda? El bueno.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bien. Más ilustrativo, señor Goñi.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, pero perdone, perdone, déjeme… Ha hecho una serie de afirmaciones.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. Ha mencionado usted la revista *Expansión* y, efectivamente, tengo aquí un gráfico de la revista *Expansión* en 2010, con el dibujo o la foto de la señora Elena Salgado, entonces ministra de Economía, en el que aparece el *core capital* de Banca March –20,70–, BBK –14,60–, Unicaja –13,10–, Kutxa –12,50–, Caja Vital –10,80–, y seguimos bajando y al final llegamos aquí: Banca Cívica –8,05–. Raspadito. Aprobado raspadito. Un raquítico 8,05 de *core capital*.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿En qué año?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: 2010. Es, bueno, un *core capital* con una caja de ahorros que estaba perdida en ese marasmo y que usted heredó con un *core capital* del 14,15 por ciento. E insisto, las demás, incluso las que nos rodean, en las comunidades autónomas que nos rodean, están por encima de ese 8,05 de *core capital.*

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es que está usted confundiendo cosas…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Recuerda usted, señor Goñi?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Recuerdo, recuerdo, mire… Y acá, de atrás para adelante… Pero déjeme que anote lo de Banca Cívica, porque claro. 8,08, vale. Y usted me ha puesto a Banca March, a la BBK, etcétera.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo no, yo no, ¿eh? La revista *Expansión*, la que usted también lee habitualmente, me consta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí, sí. A ver. 8,08… Bien, 8,05. Muy bien. En el periodo 95-99 la dimensión de la cartera de inversión creció el 96 por ciento; los activos, los recursos propios, el 67. En el periodo 99-2001, la cartera crediticia creció el 36 por ciento; los recursos propios, el 7,9. Siempre Caja Navarra estuvo por encima de los requerimientos regulatorios. Creo que se lo he explicado de una forma que es rigurosa a la par que comprensible.

Claro, lo que subyace abajo es como que lo hicimos mal porque dimos créditos a la gente, porque creció la cartera de crédito. Pero es que la cartera de crédito es la que tiene que crecer, y hemos visto que creció bien. Luego atendimos la función social, dimos créditos a la gente, apoyamos la inversión crediticia, seguimos a los empresarios, financiamos el consumo con cabeza, etcétera, etcétera, etcétera. Derivado de todo eso, la cartera, la calidad de la cartera de inversión crediticia de la caja creció, pero creció mejor.

Y ahora usted me está mezclando peras con manzanas, y le explico por qué. Está citando entidades. De repente era la Caja, y de repente dice Banca Cívica. Claro, Banca Cívica ya son varias cajas que han hecho un ajuste a valor razonable. Es decir, que han bajado sus recursos propios para incrementar sus provisiones. Es algo así como si nosotros somos una familia que tiene ahorrados 30.000 euros y sabe que en el edificio donde vive va a haber que hacer derramas, va a haber que arreglar elementos comunes, y la familia abre otra cuenta –tiene una cuenta corriente–. Tengo 30.000 euros, muy bien. Y lleva a otra cuenta corriente 10.000 euros y dice: «Oye, esto para las derramas que vienen; el ascensor, el tejado, lo que sea, etcétera, etcétera». Claro, uno va a la cuenta de ahorro de la familia y dice: «¡Ahí va, ahora sois más pobres! Tenéis 20.000 euros, antes 30.000». No, tenemos 20.000 euros aquí, en recursos propios de la familia y tenemos otros 10.000 contingentados para provisiones.

¿Por qué? Porque sabemos que el ciclo va a ser malo, ya lo estamos viendo, y, por lo tanto, va a haber muchos créditos que fallen, mucho desempleo, etcétera, y el consumo de provisiones va a ser elevado. Cuando uno hace una combinación de negocios –NIC, Normas Internacionales de Contabilidad 3 y 4–, está obligado a hacer una cosa que se llama ajuste a valor razonable de activos y pasivos. Si el ajuste a valor razonable se produce en un momento en el que la economía va muy bien, el ajuste a valor razonable habitualmente aflora plusvalías. Si el ajuste a valor razonable se produce en un momento en que la previsión económica es mala, el ajuste a valor razonable lo que hace es expresar que los activos se deteriorarán porque habrá más morosidad –la gente no podrá pagar sus créditos– y los pasivos pesarán más.

Banca Cívica, en ese momento, 8,05 que usted cita, ya había hecho el ajuste a valor razonable. Era la familia que había llevado 10.000 euros a la cartera de provisiones. En todo caso, le recuerdo que en el 2010 ese mínimo regulatorio que usted ha calificado de justito, justito, justito, era el 6 por ciento, luego Banca Cívica estaba un 50 por ciento del mínimo regulatorio, señor Martínez. ¿Es justito, justito, justito aprobar un examen con un 12 sobre 10?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si traigo este gráfico de *Expansión,* señor Goñi, es porque…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón, y el resto de las comparables… Discúlpeme que le interrumpa, señor Martínez. Perdone. No, la cuestión es que he explicado lo que había hecho Banca Cívica, pero no he explicado lo que habían hecho las otras. Las otras no habían hecho sus ajustes a valor razonable, en la medida en que no habían creado grupos todavía. Luego ya los crearían y harían. Algunas harían y otras no. Las absorbidas harían; las absorbentes, no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: A veces es difícil seguirle, pero ¿de verdad sigue pensando que su estrategia de expansión no dañó la solvencia? ¿De verdad lo piensa?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vamos a ver. La estrategia de expansión de la Caja es la estrategia de expansión crediticia. Y, como hemos visto, no, no dañó la solvencia. No dañó la solvencia. Tiró de la solvencia para dar créditos y préstamos sin perder la cualidad, el *rating*, sin perjudicar la capacidad de emisión y de financiación en los mercados, y siempre por encima de los mínimos regulatorios y con buena,

buenísima consideración por parte del Banco de España. Así que nosotros lo que utilizamos fue la palanca de la solvencia, igual que utilizamos la palanca de la liquidez, igual que utilizamos la palanca de los seguros y del margen básico, igual que utilizamos la palanca de, en ocasiones de liquidez extrema, licuar activos. Nosotros éramos y somos gestores, y venimos obligados a dar respuesta al crecimiento de una entidad desde las posiciones que tiene. Cómo voy a decirle «se perjudicó la solvencia». Escúchese. Se perjudicó la solvencia en el periodo anterior. Que hace así. Que hace así. Luego, en mi caso, hace así. Y perdone que particularice; no me gusta nada decir «en mi caso». Me resulta muy antipático; yo no hice nada solo, lo hice con un equipo estupendo de gente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, para nosotros bajar la solvencia del 12 al 7,5 es bajar la solvencia, pero bueno. En fin. Ya veo que pensamos distinto. Claro, le iba a preguntar, y no sé si tiene mucho sentido preguntarle, pero claro, todas las cajas de nuestro entorno partieron del mismo punto que CAN, atravesaron durante el mismo periodo de tiempo las mismas tormentas, las mismas regulaciones legales y llegaron, está claro, a distinto puerto porque aplicaron decisiones estratégicas diferentes.

Señor Goñi, ¿recuerda usted la rueda de prensa que usted dio con el señor Sanz en febrero de 2009 todavía como CAN? Porque claro, antes me ha dicho que me he saltado a Banca Cívica y es verdad. Pues un recorte, un PDF del *Diario de Navarra.* Es su propia presentación de datos, señor Goñi, y de la del presidente Sanz. Y aquí también dicen bien clarito que la tasa de solvencia es del 8 por ciento. 8 por ciento, justito, señor Goñi, 8 por ciento. Y lo dice el *Diario de Navarra.*

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Qué año? ¿Qué año?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues la noticia es del 14 de febrero de 2009 y hace referencia…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): 50 por ciento por encima del mínimo regulatorio como mínimo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, ya.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón, Banco de España, no lo digo yo. Pero vamos a ver.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero con una bajada importante de la tasa de solvencia.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Cómo es posible que le interese tanto pasar del 13,7 –ya ha visto cómo crece la cartera de crédito– al 9 por ciento en el total del periodo y le interese tan poco el del 22,5 al 13,7? Perdone, perdone, me he anticipado. Me corrijo. Nada, nada.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, el compareciente hoy es usted, no es el señor Riezu.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no, no, le he puesto la contestación en sus labios, tiene usted razón.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, claro, es que me lo pone muy fácil. Esto al menos.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me alegro.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Cuando se pone nervioso usted y recurre al señor Riezu, pues, en fin, me lo pone todo muy claro, muy facilito.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le he dicho que no me gustaba nada esto de hocicar atrás, pero es que visto que usted y el señor Riezu casi hoy hacen mímesis, pues no tengo más remedio. Pero no me gusta, no me gusta.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Vamos con la siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Llegamos a la primavera de 2010 en una situación…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, me gustaría, me gustaría… Es que ha hecho una referencia a las cajas del entorno, entonces. Páginas 289 a 300. Bien, veamos una cosa. Solo una descripción de estas cajas del entorno respecto de las cuales usted habla, a ver qué estrategias siguieron y qué estrategias seguimos nosotros. Yo le voy a hablar solamente del presunto resultado de algunas estrategias, y aquí tiene el caso De Miguel, que era presidente de la Vital. Rasque usted lo que hay. En fin.

Vamos a ver, le voy a enseñar un cuadro. (MURMULLOS). En el cuadro del ajuste a pérdida esperada, que se llama el ajuste a valor razonable, nosotros ajustamos el cuatro y pico por ciento de los activos. Esto quiere decir que en esa cuenta que ha abierto la familia llevamos solamente el 4 por ciento de los APR, que es la previsión. Y esto no lo hace una entidad financiera porque quiere, lo hace con la supervisión del Banco de España. ¿Sabe usted cuánto ajusta la Vital? Es decir, cuanto menos ajustes, mejor calidad crediticia tiene, tu estrategia ha sido mejor. La Vital ajusta al 10 por ciento. Cajas del entorno. Y la Kutxa, el 7.

Usted ha citado las cajas del entorno, pues mire. En Aragón, los procesos seguidos contra la cúpula de la CAI por malversar la solvencia en operaciones inmobiliarias –los tienen todos ahí– ha significado cuatro años de cárcel para la cúpula directiva.

Voy a prescindir de describir todo el asunto de los líos inmobiliarios de Kutxa Gipuzkoa en el sur, porque están aquí, están aquí. Eso era una estrategia de crecimiento… Es que usted ha citado las cajas del entorno. Yo le digo, yo no quiero hocicar, pero si usted me tira balones, yo los respondo. Entonces, usted me habla de las cajas del entorno y de nuestra estrategia, que era equivocada. Yo le digo que otras tenían más exposición al riesgo inmobiliario, muchas más, mucho más, mucho más, ¿eh? No el 13, ni el 14, ni el 15. Mucho más, y eran cajas del entorno.

Kutxa Gipuzkoa, por ejemplo. Y la tiene ahí detallada. Mire, y voy a prescindir de… Ah, bueno, pero en cajas del entorno… Mire, lo que le he dicho: página 301. Página 301, saneamiento de inversiones crediticias, cuadro comparativo. Kutxa Gipuzkoa. A ver quién ha seguido la mejor estrategia. Porque si llevas más dinero a la cuenta de lo que va a necesitar la comunidad, digamos que peor edificio tienes. Bueno, Kutxa Gipuzkoa hizo un ajuste del 7,22. Metió no

10.000 euros de los 30.000 que tenía; tuvo que meter igual 17.000. Vital hizo del 10,46. Siguiendo el ejemplo, 22.000, y Caja Navarra, del 4,54.

Vamos a ver, es que la estrategia es según sale. Y resulta que a la Caja le salía bien. Sus números son buenos, mejores que los de las cajas del entorno. Mejores. Hace menos ajustes. Mejores.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo pienso que quien tiene más solvencia puede ajustar más, pero bueno, no voy a entrar en esto. Llegamos a la primavera de 2010 en una situación en la que los coeficientes de solvencia, en nuestra opinión, sobreviven gracias al maquillaje de la deuda subordinada. Una deuda subordinada que, lógicamente, depende mucho de los cambios regulatorios. Los resultados son cada vez menos recurrentes a costa de perder rentabilidad futura, y en ese momento comienza a verse, en nuestra opinión, la severidad el ajuste del mercado inmobiliario.

La pregunta es: en esta situación, en junio de 2010, Caja Navarra, Caja Burgos y Caja Canarias acuerdan firmar un Sistema Institucional de Protección, un SIP, al que posteriormente, en diciembre de ese mismo año, se adhiere Caja Sol. ¿Cree usted que era la mejor opción?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Algunas puntualizaciones sobre la deuda subordinada. La deuda subordinada no depende de los cambios regulatorios. Es una emisión de mercado mayorista. No, una vez colocada no depende de los… Pues explíqueme usted de qué depende, que no… Si me dice que yo soy el top. Usted dice «depende». Pues yo le digo: «pues no sé de qué». Acláreme usted de qué depende la deuda.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: He dicho que está al albur.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no, pues no está al albur una vez colocada. No, no, no está al albur. La deuda subordinada es una emisión del mercado mayorista. Se coloca solo entre inversores cualificados y, una vez que se coloca, estupendo, ya está. No queda al albur de nada, ya está colocada (MURMULLOS). Si usted, señor Martínez, puede darme más especificaciones sobre el comportamiento de la deuda subordinada en mercados mayoristas de las que yo conozco, estoy encantado de escucharle, se lo digo. Y me paro aquí y le escucho (MURMULLOS). La pregunta es muy simple, pero ahora hace gestos como de que yo lo que yo digo no vale. Yo lo que digo es… No es porque yo lo diga. Maquillaje de la deuda subordinada.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Eso es, maquillaje de la deuda subordinada.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vale, vamos al sitio donde pone, aquí, maquillajes. «Autos judiciales de archivo del 12 de junio del 2014 y del 5 de agosto del 2015 –luego iré a lo que es específicamente–. El proceso de saneamiento contra reservas fue generalizado también en otras entidades bancarias del entorno, teniendo en cuenta el periodo de baja liquidez y elevada incertidumbre derivado de la crisis económica».

Sigo con los autos judiciales. «Los ajustes continuados que realiza la entidad creada a valor razonable no implican que la contabilidad en libros fuese incierta ni estuviese maquillada». Ni estuviese maquillada, aquí lo dice. «Los ajustes continuados que realiza la entidad creada a valor razonable no implican que la contabilidad en libros fuese incierta ni estuviese maquillada para engañar a la Administración ni a los usuarios». Autos judiciales de archivo del 12 de junio del 2014 y del 5 de agosto del 2015.

Por otra parte, «Inexistencia de irregularidades contables. No aparecen pérdidas incurridas sin contabilizar. No hay saneamientos pendientes. La solvencia de la entidad siempre tiene respaldo contable, superando en algunos momentos la exigida oficialmente. Se cumple la muy oscilante y precipitada legalidad bancaria nacional y comunitaria». Fíjese lo que dice esto, en fin, los autos judiciales. «Las cuentas son auditadas constantemente con informes de *due dilligence*, controles del Ministerio de Economía e incluso reportes de empresas independientes. Autos judiciales de archivo del 12 de junio del 2014 y del 5 de agosto del 2015».

Más. «No hay información en el sumario procedente del Banco de España o de los auditores que cuestione la razonabilidad de las cuentas anuales del 2010, que sirven de base al folleto de la OPS». Claro, ¿dónde están esas subordinadas de las que usted habla? Y dice: «No hay información en el sumario procedente del Banco de España o de los auditores que cuestione la razonabilidad de las cuentas –¿qué maquillaje?– que sirven de base al folleto de la OPS». Además, sin subordinadas. Por supuesto, estábamos por encima del *core capital*. Sin subordinadas. En fin.

Más sobre el presunto maquillaje. «Los saneamientos contra reservas no suponen irregularidades contables. En total se realizan saneamientos netos de impuestos contra reservas por 1.874 millones de euros en los estados financieros a 31-12-2010 que fueron ampliados en 350 tras la revisión efectuada al cierre de las cuentas del ejercicio 2011. El proceso de saneamiento contra reservas fue un proceso general que se efectuó en el sector de cajas en los procesos de concentración vía SIP o vía fusión, y responde a la aplicación de la normativa internacional contable puesta a valor razonable de los activos y pasivos adquiridos en una combinación de negocio. Ello no implica que en la contabilización previa de las entidades integradas no se estuviese aplicando correctamente la normativa contable, puesto que muchos de estos activos y pasivos se valoran normalmente por su coste amortizado, no al valor del mercado». Primer informe pericial del Banco de España, página 525, no hay.

Y después, fíjese, este ajuste a valor razonable que acaban de citar los peritos del Banco de España tiene un reflejo en la página 248, y es donde vemos que entidades del entorno tienen que hacer ajustes superiores al nuestro, superiores, en sus procesos de integración. Luego globalmente la calidad de nuestro activo era mejor. Era mejor. Claro, si deterioramos menos, era mejor.

Todo esto son… (MURMULLOS). Perdone. Voy, voy a la elección de los socios. ¿Por qué esto socios?, me pregunta usted. Si esa era la mejor elección. Yo creo que hay un capítulo… 198 (MURMULLOS). A todo yo le he dedicado muchísimas horas. Oiga, lo que no es cualidad en las decisiones, pero le puedo asegurar que yo trabajo. Soy bastante minero, ¿eh? A esto, no se puede hacer usted idea de cuántas. ¡Cuántas! Lo primero, es que las elecciones no eran

infinitas, estará usted de acuerdo. ¿Vale? Vamos a elegir socios. Vale, pero las elecciones no eran infinitas.

Página 199. «El proceso de selección de socios y la posterior integración se realizaron siguiendo los pasos habituales en este tipo de operaciones corporativas: deliberaciones previas sobre la conveniencia estratégica de integración con otras cajas; trabajos de asesores para valorar los planes de negocio y viabilidades potenciales; trabajos de asesores para seleccionar la forma más adecuada de integración, y trabajo propio de análisis de potenciales socios y las conclusiones de los asesores». Además de consultas a los supervisores, etcétera, etcétera, etcétera. Bien.

«El protocolo de integración entre Banca Cívica y sus cajas fundadoras –después, posteriormente, con Caja Sol–. Con fecha de 19 de noviembre se firmó el protocolo de integración de Caja Sol, que incluyó los siguientes acuerdos: mantener invariables las valoraciones relativas de las entidades fundadoras; se establecen unas cuotas…». En estas explicaciones está implícito el porqué también de estos socios. «Se establecen unas cuotas del 29 por ciento para Caja Navarra y Caja Sol; 21 por ciento para Caja Canarias, y 20 por ciento para Caja Burgos. Estas cuotas son fijas, aunque sujetas a revisión de acuerdo con los resultados de las *due dilligences*. Intermoney y tercero independiente realiza una valoración de cada una de las entidades basada en la suma ponderada de valoración estática de los negocios y valoración dinámica».

Perdone, si quiere le leo ahora o le explico los términos de las valoraciones, cómo se hacen estas valoraciones, o voy… Vale, vale, pues muy bien. Las dejo para más adelante.

Lo que parece importante ahora ya señalar es que, en términos de valoración y haciendo los ajustes a valor razonable, el peso que hubiese tenido Caja Sol era del 38 por ciento, y sin embargo el peso derivó en un 29 por ciento. O sea, que Caja Sol hizo su ajuste a valor razonable y luego de ahí salió una valoración estática. Luego había una valoración dinámica derivada de sus proyecciones de planes de negocio. Todo eso le daba un peso en Banca Cívica del 38. Pues bueno, ajustamos al 29. Igual que Caja Navarra.

En la página 206 verán que el objetivo estratégico de Caja Navarra fue encontrar socios con elevada complementariedad de redes y clientes, «que asegurasen una adecuada diversificación al nivel geográfico y de riesgos, que fuesen líderes en su mercado natural –esto significaba que tuviesen cuotas del mercado minorista por encima del 20 por ciento–, maximizando así la creación de valor». Cada uno de ellos aporta fortalezas y debilidades. No en términos globales, sino en términos de perfil. «CAN tiene la calidad del activo. Tiene unos costes que mejorar y un margen de intereses bajo».

¿Saben por qué en los diez años que yo dirigí la Caja primero me preguntan que por qué no consigo elevar el margen de intereses, el margen financiero? Es la diferencia entre lo que nos cuesta el ahorro y cómo prestamos. Pues fíjese, básicamente por dos razones, porque no hacíamos cláusula suelo y los tipos bajaban, y porque financiamos decenas de miles de vivienda de VPO o de vivienda de precio pactado o de vivienda protegida.

Entonces, una de las carencias endémicas de nuestra caja, además de por el territorio, era porque el margen de interés era bajo. Luego lo compensábamos bien con el margen básico, la segunda línea de ingresos, que es esos planes de negocio que pusimos en marcha para vender muchos seguros, muchos fondos de inversión, muchos planes de pensiones. Y gracias a eso teníamos una cuenta de ingresos mucho más que presentable. Pero era así.

Sin embargo, Caja Sol tiene unos márgenes enormes. Enormes. Más del doble. Tiene una base de clientes enorme, 2,7 millones de clientes, y tiene debilidades en costes y en calidad de activo. Tiene que hacer ajustes, etcétera. Caja Canarias tiene como fortaleza también los márgenes. Tiene como debilidades la calidad del activo. Y Caja Burgos tiene una estructura de costes muy buena, y tiene la calidad de activo y los márgenes. O sea, la complementariedad era muy buena. Muy buena. Una de las grandes fortalezas de la Banca Cívica es la fortísima implantación en los territorios de origen de cada una de las cajas, con una cuota en torno al 3 por ciento –creo que era el 3,2– del conjunto de España. Que en las regiones en las que opera, lo que se llama la huella regional, supera el 20 por ciento.

«En un contexto que se caracteriza por un empeoramiento del ciclo económico –paso a leer un informe pericial del Banco de España– extremadamente adverso para las entidades financieras, materializado en un fuerte incremento de la morosidad, deterioro de la solvencia y un relevante riesgo inmobiliario, y por una fuerte dependencia de la financiación obtenida en el mercado mayorista, la integración es una solución adecuada y razonable. Desde esta óptica el plan se considera consistente y razonablemente viable». Esto es lo que opinan los peritos del Banco de España. «En cuanto a la calidad del equipo directivo, esta se considera satisfactoria y adecuada, al estar formado por miembros de los equipos de las entidades que se integran, con experiencia probada en el sector. Las entidades integrantes de la operación analizada pueden calificarse como fundamentalmente sólidas, y su proyecto de integración, de consistente y viable». Primer informe pericial del Banco de España, página 312. Es decir, que nosotros elegimos. Después ya, nos miran y dicen: «Pues no, no, no elegisteis mal». ¿Eh? Informes periciales.

«La constitución de Banca Cívica fue una operación fundamentalmente sólida, y su proyecto de integración, consistente y razonablemente viable, y sus equipos directivos tenían una capacidad satisfactoria, adecuada y respondían a una experiencia probada en el sector». Autos judiciales del archivo. 12 de junio del 2014-5 de mayo del 2015.

No he entrado en cómo se hacen las valoraciones, etcétera, pero le contesto encantado, cuando usted quiera.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muchas gracias. De todos modos, sí quería aclararle, señor Goñi, que cuando he hablado de maquillar me estaba refiriendo a modificaciones contables para disimular, en fin, que la carne tiene más hueso del que parece. Es decir, que la ratio de solvencia es de menor calidad porque tiene muchas subordinadas, pero bueno.

En su comparecencia del 19 de febrero de 2013 aquí en el Parlamento, afirmaba usted que como la economía va mal, en el momento de la fusión tienen que poner todos provisiones. A CAN le toca poner 647 millones de euros. ¿Recuerda cuál era la cifra de deterioros que provenía de los activos de CAN?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ahora voy, porque usted ha dicho «disimular», etcétera. Lo mismo le digo. Es que estas cuestiones así un poco evanescentes, pero quedan. «Con ocasión de la contabilización de las dos combinaciones de negocio, creación del SIP de Banca Cívica en junio del 2010 e incorporación de Caja Sol a dicho SIP en diciembre de 2010, se estimó el valor de mercado de activos, procediendo a su ajuste contra reservas. Hasta ese momento, las cajas integrantes del SIP habían realizado provisiones por deterioro de las inversiones crediticias. Los informes de la auditoría no tenían salvedades, y no nos consta que el Banco de España enviara ningún requerimiento escrito para cubrir posibles déficits».

Es verdad, ¿eh? Coge una almohada de plumas, súbela a un campanario, rájala, tira las plumas y después vete a recoger las plumas, ¿eh? Las plumas quedan. Ah, no, irregularidades. No, pero algo queda. No, señor Martínez, no queda nada. No hay irregularidades contables, ni una. El Banco de España autorizó las cajas. Sigue diciéndolo. Estos son los peritos del Banco de España. «El Banco de España autorizó las cajas de ahorros integrantes del SIP Banca Cívica a trasladar a sus estados financieros individuales los ajustes de valor razonable realizados con ocasión de la contabilización de las entonces combinaciones de negocio. No hay indicios en los seguimientos del Banco de España y en los informes de auditores de que antes de la contabilización de las combinaciones de negocios existiesen pérdidas incurridas sin contabilizar». Informe pericial del Banco de España, página 33 y 34. Es que no hay, es que no se puede decir esto. Es que esto es muy serio. En mi profesión, esto es muy serio. O hay o no hay. No hay. A ver; admítame eso. Y ahora voy, perdone.

Provisiones, bien. Paso al gráfico que antes les he enseñado, porque están ahí las provisiones. Página 239. Saneamientos de las inversiones crediticias, cuadro comparativo. Es el cuadro comparativo al que antes me he referido entre Kutxa, Vital y Caja Navarra. En la primera columna, la cartera de inversiones crediticias 2008, 2009, 2010, la dotación neta del ejercicio para saneamientos de inversiones crediticias; la pérdida por deterioro de las inversiones crediticias cargada contra resultados; la pérdida esperada cargada contra reservas en la intervención de Banca Cívica, y la suma de saneamientos de las inversiones crediticias. 586 millones de euros; 4,54. 4,54. Este es el ajuste a valor razonable que hizo Caja Navarra, que es muy inferior al que han hecho cajas de nuestro entorno, al que usted se refería, y que por lo tanto expresa que la estrategia seguida por Caja Navarra no solamente era razonable, sino que era de éxito. Era así. Esto es así.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En esa misma comparecencia de 2013, señor Goñi, afirmaba usted que toda decisión ha buscado beneficiar a esta entidad. ¿Diría usted que dotar de provisiones contra reservas de 647 millones de euros, cuando los activos de la CAN provenían únicamente de deterioros por 534 y, por lo tanto, cargando contra las reservas de la CAN 647 menos 534, 113 millones de más, es una forma de beneficiar a la entidad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Esto no es así.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿No es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no, no, no, perdone, perdone, que esto no es así. Lo primero, dotar provisiones contra reservas no es,

como antes he leído, una decisión de un gestor. Es obligado, normativa internacional. Si toca. Si toca. Ajustar el valor de activos y pasivos, sea cual sea el resultado, es decir, llevar 10.000 euros de la cuenta de la familia de los 30.000, llevarlos a 10.000, es obligado. Es obligado. Normativa internacional. En una combinación de negocios se ajusta el valor de activos y pasivos.

Si la combinación de negocios se produce ante una perspectiva económica dura, adversa, difícil, escarpada, entonces hay que dotar. Si, por el contrario, se produce en un momento despejado, positivo, optimista, posiblemente no solamente se desdote, sino que afloren incrementos de valor en los activos.

Así es que esto no es una elección. No, es decir, «señor Goñi, ¿es una decisión acertada suya dotar?». No, quieto, que yo no doto; cumplo la ley. Lo primero, cumplo la ley. Segundo, Caja Navarra no ajusta. Ajusta por su cuota; por su cuota. No recibe el impacto de otros, ¿eh? Si su pregunta es: «Oiga, ¿usted ajustó provisiones por la cuota que le correspondía y recibió contra su balance de otros?». No, no, no lo hicimos, no. Otra cosa será, señor Martínez, que en el global de Banca Cívica el que aporta calidad de activo mete menos provisiones. Y en el total de recursos propios, el que aporta peor calidad de activo mete más provisiones y en el futuro puede haber más deterioros para todos. Pero ojo, es que el que aporta, en este caso uno de los aportantes, peor calidad de activo traía el 60 por ciento de los ingresos de Banca Cívica, ¿eh? El 60 por ciento de los ingresos. En la cuenta de resultados, la suma, el 60 por ciento de los ingresos.

Entonces, verá: Linde, hace muy poco, dijo –y está en los periódicos– que las cajas, los bancos de cajas –se refería básicamente a tres, las cosas como son: a nosotros, no sé si se refería a Mare Nostrum, que acabó nacionalizada, y a Liberbank, que ha estado parcialmente– que fueron nacionalizados –se refería en este caso a dos–, lo fueron –no habla de nosotros, no lo fuimos– por el segundo ajuste de la crisis. Si no hubiese sido así –decía– si no hay segundo ajuste, no estaríamos hablando de esto.

Esto lo dijo en el Congreso de los Diputados hace seis meses, aproximadamente. No se refería a nosotros, en este caso, porque no estuvimos nacionalizados. Pedían cuentas sobre los nacionalizados. Pero sí sobre cómo se movía todo eso. Entonces, si su pregunta es si en el balance de Caja Navarra absorbimos pérdidas, no. Hay algo ahí que no cuadra en lo que usted me dice, porque no es así.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es que no he apretado el botonico, que decía aquel. ¿Existía la obligación en 2010 de que el compromiso mutuo de solvencia alcanzara, como ocurrió en Banca Cívica, el cien por cien de los recursos propios computables de cada entidad del SIP?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, si no le importa, ¿me repite la pregunta, por favor?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se la repito, con mucho gusto. ¿Existía la obligación en 2010 de que el compromiso mutuo de solvencia alcanzara, como ocurrió en Banca Cívica en 2010, el cien por cien de los recursos propios computables de cada entidad del SIP?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Existió un real decreto que llevó de una situación de mutualización parcial a una mutualización total, y digamos que a una bancarización total también, sí. Sí, sí. Existió una norma que llevó a una mutualización total. Sí.

En cinco años hubo ocho o nueve reales decretos o normas equivalentes, ¿de acuerdo? Si su pregunta es: ¿fue normativo llevar, hacer? Sí, claro, fue normativo. ¿Una mutualización? Sí. ¿Al cien por cien? Sí. No recuerdo exactamente qué real decreto, pero si tiene interés, se lo doy.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bueno, el real decreto que obligaba a mutualizar el cien por cien es de 2011, de febrero de 2011. En 2010, para tener la consideración de grupo consolidable de entidades de crédito, el Decreto 11/2010, que era el vigente cuando se hizo el SIP a tres, decía que el acuerdo contractual que constituye el SIP debe contener un compromiso mutuo de solvencia y liquidez entre las entidades integrantes que alcance como mínimo el 40 por ciento de los recursos propios computables de cada una de ellas. El 40 por ciento. Y es verdad, dos meses después de que se cerraran las primeras cuentas conjuntas aparece el real decreto de 2011 que obliga a mutualizar al cien por cien a partir del decreto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Febrero del 2011. ¿Con qué efecto?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es decir, en 2010, cuando ustedes mutualizan al cien por cien, la obligación era de mutualizar un mínimo del 40 por ciento.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no, no. Perdone, yo le aclaro. No había tal obligación. Nosotros, cada grupo… Espérese. Toda esta norma se fue creando y, en ocasiones, legislando; es decir, se hacía una legislación sobre lo creado. Entonces, cada grupo era libre de mutualizar lo que quisiese. Yo creo que había algún grupo que mut… (MURMULLOS) Sí. No, no, no había un 40 por ciento, no. ¿Me está hablando de la norma o de nuestro contrato?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vamos a ver. Le estoy diciendo que cuando ustedes mutualizaron al cien por cien, el Real Decreto 2/2011…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sesenta días después nace el real decreto.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bien. Cuando ustedes mutualizan lo hacen al cien por cien y no había obligación de mutualizar al cien por cien, eso es lo que estoy diciendo yo, que la obligación de mutualizar al cien por cien es de febrero de 2011.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bien, y yo le digo que sesenta días después del cierre de cuentas, sesenta días después, los grupos que ya estábamos en un proceso de pasar de grupo contractual consolidable a SIP pleno, consolidamos con la aprobación de nuestras asambleas juntas, etcétera, entre marzo y mayo, con efecto de 2010. ¿Vale?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Dijo algo el presidente Sanz, presidente de la Caja y del Gobierno con la Comisión de Control respecto de esta mutualización al cien por cien cuando no era obligatoria?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vamos a ver. Usted dice que no era obligatoria, y yo le digo que en el proceso ya estábamos… (MURMULLOS). Claro, 2011. Nosotros mutualizamos al cien por cien con efecto a 31 de diciembre de 2010 porque ya el 1 de enero del 2011 ya habíamos anunciado nuestra intención de financiarnos en el mercado de valores, de salir a Bolsa. Por lo tanto, necesitábamos un cierre de ejercicio con mutualización cien por cien. Sí, sí. Escuche, señor Martínez, hombre. Bien, de acuerdo.

Yo le digo que esto es así y que nosotros mutualizamos así porque teníamos necesidad de presentar ya en marzo. Fíjese, en marzo del 2011 nosotros ya empezamos a hacer *road shows* –luego vamos al decreto– para la salida a Bolsa, que es atentar el mercado. Recordará que después de la recesión del 2009 y del 2010, el 2011 apuntaba a ser un año positivo. Y lo era, eran los famosos brotes verdes. La economía española crecía. Bueno. En marzo nosotros nos presentamos en Londres con cuentas consolidadas, mutualizadas al cien por cien, para enseñarlas a los mercados y pensar si era posible salir a Bolsa como lo hicimos, finalmente, en julio.

El real decreto es de febrero del 2011 y yo creo recordar que el señor Sanz ya no presidía la Caja. Creo recordar que no la presidía desde verano del 2010. ¿Sí? (MURMULLOS). Diez, diez. No presidía la Caja, no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Es usted consciente, de verdad –porque el decreto que obliga a mutualizar el cien por cien es de febrero del 2011– de que con un porcentaje de mutualización del 40 por ciento hubiera sido suficiente, porque lo dice el real decreto, para recibir, a cierre de 2010 la consideración de SIP reforzado y de grupo consolidable de entidades de crédito?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El real decreto de 2011 fuerza a que a septiembre del 2011, a 30 de septiembre del 2011, todas las cajas hayan traspasado cien por cien de activos y pasivos a un banco SIP o lo que fuere, todas, y tengan ya, y hayan presentado, y hayan conseguido incrementar desde esa plataforma sus recursos propios. Ninguna podía hacerlo al 40 por ciento, como dejó claro después el real decreto de febrero del 2011. Ninguna, ninguna. El real decreto de febrero de 2011 fuerza a meter todo, el cien por cien. Así es que el capítulo de la mutualización al cien por cien es de nuevo normativo, señor Martínez. Es normativo. Aquí no se mutualiza por partes, se mutualiza todo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, es normativo a partir de febrero del 2011, pero no a partir de noviembre de 2010, cuando ustedes mutualizaron al cien por cien de forma voluntaria, entiendo, porque el decreto no obligaba.

Bien, dos meses después de cerrar las cuentas de 2010, se aprueba efectivamente el real decreto 2/2011. Es decir, insisto, un decreto distinto al que ustedes utilizaron para mutualizar al cien por cien. En su comparecencia de febrero de 2013, aquí, usted dijo que las otras tres

cajas presentaban debilidades en el activo. Sabiendo esto, ¿por qué, sin haber obligación normativa o legal, decide mutualizarse al cien por cien, a sabiendas de que atendiendo a esta debilidad de activos que menciona la caja iba a salir perjudicaba, e insisto, y de que la regulación normativa legal no le obligaba a ello?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Martínez, vamos a ver. Contrato de integración de noviembre del 2010, cierre de cuentas 2010, mutualización cien por cien. Vale, bien. Entonces, ¿por qué mutualizamos al cien por cien? Mire usted, porque ya era norma. Bueno, bien, oiga usted, lo podemos mirar en detalle, ¿vale?

Porque ya era norma… No, pero si… Señor Martínez, ¿qué pasaba en febrero? Vamos a ver, ¿qué pasaba en febrero del 2011, había que mutualizar al cien por cien, sí o no? Sí. En febrero del 2011. Sí. ¿Y usted me está preguntando que qué hicimos nosotros el 31 de diciembre del 2010? Pues yo se lo digo: llegamos al 31 de diciembre del 2010 con una mutualización contractual del 40 por ciento, y… Bueno. No, no, nosotros no pasamos a una mutua… Pero si no podíamos hacer… Lo que hicimos fue una declaración de intenciones, de que en la salida a Bolsa meteríamos el cien por cien de activos y pasivos, porque, si no, no se podía salir a Bolsa. Vamos a ver, pero ¿quién iba a invertir en un banco que sacaba solamente las actividades de tesorería al mercado de capitales, etcétera, etcétera, las actividades mayoristas, y era un banco minorista por esencia?

Los SIP se concibieron como un tránsito. Oiga, yo no los concebí, pero se concibieron como un tránsito, y en este tránsito se fueron agregando exigencias legales. Si usted me dice: «Mire usted, señor Goñi, hay cuarenta y cinco días que no me cuadran». Vale, vamos a verlo. Yo le digo: cuando nos presentamos en marzo ya a los mercados para hacer un pretest, nosotros fuimos y dijimos: «Mire, normativa española, cien por cien de activos y pasivos mutualizados». La mutualización al cien por cien no era una elección, señor Martínez. La mutualización al cien por cien fue…

Entonces, ¿cuál era, a continuación, su pregunta? ¿Que por qué lo hacíamos con…? Pero si le he explicado cuál era el contexto de las cajas. Y le he explicado cuál era, incluso… Lo volveré a hacer, porque, oiga, cada pregunta es para mí una oportunidad de hablar, ¿eh? Claro. Y este…

Es que claro, me dice: «Pero hombre, lo que yo creo que subyace, pero con esos socios…». En los informes del Banco de España no se cuestiona la viabilidad de Banca Cívica en solitario, hasta el momento de analizar el impacto que la aplicación de los reales decretos –y hablamos de 2/2012 y 18/2012, que son los Guindos 1 o Guindos 2– tendría sobre los resultados y patrimonio de la entidad. En estas fechas ya estaba puesta en marcha la integración de Banca Cívica en CaixaBank.

Oiga, esto era sólido, era solvente. La prueba de que era sólido y solvente es que hicimos una salida a Bolsa plenamente exitosa. Si no, ¿de qué? ¿De qué? ¿Cuántas compañías conocen ustedes…? Salir a Bolsa es un test durísimo, inagotable, tremendo, de un escrutinio total, porque tienes que conseguir, lo primero, que financiadores profesionales, inversores profesionales –normalmente más internacionales que nacionales– inviertan ellos. Y luego, cuando han invertido lo suficiente, lo que te marca la CNMV, el porcentaje de inversión que te marca la CNMV, entonces entran los pequeños inversores, o los medianos inversores, sean

nacionales o internacionales. Entonces, si no consigues la confianza de los agentes de los mercados internacionales, que de esto saben muchísimo, es imposible salir a Bolsa. Y nosotros salimos.

En una comparativa de la actuación del estado de situación contable de Banca Cívica –leo conclusiones de los peritos del Banco de España–, dicen: «Una comparativa de la actuación del estado de situación contable de Banca Cívica en las cifras medias de otras cajas similares en el conjunto de la economía nacional, explican la disminución de la solvencia de la entidad y reflejan de manera adecuada su situación patrimonial en diferentes cortos periodos seguidos de tiempo, tanto por la incidencia de la crisis y la coyuntura económica, especialmente bancaria, en agosto del 2012, se contemplaba como posible incluso la hipótesis de intervención de la economía española por parte de la Unión Europea –agosto del 2012–, como por las necesidades de realizar ajustes que incrementasen la liquidez, generados tanto por la normativa comunitaria como por los acuerdos de Basilea como por los ordenados por los llamados Guindos 1 y Guindos 2». Autos judiciales de archivo del 12 de junio de 2014 y del 5 de mayo de 2015.

Y le voy a leer una cosa que tiene, que yo creo que es valiosa, que es el famoso sesgo retrospectivo. «En las valoraciones contables las estimaciones se deben hacer con la mejor información disponible en el momento en que se realizan. Esto hace que para juzgar las estimaciones de ejercicios anteriores debamos remontarnos a la situación del pasado, ignorando la información posterior que conocemos. –Claro, sesgo retrospectivo. La quiniela, a las once de la noche del domingo–. Por ejemplo, en el año 2010 se estimaba que al final del año la economía española habría cambiado su tendencia recesiva, y en base a ello se hicieron unas estimaciones. Actualmente sabemos que los años posteriores se acentuó la recesión, pero no debiéramos utilizar esta información para cuestionar las valoraciones efectuadas en el 2010». Primer informe pericial del Banco de España, página 525.

«En Banca Cívica, el grado de cobertura de la inversión crediticia de los activos inmobiliarios adjudicados a diciembre de 2010 era superior al de la media del sector». Y dicen los peritos, leo el texto literal: «Para intentar contrastar el nivel de saneamientos efectuados por Banca Cívica se ha comparado el grado de cobertura de la inversión crediticia y de los activos inmobiliarios adjudicados a diciembre del 2010». Balance de referencia de la salida a Bolsa. Escuche, señor Martínez: «Balance de referencia de la salida a Bolsa». O sea, salimos a Bolsa con un balance al cien por cien. 2010. Si no, imposible, no sacamos una parte del negocio financiero; sacamos a Bolsa todo.

Dice: «Para intentar contrastar el nivel de saneamientos efectuados por Banca Cívica se ha comparado el grado de cobertura de la inversión crediticia y de los activos inmobiliarios adjudicados a diciembre del 2010. Balance de referencia de la salida a Bolsa de Banca Cívica, con el reconocido por el conjunto de las cajas de ahorros. Como resultado de esta comparativa se ha comprobado que los índices de cobertura de Banca Cívica a la fecha referida eran mayores que los de la media del sector de cajas al cierre del ejercicio de 2010». Primer informe pericial del Banco de España, página 5.6. Gracias.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, yo la verdad es que, por lo que veo, el deterioro sufrido a cierre de 2010 viene producido en parte por la mutualización que se hizo al cien por

cien y en parte también por la debilidad de los activos de las otras tres cajas. En verano del 2010, fecha del primer SIP a tres, en junio, se formaliza el contrato de integración; en julio entra en vigor el Real Decreto Ley 11/2010, y atendiendo a dicho decreto, le pregunto: ¿era el SIP la única alternativa regulatoria disponible para la CAN?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Cómo? ¿Si había otras figuras, se refiere usted?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si había otras alternativas para la Caja.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Realmente, nosotros empezamos no a través de un SIP convencional. El SIP es una creación que nace como tal –bueno, es antigua, ya se había utilizado–, en el sector financiero, de un intento de fusión de las cajas castellano-leonesas en el 2009, creo recordar. Entonces sale ahí un principio de SIP que tiene algunas virtudes, digamos que supera los límites territoriales en lo provincial. No es una fusión inter comunidades autónomas y crean modelo. Este modelo sirve como primer marco de referencia.

Nosotros utilizamos dos figuras. Una se llamaba grupo contractual consolidable y luego el SIP. Nosotros fuimos más o menos por el centro de la regulación, si esto es lo que usted me pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: El SIP no era la única alternativa. El Real Decreto 11/2010 introducía por lo menos dos alternativas para fortalecer a las cajas. En el artículo 5 permitía el ejercicio de la actividad financiera mediante un banco controlado por la Caja al menos en un 50 por ciento, así como permitía ese mismo ejercicio indirecto a las cajas que ejercieran su actividad financiera a través de la entidad central de un SIP. Y el artículo 6, por su parte, habla de la transformación de la Caja en una fundación de carácter especial, conservando la obra social y traspasando su negocio financiero a un banco. Es decir, que sí que había otras opciones.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, pero si…, escuche. Creo entender que lo que usted me dice es que había, en el 2011, tres opciones. Una, la primera, ser nacionalizado. Esperar a septiembre y ser nacionalizado, que es lo que le pasó a la mayoría. Dos, meter, encapsular todos los activos en un banco y salir a Bolsa. Esto lo hizo la Caixa. La única. Tenía un banco, tenía una sociedad e hizo una fusión inversa con Criteria y se transformó en banco. Nada más que la Caixa, nada más. Y el resto fueron SIP. Oiga, y no hay más, ¿eh? El resto fueron SIP. Nosotros fuimos SIP, pero llegamos a Bolsa, y no nos nacionalizaron. Evitamos la nacionalización. Entonces yo creo que de lo que elegimos, lo mejor. Nosotros no teníamos tamaño para hacer por nosotros mismos una capitalización. Léanse el documento de CAN en solitario y contrástelo con quien quiera. Verán que no es posible. Lo que no es posible, no es posible.

Por otra parte, después, CAN en solitario, habría que recordar el artículo 34 del Real Decreto 63/2013, que prácticamente lleva a la disolución. Ahí es donde habla ya de la transformación *manu militari.*

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo creo que ser nacionalizado no es una opción regulatoria y, desde luego, la opción de seguir en solitario, también.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Estoy de acuerdo. A mí no me gustaba nada la nacionalización, y por eso la evitamos y seguimos en solitario, afortunadamente. Mire, gracias a Dios, eso es así, y gracias a que tomamos esas decisiones, más de 20.000 navarros ganan dinero: 25 por ciento. 4.000 han doblado. Tenemos la obra social que tenemos. La Caja está la séptima o la octava. Gracias a esa decisión, los contribuyentes españoles vieron cómo se les reembolsaban 977 millones de euros de capital de préstamos y 165 millones de euros de intereses. Gracias a esa decisión. Compárela usted con cualquier otra decisión que hayan tomado entidades más o menos de nuestro tamaño.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bien, soy consciente, y se lo he oído decir también esta mañana, de que la opción que eligieron, el SIP, era contablemente tratada como una combinación de negocios –ha utilizado ese concepto y es cierto– y, por lo tanto, también lo ha dicho, obligaba a la puesta a valor razonable del balance de la Caja. Vamos a hablar un poco de la puesta a valor razonable, si no le importa.

La inversión crediticia es, con mucha diferencia, la mayor partida del activo del balance de un banco comercial. En el caso de la Caja eran casi 14.000 millones de euros sobre 19.000. Por lo tanto, sería lógico pensar que el ajuste a valor razonable de la inversión crediticia supusiera la mayor parte de los ajustes, ¿verdad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Fíjese, señor Martínez, de qué forma al final, casi perimetral, usted ha venido a mi terreno. La inversión crediticia es la mayor parte de los activos que consumen capital. Usted lo ha dicho. Usted lo ha dicho, por fin. La inversión crediticia… ¿Estamos de acuerdo, me ha dicho usted, señor Martínez? Estamos de acuerdo. La inversión crediticia es, en un banco comercial… Y nosotros éramos una entidad comercial, de crédito y préstamo, que pasamos de 4.000 millones de euros a 12.000 millones euros; 2009, 12; después, 14. Y sirviéndonos de nuestra solvencia, siempre por encima de los límites regulatorios, y manteniendo un *rating* A Fitch muy meritorio. Primero, digno, y luego, muy meritorio. Porque solamente 6 de 43 tenían un *rating* mejor que Caja Navarra. 14.000 sobre 19.000; sí, es así, esta es la cartera de inversión crediticia. Y me ha preguntado, perdone, si era esto así.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Y no sabe cuánto me alegra coincidir con usted. Y hasta me extraña que usted se extrañe de que hayamos coincidido, porque no pasa nada. Esto es bueno, coincidir en algunas cosas y no coincidir en otras es fantástico. Es la vida misma.

Claro, la inversión crediticia es verdad, lo ha dicho, es la parte más grande de un banco y esos activos, los préstamos que ha dado a la gente –por hablar así, en fin– no cotizan en ningún mercado. Entonces, lo que sí, ¿cómo se calcula el ajuste a valor razonable?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bueno, vamos a ver. Técnicamente es muy complejo, pero se calcula, bajo la supervisión de los supervisores, y se calcula, en esencia, viendo las probabilidades –en fin, esto no me gusta nada– de *default* –no me gustan nada los anglicismos–. A ver, las probabilidades de fallo crediticio, ¿vale?

Entonces se analiza eso y se pondera con las garantías y las provisiones, y se va cartera por cartera, ¿de acuerdo? Es todo menos… Nada, de eso nada. Se hace bajo la atención atenta de los supervisores y si usted quiere ver la calidad de ese ejercicio que expresa la calidad de la cartera crediticia en relación con cajas de nuestro entorno, no tiene más que ir a la página 239 y ver que Caja Navarra tuvo que hacer, sobre la mora que tenía, añadir –diciendo, oye, las previsiones que sean– un 4,54; Caja Vital, un 10,46, y la Kutxa un 7,22. Quiere decir que tenían una cartera peor.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, *probability of default,* que está en relación con la probabilidad de fallo, con la probabilidad de impago, que está en relación con estimaciones de pérdida esperada en el fondo, ¿no? Entonces, cuando hablamos de pérdida esperada tenemos que meter unos parámetros, como son el PIB, el desempleo… Es decir, de alguna forma unos parámetros de riesgo de crédito que son las famosas PD. ¿Dónde diría usted que esas variables de las que va a salir al final el cálculo de pérdida esperada eran más sólidas, en Navarra o en los territorios de origen de las otras tres cajas?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bueno, su pregunta tiene de nuevo una contestación muy fácil. Si se va a la página 239 verá que los territorios de origen no son garantía de un buen manejo de la calidad del crédito, porque Caja Vital está a nuestro lado y, sin embargo, tuvo que ajustar más del doble que Caja Navarra. Y, sin embargo, digamos que es hermana en los territorios de origen. Pero su gestión del riesgo de crédito fue diferente. A estos efectos, peor, naturalmente. Kutxa es nuestro espacio natural, diríamos que es nuestro mismo territorio de origen, y, sin embargo, su ajuste ha sido peor, mucho peor también.

Entonces, los territorios de origen no dicen nada que no sea *a priori*. Después hay que escavar, hay que mirar la realidad de las carteras. Bajo esta tesis, el territorio de origen de Gipuzkoa sería buenísimo, ¿verdad?, siendo Kutxa Gipuzkoa la entidad dominante. Pues mire usted, un ajuste del 7,27. Y bajo esta tesis, Álava sería estupenda. Bueno, espere: Álava es estupenda, y Gipuzkoa, estupenda. Pero me estoy refiriendo a los operadores financieros, vaya por delante. Y tampoco los critico, digo lo que han hecho.

Entonces, el territorio de origen, señor Martínez, es indicativo, pero no expresivo, porque después está el manejo de la calidad de la cartera crediticia, que corresponde a los gestores. Y aquí ve que no se corresponde, que no todo el monte es orégano.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, estoy de acuerdo con usted, efectivamente. Cuando le preguntaba esto no le estaba preguntando si Gipuzkoa es mejor que Bizkaia o que Navarra, sino que le estaba preguntando cuál de las cajas era más sólida en cuanto al cálculo de pérdida esperada, si Caja Navarra, si Caja Burgos o Caja Canarias, puesto que estamos ya inmersos en el SIP.

Pero sigo adelante. Si no le he entendido mal, y creo que no, el SIP nos obliga a aprovisionar la pérdida esperada de la cartera crediticia. ¿Era ese modelo de pérdida esperada el habitual en las entidades de crédito, el vigente en la circular 4/2004?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Como lo hicimos bajo la supervisión del Banco de España, ajustamos conforme a las circulares. La puesta a valor razonable contra reservas de activos y pasivos, se lo he explicado antes –perdone, ¿eh?, no se lo digo por… Estoy encantado de dar explicaciones y daré la misma explicación cien veces si cien veces me la preguntan– de las entidades adquiridas es obligatoria en todas las combinaciones de negocio. Primer concepto: es obligatorio. Segundo: el regulador bancario no tiene por qué autorizar esa puesta a valor razonable. Es un requerimiento de la circular 4/2004. Entonces, ¿qué circular ha mencionado usted? (MURMULLOS). Pues ya está. «No obstante, el Banco de España autorizó, con fecha 11 de enero del 2011, a las cajas de ahorros integrantes del CIP de Banca Cívica, a trasladar a sus estados financieros individuales los ajustes a valor razonable realizados con ocasión de la contabilización de las dos combinaciones de negocio». Espere un momentito, si no le importa.

«Cada socio realizó la estimación de pérdida esperada y después se consolidaba en un solo balance –estoy en la página 242, perdone; por si me quieren seguir– y una sola bolsa de provisiones. Las cuotas se establecieron en función de esta estimación de pérdida esperada y de los recursos propios –valoración estática–. A continuación, sobre las previsiones de negocio –valoración dinámica–. La menor pérdida esperada de Caja Navarra respecto a otros socios se tradujo en una mayor cuota de participación de la que le correspondería por tamaño y por resultados».

Y aquí tiene, en la página 243, la comparativa de pérdida esperada respecto de los *stress test* del 10, del 11…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si es que llama la atención porque el modelo de reconocimiento de deterioro no era el de pérdida esperada, sino el de pérdida incurrida. Que como usted sabe muy bien, es mucho menos agresivo, permite diferir el reconocimiento de deterioros, ya que requiere la existencia de un evento, de un suceso de deterioro, para dotar una provisión específica.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, pero vamos a ver. Mire, es interesante esto que ahora dice usted. Ha comentado «pérdida incurrida». Es que esto también se lo he oído decir al señor Riezu. Es más, fue a testificar a la Audiencia Nacional y a decir, y dijo –lo dijo, yo lo escuché y me quedé perplejo– que las entidades de crédito tenían que expresar en su balance la situación real, real, exactamente patrimonial de cada momento en cada…

Oiga, no. Espere, espere, espere. Si es pérdida incurrida, sí. Él estaba confundiendo pérdida esperada y pérdida incurrida. Le extrañaba que con una combinación de negocios hubiésemos hecho un ajuste de provisiones. Y decía: «Uy, estas provisiones debían haberse constituido». No, señor Riezu, no. Si las hubiésemos constituido ni el Banco de España nos hubiese dejado ni la autoridad fiscal, porque era una forma de diferir impuestos. Tienes la obligación de contabilizar la pérdida incurrida. Y en una combinación de negocios adicionalmente a la pérdida esperada.

La pérdida incurrida es una obligación, por eso se llama incurrida. El evento ha sucedido, ¿de acuerdo? Claro que es menos agresivo, porque lo que está diciendo es lo que ya ha pasado.

¿Entendido? O sea, uno aprovisiona sobre lo que ya ha pasado, o lo que está pasando en ese momento. Pero la pérdida esperada, la puesta de valor razonable, expresa la situación presente y lo que va a pasar. Por eso se llaman de forma diferente: incurrida, esperada.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pero yo sigo pensando que el modelo normal de reconocimiento es el de la pérdida incurrida, pero bueno.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero en las combinaciones de negocios no se puede, porque la ley obliga a hacer pérdida esperada. Es que, vamos a ver, no es un debate entre usted y yo –perdone, señor Martínez–, es que sencillamente las Normas Internacionales de Contabilidad dicen que en una combinación de negocio el modelo es pérdida esperada. Y, oiga, y ya está. Entonces, los gestores obedecemos y hacemos lo que dice la ley. Esto es ley. Y punto. No es una cuestión de cómo nos gustaría que fuesen las cosas, es que la ley dice –como he señalado aquí y los peritos dicen– que el modelo es obligatorio hacer el ajuste a valor razonable sobre el concepto de pérdida esperada.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Entonces, si no le he entendido mal, a la hora de estima la pérdida esperada, el momento del ciclo económico en el que se hace el ajuste a valor razonable tiene una importancia vital. No sé si es el calificativo, pero tiene mucha importancia, porque lógicamente, en un momento de recesión, lo lógico es pensar que la pérdida esperada va a ser mucho más dura. ¿No es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Los contextos de gravedad de lo que usted ha llamado antes *probability of default,* efectivamente, vienen dados. Veintes, treintas por cientos, etcétera, que se agravan o se aligeran en función del contexto. En el año 2010, a finales, la economía española ya estaba en recuperación. No elegimos… «Oiga, eligieron ustedes el peor momento». No, no. Tratamos de no elegir el peor momento, en un contexto gravísimo. El año 2009 había pasado con un destrozo sobre el PIB del –3,9 por ciento nada menos, y el ajuste lo hicimos sobre el 2010, que ya a finales apuntaba, ya estaba la economía española, le recuerdo, que entre los últimos meses del 2010 y hasta agosto del 2011, crecía. Yo creo recordar que solo el primer semestre creció el 1,1, y apuntaba a un crecimiento total del 2,4. Luego pasó lo que pasó, que fue la siguiente recesión.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La verdad es que me estoy liando con los botones. Ya no sé si está encendido o no.

En 2013 usted afirmaba en este Parlamento, hablando de estos ajustes –y lo digo textual–, que es un caso del sector financiero. Mirando las entidades de nuestro entorno, a las que yo vuelvo, ¿diría usted…? Ya lo ha dicho, pero ¿diría –voy a insistir en esto– usted que todas ellas hicieron un ajuste similar, que en el caso de la Caja supuso la reducción de un 60 por ciento de sus reservas?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bien, pues nosotros ajustamos en los términos que le he dicho el 4,54. Y si usted me pregunta que qué hicieron los demás, pues ajustaron más. Si es que la Vital –destruyó, si quiere decirlo así– llevó fue a una cuenta de provisiones el 10,46; y la Kutxa, el 7,22. Eran unas condiciones… Eso es así. Y la BBK no hizo ajuste porque operó como entidad absorbente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sin embargo, yo le estaba hablando de ajustes a valor razonable, y la Kutxa ajustó a un 32 por ciento; Caja Vital, a un 11 por ciento; la BBK, al 57, al identificarse como la que adquiría a las otras cajas, y por lo tanto no tuvo que hacer realmente ese ajuste. Solo se ajustó, por lo tanto, un 43 por ciento del balance. Y en Ibercaja, que creó un banco al que trasladar su actividad financiera –como permitía el artículo 5 del Real Decreto 11/2010 que le he leído–, no se hizo ningún ajuste. En fin.

Pero voy a ir un poco más adelante, voy a saltarme.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, yo creo que es interesante, que en la página 239, abajo, vean los ajustes numéricos exactamente. Fíjese. Abajo, nota 2, ajuste inicial, etcétera; ajuste final, 828 millones de euros. En la memoria de Kutxabank, año 2012, 566 millones de euros. La memoria de Kutxabank; este se refiere a la Vital. Y ajuste, 1.394, BBK. Usted ha citado… Yo le digo los ajustes. Otra cosa son las compensaciones. Es decir, ¿cómo se creó el grupo de las cajas vascas? Oiga, ahí hubo mucho manejo y mucha compensación interna, sobre todo a una caja que pesaba poco por la calidad de su riesgo de crédito, y se les dio más. Este es otro territorio. Entonces, si usted se va al final de finales, dice: «¡Ahí va!». Pues resulta que estos ajustes luego han recibido compensación. Es decir, estos ajustes no han sido directamente proporcionales al peso final. Pues no. Pero este ya no es mi negociado.

Mire, voy a ponerle el ejemplo de la familia. La familia tiene 30.000 y ha puesto 10.000 a un lado porque sabe que se los va a gastar. Y la otra familia tiene 30.000 y no lo pone. Entonces va uno a la cuenta de una familia y dice: «Esta es más rica que la otra». No, es que la otra ha hecho un ajuste. Ya, ¿y por qué lo ha hecho? Porque existe una previsión –bueno, una certeza anticipada– de que esto va a ocurrir. Bien. Oiga, y si no lo hubiésemos hecho, ¿nos hubiese costado menos dinero? Si no hubiésemos puesto la cuenta de provisiones, ¿nos costaría menos de 10.000? Porque esta es la pregunta de fondo. No, nos costaría lo mismo. Nos costaría lo mismo.

Con esto, lo que le digo es que actuar como entidad absorbente para no reconocer la pérdida esperada es absurdo cuando luego uno va a ir al mercado. Porque entonces te la reconocen en vez de en dos tacadas, en una. O sea, lo que vale, vale. Y si nos hemos quedado cortos en poner 10.000, porque luego vienen los fontaneros, etcétera, y dicen que vale 13.000, que este es el ajuste del mercado, o 15.000, pues habrá que ponerlo. Es decir, los ajustes a valor razonable tratan de acercarse, primero, a las metodologías EBA –de la EBA, de la Autoridad Bancaria Europea– y de CEBS –en Londres, el organismo que crea estos *stress test*, etcétera–. Trata de hacer el ajuste a las metodologías que luego utilizan estos organismos internacionales. Y luego, el mercado, hechos esos ajustes, puede seguir cotizando al alza o a la baja.

Fíjese, en el 2011 toda la banca europea –ajustada, ¿eh?, se supone que ajustada, cotizaba al 50 por ciento de su valor contable. O sea, lo que valía 1.000 en libros, en el mercado cotizaba a 500. Eso en el 2011. Dicen que en la salida a Bolsa de Banca Cívica que sufrió un descuento muy fuerte, que no debimos de salir y tal. Hombre, debimos de salir con toda claridad porque fíjese usted lo que les pasó a los que no salieron, que fueron nacionalizados. Les quitaron prácticamente el 90, el 95 por ciento del patrimonio. Pero me interesa mucho destacar que en

el año 2017 una entidad como Unicaja ha salido a Bolsa con un descuento similar al de Banca Cívica, después de hacer todos los ajustes y sufrimientos que ha tenido que pasar. 2017. Nosotros, en el 2011. Seis años después ha sufrido un descuento similar. Similar.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señoras y señores, hemos llegado a las dos y media de la tarde. Si les parece vamos a suspender la sesión, como habíamos acordado, hasta las cuatro. No obstante, celebraremos una pequeña reunión a puerta cerrada en estos cinco minutos que quedan hasta y media, para acordar un poco los siguientes pasos. Se suspende la sesión.

(Se suspende la sesión a las 14 horas y 26 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 16 horas y 7 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señorías, buenas tardes. Reanudamos la sesión de la Comisión de Investigación sobre la desaparición de Caja Navarra con el interrogatorio del portavoz del Grupo Parlamentario de Geroa Bai. Señor Martínez Urionabarrenetxea, cuando quiera, puede usted continuar con sus preguntas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Eskerrik asko. Arratsalde on. Buenas tardes a todos y a todas otra vez. Cuando hemos parado este mediodía, esta tarde, estábamos hablando de los ajustes a valor razonable.

Decía que Caja Vital y Kutxa tuvieron unos deterioros mayores, del 10 y del 7 por ciento, pero olvida decir que la BBK, que era la adquiriente, no tuvo que ajustar su balance. Por tanto, haciendo una media ponderada del ajuste de las cajas por su peso en Kutxabank, obtenemos que el ajuste medio del SIP Kutxabank, fue del 3,3 por ciento, bastante menor que el de Banca Cívica.

BBK tenía un 57 por ciento de participación en Kutxabank, pero no tuvo que ajustar, porque era la adquiriente; la Kutxa tenía un 32 por ciento de Kutxabank, y tuvo un 7 por ciento de porcentaje, por lo tanto, 2,2, y Vital, 11 por ciento de participación, un 10 por ciento del porcentaje de ajuste, un 1,1 por ciento. Por lo tanto, el ajuste medio fue de 3,3. Ibercaja, por su parte, no tuvo que ajustarse nada al haber optado por la opción que daba el artículo 5 del Real Decreto 11/2010, la de crear un banco y su *ex novo* en solitario.

Déjeme, señor Goñi, que le lea parte de las cuentas anuales de Ibercaja 2011. Ibercaja dice que creó un banco al que trasladar su actividad financiera, como permitía el artículo 5 del Real Decreto 11/2010, no hizo ningún ajuste. Dice literalmente en las cuentas anuales de 2011: «El valor contable de los elementos patrimoniales segregados es el valor por el que dichos elementos están registrados en las cuentas de la caja». Esto como un pequeño matiz.

Para meternos nuevamente en harina, al elegir el SIP con los tres socios…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Puedo hacer una…?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, claro, por supuesto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Gracias. Usted refiere a unos ajustes globales de las cajas vascas por el efecto de la falta de ajuste de la BBK del 3.3, el de Caja Navarra es del 4.5, sin tener un paliativo, es decir, hay cajas que han hecho ajustes a valor razonable, que son la Kutxa y la Vital. No lo hace la BBK en calidad de entidad absorbente, y la media es un 3.3. Teniendo en cuenta que reciben nada menos que el 53 por ciento del balance, no hace un ajuste a valor razonable y la media es del 3,3, y que Caja Navarra hace sobre el cien por cien de su balance sin tener ese paliativo del 53 por ciento del peso de su balance, y es 4.5, yo creo que es bastante expresivo de la calidad de los activos.

En síntesis, yo creo que hacer el ajuste o no a valor razonable tiene que ver simplemente con haber pasado por el proceso, no con el valor de los activos. Los activos valen en el mercado lo que valen, se ajusten o no se ajusten. El ajuste es una derivada legal del proceso por normativa europea. Gracias.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muchas gracias. Yo pienso que al elegir el SIP con esos tres socios, usted debía de ser consciente simultáneamente de cuatro cosas: uno, de que la opción elegida implicaba un severo ajuste contra reservas; dos, de que la debilidad de los activos de las otras tres cajas aumentaba la severidad del ajuste; tres, de que con una mutualización del cien por cien, que sigo considerando que fue voluntaria, en un primer momento al menos, la caja absorbió más ajustes; y cuatro, de que al identificarse Banca Cívica como la adquiriente, todas las cajas tenían que hacer el ajuste. ¿Sí o no?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Déjeme que le conteste punto a punto. El ajuste a reservas, como ha quedado claro, no es una opción. Creo que su primera consideración era… Perdone, señor Martínez, ¿me lee la primera? Es, el ajuste…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La opción elegida implicaba un severo ajuste contra reservas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El que fuese, pero un ajuste, y como hemos visto, el severo ajuste, página de nuevo 239, es inferior al de las cajas del entorno. Entonces, el ajuste es sí o sí.

Dos, «la debilidad aumentaba». Vuelvo a los informes del Banco de España. Usted dice, en el punto dos, «la debilidad de los socios». En los informes del Banco de España no se cuestiona la viabilidad de Banca Cívica en solitario hasta el momento de analizar el impacto que los reales decretos 2/2012 y 18/2012 tendrían sobre los resultados y patrimonio de la entidad. En estas fechas estaba en marcha la integración en CaixaBank.

Es decir, el Banco de España siempre ha dado respaldo, en el sentido que ha considerado que Banca Cívica no solamente era viable, sino prosperable, y que los socios eran complementarios… El Banco de España dice: «En un contexto que se caracteriza por un empeoramiento del ciclo económico extremadamente adverso para las entidades financieras, materializado en un fuerte incremento, la morosidad deteriore la solvencia y un relevante riesgo inmobiliario, y por una fuerte dependencia de la financiación obtenida en el mercado mayorista, la integración es una solución adecuada y razonable». Esto lo dice el Banco de

España, no lo digo yo. «Desde esta óptica, el plan de Banca Cívica se considera consistente y razonablemente viable». Esto lo dice el Banco de España, no lo digo yo. En cuanto a la capacidad del equipo directivo, hasta se considera satisfactoria y adecuada al estar formado por miembros de los equipos de las entidades que se integran con experiencia probada en el sector».

«Las entidades integrantes de la operación analizada pueden calificarse de fundamentalmente sólidas y su proyecto de integración, de consistente y viable». Esto contradice su segunda afirmación, «la debilidad de los socios aumentaba…».

«La constitución de Banca Cívica fue una operación fundamentalmente sólida y su proyecto de integración, consistente y razonablemente vial, y sus equipos directivos tenían una capacidad satisfactoria, adecuada, y respondían a una experiencia probada en el sector». Autos judiciales de archivo, no solamente de Banco de España, sino autos judiciales de archivo del 12 de junio del 2014 y del 5 de mayo del 2015. Esto es en relación con la segunda afirmación. Voy por la tercera.

La mutualización al cien por cien. Mire usted, la mutualización al cien por cien es una derivada, es un imperativo a partir del Real Decreto de febrero del 2011 y la mutualización al cien por cien es lo que nos permite salir a bolsa, etcétera. Sin mutualización al cien por cien, yo no alcanzo a comprender cómo hubiese sido posible eso, yo creo que es imposible.

La cuarta, perdone… (NO HAY SONIDO). Claro, pero vuelvo al ejemplo. Hacer el ajuste a valor razonable significa en la familia de la que hemos hablado esta mañana que sus 30.000 euros en la cuenta corriente, el patrimonio que tiene la familia, ha separado, ha hecho un ajuste a valor razonable, ha previsto que va a tener que invertir 10.000 en los gastos de la comunidad, arreglo de escaleras, tejados, etcétera, y entonces, crea una cuenta aparte, provisión y reservas, y los mete ahí. ¿Quiere decir que esta familia es más pobre? No, suma 30.000, lo que pasa es que lo tiene en dos sitios diferentes, ha contingentado. Las cosas valen lo que valen en el mercado, se haga el ajuste a valor razonable o no. Luego, el mercado las reconoce.

Usted antes me ha hablado de algunas entidades que no cotizan. La diferencia entre el patrimonio de la Fundación Bancaria Caja Navarra y el de otras fundaciones bancarias, que tienen títulos, acciones y otros bienes, es que, en este caso, es líquido neto de pasivos y expresa cada día su valor de mercado, es realizable a valor de mercado. Por eso es fácil calcular el patrimonio de Caja Navarra. Sin embargo, el patrimonio de Ibercaja o de las cajas vascas está expresado en un valor contable, pero no sabemos cuál es el valor de mercado. Si mañana queremos poner esto en el mercado, ¿qué tenemos que hacer? Pues habría que pensar en que si Unicaja, hace un año, tuvo que realizar un ajuste del 56 por ciento, o sea, lo que en sus libros valía cien, lo tuvo que poner a 44 –le recuerdo que en el caso de Banca Cívica fue prácticamente igual–, entonces, por analogía, tendríamos que deducir que habría que coger todos los valores contables de estas entidades que no cotizan y aplicarles descuentos similares. Es decir, la traducción a mercado es indiferente si uno ha hecho o no el ajuste a valor razonable. Es lo que trato de explicar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En 2013, usted, señor Goñi, decía que «las inversiones no han perjudicado a la solvencia de la caja» y que «los dividendos percibidos de la corporación contribuyen positivamente». ¿Mantiene esa afirmación hoy en día?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): «Las inversiones no han perjudicado a la solvencia»…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Esta mañana hemos visto que, como media, el resultado de las inversiones reportaba al grupo total aproximadamente un tercio de sus resultados. Luego, con carácter general, las inversiones no han perjudicado; todo lo contrario, han contribuido. Esta mañana, en relación con un ejercicio del 2008, en el que usted afirmaba… Es que me he ido a las cuentas del Banco de España… El resultado de la actividad ordinaria, aparte de que la consolidación varia, en la consolidación es de 70 millones de euros, positivo. Ese es el resultado de la actividad ordinaria. Se lo dejo como aclaración.

Si usted me pregunta ahora: «¿las inversiones han perjudicado la solvencia?», pues, con carácter general, no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vamos a hablar del ajuste realizado a los activos clasificados como DPV y participadas. A fecha de la integración, mientras que la inversión crediticia suponía en el balance de la caja unos 14.000 millones de euros –en esto estábamos de acuerdo–, los activos clasificados como «DPV» y «participadas» era cuatro veces menor, unos 3.300, algo que parece bastante lógico en un banco comercial. ¿Por qué, entonces, los elementos clasificados como «DPV» y «participadas» se deterioran también 200 millones de euros a pesar de ser una cartera cuatro veces más pequeña que la inversión crediticia? En relación con esto, le recuerdo que Caja Canarias apenas se ajustó en 10 millones y que Cajasol, incluso registró plusvalías de alrededor de 47 millones.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, pero, los DPV… Si me lo aclara… No sé lo que es DPV, se lo aseguro.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Usted ha sido director general de la Caja de Ahorros de Navarra. Esta mañana no sabía lo que son los atípicos y ahora no sabe lo que son los DPV. «Disponible para la venta», señor Goñi.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Bueno, DPV… «cartera disponible». Perdón, como yo le pongo la ce, no lo identificaba. De verdad que se lo pregunto porque no lo identificaba. Ya está, «activos disponibles para la venta» o «cartera», con ce. Vale.

La pregunta es por qué deterioraban. Mire usted, sencillamente porque el ajuste a valor de mercado aconsejaba ese deterioro, el ajuste a valor razonable. Año 2009, la economía decrece un 3,9 por ciento, y estamos hablando de una cartera de participadas. Una cartera de participadas, en buena lógica, el primer impacto sobre un decremento del 5 por ciento de la economía –el PIB español decrece el 5 por ciento entre el 2010 y el 2009–, se produce en el

ámbito de las empresas, igual que en las entidades financieras. Luego ya llega el paro y llega la morosidad granular hacia particulares.

El primer impacto es que si uno tiene una cartera de participadas y la economía cae un 3,9 y el IBEX un 20 por ciento –porque estamos hablando de esos términos, una bofetada al IBEX del 20 por ciento–, ¿cree usted que la cartera de empresas participadas, algunas bursátiles y otras no…? Son las que más se ajustan, esto es natural. Y además, ajustar a valor razonable, señor Martínez, no es pérdidas, no, es contingentar la depreciación de una carretera derivada de un entorno fortísimamente recesivo. Si luego, una vez contingentada, esta cartera, en la venta, no se producen pérdidas, esas provisiones se recuperan.

Se lo voy a explicar de otra forma. Cuando en un informe, el señor Riezu dice que en algunas se ganó equis, lo que está haciendo es decir que se ganó equis, porque equis se provisionó. Dice, «se ganó diez». Es que provisionamos diez. Entonces, provisionar una cartera es lo más lógico cuando la economía cae un 5 por ciento, para provisionar una cartera de empresas participadas. Es absolutamente lógico. ¿Por qué Canarias provisiona tan poco? Porque no tenía empresas participadas, porque una de las características del grupo Caja Navarra es que nosotros sí tuvimos empresas participadas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Resulta curioso que, mientras nosotros nos deterioramos 200 millones, Caja Canarias apenas ajusta 10 millones; Cajasol registra unas plusvalías de hasta 47 millones, y todos estaban inmersos en la misma crisis, etcétera.

Mientras la caja metía el 13 por ciento de los deterioros en inversión crediticia de todo el grupo, demostrando por lo tanto una buena calidad de activo, en la cartera de valores, la caja emitía el 71 por ciento del deterioro del grupo. ¿A qué se debe este ajuste tan grande en las participadas con respecto a las otras cajas del SIP?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Usted ha dicho que Cajasol ajusta positivamente? Si es tan amable y me deja el dato, estaré encantado de verlo. Me extraña.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La pregunta que le estoy haciendo…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ya, pero es que antes ha hecho una afirmación, y claro… Siempre trataré de que las afirmaciones que preceden a las preguntas estén contextualizadas, en torno la verdad, claro. Me sorprende tanto tanto esto que me dice, que le pediría que me aporte el dato. Aquí queda. Usted me lo puede aportar o no aportar.

A continuación, ¿cuál era su pregunta? Perdone. Y, ¿me lo va a aportar o no? (MURMULLOS). Pues se lo agradezco, porque me sorprende.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: El dato, se lo puedo dar. Está en el anexo número 3 del informe del Banco de España de 2009, si no me equivoco, y le daré toda la tabla, e incluso…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, lo voy a recuperar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es que me llama la atención que unas cosas se las sabe muy bien, otras no las sabe, incluso no sabe lo que son DPV ni atípicos. Es llamativo cuando menos, señor Goñi.

Anexo 3 del informe de seguimiento de diciembre de 2010, ahí lo tiene todo, pero esa pregunta ya estaba pasada y prefiero seguir adelante y preguntarle lo que le acabo de preguntar, que mientras la caja metía el 13 por ciento de los deterioros en inversión crediticia de todo el grupo, demostrando, por lo tanto, una buena calidad de activo, en la cartera de valores, la caja metía el 71 por ciento del total del deterioro del grupo. Llama la atención. ¿A qué se debe este ajuste tan grande en las participadas con respecto a las otras...?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): A lo que le acabo de explicar, a que si teníamos el 5 por ciento Tubacex, Tubacex ha ajustado, Tubacex cayó –creo recordar– un 35 por ciento. Solamente eso, por darle un dato. El motivo es porque todas las empresas industriales participadas, etcétera, ajustaron sus previsiones de ventas, cuando no las que cotizaban, a un valor muy inferior. Nada más. La misma razón.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Me llama la atención que nuestra pérdida esperada en inversión crediticia fuera del 13 por ciento; la de Cajasol, del 47 por ciento; que la pérdida esperada de adjudicados de Caja Navarra fuera del 25 por ciento; en las demás, de entre un 20 y un 32 por ciento. Y en la cartera de valores, nosotros pusiéramos el 71 por ciento; Caja Canarias, casi nada; Burgos, 41 por ciento; y Cajasol, sin embargo, un –15 por ciento. Me llama la atención. Sigue manteniendo, y todas estaban inmersas en la misma…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, le voy a explicar. En Cajasol puede haber una razón. Es que Cajasol acababa de fusionarse. Ahora lo entiendo, ahora entiendo por qué, porque me ha llamado la atención. Echando la vista atrás, ahora entiendo por qué. Cajasol era el resultante, cuatro años antes, de la fusión de Belmonte y San Fernando, y a su vez, muy poco antes, había absorbido Guadalajara. Por tanto, había hecho, como mínimo, un ajuste a valor razonable, como mínimo, reciente. Si uno hace un ajuste a valor razonable a reciente, es posible que el siguiente tenga bastante menos intensidad. Le he dicho cuatro años, no, dos. Perdone.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sigue sin explicar los 47 millones de plusvalías de Cajasol, informe…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le acabo de dar la razón. Yo no tengo ningún inconveniente en la razón que creo que es, por qué Cajasol ajusta así.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Informe de seguimiento del Banco de España del 31 de diciembre del 2010, anexo 3. ¿Sigue manteniendo que las inversiones de la caja no deterioraron la solvencia cuando fueron el 71 por ciento de los deterioros de este tipo de todo el grupo?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): De los deterioros no, del ajuste a valor razonable, que luego pueden ser deterioros o no. Mire, son deterioros si al venderse generan deterioros. Perdone, déjeme que termine.

Uno dota y provisiona, en el caso de las carteras de participadas, de una forma no exactamente igual a como dota en relación con los créditos. Ya hemos visto que los créditos se dotan básicamente, por explicarlo de una forma sencilla, por la probabilidad de fracaso, de siniestro en el crédito, asociado a las garantías y al sector del que se trate. Pero las empresas dotas, en función de valoraciones de terceros, pides valoraciones a terceros y estas valoraciones de terceros dependen del momento de mercado. Ahora, dotar una empresa, como dotar un crédito, no significa que vaya a haber un deterioro, simplemente significa que lo dotas.

En el caso de la cartera de la corporación Caja Navarra, recuerdo muy pocas desinversiones con pérdidas, muy pocas. Otra cosa es que estuviesen dotadas, en cuyo caso se produce una plusvalía, no solamente contable, sino además una plusvalía monetaria. No son deterioros, son ajustes a valor razonable… (NO SE ENTIENDE) … si vendes a pérdidas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Son estimaciones de deterioros, si usted quiere, para…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Estimaciones de valor.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Estimaciones de deterioros, más acorde con la visión que yo hago: 220 millones, Caja Navarra; 9483, Caja Canarias; 127, Caja Burgos; y una plusvalía de 47.655, de Cajasol. Insisto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sobre una cartera de 990 millones de euros, teniendo en cuenta que el IBEX, solo en 4 meses, cayó el 20 por ciento, los últimos cuatro meses del 2009, ¿le parecen muchos, 200 de dotación? Es el 20 por ciento, aproximadamente. Es una pregunta retórica.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, porque la respuesta es muy fácil, ¿verdad? (MURMULLOS)

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Contéstela.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La contesto: depende de lo que pongan los demás socios. Esta minusvalía la…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si no tiene cartera…

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo no voy a discutir con usted, señor Goñi, pero si me pregunta y quiero le contesto, y si no, no, al igual que usted, lógicamente.

Esta minusvalía latente de 200 millones de euros en las participadas, ¿provocó alguna salvedad del auditor en las cuentas anuales en los años previos? Entiendo, de verdad, que una minusvalía latente de 200 millones es suficientemente grande como para que el auditor avise, en lenguaje coloquial, para que el auditor levante la liebre.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Voy a leer conclusiones del Banco de España, peritos y autos judiciales. «Con ocasión de la contabilización de las dos combinaciones de negocios, creación del SIP de Banca Cívica en junio del 2010 e incorporación de Cajasol a dicho SIP, en diciembre del 2010, se estimó el valor de mercado de los activos, procediendo a su ajuste y contra reservas».

«Hasta ese momento, las cajas integrantes del SIP habían realizado provisiones por deterioro de sus inversiones crediticias. Los informes de auditoría no tenían salvedades y no nos consta que el Banco de España enviara ningún requerimiento escrito para cubrir posibles déficit». No tenían salvedades.

Dicen más: «El Banco de España autorizó a las cajas de ahorros integrantes del SIP de Banca Cívica trasladar a sus estados financieros individuales los ajustes a valor razonable realizados con ocasión de la contabilización de las dos combinaciones de negocios. No hay indicios en los seguimientos del Banco de España y en los informes de auditores de que antes de la contabilización de las combinaciones de negocios existieran pérdidas incurridas sin contabilizar». Primer informe pericial del Banco de España, página 33 y 34.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Los inmuebles, señor Goñi, son generalmente una partida que se revaloriza en las combinaciones de negocios, ya que el valor en libros de estos inmuebles suele ser muy bajo. En cambio, en Caja Navarra, los inmuebles se deterioraron en 31 millones de euros. ¿Por qué cree que ocurrió esto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me pregunta si la cartera de inmuebles de Caja Navarra en general, cuando se hace un ajuste a valor razonable…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: De seguimiento del Banco de España…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí, sí. Perdone usted, pero es que ajustar 31 millones de euros me parece una cifra ridículamente baja en una cartera de las características… En una entidad... Está hablando de 19.000 millones de activos, de los que de crédito son 14.000. Luego quedan 5.000 que no son de crédito. ¡Centenares de millones de euros en inmuebles! Y ajustamos 31.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero resulta que las demás cajas se revalorizaron –me va a permitir que se lo diga–. Caja Canarias, 13.950; Caja Burgos, 71.637; y Cajasol pierde un poquito, 1.912. Solo por comparar.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Sabe con lo que tiene que ver? Tiene que ver con cómo está de amortizada la cartera de inmuebles, nada más, ya está. Son datos del Banco de España. ¡Menos mal!

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Todos los datos que yo he presentado eran del Banco de España. ¿No cree que algo tuvo que ver con todo esto la política de *Sale and Leaseback* que ha mencionado usted esta mañana, llevada a cabo los años anteriores, mediante la cual sacó de balance sus inmuebles más valiosos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no creo. No veo la correlación.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Desviándome un poquito del tema, pero como he hablado del *Sale and Leaseback*, no deja de extrañar que en las actas de la Comisión de Control, esta operación se presentara como una operación de financiación. Usted y mis compañeros ya saben que no soy un financiero, se me ocurren mejores formas de financiarse que al seis y pico por ciento que pagaron ustedes. ¿No lo ve usted así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Esto me da la oportunidad de volver a explicar lo que esta mañana he tratado de explicar, sin duda, con poco éxito, señor Martínez, porque usted me lo pregunta de nuevo. Esta mañana usted ha dicho: «Con todas las operaciones de *Sale and Leaseback*, ustedes ganaron 80 millones de euros». Vamos a darlo por hecho. Usted lo dice, venga, adelante.

Luego, nos hemos ido a ver qué rentabilidad sobre recursos propios, sobre recursos invertidos menos obra social, ha estado generando la caja. Página 69. «Hemos realizado un análisis suponiendo que un teórico accionista, por ejemplo Ciudadanía CAN, adquirió a 31 de diciembre de 2001 Caja Navarra por un importe equivalente a sus fondos propios del momento», 700 millones de euros, globalmente considerados, no todos son *core capital*, ya lo hemos visto, son 620. «Caja Navarra va generando durante el periodo de beneficios, parte de los cuales reparte a su accionista como dividendo, obra social, capitalizando el resto. Al final del periodo, el 31 de diciembre de 2009, el accionista ha obtenido un rendimiento explícito, la aportación a OBS o dividendo, y un rendimiento implícito por el incremento de los fondos propios».

¿Cuál es la rentabilidad que ha obtenido el accionista? La rentabilidad es un 11,45. Si tomamos el bono del tesoro, observamos que el mismo periodo ha tenido una rentabilidad del 4,24, por lo que podemos decir que el accionista ha obtenido una rentabilidad 2,7 veces superior al bono del tesoro.

Un 11,45. ¿Cuánto destinábamos de este 11,45 –ya lo hemos visto hasta ahí, pero por redondear–, a obra social? El 30 por ciento –por redondear–. Esto nos lleva a un ocho y pico. Esta es la rentabilidad, la TIR anual, que hemos estado sacando a los fondos propios, neta de obra social. Esta TIR anual, un ocho y pico, si se la aplicamos a los 80 millones de euros, nos da una rentabilidad sobre el capital invertido superior al 6 por ciento del coste del alquiler. Luego está bien, el balance es positivo. Si sacamos a los fondos propios un ocho y pico y generamos 80 millones de euros de fondos propios, y el coste de esa generación es un 6,25 o 6,5, está bien, claro.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Teniendo, a esa fecha, en torno a 1500 millones de cartera hipotecaria elegible, ¿por qué se recurrió al *Sale and Leaseback* cuando este tenía un mayor precio y era capaz de movilizar muchísima menos liquidez, apenas 60 millones de euros?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No es correcto, 60 millones de euros, es imposible. Fíjese, usted, esta mañana, ha dicho que solamente con las

operaciones *Sale and Leaseback* habíamos ganado 80, luego si hemos ganado 80, será 80 más algo, ¿no?, más unos ciento y pico, porque el total de la movilización de toda esa cartera creo que alcanzó los 200 millones de euros en total. Entonces, ¿cómo vamos a ganar 80 y usted dice que hemos movilizado 60 en total? No, hombre, no.

Mire, a ver, le voy a hablar de la cartera elegible. En aquel tiempo, los mercados estaban cerrados, no había emisiones, pero si una de las razones que con mayor violencia indujeron a la crisis financiera fue la falta de confianza de los agentes para prestarse y tomar entre sí. «Tomar» significa tomar emisiones. Daba igual tener cartera elegible o no, porque no se colocaban ni cédulas hipotecarias ni se colocaba nada en el mercado, no había fondo de liquidez en el mercado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: 80, 60, bien. Usted, esta mañana, ha mencionado la NIC 18, Ingreso de Actividades Ordinarias. Se lo voy a leer. La NIC 18 dice: «Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones». Y dice: «La entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas». Y continúa.

Si está claro que ustedes se comprometieron a recomprar los inmuebles a los diez años, entiendo que no están transfiriendo los riesgos. ¿Por qué se reconocen ustedes entonces un ingreso por el *Sale and Leaseback* si no habían transferido todos los riesgos al comprador?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Se llama «back», como usted dice, porque detrás tiene la posibilidad de que vuelva, pero tiene la posibilidad de que no. Es una operación que estipula una garantía implícita o explícita de que, si se produce una devaluación, entonces no prevista, claro. ¿Quién preveía que a diez años podía haber una segunda recesión en medio y que los activos…? Finalmente no ha ocurrido. Si se hubiesen cumplido los términos de los diez años… Esta operación fue recomprada antes por CaixaBank, pero parece ser que, si se hubiesen cumplido los términos de los diez años, realmente el activo hubiese valido más y los compradores posiblemente hubiesen hecho el ejercicio de su opción de compra a un precio ya pactado; es decir, quizás inferior al de mercado, como yo presumo, pero eso lo dejaré…

Entonces, usted dice que por qué nos anotamos… Mire, pues no sé. Le voy a leer: «No aparecen pérdidas incurridas sin contabilizar, no hay saneamientos pendientes, la solvencia de la entidad tiene respaldo contable, superando en algunos momentos la exigida oficialmente. Se cumple la muy oscilante y precipitada legalidad bancaria y comunitaria, las cuentas son auditadas constantemente, con informes de *due diligence*, controles del ministerio e incluso de expertos independientes». Son los autos judiciales de archivo del 12 de junio del 2014 y del 5 de mayo del 2015.

Más: «o hay información de sumario procedente del Banco de España o de los auditores que cuestione la razonabilidad de las cuentas del 2010 que sirven de base al folleto de la OPS». Antes, le he leído... «El Banco de España autorizó a las cajas integrantes del SIP de Banca Cívica trasladar a sus estados financieros los ajustes a valor razonable retirados con ocasión de la contabilización de las dos combinaciones de negocios. No hay indicios en los seguimientos del Banco de España y los informes de los auditores de que antes de la contabilización de las

combinaciones de negocio existiesen pérdidas incurridas sin contabilizar. Hasta ese momento, las cajas integrantes del SIP habían realizado provisiones por deterioro de sus inversiones crediticias. Los informes de auditoría no tenían salvedades y no nos consta que el Banco de España enviara ningún requerimiento escrito para cubrir posibles déficit». Primer informe pericial del Banco de España, página 33 y 34. Espero haberle contestado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En la Comisión de Control del 22 de enero de 2010, usted menciona que esta operación de *Sale and Leaseback* se trata de una operación con una rentabilidad muy interesante. ¿Es consciente de que dicha rentabilidad interesante la tiene que pagar la caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): A un coste inferior a la rentabilidad que genera con los fondos propios. Voy a poner un ejemplo, por poner un ejemplo. A usted, una entidad financiera le da un crédito para comprar una casa y le cobra el 2 por ciento, y esa casa, usted la alquila, y supongamos que la tiene alquilada de forma irrevocable por la duración del préstamo, y le pagan el 3 por ciento. Usted diría que es una operación de una rentabilidad interesante para usted, porque el coste de la financiación ajena está por debajo de la rentabilidad que usted obtiene con el activo. En síntesis, la rentabilidad del activo le está pagando su adquisición demorada en el tiempo, más una plusvalía financiera.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Volvamos por un momento al SIP, si no le importa. Dentro de las operaciones que hemos visto que permitía el Real Decreto 11/2010, ¿había alguna opción que no exigiera la puesta a valor razonable del balance, en un momento que, como ha dicho hace un momento, todos los parámetros macro eran especialmente adversos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Había alguna opción que no supusiese eso? Que alguna de las entidades hubiese actuado como absorbente. Esa entidad no hubiese constituido esas reservas de la familia, pero como luego íbamos a bolsa –le estoy hablando y usted me está hablando de febrero del 2011– en julio del 2011, 5 meses después. Imagínese que una de las entidades del grupo de la SIP no hubiese puesto su patrimonio a valor razonable, no hubiese constituido la reserva de los 10.000 euros, en el ejemplo de la familia, pero en la salida a bolsa resulta que sus acciones valen, naturalmente, igual que las de sus compañeros. Sus compañeros ya han hecho esa apuesta a valor razonable, ya han creado una provisión por el deterioro por los gastos de la comunidad, y usted no. ¿Se cree acaso que la factura final va a ser diferente, o sea, que el coste final, por poner o no poner a valor razonable, es diferente? Es el mismo, o sea, el valor de mercado es el mismo. Unos ajustan desde un escalón más bajo, porque han creado esa provisión, la familia ha puesto ese dinero, y otros ajustan directamente desde un escalón más alto, pero todos ajustan a valor mercado. Haber hecho el ajuste a valor razonable no exime que las cosas valgan lo que valen.

La única posibilidad en ese caso es que una de las entidades hubiese hecho de absorbente. Hubiese sido una posibilidad puramente transitoria, hubiese durado cinco meses. No se me ocurre qué utilidad tiene eso, porque hubiese complicado hasta la explicación dada a los mercados. Nada más. No estábamos sacando a cotizar un SIP –esto es importante–, sacábamos a cotizar un balcón, al que habíamos trasladado los activos. Si de cuatro cajas, tres cajas reconocen el valor razonable y una no, esto hay que explicarlo. Qué cosa más rara, ¿no?

Si ustedes van a sacar un banco a cotizar, todos los activos tienen que estar ya puestos a valor razonable, es lo lógico, ¿no?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Hay alguna caja que, desde luego, no hizo lo que ustedes hicieron, utilizando el artículo 5 del Real Decreto 11/2010. Ningún agente ajeno entró al perímetro contable y contablemente se trató como una escisión, lo que no implica el reconocimiento a valor razonable. Insisto, creo que Ibercaja.

Ya sé que a usted no le gusta hablar de sensaciones, pero también las expresa, y yo tengo la sensación de que podemos decir que pese a que la tormenta era igual para todos, ustedes decidieron salir a navegar, entiéndase reconocer el balance a valor razonable, cuando la tormenta era más violenta. ¿No es así? Ya sé que me va a decir que no.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): La tormenta era muy violenta y nosotros la sorteamos con éxito. Fíjese, constituimos el grupo consolidado contable; lo evolucionamos –real decreto del 2011– hacia un SIP; integramos cuatro cajas; las ajustamos; competíamos y, a su vez y en poco tiempo, sacamos el banco que las agrupaba a bolsa. Fue un esfuerzo tremendo en un contexto muy difícil que terminó en éxito, pero visto ahora, un éxito radical. ¡Menos mal que salimos a bolsa! Gracias a que salimos a bolsa, hoy el patrimonio de la Fundación Bancaria Caja Navarra está entre el séptimo y el octavo: clasificación CNMV, FactSet, CECA, Diario de las Fundaciones y alguna publicación más. ¡Menos mal! Visto con visión retrospectiva, con sesgo retrospectivo, ¡menos mal!

En aquel momento, naturalmente, salimos a bolsa y, sobre todo el tramo mayorista de inversores invirtieron porque creyeron que la economía española estaba en senda de recuperación. ¡Pero a quién se le ocurre! Ahora, uno echa la vista atrás, y dice, «¡madre mía!, nada más salir a bolsa, el mundo se cayó. ¡Vaya momento eligieron ustedes!». ¿Pero, ¿alguien sabía que el mundo se iba a caer? ¿Quién sabía que el mundo se iba a caer? ¿Merkel, lo sabía? ¿Sarcozy, lo sabía? ¿Draghi, lo sabía? En el mes de agosto, tuvieron que tomar medidas de intervención sobre la economía europea violentísimas. El Banco Central Europeo tuvo que hacerse cargo ya no solamente de la política monetaria, naturalmente, sino de actuar como prestamista de último recurso, y aun y todo, no había manera de que la sangría acabase.

¿Usted me dice, «el peor momento»? Hombre, visto desde el cuaderno de bitácora, ahora, claro, sesgo retrospectivo, ¡qué fácil decir que era el peor momento! En aquel momento, la economía española estaba creciendo, si no, ¿cómo es posible que, yo creo que 32 o 33 inversores institucionales internacionales invirtiesen en la salida a bolsa de Banca Cívica? ¿Cómo es posible eso? Invirtieron porque creyeron en el proyecto e invirtieron porque creyeron que el contexto era que la economía española estaba saliendo de una recesión del –5. Lo que era impensable es que la economía española se metía en una doble recesión que le costase otro 5 por ciento. Eso no lo preveía nadie.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Usted, en 2013, sobre la integración decía lo siguiente –y yo creo que esta mañana también lo ha repetido–: «Caja Navarra aportaba fortaleza en la calidad de activo y debilidad en costes y margen de intereses». Cajasol aporta casi lo contrario;

Caja Canaria, una cierta debilidad en el activo; Caja Burgos; debilidades en el activo y en los márgenes. Son cuatro cajas muy complementarias, esto lo ha repetido hoy también. Líneas de ingresos, costes y provisiones.

Mire, señor Goñi, voy a hacer como que me ha convencido y voy a aceptar pulpo como animal de compañía, y voy a incluso a suponer que rentabilidad y calidad de activos son magnitudes comparables. ¿Recuerda cuál fue el beneficio de Banca Cívica en 2011?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El beneficio de Banca Cívica en 2011 creo recordar que fue 186 millones de euros, por ahí, creo recordar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, 190 millones, efectivamente. ¿Recuerda a cuánto ascendieron los ajustes producidos por la combinación de negocios a cierre de 2010? Anexo 3 del informe de seguimiento del Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Páginas 236-244. «En las valoraciones contables –dicen los peritos del Banco de España– las estimaciones se deben hacer con la mejor información disponible en el momento en que se realicen. Esto hace que, para juzgar las estimaciones de ejercicios anteriores, debamos remontarnos a la situación del pasado, ignorando la información posterior que conocemos» –sesgo retrospectivo al que antes he hecho alusión–.

Por ejemplo, «en el año 2010, se estimaba que, al final del año, la economía española había cambiado su tendencia recesiva y con base en ello se hicieron unas estimaciones. Actualmente sabemos que en los años posteriores se acentuó la recesión, pero no debiéramos utilizar esta información para cuestionar las valoraciones efectuadas en el 2010». Primer informe pericial del Banco de España, página 5.25, eso, en relación con lo que hemos mencionado.

«En total se realizaron saneamientos netos de impuestos contra reservas de 1874 millones de euros en estados financieros a 31 de diciembre de 2010, que fueron ampliados en 350 millones de euros más tras la revisión efectuada al cierre de cuentas del 2011. El proceso de saneamientos contra reservas fue un proceso general que se efectuó en el sector de las cajas en los procesos de concentración vía SIP o vía fusión –fíjese que dice que es un proceso general–, que responde a la aplicación de la normativa internacional contable de puesta a valor razonable los activos y pasivos adquiridos en una combinación de negocios. Ello no implica que la contabilización previa de las entidades integradas no se estuviera aplicando correctamente la normativa contable, puesto que muchos de esos activos y pasivos se valoraban normalmente por su coste amortizado no a valor de mercado». Primer informe pericial del Banco de España, página 5.25.

A continuación, ahí tenemos el cuadro de saneamiento de inversiones crediticias. Lo hemos visto esta mañana. El de Kutxa, el de Vital y el de Caja Navarra, con la diferencia de los ajustes, 7,22, en el caso de Kutxa; 10,46, en el caso de Vital; 4,54, en el caso de Caja Navarra. En la página 241 vemos el detalle de los ajustes a valor razonable de las combinaciones de negocio del ejercicio 2010. El efecto neto es 1.874 millones de euros, como he mencionado. Creo haberle contestado, ¿sí?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. Me llama la atención que estemos de acuerdo en que el resultado del ejercicio de Banca Cívica en 2011 fuera 190 millones, y en el anexo 3 del informe de seguimiento del Banco de España, el referido al 31 de diciembre de 2010, queda también meridianamente claro que los ajustes producidos por la combinación de negocios a cierre de 2010 fueron 2.153 millones de euros.

Suponiendo, como usted pretende, que rentabilidad y calidad de activos son comparables, señor Goñi, ¿durante cuántos años se tenían que haber repetido las ganancias de 2011 de Banca Cívica para compensar los ajustes a valor razonable de ese año y que empezase a ser rentable la aventura Banca Cívica? Es decir, ¿en qué año se habría alcanzado el punto muerto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me temo que usted está confundiendo una dotación con… Vamos a ver, una dotación es una precaución, no es una inversión. Uno dota a valor razonable porque entiende, tras una valoración ponderada, que los activos se van a deteriorar. Si los activos se van a deteriorar, no se puede pensar en que los vamos a rentabilizar. Los activos se van a deteriorar. Una dotación es una previsión. Ahora, si usted ve el plan de negocio presentado en la salida a bolsa –ningún inconveniente en presentar; yo creo que ustedes lo tienen– de Banca Cívica, verá cuál es la evolución prevista para los resultados.

Solamente por la integración de las cajas, por efecto de menos gastos en la integración de las cajas, eran 200 millones de euros al año, que en el año del que estamos hablando, el 2011, no se habían producido, naturalmente. Fíjese usted que todas las cajas celebran sus asambleas, etcétera, en mayo o junio, ahí se produce el volcado real de los activos al banco y el banco sale a cotizar en julio, casi 45 días después, o sea, que el banco es un bebé que inicia su singladura, aun y todo, da ciento ochenta y tantos millones de euros de resultados. Muy bien, pero ¿cuál era la previsión para el año siguiente, y el año siguiente, y el año siguiente?

Ahora, insisto, esa previsión de resultados que, por supuesto, era muy superior, no tiene que ver con una provisión sobre el activo, sobre un eventual deterioro del valor del activo a futuro, o sea, uno no provisiona para luego rentabilizar. Esto sería un negocio maravilloso. Uno provisiona sencillamente porque, en ese contexto, el valor de los activos prevé que va a bajar. Ojalá no, pero no se provisiona como quien hace una inversión. Perdone, pero me está costando. No sé si estoy siendo suficientemente claro.

Cuando esa familia pone los 10.000 euros en esa otra cuenta, no está pensando en que pone 10.000 euros para recuperar equis, lo que está pensando es que el edificio ya lleva equis años, o va a sufrir lo que sea, un plan urbanístico –imagínese–, a efectos de la crisis, mucho más exigente, y habrá que hacerle obras. Sencillamente, está provisionando una contingencia, no está haciendo una inversión.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Con sus últimas palabras, todavía me lo pone mejor. 2.153 millones hubo que poner de ajustes. Beneficio del primer año, 190 millones. Con una sencilla división, 2.153 entre 190, habríamos tenido que esperar 11 años para llegar al punto muerto, al punto cero.

Se lo voy a preguntar incluso de otra forma. Según el marco contable, en una combinación de negocios, ¿en qué momento se tienen que poner a valor razonable las adquiridas?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): De nuevo, está equivocado. Está equivocado en una cuestión de concepto. No hay negocio en el que uno provisione por razón de ley y, a su vez, diga que esta provisión la vamos a rentabilizar. ¡Que una provisión no es una inversión, señor Martínez! «Provisión», diferente a «inversión». No diga usted, «provisionamos tanto y tenemos que hacer…». Uno provisiona porque la calidad de los activos se deteriora. Provisión no es igual a inversión.

Uno dota una provisión y espera que el mejor fin…, «a ver si no se produce…». Habitualmente, cuando uno dota, ya tiene experiencia. No se dota para sacar rentabilidad de la provisión, no se dota pensando que esa provisión va a rentar. Es algo así como: «le pago dinero al banco y eso me va a rentar». ¡Hombre, no! Sorber y soplar. De un sitio sale, no entra, no se puede pensar en decir: «hago esta provisión y luego la rentabilizo». No, esto no funciona así, es un error de concepto, señor Martínez. Esto ya casi me ha despistado de su pregunta, ¿que era, por favor?

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): ¿Puede repetir la pregunta?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: (NO HAY SONIDO).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En el momento que lo defina el marco contable. El marco contable a veces es en el momento de la combinación. Otras veces es con efecto adelantado o atrasado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Entonces, según sus estimaciones, ¿a partir de qué año preveía que se comenzarían a notar las sinergias, el ahorro de costes provenientes de la fusión?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): A partir del 2012. Lo tienen en su documentación. Creo recordar, pero me puedo equivocar, que en el año 2012 ya se preveían unos resultados como de 400 millones de euros, que iban subiendo hasta estabilizarse en unos 800 millones de euros, creo que al cuarto o quinto año. Perdóneme, pero ahora hablo de memoria. Un momentito.

El sentido de una fusión de estas características, en principio, en un contexto en el que sobra capacidad instalada, los tipos de interés van a la baja, la morosidad sube. Cuando sube la morosidad quiere decir que el negocio cae, porque habitualmente el que no paga, no vende. Si los clientes no venden, los bancos no hacen negocios, por tanto, todos se retroalimenta, no se trata de que la morosidad afecte a la calidad de los activos, que afecta, sino que cae toda la facturación.

Entonces, un contexto de tipos de interés dramáticamente a la baja; un contexto recesivo en la economía española; un contexto en el que los clientes de la banca, empresas y particulares sufren, y por eso la morosidad sube. La morosidad no sube porque la gente no quiera pagar, la morosidad sube porque la gente no puede pagar. En ese contexto, hay un exceso de capacidad instalada tremendo, un contexto en el que los bancos internacionales y nacionales no se fían

unos de otros y no se prestan unos entre otros. Perdone, señor Martínez. En ese contexto, lo único que es creíble y que yo recuerdo haber explicado a decenas de inversores internacionales por todo el mundo, es que uno ha diseñado un proyecto de fusión que efectivamente crea sinergias operativas, que se llaman sinergias de costes.

¿Qué son sinergias operativas? Mire, como la principal partida de coste de una entidad financiera es personas, de las cuatro funciones en origen, va a concentrar en una. Dos, que va a haber una cierta duplicidad también de distribución, poca en este caso. Tres, que se va a pasar de equis plataformas, etcétera, a una. Cuatro, que se va a pasar de equis sistemas de organización interna, básicamente servicios centrales, cuatro a uno. Todo eso va generando sinergias y costes, es decir, va eficientando la máquina.

Si además uno vende un plan de negocio, creíble, porque lo ejecuta, que consiste en que va a profundizar en las relaciones comerciales que ofrecen los clientes de las cajas en origen, era una de las cosas que más nos interesaba, porque nosotros teníamos una saturación muy importante, o sea, nuestra cuota no era del 20 por ciento, era de cerca del 40 por ciento, con una saturación en nuestro territorio de origen bestial, y necesitábamos cajas complementarias que tuviesen muy alta cuota pero no elevada saturación, para que pudiésemos seguir vendiendo productos y servicios, o sea, que no estuviesen ya saturadas, en el sentido de que ya no podían crecer en sus territorios nativos. No, interesaba que no estuviesen saturadas.

Aun siendo ese el elemento de la no saturación, un elemento atractivo para los inversores internacionales, el único elemento creíble es el que sea genera en sinergias operativas, y estas eran de 200 millones de euros al año. Perdone un momentito, señor Martínez, que a lo mejor tengo el dato aquí.

Lo que le contestaba, fueron 200 millones de euros anuales, 180, el primer año, 200, 200, 200, y creo recordar que solamente, en sinergias operativas, se ofrecieron 800 millones de euros, nada menos, en 5 años, creo recordar. Insisto, pero como está en el folleto, traemos el plan de negocio, si es que tenemos que volver, y se lo explicaremos con todo gusto.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sigo preguntándome por qué pretende justificar el SIP equiparando una cifra que es cierta, la del ajuste a valor razonable, ya conocida desde el momento cero, que se desembolsa en el momento cero, con otra cifra hipotética basada en estimaciones de sinergias, como las que está haciendo ahora, y que, con suerte, realmente se empezarán a materializar a partir del cuarto o quinto año de vida de la nueva entidad.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Las sinergias se empezaban a materializar de inmediato. Así como uno puede mejor gestionar la morosidad, pero esto es lo que hay, digamos que la temperatura del enfermo es la que hay y ya está, en un sistema financiero que está atravesando una crisis, las sinergias operativas son relativamente, no fáciles, todo es complicado, pero afloran rápido si uno las ejecuta, y creo que nosotros ejecutamos un primer ERE y anunciamos un segundo ERE, que también se ejecutó en parte, y fuimos a una convergencia tecnológica, y todos acabamos en el servidor financiero, soporte Infodesa. ¡Claro que las íbamos generando!

Si no fuese creíble que las íbamos a generar, ¿por qué estos inversores internacionales cualificados invierten decenas de millones de euros en la salida a bolsa de Banca Cívica? ¿Por qué? Para conseguir la confianza de inversores internacionales que se dedican a esto, o sea, cuyo negocio es invertir, ellos básicamente analizan tres cosas: una, cuál es la calidad del balance; dos, si el plan de negocio que esta gente ofrece a cinco años vista es creíble por lo ejecutable o es «es que voy a vender mucho más», etcétera, o sea, si es tangible, y entonces, si el plan de negocio está muy basado en sinergias operativas, funciona; y tres, la calidad del equipo gestor, si el equipo gestor les convence.

Le he dicho tres cosas: el punto de partida, cuál es el balance, cuál es el punto de partida de este banco en el que me ofrecen invertir. Lo analizan, le aseguro que con un detalle… Lo muelen.

Segundo, esta gente, ¿qué propuesta de creación de valor para la acción ofrece, en qué está basada? Para ellos, cuanto más tangibles, más localizables, más visibles sean las propuestas de creación de valor, mejor. Cuanto más invisibles, basada en el deseo, «vamos a vender más», etcétera, peor. Segundo punto.

Y el tercero, ¿quién es el consejero delegado? ¿Nos fiamos de él? ¿Creemos que es bueno? ¿Quién es el director financiero? ¿Nos fiamos de él? ¿Creemos que es bueno? ¿Quiénes son los directores operativos? O sea, ¿quién dirige riesgos? Y ahí nos ofrecíamos seis u ocho personas continuamente a reuniones agotadoras para que, como es lógico, al final consiguiésemos o no la confianza de esa gente. Y la conseguimos, la conseguimos basados, como es lógico, en una estimación de que lo que nosotros proponíamos era una propuesta razonable, era aconsejable invertir y, además, lo empezamos a ejecutar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. Sin embargo, la sensación que tenemos, y creo que es una realidad, es que las sinergias o no se disfrutaron o, como mucho, se disfrutaron un solo año.

Por otro lado, en el tema los inversores extranjeros, señor Goñi, a parte de su capacidad de convencimiento, que la tiene, para algunos más que para otros, déjeme decirle una cosa, ¿no cree que también influyó en la captación de inversores extranjeros que el *price-to-book value* estaba muy bajo, alrededor del 40 por ciento? Porque yo creo que los inversores extranjeros también tendrán eso en cuenta, además de la simpatía o de la contundencia con la que el que pretende vender las acciones lo haga.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es que esto no funciona así. Yo si quiere le explico cómo funciona. A los inversores no se les ofrece un *price-to-book*. No se les ofrece, no. Ellos hacen ofertas. Es distinto. Es decir, los que van a invertir dicen: «yo invertiría equis a tanto». Mire, se lo voy a explicar en detalle, porque creo que merece la pena, y además es interesante ver cómo funciona.

Le voy a contar mi experiencia. Se la cuento. En el *roadshow* de Banca Cívica, yo visité a 200 inversores, era un maratón tremendo porque eran unos 10 por día; había que visitar muchos, porque, primero, España salía de una recesión fortísima, Europa se movía, pero España estaba creciendo.

Dos. Teníamos a otro competidor al lado que trenaba muchos más fondos, era otra cosa, otro producto de inversión, que se llamaba «Bankia», y estaban haciendo también una gestión muy extensa de visitas. Hay que visitar a todo el mundo para decir que un producto y otro son diferentes.

Tres. Uno hace estas visitas acompañado de unos bancos de inversión. Estos bancos de inversión son los que te organizan la agenda. Estos bancos de inversión son algo así como asistentes o consultores guías en el proceso de visitar inversores. Pero luego, se encargan de una cosa, que es, una vez que uno los ha visitado, llevar el cuaderno de compra de acciones.

En el cuaderno de compra de acciones, ellos van recogiendo a quién se ha visitado y cuánto ofrece y a qué precio, o sea, nosotros nunca marcamos precio en las visitas a los inversores, no se marca precio, sino que uno ofrece lo que tiene, y no habla de precio. Entonces, el inversor lo ve y dice: «no voy a invertir en España ni en el sector financiero», o: «invertiría en España y en el sector financiero tanto a este precio, y puedo decir, 5 millones a este precio, 3 millones a este y 2 a este». Ya está.

Así se va conformando un cuaderno de compra, en el que tienes doscientas y pico referencias, que además pueden ser variadas. Con ese cuaderno, fijas precio con el asesoramiento de tus asesores. El que fija precio es el consejo de administración sobre el cuaderno, es decir, el cuaderno indica dónde está el mercado. Y es chocante, porque nuestra fijación de precio, como usted dice, un 40 por ciento, sobre valor en libros, según se mire, el 41, da igual, no está nada mal, teniendo en cuenta que, en ese momento, la Banca Europea cotizaba el 50 por ciento el valor en libros, la banca consolidada, la BNP, Deutsche Bank, estaban cotizando al 50 por ciento el valor en libros, y nosotros, pequeñísimos, entramos a cotizar al 40.

Seis años después, tras tener que hacer el esfuerzo de asumir Guindos 1, Guindos 2… (NO SE ENTIENDE) … ajustes de personal, de todo, o sea, poner más dinero, en definitiva, Unicaja sale al 44 por ciento, ni hace un año. ¡Unicaja sale al 44 por ciento! Con sesgo retrospectivo, yo recuerdo que nosotros veíamos dónde estaba el mercado y decíamos: «va a ser imposible salir; supongo que no tendremos un precio… Desde luego superior al 50 por ciento, imposible, porque así está cotizando la banca europea». Ya nos hacíamos alguna idea de que no íbamos a conseguir un precio por encima de ese.

Insisto, creo haberle explicado que nosotros no ofrecíamos acciones a un precio. No, es el mercado el que fija precio, y si el producto, en la cesta de la compra, está a un precio, es muy difícil imaginar que uno lo va a colocar con un sobreprecio, sobre todo cuando es nuevo en la plaza, etcétera, no le conocen, tiene la inversión limitada para un mercado tan amplio. Si es que no está nada mal, porque al final, las cosas son como terminan, y gracias a Dios, los casi noventa y pico mil accionistas de Banca Cívica, hoy, si mantienen sus acciones, ganan dinero, ganan un 25 por ciento; está muy bien. La gestión lo es todo, señor Martínez, todo, y sobre todo la gestión después de que uno capta capital consiste en satisfacer en el tiempo una rentabilidad adecuada a ese capital, y afortunadamente podemos decir que esto es así.

Creo haberle explicado que nosotros no ofrecíamos acciones a un precio, no se hace así. Uno expone el activo, cuenta cómo está su balance, expone la capacidad del equipo de dirección para ejecutar un plan de negocio y los inversores analizan la verosimilitud o la atracción y la

tangibilidad de ese plan de negocio. En función de eso, hacen ofertas, que si el mercado estuviese al 80 por ciento, serían más altas, pero si el mercado está al 50 por ciento, es imposible que rompan ese techo para un novato.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En algo estamos de acuerdo, que el *price-to-book value* era de 40 por ciento, independientemente de quien lo fijara.

Unas preguntas muy rapiditas, señor Goñi. ¿Conocía usted las tasas demora del segmento de construcción y promoción inmobiliaria a junio de 2010?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me puede fallar la cabeza en este momento. Las tasas demora del segmento de promoción y construcción inmobiliaria. Es más fácil que me las recuerde usted, porque las tendrá por ahí, o sea, ¿para qué voy a hacer yo el esfuerzo de decir «a ver si acierto; el 18 por ciento»?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No, no sería tanto… estos datos del informe de estabilidad financiera.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, pero ya llegó.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Seguramente.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, lo superó.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Datos del informe de estabilidad financiera del Banco de España, 10,9.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ya, ya.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En el resto de actividades empresariales, donde más fuerte era la CAN, del 4,3. Es decir, por un lado, le he oído presumir hoy de la poca exposición a ladrillo que tenía la CAN, pero inmediatamente después se fusiona con entidades que más exposición a ladrillo tenían, y la verdad es que no termino de verle el sentido.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Se lo explico?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No tenían tanta exposición a ladrillo, tenían más. En España, la industria, hasta cierto punto, fue ladrillo. Entonces, este es el mercado español. No voy a hacer una teórica sobre el turismo, etcétera, prescindo de ella. En principio, Caja Burgos, que tenía una exposición al ladrillo significativa, teniendo en cuenta que también tenía una penetración industrial muy buena, tenía una cierta exposición al ladrillo. Cajasol la tenía, pero menos. Tenga en cuenta que esto es la Andalucía occidental, menos que la Andalucía oriental. La tenía, naturalmente, porque era su industria. Y Caja Canarias la tenía, pero menos en Tenerife que en la otra isla, bastante menos. Ahora le explico.

Una cosa es la exposición al ladrillo, con sus dotaciones, etcétera, y después otra cosa son las fuentes de financiación que uno va a tener en el tiempo para sanear, provisionar, empatar o hasta ganar. Lo que es muy malo es tener mucha exposición a ladrillo, o sea, básicamente cajas norteñas, con márgenes muy bajos. Todas cajas norteñas, del norte de España, tradicionalmente han tenido márgenes más bajos.

Si uno está muy expuesto a riesgo inmobiliario o al peor riesgo y tiene márgenes muy bajos, lo tiene mal para sanearse. Si uno está algo más expuesto, pero tiene márgenes muy altos, es decir, muchos ingresos, el poder de los ingresos, y hay tiempo, es decir, la previsión económica es la de que no va a haber una segunda recesión, vamos a tener un ciclo estable, el que sea, de crecimiento económico, con ingresos, con cajas que aportan ingresos, a pesar de que aporten deterioros, en el tiempo uno va dotando los deterioros y los va saneando.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pregunta concreta. En el momento de integración de Cajasol en el SIP, es decir, en diciembre de 2010, ¿tuvo usted, señor Goñi, la oportunidad de examinar los DRC de dicha entidad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo no los examiné personalmente, pero mi equipo sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Qué destacaría de la composición de la cartera crediticia de Cajasol? ¿Cuál sería su rasgo más diferencial con respecto a la de Caja Navarra? Porque tiene que ver con la promoción…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si no me falla la memoria, Cajasol era *rating* A-; Caja Navarra era *rating* AA –creo recordar–. La composición de su cartera de crédito tenía un componente fortísimo, muy elevado, que no tenía Caja Navarra, de financiación personal, asócielo usted al consumo, a lo que sea, pero mucha más financiación personal que Caja Navarra, muchísima más. Después tenía una cartera hipotecaria, tenía una cartera empresarial de financiación a las actividades productivas de industria y servicios, menor que la de Caja Navarra, y lógicamente, tenía una cartera clásica, tradicional, de promoción y construcción, pero lo más relevante, lo más diferencial, yo le diría que podría ser la cartera de financiación personal, en ese aspecto, parecido a Canarias.

Uno, *a priori*, cree que va a haber unas cajas de corte clásico, y sí, en la parte de financiación al sector promoción y construcción, se ajustaban, más o menos, al perfil, pero lo más sorprendente era la parte de financiación personal, muy elevada, también muy rentable y con riesgo, naturalmente.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Quiero recordar que CAN, la caja incorporó solo el 2,6 por ciento de las exposiciones a construcción y promoción inmobiliaria en Banca Cívica, mientras que Cajasol metió el aproximadamente el 10 por ciento, es decir, 4 veces más que la caja, y, por tanto, en total, cada caja metió solamente una octava parte de los suelos, por llamarlos de alguna forma, en Banca Cívica. Para nosotros, desde luego, lo más…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Me deja matizarlo?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Cajasol era el doble que Caja Navarra. Es lógico que, hasta cierto punto, su contribución fuese mucho más relevante. Hasta ahí, no alcanzo a ver… Perdone un momentito. Luego, podemos ir al capítulo de provisiones y ver cómo estaba provisionado, pero yo creo que esto también es autoexplicativo.

Le voy a leer la opinión que tenía el Banco de España sobre el grado de cobertura de estos activos a los que usted se refiere, y en general, de la cartera de crédito. En Banca Cívica, el grado de cobertura de la inversión crediticia de los activos inmobiliarios y adjudicados, a diciembre del 2010, era mayor que el de la media del sector. Para intentar contrastar el nivel de saneamientos efectuados por Banca Cívica, se ha comparado el grado de cobertura de la inversión crediticia y de los activos inmobiliarios adjudicados a diciembre del 2010, balance referencia de la salida a bolsa, con el reconocido por conjunto de las cajas de ahorro.

Como resultado de esta comparativa, se ha comprobado que los índices de cobertura de Banca Cívica, a la fecha referida, eran mayores que los de la media del sector de cajas al cierre del ejercicio 2010. Primer informe pericial del Banco de España, página 5.26.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Los socios incorporaban, todos, características que, en función de la evolución del ciclo, podían ser más o menos contributivas. Usted me dice: «en las dotaciones, o en las provisiones, Cajasol aporta muchísimo». Claro, y en los ingresos el 60 por ciento, realmente hasta más. Cuando los consejeros de Cajasol veían la cuenta de explotación y veían que en el desagregado por geografías, el primer capítulo, que era ingresos de margen financiero, el 65 por ciento a lo mejor venía de Cajasol, decían: «¿cómo es posible que aportando el 65 por ciento de los ingresos, nosotros tengamos el 29 por ciento de este banco?». Muy sencillo: porque luego hay que ir bajando y llegar a costes, ustedes cuestan más, y después hay que llegar a provisiones. Ustedes consumen más provisiones.

Esto era una constante en mis explicaciones en el consejo de administración de Banca Cívica, creo que no desvelo nada. Es lógico, ellos veían una simetría tremenda entre lo que aportaban como negocio, o sea, el poder de los ingresos, y su cuota accionarial. Yo tenía que bregar con ellos en el sentido inverso a como brego hoy con usted, exactamente en el sentido inverso.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Nosotros partimos de que lo característico de Cajasol era que tenía mucha más exposición a ladrillo que la caja. Si a eso le sumamos que era la entidad más grande del SIP, hundimiento asegurado. La más grande, tenía la que más ladrillo, en términos totales y porcentuales.

Esta mañana, usted ha dicho, si no recuerdo mal, que a Cajasol, por tamaño de balance, y además ahora también ha insistido en esto, le hubiera correspondido un 38 por ciento de cuota de Banca Cívica. Sin embargo, por tener peor calidad de activos, solo se le dio un 29 por ciento.

A ver si no he entendido mal. Entramos en un círculo que voy a intentar describir. A mejor calidad de los activos de Caja Navarra, mayor participación en Banca Cívica, y a mayor

participación, mayor asunción de deterioros, pese a que la caja era la que aportaba los activos cada vez más saneados. ¿No le parece, esto sí, la perfecta definición de «selección adversa»?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. Le voy a explicar exactamente por qué no. Usted ha entendido que era el 38 por ciento y que venía derivado del peso de las provisiones. No, esto no funciona así. Ahora se lo voy a explicar, pero, en primer lugar, usted ha dicho «hundimiento asegurado». Vamos a ver qué dicen los que saben. Los que saben son los inspectores del Banco de España y los peritos, claro; estos saben, se dedican a esto. 2.000 funcionarios españoles, de primera categoría, en cuanto a su consideración europea… No sé, gire usted la cabeza, 2.000, sí, buenísimos, los funcionarios del Banco de España, los inspectores están considerados de lo mejor que hay en Europa. Me parece que ahora han sacado nuevas plazas para cubrir.

La demanda de inspectores del Banco de España… Si hay alguien que sepa más de esto, por favor, que lo aporte, pero la demanda de inspectores del Banco de España al Banco Central europeo es la más alta. Otra cosa es que los españoles estén dispuestos a irse a Frankfurt, pero la más alta. Son buenísimos. Estos dicen que la constitución de Banca Cívica, con Cajasol, incluido, fue una operación fundamentalmente sólida, su proyecto de integración consistente, razonablemente viable y sus equipos directivos tenían la capacidad satisfactoria, adecuada, y respondían a una experiencia probada. Esto lo dicen los peritos del Banco de España, lo dicen los autos judiciales, lo dice mucha gente. No tiene usted por qué coincidir, pero en principio, estos saben. Perdone un momentito.

Lo que dicen los peritos respecto de la crisis, y de la regulación, y el efecto que tuvo en el devenir de Banca Cívica es «que una comparativa de la actuación del estado de situación contable de Banca Cívica en las cifras medias de otras cajas similares en el conjunto de la economía española explican la disminución de la solvencia de la entidad y reflejan de manera adecuada su situación patrimonial en diferentes cortos periodos seguidos de tiempo, tanto por la incidencia de la crisis y la coyuntura económica, especialmente bancaria, en agosto de 2012, se contemplaba como posible, incluso la hipótesis de la intervención de la economía española». Esto son autos judiciales. Espere, que quiero ver dónde está...

«Banca Cívica contaba, a 31 de diciembre de 2011, con provisiones genéricas suficientes para absorber la mayor parte de los déficits de provisión detectados por PricewaterhouseCoopers en la revisión efectuada en junio y julio de 2012 por CaixaBank. Debe tenerse en cuenta que, a 31 de diciembre 2011, la entidad contaba con una cobertura genérica a la inversión crediticia por el importe de 248 millones que podía servir para absorber la mayor parte de déficit de provisión detectados en la cartera crediticia por PricewaterhouseCoopers en la revisión efectuada el 31». Informe pericial.

Le voy a explicar. El acuerdo con Sol fue el siguiente. Ustedes vienen aquí, pero nosotros hemos hecho mucho trabajo. ¿Cómo les vamos a cobrar a ustedes el trabajo que hemos hecho de constitución de todo esto, etcétera? Se lo vamos a cobrar en un porcentaje accionarial. La razón por la que ellos pasan del 35 o del 38 al… Está escrito en los protocolos de integración. Creo recordar que es algo así como que si Sol no llega al 39 por ciento, o algo así, la diferencia se distribuirá entre todos los socios –al fin y al cabo son siete u ocho puntos–, reconociendo, por tanto, una retribución. O sea, Sol cede participación pagando al resto de los socios de

Banca Cívica, porque han montado Banca Cívica. Ustedes vienen los últimos. Nosotros hemos hecho todo el trabajo. ¿Y ahora qué? Al final, nos pusimos de acuerdo en que un sistema de retribución podía ser ceder en acciones. No identifique usted ceder en acciones con el hecho de que, como pesaban más en riesgos, comían las previsiones de otros. No era por esto.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo creo que, usted lo dice, yo tendría que hacer como que me lo creo, pero no me lo creo, porque nosotros estamos convencidos de que usted basó esta operación de carácter estratégico en un razonamiento falaz, basado en datos falaces. Está intentando equiparar las bondades de una carretera saneada, como era la cartera de Caja Navarra, con las de un margen de intereses superior. Corríjame, si me equivoco.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Cartera saneada de Caja Navarra? ¡Por fin, señor Martínez! ¡Por fin!

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En ningún momento he dicho lo contrario.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¡Bendito sea Dios! ¡Se abrió la luz! ¡Por Dios! Usted lo ha insinuado. Ha sido la mañana de la niebla, de los olores, de las insinuaciones, de ver qué hay detrás del bosque, de la morosidad, de todas estas cosas, de la falta de solvencia. ¡Si ha sido la mañana de la falta de solvencia! Señor Martínez, que me alegro mucho.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero es que me ha convencido usted, me ha demostrado que la solvencia era maravillosa. Bromas las justas, señor Goñi. Estamos hablando de la desaparición de Caja de Ahorros de Navarra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Estamos hablando de la transformación de Caja de Ahorros de Navarra, siendo Caja de Ahorros de Navarra ahora una fundación bancaria séptima, etcétera. Podría seguir.

Mire, mejor son las bromas que las afirmaciones capciosas. Usted dice «falaz», o sea, mentiroso, ¿no? Sí, lo falaz es la mentira, ¿no? Acláreme esta...

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No cierta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Falaz, no cierta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Si eso le tranquiliza.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Entonces, dígame –es que me he perdido, de nuevo–, ¿qué es lo no cierto en la información que yo manejé? Además, me da la impresión, señor Martínez… Pero, algo habré hecho bien, ¿no? Da la impresión de que soy Atila. Algo habré hecho bien, no puede ser que todo esté mal. (MURMULLOS). ¿Cuál es la pregunta sobre ese presupuesto falaz?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Voy a continuar. ¿Durante cuántos años disfrutó Caja de Ahorros de Navarra de esas supuestas mayores rentabilidades de Banca Cívica?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Mire, señor Martínez, durante el tiempo, Banca Cívica salió a cotizar a finales de julio del 2011 y en agosto

del 2011 se armó la marimorena en Europa, o sea, fuimos un agente más. Ya nos hubiese gustado que se… Yo estoy aquí hoy porque lo he pedido, naturalmente, pero yo estoy aquí hoy porque hubo una segunda recesión. Si no hay una segunda recesión, a lo mejor estaría…, pero estaríamos al frente de un banco cotizado. A lo mejor no nos iba tan bien, porque hay alguna entidad del tamaño parecido o similar a Caja Navarra que ahí anda y no le va tan bien, desde luego patrimonialmente no le va tan bien, prácticamente ha tenido que retirar la obra social, sus preferentistas han sufrido, pero ahí siguen, agarrados a la máquina como pueden. Ojalá tengan suerte, porque son buenos, además.

Estaríamos ahí. ¿Cuál es la insinuación que pesa en último término sobre lo que hemos hecho? ¿Qué quisimos liderar desde Navarra un banco, y que lo conseguimos, y que lo sacamos a bolsa? Hasta ahí, todo cierto, y después vino una segunda recesión y afortunadamente no nos empeñamos en seguir buscando soluciones industriales para nosotros, sino soluciones patrimoniales para quienes habían invertido, y tomamos la decisión de integrarnos en el mejor banco, que afortunadamente, además, ha sido una decisión estupenda.

Ahora, usted me pregunta, durante cuántos meses disfrutamos. Espere un momentito. Si ustedes van a la página 344, este es un papel que hice yo para el consejo de administración de Banca Cívica por lo que resume una situación totalmente kafkiana, que fue la que nos encontramos en los 27 días de agosto, viniendo del riesgo de rotura de *default* en EE.UU. el 2 de agosto. Banca cívica salió a cotizar el día 21 de julio. El 2 de agosto teníamos un *default* en EE.UU, o sea, lo impensable. La compra de deuda, teóricamente, atenuaría, por parte del BCE, la prima de riesgo, los tipos tendían a 0. Se prohibieron las posiciones cortas, hubo una declaración radical de protección por parte de la CNMV de la banca española, se prohibieron las posiciones cortas. El BCE tuvo que suplir el consenso político sobre qué hacer. El acuerdo Merkel-Sarkozy, el famoso «*Merkozy*», no funcionó, algo también incomprensible. Resulta que salen en primer lugar Francia y Alemania a decir «no se preocupen, señores europeos, aquí va a haber contrapartida, hay proyecto, hay solidez financiera», y la bolsa sigue cayendo. El BCE debe seguir actuando.

El gran problema es que hay una desaceleración. Una recesión no es solamente una caída radical en la expectativa de valor de los activos. Una recesión es una desaceleración profundísima, o sea, todo el mundo deja de facturar, las empresas cierran, las que pueden, dejan de facturar y sobreviven. Por lo tanto, en ese momento, además, se anunciaba un Basilea 3, o sea, meter al sistema todavía más capital, lo que iba a reducir el flujo de crédito, lo que iba, de nuevo, a enfriar la economía. En esas estábamos.

Si hay incertidumbre internacional sobre la recuperación, la economía española, por su dependencia del comercio exterior, se agrava, porque además tenía una dificultad intrínseca de acceder a los mercados. Esta es la descripción que yo hacía, pero a los veinte días de salir a cotizar, cuando teóricamente nos habíamos ido a tomar unas vacaciones, después de tres años, o sea, lo impensable.

¿Qué hacer? Era cuando Francia, Alemania, Inglaterra e Italia anunciaban un ajuste fiscal sin precedentes y la introducción de reformas. El riesgo se cumplió. Una segunda recesión. España no puede seguir por el mismo camino, tiene restricciones constitucionales. ¿Qué significaba todo eso para la banca? Menos crecimiento, más mora, menos márgenes, menos liquidez,

menos facturación, más saneamientos, menos resultados, más restructuraciones, en agosto de 2012. Pero ¡si acabábamos de salir a bolsa! ¿Cómo se puede hablar de reestructuraciones si acabamos de salir a bolsa? Pues mire, el mundo había cambiado.

Usted me pregunta: «¿cuánto tiempo disfrutaron?». Mucho menos del que hubiésemos querido, señor Martínez, pero sesgo retrospectivo. Le voy a leer lo que dicen los inspectores del Banco de España sobre el sesgo retrospectivo. (MURMULLOS). Pero es que si usted dice «sesgo retrospectivo»… ¿Cuánto? Menos del que hubiésemos querido, y usted lo tendría que disfrutar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No, yo he dicho «sesgo retrospectivo» hace cuatro preguntas o cinco. Señor Goñi, yo le pediría que me contestara a las preguntas en vez de repetirme lo que ya nos contó el viernes. Esta diapositiva en concreto, nos la especificó a preguntas del señor Zarraluqui perfectamente, todos la tenemos grabada en nuestras cabezas.

Pregunta, y le voy a pedir que me conteste, a poder ser, de verdad, sin irse por las ramas, sin torear. ¿Durante cuántos años se amortizaron los ajustes a valor razonable reconocidos en la combinación de riesgos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Este es el problema de seguir la chuleta de otro, señor Martínez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Verdad que sí?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Los ajustes a valor razonable no se amortizan, son dotaciones, no son inversiones. Si fuesen inversiones, se amortizarían. Son dotaciones, no se amortizan, no hay plan contable que ajuste, que amortice las provisiones. Esta es la cuestión. Si usted sigue la chuleta de otro, yo lo entiendo, es como si yo hablase… Perdón, yo sé que usted está haciendo un gran esfuerzo, pero si yo me metiese en el terreno en el que usted es un profesional, habría un momento en el que no seguiría. No, las provisiones no se amortizan.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: O sea, ¿van contra reservas en el momento cero?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Dicen los inspectores del Banco de España: «Los saneamientos contra reservas no suponen irregularidades contables. En total, se realizaron saneamientos netos de impuestos contra reservas de 1874 millones de euros en los estados financieros a 31/12/2010, que fueron ampliados en 350», etcétera. «El proceso de saneamientos contra reserva fue un proceso general que se efectuó en el sector de cajas en los procesos de concentración vía SIP o vía fusión, y responde a la aplicación de la normativa internacional contable, de puesta a valor razonable de los activos y pasivos adquiridos en una combinación de negocios. Ello no implica que en la contabilización previa de las entidades integradas no se estuviera aplicando correctamente la normativa contable, puesto que muchos de los activos y pasivos se valoraron (NO SE ENTIENDE) su coste amortizado al nuevo valor de mercado». Primer informe pericial del Banco de España, página 5.25.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es decir, que los ajustes a valor razonable no se amortizan, van contra reservas en el momento cero, y de ahí, deduzco que se cargaron el primer año contra reservas. Pero, ¿no había dicho usted que las cajas se complementaban muy bien? De hecho, usted mismo ha utilizado este dato para justificar la integración. Entonces, llego a la conclusión de que usted basó la operación más importante de la historia de la caja en una teoría que es un argumento un tanto erróneo, que acaba de desmontar usted mismo.

A mí, de verdad, todo esto me lleva a una conclusión, y es que no existe prácticamente ningún argumento económico sólido que justifique la incorporación de Cajasol al SIP. La ventaja comparativa de CAN, balance saneado, fue disfrutada por las otras tres cajas en el momento cero. La ventaja comparativa de las otras cajas, mayores rentabilidades a futuro, nunca llegó a ser disfrutado por la Caja de Ahorros de Navarra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): De nuevo, ha vuelto a decir muchas cosas. Los ajustes, los saneamientos contra reservas se hacen en el momento en que la normativa lo estipula, y en este caso, casi en coincidencia… En el momento en el que el SIP se consolida y se firma, produce su ajuste contra reservas.

Si luego, lo que ocurre es que viene un vendaval que acaba en tifón y en tormenta a grado 10, se lleva todo por delante. Caja Navarra no ha debido acabar muy mal cuando está la séptima u octava por patrimonio, por cierto, por delante del resto de las cajas de Banca Cívica. Si resulta que el resto de las cajas de Banca Cívica estuviesen por delante… El otro día hubo una publicación… Espere un momentito, la voy a buscar.

Página 41. Bueno, en la página 38, no hemos debido acabar muy mal cuando el titular de economía de un medio local reza: «Solo siete fundaciones bancarias mantienen una obra social de al menos 10 millones», una de ellas la Fundación Bancaria Caja Navarra. La Comunidad Foral a la cabeza de gasto por habitante, y en este cuadrito a la derecha, hay una clasificación de obra social, etcétera, es pequeñita, pero ahí está Caja Navarra destacada, la séptima.

En la página 41, fuente Bolsa de Madrid, Banco de España, Registro Mercantil, etcétera, vemos todas las cajas que no tienen patrimonio cero, todas las cajas que tienen valor a mercado y se pueden valorar. Después, no están las cajas que valen cero, que se han quedado sin nada. El otro día las conté y eran 15. Después nos faltaría meter las cajas que no se pueden valorar, pero que, no obstante, la CECA y los escritos anteriores sí valoran y las ponen por delante, a pesar de que las ponen a valor teórico contable. De todas estas: La Caixa, Cajasol, Caja Navarra, Caja Burgos, Caja Asturias, Caja Extremadura, Caja Cantabria, Caja Murcia, Penedès, Caja Granada, Caja Baleares, y no meto Caja Rioja, la otra canaria, etcétera, o sea, quince que desaparecieron, de todas estas, la tercera que más patrimonio ha retenido es Caja Navarra.

Usted dice «hombre, pero ustedes no disfrutaron de las ventajas futuras». ¡Qué le vamos a hacer! Efectivamente, ya me hubiese gustado a mí disfrutar más. Para lo que trabajamos realmente nosotros, los gestores, cosechamos poco, ¡qué le vamos a hacer!, pero los accionistas cosecharon mucho, ¡menos mal!; los preferentistas, todo, de maravilla; la obra social de las cajas, a lo mejor no estaba tan bien, se lo digo sinceramente, porque hubiésemos tenido que sacrificar, con tanto… (NO SE ENTIENDE) … tanta historia, hubiésemos tenido que sacrificar inversión social.

Afortunadamente, en el contexto en el que estamos, la Fundación Bancaria Caja Navarra no ha tenido que sacrificar inversión social ni un solo año y, además, lo más importante es que su socio tampoco lo ha tenido que hacer. A lo mejor no hubiésemos podido devolver el préstamo del FROB íntegramente, con sus intereses.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Usted, señor Goñi, decía, en 2013, que Caja Navarra aportaba fortaleza en la calidad de activo y debilidad en costes y margen de intereses. El Banco de España, al respecto, en 2008, el informe de seguimiento del Banco de España, decía: «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, si no lo interpreto mal, CAN ganaba dinero por arriba, tenía un margen de intereses y un margen ordinario superior al grupo comparativo. Ahora bien, la losa que arrastraba, según palabras literales del Banco de España, eran los gastos de estructura. Señor Goñi, ¿cuál es la línea entre el margen ordinario y el margen de explotación?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): 2008, plena expansión de Caja Navarra. Ya hemos visto que, en el proceso de expansión, la Caja se comportó, globalmente en esos diez años en los que yo la dirigí, parecida a sus comparables. Empezó más lenta, luego aceleró y luego estuvo por encima, y luego ajustó, incluso hemos visto que entidades muy cercanas, como la Rural y Kutxa Gipuzkoa, tuvieron un proceso de expansión mucho más intenso.

Es lógico que, en un momento en el que el proceso de expansión está cúspide, uno está sembrando en gastos, en inversión, abriendo oficinas, la facturación sea la misma y, sin embargo, los gastos, ese año, se incrementan. Nada nuevo bajo el sol, ya veníamos facturando, no obstante, de otras oficinas ya antes abiertas, pero en el 2008 es cuando, además, se produce una sacudida muy importante, ya el primer aviso de la recesión, lo tenemos ahí encima, Bernstein cae, etcétera. La facturación cae, todo empieza a caer, es lógico.

Fíjese cuál será la opinión del Banco de España, globalmente considerada, no yendo a 2008, que es la foto, no. Veamos la secuencia. Yo me hago responsable de todo, pero del todo en su secuencia. Lo lógico es que, si vamos por las partes, se me asignen buenas, malas, regulares y mediopensionistas, pero no esa. ¿Qué dice el Banco de España? «En relación con la media del sector, Caja Navarra ha tenido un comportamiento mejor». Lo dice el 22 de febrero del 2013, lo tienen ustedes aquí. «En relación con la medida del sector, Caja Navarra ha tenido un comportamiento mejor, y ello a la vista de sus fundamentales, a saber el peso de la financiación mayorista, su estructura de recursos, su ratio de morosidad, la proporción de riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria».

Y dice: «su grado de eficiencia operativa, la proporción de gastos de funcionamiento y estructuras sobre márgenes operativos, el margen de explotación recurrente, la capacidad de absorción de pérdidas y su nivel de solvencia». El Banco de España opina que hemos tenido un desempeño mejor que nuestros comparables. Lo pone por escrito.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero lo que también dice el Banco de España es que el margen ordinario es superior a la media y el margen de explotación es inferior a la media. Luego la línea culpable solo puede ser una: los gastos de explotación. A la vista de esos datos, yo le pregunto: ¿qué pasa, que la caja era un banco poco rentable o que era un banco sobredimensionado? Porque el Banco de España dice claramente que el margen de intereses es superior a la media.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo que dice el Banco de España sobre el proceso de expansión, con énfasis en los años en los que se produjo, «todo el sector de cajas realizó un proceso expansivo en el momento favorable del ciclo económico. Para una caja con una concentración significativa en un solo territorio, la expansión geográfica se puede considerar beneficiosa desde el punto de vista de la diversificación de riesgos».

Es interesante, señor Martínez, que usted pregunte por qué lo que tuvimos que hacer después no se hizo antes, cuando vengan los gestores anteriores. Sin embargo, «una oficina recién abierta –dice el Banco de España– normalmente genera pérdidas, es necesario un tiempo hasta que se consiga un volumen suficiente de operaciones que le permiten generar los ingresos suficientes para compensar los costes en los que se incurre desde el momento de apertura, personal, inmueble, instalaciones». Primer informe pericial del Banco de España, página 3.16.

Señor Martínez, si esto lo entiende todo el mundo. Si uno abre nuevos establecimientos de lo que sea, en el momento en que los abre, estos generan más gastos que ingresos. Nada más, si es que no tiene más misterio.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues, si no tiene más misterio, seguimos adelante.

¿Recuerda usted, señor Goñi, una reunión que tuvo lugar el 25 de noviembre de 2010 entre miembros de la dirección de las cuatro cajas, asesores externos y el Banco de España en la que se analizó el plan marco de integración de Cajasol? Si no me equivoco, fue quince días antes de la firma del plan. En el informe recogido de esa reunión, los inspectores del Banco de España muestran su preocupación acerca de dicho plan de integración y dicen literalmente: «En nuestra opinión, es un documento muy incompleto, no se incluyen los planes de negocio de cada entidad, grupo Banca Cívica y Cajasol, que se habían utilizado para realizar las proyecciones, ni tampoco las hipótesis para su elaboración. No se explica el alcance de la reestructuración y sus costes. Además, nos parece muy ambicioso, por lo que deben moderar los crecimientos proyectados». ¿Recuerda esa reunión y ese informe, a la vez? (MURMULLOS). Lo que dicen los inspectores del Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí, básicamente que no se incluyen los documentos, ¿y?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Básicamente, no. Le voy a leer. Es un documento…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me falta la última parte.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Es igual. Es un documento muy incompleto, para que tome apuntes de todo, muy incompleto. «No se incluyen los planes de negocio de cada entidad, grupo Banca Cívica y Cajasol, que se habían utilizado para realizar las proyecciones, ni tampoco las hipótesis para su elaboración. No se explica el alcance de la restructuración y sus costes. Además, nos parece muy ambicioso, por lo que deben moderar los crecimientos proyectados».

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sin duda alguna, remediamos eso, por lo visto, y lo remediamos porque el Banco de España, después dice: «En un contexto que se caracteriza por un empeoramiento del ciclo económico extremadamente adverso para las entidades financieras, materializado un fuerte incremento de morosidad, deterioro de la solvencia y relevante riesgo inmobiliario, y con una fuerte financiación de la financiación mayorista, dependencia obtenida, la integración es una solución adecuada y razonable. Desde esta óptica, el plan se considera consistente y razonablemente viable». Entonces, quiere decir que los solventamos. El inspector dirá «aquí faltan cosas», pues venga, vamos a aportarlas.

«En cuanto a la capacidad del equipo directivo, esta se considera satisfactoria y adecuada, al estar formado por miembros de los equipos de las entidades que integran…». «Las entidades integrantes de la operación analizada pueden calificarse como fundamentalmente sólidas, y su proyecto de integración, consistente y viable». Primer informe pericial del Banco de España, página 13.2. La constitución de Banca Cívica fue una operación fundamentalmente sólida y su proyecto de integración, consistente y razonablemente viable, y sus equipos directivos tenían la capacidad…

Yo estoy aquí, y en realidad, como ven, estoy dando cuenta de qué dicen respecto de mi gestión, los supervisores, funcionarios y expertos del Banco de España, peritos expertos, inspectores mucho más que cualificados, auditores en algunos casos y autos judiciales. ¿Hay acaso más verdad oficial que la… (NO SE ENTIENDE)? Si es que es esta.

Usted me dice: «los inspectores debieron de decirles que el documento era muy incompleto y que las previsiones parecían muy optimistas». Curioso. Luego tuvimos que llevar esas previsiones al mercado y, efectivamente, nos vino bien el consejo de los inspectores; les parecían que eran muy optimistas. Pues las ajustamos y el proyecto salió bien. No lo autorizó solamente el Banco de España, si estos que opinan que faltan papeles y que las previsiones son muy optimistas, dicen que el plan –leo, literal– «se considera consistente y razonablemente viable, y que la operación fue una operación fundamentalmente sólida y su proyecto de integración consistente y razonablemente viable», insisto, señor Martínez, las cosas por como acaban. Es algo así, como me dice, «usted tuvo una entrevista con el profesor, y el profesor le dijo, para la evaluación de su tesis, "te falta equis y zeta"». ¿Cómo hizo usted su tesis? *Cum laude*. Pues, *cum laude*, lo importante es que *cum laude*, ¿no?, no la foto de la entrevista con el profesor, creo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No, señor Goñi, porque este informe de los inspectores del Banco de España yo creo que demuestra muchas cosas. Una, que la decisión estaba tomada, la operación más importante de la historia de Caja Navarra, la integración de Cajasol, estaba tomada con base en un plan incompleto, sin planes de negocio de cada entidad, sin

explicación de las hipótesis subyacentes, sin explicar los costes de la restructuración y con base en hipótesis de crecimiento excesivamente ambiciosas. Eso es lo que demuestra este informe.

Me genera dudas también, porque me da la sensación de que el Banco de España se entera quince días antes de la integración de Cajasol, porque si no, lógicamente, si hubieran tenido más tiempo, esto lo hubieran dicho antes.

Por otro lado, déjeme que le diga, voy a venir con el incienso que le trajeron el viernes pasado aquí, a usted. En quince días, usted y su equipo fueron capaces de hacer el plan completo, de hacer planes de negocio, de explicar las hipótesis... Incienso poco, el que hubo el viernes pasado.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No vea usted entre tinieblas, porque no las hay. Le voy a explicar. ¿Por qué cuestiona usted las conclusiones del Banco de España, que las han puesto por escrito, y cree usted que el proceso…? Cuando uno va a una reunión sobre integración, los inspectores dicen lo que tienen que decir y, a partir de ahí, nosotros ajustamos el plan de integración a los requerimientos de los inspectores. ¿Cree usted que el Banco de España se enteró quince días antes? ¡No, hombre, no! ¡Por Dios! ¿Qué dice usted? ¿Cómo se va a enterar quince días antes? No funciona así.

Hagamos una cosa. Proponga usted que vengan aquí los peritos del Banco de España y los inspectores que los llevaban, los que escribieron todo esto. ¿Por qué no lo propone? Cítenlos. Usted tiene la capacidad de citarlos, cítelos.

Perdone, señor Araiz, yo les estoy viendo en comisiones de investigación parlamentaria por toda España (MURMULLOS). Mire, yo no sé cómo funciona, pero lo que les digo es… (MURMULLOS). No lo sé. Cítenlos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Continúe.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, veremos si los citamos o no, pero lo cierto es que tenemos un informe en el que los inspectores dicen lo que dicen: «quince días antes de la integración de Cajasol en Banca Cívica». Es un párrafo demoledor.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No dramatice, usted, porque lo que sería demoledor sería que no hubiesen considerado que la constitución de Banca Cívica es una operación fundamentalmente sólida y solvente y la hubiesen aprobado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Tomada con todas esas carencias. Ustedes la tenían tomada con todas esas carencias.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Fue aprobada, la operación de Banca Cívica. Pero si fue aprobada, señor Martínez, no es una operación denegada. Sería un fallido si fuera una operación denegada. Fue aprobada. Eso quiere decir que solventamos todas esas carencias, de fondo y de forma. La integración fue aprobada y ha sido considerada sólida, solvente y viable. Esto está escrito por el Banco de España en sus conclusiones.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Aunque fue tomada en las condiciones en que fue tomada. Saltamos.

Por todos es sabido, señor Goñi, que las tres cajas de la Comunidad Autónoma Vasca, al igual que la CAN, tenían una exposición al sector inmobiliario menor que otras, por tanto, es lógico pensar que tanto los ajustes a valor razonable como el impacto de los «guindazos» en 2012 hubiese sido menor en estas cajas.

Usted, el viernes, justificaba la no fusión con las cajas vascas con un contundente, y creo que también lo hizo en el Congreso, «¿por qué no se lo preguntan a ellos?», dando a entender que no había habido acercamientos por parte de las cajas vascas, aunque sí que reconoció que había tenido alguna reunión.

Sin embargo, posteriormente usted dice, y lo ha dicho varias veces, que se trataba de elegir o ser elegido, dando a entender que ustedes fueron de los que eligieron y, por tanto, los que iniciaron los acercamientos, esta vez sí, con Burgos, Canarias y Cajasol. ¿Por qué argumenta que no recibió acercamientos de las cajas vascas y, a posterior, se regodea de ser de quienes elegían, es decir, de haber iniciado los acercamientos con Burgos y Canarias?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Primero, yo no me regodeo de nada. En esta terminología, insisto, romántica que usted maneja, los regodeos, los pavoneos, todas estas cosas… Yo no me regodeo. Yo vengo aquí, doy cuentas, pedí permiso. Dije «quiero venir». Ustedes no tenían interés en preguntarme anda. ¡Caray, para no tener interés!

Usted dice que la calidad de los activos de las cajas vascas era mejor. 239, ajustes a valor razonable. ¿Cómo va a ser mejor la calidad de los activos de la cartera inmobiliaria de la Caja Vital, si hace un deterioro del 10 por ciento en su primer ajuste? Esto está en la memoria de las cuentas anuales de Kutxabank del año 2012. Creo recordar que el SIP de las cajas vascas se firma a finales del 2011, y realmente empieza a operar a principios del 2012.

Esto es negar la realidad. Yo hago afirmaciones de palabra, pero no las respaldo en números. Pero ¡si los números son estos! 239. Si Kutxa hizo un ajuste inmobiliario superior al de Caja Navarra, o sea, la calidad de los activos era peor, su exposición a riesgo inmobiliario fue determinante. En el caso de Kutxa, en el sur. En el caso de Vital, pregúnteles a ellos. Yo no voy a entrar más, pero si usted me lo pone como ejemplo de virtudes al redor, pues no, no vale.

Después, me ha dicho usted «elegir o ser elegidos». Esta es una disquisición importante cuando Caja Navarra puede estar en el cuadro de mucha gente para ser elegida. Y ¿para elegir? Para elegir hace falta vocación, compromiso directivo, mucho.

Lo que me parece realmente sorprendente es que aquí no se valore el esfuerzo pionero de alguien que trato de ser y convertir a Navarra en una referencia, porque nosotros tratamos de hacer eso. Yo no sé, si ustedes juzgan con esta severidad los intentos de empresarios emprendedores directivos, gente que, con fundamento, aspira a hacer algo por su tierra, si luego saben que han de venir a dar cuentas –yo estoy aquí porque he querido, las cosas como son, ustedes no me han llamado–, yo no sé qué imagen vamos a trasladar. Señor Martínez,

que aquí no hemos robado, no hemos matado, no hemos hecho absolutamente nada más que ponernos al frente de un proyecto.

Le diré una cosa, traté de explicarlo el otro día. Nosotros salimos a bolsa en un momento que era julio de 2011. Las cajas vascas no existían como una y no conformaron su SIP hasta febrero o enero del 2012. Entonces, es imposible metodológicamente que un banco cotizado cuaje una relación corporativa con tres cajas que no lo están o con un SIP que está en proyecto. Ahora, mi obligación, le aseguro, señor Martínez –usted me creerá o no, yo le voy a contar todo–, era sondear y sondee *ad nauseam* a todos los proyectos. Si usted dice: «en ese momento, ustedes se podían fusionar con las cajas vascas». Hay que sondear esto. ¿Con quién hay que reunirse? Hay que reunirse con los presidentes de las cajas individualmente, y singularmente con la BBK. Nos reunimos; me reuní yo, y con los presidentes de las otras cajas también, para sondear otras posibilidades. ¡Por supuesto! Y quien le diga a usted que yo he mostrado aversión, de cualquier tipo, a eso, miente. ¿De qué sino la expansión al País Vasco? Aversión, no. Todo lo contrario. Nuestro espacio natural de crecimiento y relación, por eso fuimos al País Vasco.

Más opciones. ¿Había más opciones que las cajas vascas? Sí, Unicaja. Ibercaja, también. CaixaBank, naturalmente. Y alguna otra, un poco más exótica, que no viene al caso. Yo no quiero comprometer aquí ni incomodar a terceros ausentes, creo que eso no contribuiría sino al chafardeo, y para qué. Creo que en eso podemos estar de acuerdo. Además, no daría información relevante. Créame, señor Martínez, yo tuve sentadas muy intensas, singularmente con una persona, pero le puedo decir que me senté con los tres presidentes de las cajas vascas individualmente, porque usted recordará que, al menos, ese proyecto había fracasado tres veces, el de fusión de las cajas vascas, y luego, incluso hubo un momento en el que la Caja Vital quedó descolgada. No sé si se acuerda. Y ahí estuvimos nosotros, estuve yo en primera línea, se lo aseguro. Si usted mira un poco las fechas, sabrá quién era el presidente, de qué pudimos hablar, etcétera.

Me reuní con el presidente de la Kutxa de Gipuzkoa encantado de la vida, para sondear, etcétera. Me reuní con el presidente de la BBK y tuvimos sentadas muy profundas, con análisis de todo, porque yo tenía una obligación, que era ir a un consejo de administración y ofrecer todas las posibilidades y mostrar todas las dificultades operativas y ventajas naturales, así como dos modelos de integración. Básicamente había dos. Uno, de carácter patrimonial, es decir, ponemos por delante el interés de quienes han invertido, de los fundadores, que son los fundadores de las cajas, para preservar su obra social, del FROB y de los contribuyentes, de los trabajadores, etcétera, y asumimos poco protagonismo o riesgo gerencial en la siguiente etapa, es decir, no estamos ahí para decir «nosotros tenemos que mandar». No. Este es un modelo.

El otro modelo era embarcamos en otra opción, en la que íbamos a tener más protagonismo personal pero muchas más incertidumbres, como así se vio, y en la primera de ellas hubiese sido un recorte para los preferentistas y una incertidumbre en los accionistas.

Si usted tiene interés en que yo le diga qué días me reuní, etcétera, yo lo tengo todo en la agenda, y me reuní, ya lo creo que me reuní. Me parece tan injusto que usted crea que yo excluí… Todo lo contrario, señor Martínez. Cuando inicié la expansión al País Vasco, recuerdo que tuve dificultades operativas. Nuestras primeras oficinas no podían concertar el IVA con las

diputaciones forales, y recibí ayuda de todo tipo, y cariño, y afecto por parte de todas las instituciones para que nos asentásemos, etcétera. O sea, fue una aventura feliz; al principio dificultosa. Quítese de la cabeza. Eran momentos procesales distintos, era imposible, agua y aceite, imposible. Así lo valoramos en los consejos de administración.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, créame, en ningún momento he sugerido que usted tuviera algo en contra de una fusión, o de un SIP, o de lo que fuera, con las cajas vascas, en ningún momento. Lo que sí me parece intolerable es que usted hable de robar y matar, cuando creo que las preguntas que yo le estoy haciendo son técnicas, lógicamente, desde mi punto de vista, que nada nunca han tenido que ver ni con robar, ni con matar. Por lo tanto, le pediría un poco de sosiego, un poco de mesura, un poco de calma.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): De vez en cuando, yo también tengo excesos románticos. Lo siento.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Hablar de robar y matar no es un exceso romántico.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, he dicho que nosotros no lo hicimos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, no quiero entrar en eso. Es muy feo, lo que ha dicho usted.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Vamos a la siguiente pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Son las 18 horas y 23 minutos. Voy a saltar un montón de preguntas que tenía en relación con las cajas, con elegir o ser el elegido, voy a saltar un montón de preguntas sobre la salida a bolsa, voy a saltar un montón de preguntas con el informe Afi, porque me gustaría terminar hoy con usted (MURMULLOS). Tómelo como quiera.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Fíjese en lo que acaba de decir, después de que yo digo «robar» y «matar». Hemos empatado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Recuerda estas palabras suyas, en su anterior comparecencia, en este Parlamento, en 2013? «Banca Cívica fue un proyecto útil, aunque interrumpido. ¿Por qué útil? ¿Por qué permitió la integración en CaixaBank, que de otra forma no hubiera sido posible»? ¿Debo entender, señor Goñi, que la integración de CaixaBank pudo ser, con antelación, un proyecto estratégico suyo para la CAN o fue la salida que se encontró para aquella Banca Cívica tocada?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Banca Cívica, yo creo que ha quedado acreditado, puedo volver a leerlo, que nunca estuvo tocada, pero es que además, hay un informe del Banco de España que trata exactamente lo que usted acaba de decir. Yo creo que tiene mucho interés. Usted ha dicho «banca cívica tocada», y el Banco de España, en el primer informe pericial del Banco de España, en la página 3.2, dice: «En los informes del Banco de España no se cuestiona la viabilidad de Banca Cívica en solitario hasta el momento de analizar el impacto de la aplicación de los reales decretos 2/2012 y 18/2012, que

tendría sobre los resultados del patrimonio de la entidad». A esas fechas la integración entre Banca Cívica y CaixaBank ya estaba en marcha.

Fíjese en lo que dice. Dice que no se había cuestionado nunca. Efectivamente, hasta los guindos, que en los guindos les meten 3.000 millones, nada menos, entre provisiones y capital. Entonces, yo dije que era un proyecto útil aunque interrumpido. Claro, me parece una buena forma de describirlo. Útil, porque nos permitió la integración en CaixaBank, e interrumpido, porque cuando lo creamos, salimos a bolsa, concitamos la ilusión de muchas miles de personas por participar en él desde el punto de vista accionarial; no lo estábamos haciendo para decirles que un año después estaríamos integrados en otra entidad. Claro, fue interrumpido.

Las circunstancias, una segunda recesión tremenda, aconsejó interrumpirlo y ¡menos mal!, ¡bendito sea Dios!, gracias a eso… Yo creo que nosotros hemos hecho dos muestras de que se puede hacer una cosa y corregirla si los efectos no son positivos. En el 2008, abrimos muchas oficinas, en el 2009, empezamos a agruparlas, no solamente las que habíamos abierto. Por cierto, en Navarra, agrupamos oficinas viejas, porque veíamos que básicamente el descenso de la facturación de nuestros clientes era estructural, no era un susto. Banca Cívica, afortunadamente fue un proyecto que decidimos interrumpir e integrarlo en CaixaBank. ¡Bendito sea! ¡Menos mal! Para accionistas, preferentistas, obras sociales, de todo. Entonces, me parece útil, esta frase, yo creo que describe bien esto. Algo más me había dicho usted, creo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Voy a seguir. Banca Cívica recibió 977 millones de euros de dinero público del FROB en forma de participaciones preferentes, ¿verdad? Usted, el viernes pasado, respondía aquí, en esta Comisión, de una manera rotunda, cuando menos, «977 millones. Lo devolvimos con intereses». Señor Goñi, ¿qué significa «lo devolvimos»?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Significa lo que expliqué, que en los acuerdos de fusión, de integración con CaixaBank, se recogía que el FROB sería amortizado por ellos en el primer año. Le voy a poner un ejemplo para que lo entienda todo el mundo. Cuando uno vende su casa y está hipotecada, el que la quiere, puede quedarse con la hipoteca o puede saldarla. El precio de la casa será, en ese caso, lo que recibe más la hipoteca. Estas son las condiciones, si no, recibo yo el 100 por cien y cancelo la hipoteca. Eso es, aparte de que no sé si ha mencionado que pagamos 165 millones de euros de intereses. La primera parte se pagó desde Banca Cívica, ochenta y tantos, la segunda, ya integrados en CaixaBank.

Quiere decir que formaba parte de los acuerdos negociados en fusión, como formaba parte de los acuerdos negociados en fusión la protección de los preferentistas, es decir, que los preferentistas… Usted recordará que, en septiembre del 2011, hubo algo que cambió el mercado de las preferentes en España, y fue que la CNMV escribió una circular diciendo que las preferentes tenían que expresan su valor de mercado, y esto tenía que ser comunicado a los titulares de las preferentes. ¿Qué significó eso? No preferentes solamente de las cajas, de las cajas, de los bancos, de Repsol, de todo el mundo.

Eso significó una devaluación inmediata, porque no había mercado. O sea, un señor recibía una carta de su entidad financiera en la que le decía «su participación preferente –que en algunos

casos había adquirido pensando que se trataba de un producto de renta fija, de ahorro, y no era de ahorro, era de inversión– de 100, vale 40». «¿Cómo que vale 40?». «El valor de mercado actual es 40». ¿Qué hacía ese señor? Iba a su oficina y decía: «Dame este dinero». Y le decían: «No, pero es que este dinero forma parte de…». Colapso de las preferentes. Primer colapso de las preferentes, primera devaluación implícita de las precedentes, preferentes que ya en los procesos de integración se veía que era dinero que había que devolver, que no era renta perpetua. Pues, tercer acuerdo.

Primer acuerdo, negociar el precio en acciones, ecuación de canje. Segundo acuerdo, devolver el FROB, antes de un año, en equis condiciones. Tercer acuerdo, participaciones preferentes, trato que se da a los 943 millones de euros de nominal más intereses de los preferentistas. Cuarto acuerdo, coinversión de obra social en los territorios origen de las cajas. Discusión. Quinto acuerdo, representación institucional. Y así podría seguir. Formaba parte de los acuerdos de su fusión, que fueron negociados para que se ejecutasen conjuntamente, que podían haberse negociado de otra forma. «Si usted me paga todo, yo liquido íntegramente el FROB». Creo que lo he explicado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Ya me ha quedado claro. Una parte de los intereses los pagó Banca Cívica, pero luego, los 977 millones los pagaron realmente quien los pagó, que fue La Caixa, a través de un acuerdo, pero La Caixa.

Señor Goñi, ¿qué valor tenía Banca Cívica cuando es comprada por CaixaBank? De verdad, el viernes estuve tomando más apuntes incluso que hoy, pero la respuesta que dio el pasado viernes me impresionó por la crudeza con la que respondió, diferenciando entre lo que vale y lo que se paga. Usted dijo, se lo voy a leer textualmente: «Si usted vende una casa con hipoteca, habrá que valorarla, y el precio es el total, incluida su hipoteca. 977 millones de FROB en preferentes, más 900 millones en acciones, más parte de los intereses de segundo año, 85 millones, más 903 millones de 47.000 preferentistas, más sus cupones, más…». «¿Quién pone los 3280 millones de los «guindazos»? ¿Los pone Banca Cívica? La banca española fue rescatada. Si yo vendo mi casa y hay termitas, y las termitas son los «guindazos», 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, el relato, de verdad, me resulta estremecedor y coincide con el acta de CaixaBank, pero falta otro párrafo de esa acta, que para mí es todavía mucho más estremecedor. Se lo voy a leer.

Es el momento de la valoración que CaixaBank hace de los fondos propios de banca cívica en el momento de la absorción. Dice así –no es un párrafo muy largo–: «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 restructuración 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 0». Página 6. Repito, señor Goñi: «los fondos propios de Banca Cívica que se incorporarían es 0». Impresionante, ¿no cree? Y luego me dice que Banca Cívica no estaba tocada…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Este es el informe que se llama Noel sobre la *due diligence* encargada por CaixaBank a Deloitte. De todas formas, como creo que han llamado al socio director de este informe se lo aclarará. Dice el Banco de España –fíjese, con qué rotundidad se lo voy a aclarar–: «Las *due diligence* –dicen los peritos del Banco de España, no lo dice Enrique Goñi– responden al encargo de la parte compradora y, por tanto, las conclusiones pueden ser sesgadas en interés de dicha parte». Le dicen a usted los peritos: «no haga mucho caso, que cuando vamos a comprar el caballo, le diré es cojo, le falta…», y usted dirá: «no, gana carreras».

«Las *due diligence* responden al encargo de la parte compradora y, por tanto, las conclusiones pueden estar sesgadas en interés de dicha parte. La finalidad última es ayudar al comprador a determinar un precio de compra, por lo que su trabajo estaría en la línea de valorar todos los activos y pasivo por su valor de mercado, y no tanto a determinada correcta contabilización de los activos y pasivos en la sociedad a adquirir. No se pueden usar los ajustes que aparezcan en una *due diligence* como un indicativo de que la contabilidad de una entidad estaba mal confeccionada, ya que la finalidad de los criterios de valoración son otros», según el informe pericial del Banco de España, página 4.2-4.12. Lo que está diciendo es que la finalidad de una *due* diligence es negociar. Sigo.

¿Para qué sirve una *due diligence*? Cuando es *vendor*, se llaman «*due diligence*». Quiere decir que si esto vale 100, la *due diligence* va a apuntar que vale 150, y cuando es de sentido inverso, apunta que valdrá 0 o –50, o que a usted le acabará costando dinero.

Dicen los autos judiciales y los peritos del Banco de España: «Finalmente, la dotación de 3.850 millones de euros –que es la que refiere ese informe, esta es bruta, esa es neta de coste fiscal– aportados como ajustes por CaixaBank al absorber Banca Cívica, no se deben a la cobertura de pérdidas ocultas, sino 2.097 millones –netos, de ajuste fiscal– a las nuevas exigencias derivadas de los decretos "guindos" de saneamiento financiero, y el resto, tanto al empeoramiento de la situación económica, como a las entidades de homogeneizar las políticas contables de ambas entidades».

Esto son autos judiciales del archivo del 12 de junio del 2014 y de 5 de mayo del 2015. Los peritos del Banco de España siguen diciendo: «Los criterios contables cuando se reconoce una combinación de negocios cambian sobre los habituales, que las entidades de crédito deben llevar para la mayor parte de su balance. En la combinación de negocios, todos los activos y pasivos se contabilizan por su valor de mercado y se reconocen pérdidas o beneficios que, normalmente, la normativa contable no exige, incluso no permite reconocer». Primer informe… (NO SE ENTIENDE).

Fíjese, «la dotación de 3850 millones, aportados como ajustes, no se deben a la cobertura de pérdidas ocultas, se deben a las exigencias derivadas de los decretos "guindos"», etcétera. Esto lo dicen los peritos y los autos judiciales. El vicepresidente y consejero delegado de CaixaBank hacía muy bien su trabajo. Si va a las actas de Banca Cívica, encontrará que, posiblemente, si no era ahí, en las actas del comité de auditoría, que por el contrario, nosotros informábamos de que Banca Cívica tenía un excelente fondo de comercio y que, por tanto, los implícitos del precio podían ser más o menos los que le expliqué el otro día.

Un precio aproximado, que yo creo que es fácil de percibir, es si Banca Cívica estaba hundida, como usted dice, ¿qué pasa?, ¿La Caixa es tonta?, porque paga en acciones, paga el FROB, paga en preferentes, se hace cargo de los «guindos», se hace cargo del *burden sharing*. ¡Qué no, hombre qué no! De los ajustes derivados de los *guindos*, la aportación de fondos propios a valor teórico-contable puede ser cero o muy escasa. Eso es un dato, pero lo acabo de leer: «Las *due diligence* responden al encargo de la parte compradora, y por tanto las conclusiones pueden estar sesgadas en su interés», ya está. Un informe pericial del Banco de España.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo también le acabo de leer: «Los fondos propios de Banca Cívica que se incorporarían es 0». Yo creo que CaixaBank hizo un gran negocio con usted comprando Banca Cívica, una casa con una hipoteca y con termitas, hizo un gran negocio.

Señor Goñi, cuatro últimas preguntas, y así procuramos terminar para las 19 horas, aunque insisto, me he saltado muchas cosas. Algo que no entiende la sociedad navarra y que yo le voy a preguntar. Me gustaría que las respuestas fueran lo más concisas posibles. ¿Verdad que la Junta de Castilla y León pudo decidir y decidió sobre integración de Caja Burgos en Banca Cívica en dos ocasiones a lo largo de todo este proceso?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Tengo que buscar la parte de autorización. No tengo aquí la información de las decisiones que tomó la Junta de Castilla y León, pero si usted lo dice, vamos a darlo por hecho.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La antepenúltima pregunta también iba en la misma dirección. ¿Verdad que la Junta de Canarias pudo decidir y decidió sobre la integración de Caja Canarias en Banca Cívica en dos ocasiones a lo largo de todo este proceso?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a la anterior. Si es importante, y visto que parece que voy a seguir, le traeré exactamente esa información sobre las autorizaciones.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Goñi. ¿Verdad que la Junta de Andalucía pudo decidir y decidió sobre la integración de Cajasol en Banca Cívica?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito a lo anterior. No tengo esa información, pero si usted lo dice, voy a darlo por bueno.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La última pregunta ya, ahora que faltan 19 minutos para las 19 horas. Usted, el viernes, dijo que cree no le constaba ninguna inspección del Gobierno de Navarra en Caja Navarra desde 1982, por lo menos. Sin embargo, yo le quiero recordar que el 22 de noviembre de 1999, el Gobierno de Navarra y el Ayuntamiento de Pamplona aprobaban la fusión de Caja de Ahorros de Navarra y Caja de Ahorros Municipal de Pamplona, en un acto lógico, necesario y que les correspondía, yo entiendo, que por estatutos.

Nos consta que, en noviembre de 1999, el Gobierno de Navarra intervino, insisto, junto con el Ayuntamiento de Pamplona, para aprobar la fusión de Caja Navarra y Caja Municipal. ¿Tiene usted constancia de algún documento donde el Gobierno de Navarra decidiera, en las dos ocasiones que tuvo, sobre la integración de CAN en Banca Cívica y en CaixaBank? Porque a nosotros, no nos consta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le diré que Caja Burgos, a la que se ha referido en primer lugar –voy a dar por hecho que es igual en el caso de Caja Canarias y en el caso de Cajasol–, estaban legalmente obligadas a solicitar las autorizaciones a sus respectivas juntas o gobiernos regionales, mientras que Caja Navarra no lo estaba. Si Caja Navarra no se hubiese ajustado a sus procedimientos, esa toma de decisiones, esta fusión, esta constitución no estaría inscrita en el Registro Mercantil, y lo está.

Tengo una información que puede ser de interés. La constitución de Banca Cívica, el posterior traspaso a esta entidad de la actividad financiera de Caja Navarra y del patrimonio, activos y pasivos, vinculados a dicha actividad, y la fusión de Banca Cívica con CaixaBank, no se sometieron a la aprobación o autorización del Gobierno de Navarra porque ello no era preceptivo.

Según el artículo 2 de sus estatutos, tanto los del 2004 como los del 2010, Caja Navarra se regía por dichos estatutos y por los reglamentos que los desarrollaban, y ni en aquellos, ni en estos se exigía esa aprobación o esa autorización, y tampoco había una ley foral o un decreto foral que los exigiese. Prueba de ellos es que, tanto la constitución de Banca Cívica como el posterior traspaso a esta entidad de la actividad financiera de Caja Navarra y de patrimonio vinculado a dicha actividad, y como la fusión con CaixaBank, fueron inscritos en el Registro Mercantil, lo que le acabo de citar, inscripción esta que no habría tenido lugar si hubiese sido exigible dicha autorización y aprobación, y esta no se hubiese producido.

Este es el marco legal en el que operaba la caja. El hecho de que todas estas operaciones fuesen inscritas en el Registro Mercantil da fe y da cuenta de que operó ajustada plenamente a su marco legal. Si otras cajas, por sus peculiaridades, o por la Lorca, etcétera, tenían otros regímenes de autorizaciones, a nosotros esto, como es lógico, nos resultaba indiferente, porque era su régimen de relación con sus gobiernos. Lo que le puedo decir con toda claridad y con toda rotundidad es que, tanto la constitución de Banca Cívica como la posterior integración en CaixaBank fueron adoptadas en el marco de los estatutos y los reglamentos que tenía Caja Navarra con plena fidelidad, con pleno ajuste a las estipulaciones legales, y finalmente fue inscrita. Poco más, pero si usted tiene más interés, puedo profundizar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Dos pequeñas cositas, y ya con esto termino. Me ha llamado mucho la atención, señor Goñi, que a lo largo de este día ha hablado mucho de informes periciales, y los informes periciales lo que demuestran es que uno no ha robado, no demuestran que uno haya sido buen gestor. Eso, por un lado.

Por otro lado, efectivamente, todo esto está inscrito en el Registro Mercantil, y usted dice que no había obligación legal de que el Gobierno de Navarra estampara su visto bueno, su acuerdo, etcétera. Es posible, no lo voy a negar, pero créame, la mayoría de los navarros sí que creemos que el Gobierno de Navarra tenía la obligación moral y política de decir sí o no a todo este proceso.

Para terminar…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón. Déjeme que haga dos incisos. No voy a hacer cuestión del hecho de que esta vez, quien ha citado lo de «robado» ha sido usted, lo paso por alto.

Usted ha dicho que los peritos no dicen que uno sea buen gestor, pero es que lo dice el Banco de España. Mire, le voy a leer por qué yo puedo decir con toda rotundidad que me presento aquí ante ustedes con una prueba contrastadísima de limpieza patrimonial, la Udef, la Policía, de limpieza en cuanto a las cuentas. Les puedo repetir *ad nauseam* lo que dicen los peritos del Banco de España sobre la limpieza y la plena idoneidad y transparencia, y el ajuste a la normativa contable, incluso puedo decir que mi gestión ha sido mejor que la de mis antecesores, porque lo dice el Banco de España, no lo digo yo, lo repite muchas veces, y mejor que los comparables.

Le voy a decir dónde lo dice. Lo dice en el resumen que hace de su opinión sobre Caja Navarra en el escrito que dirige precisamente a la Fiscalía Superior de la Comunidad Foral, y lo dije el 22 de febrero del 2003, referido a todo el periodo de mi dirección. Dice: «ello implica que, con carácter general, un mejor comportamiento respecto a los comparables de dicho sector, y ello a la vista de sus fundamentales. A saber, el peso de la financiación mayorista en su estructura de recursos. Dos, su ratio de morosidad. Tres, la proporción de riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria sobre el total de la inversión crediticia. Cuatro, su grado de eficiencia operativa, proporción de gastos de funcionamiento, y estructura sobre márgenes operativos. Cinco, el margen de explotación recurrente estimado. Seis, la capacidad de absorción de pérdidas esperadas de sus inversiones. Y siete, su nivel de liquidez».

¡Caramba!, siete cosas en las que dice, después de todos los años de mi gestión, que mi gestión es mejor que sus comparables. Aquí sí el Banco de España no solamente no dice que lo hemos hecho mal, lo hemos hecho mejor. El Banco de España empezó diciendo que éramos un equipo aceptable. Luego, dijo que éramos competentes. Ahora, dice que somos mejores. Esto lo han escrito, señor Martínez (MURMULLOS). Año 2013, sí. Me pregunta el Presidente. 22 de febrero de 2013.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Para terminar, dos puntualizaciones. Una, la más importante. A pesar de todo esto, los navarros y las navarras nos hemos quedado sin la caja.

Por último, dado que usted en algún momento también ha hecho alusión a que yo venía aquí con la chuleta escrita, efectivamente, quiero aprovechar la ocasión para agradecer a mis compañeros y compañeras de Geroa Bai que me han ayudado a preparar este cuestionario para usted y también para los siguientes comparecientes. Eskerrik asko.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Los navarros y las navarras tenemos una fundación bancaria, como todos. No existe ninguna caja, ya no hay cajas, no existen, nadie tiene una caja, excepto dos pequeños municipios de Pollensa y Onteniente. ¿Qué tenemos los navarros y las navarras? No nos empeñemos en devaluarlo: la séptima u octava fundación bancaria. En el año 2002, era la decimoséptima. Ahora es la séptima, un recorrido para arriba.

¿Qué tememos los navarros y las navarras? Tenemos más de 20.000 accionistas que ganan dinero, aproximadamente 4.000 preferentistas que doblaron la inversión, la obra social *per*

capita más alta de España, y si no, ahí –yo tengo hasta el 2016–, tenemos –que me parece importante decirlo– que aquí no ha habido escándalos de preferentistas, ni de cláusulas suelo, no ha habido gente perdiendo dinero. Eso es lo que no tenemos, lo que no tenemos son escándalos, señor Martínez, eso es lo que no tenemos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No ponga en mi boca cosas que no he dicho, señor Goñi. Escúcheme usted a mí. Está poniendo en mi boca cosas que no he dicho, y creo que no tiene ningún motivo para hacerlo. Yo no he hecho más que preguntarle.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo no he dicho que fuesen suyas, yo he dicho que no tenemos de eso. Creo que queda claro.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¡Qué raro que el señor Zarraluqui salga en su defensa!

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Vamos a concluir con la última respuesta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Concluyo con la última respuesta. Lo que tenemos es, en el marco de las fundaciones bancarias en las que se han transformado todas las cajas de ahorros, todas las cajas de ahorro se han trasformado, algunas han desaparecido, sí; Caja Navarra, no. Tenemos la séptima.

Yo les hago una sugerencia: ahora que el patronato nace de este Parlamento y de este Gobierno, revisen cómo expresa el patronato de la Fundación Bancaria Caja Navarra como se refiere a sí misma. Se refiere como una entidad transformada; que tiene fondos propios; maravilloso, séptima u octava, por ahí andará; que invierte, gracias a la labor social concertada, lo que he dicho, y tenemos miles de accionistas, preferentistas y trabajadores involucrados en este banco, y tenemos un patrimonio líquido de varios cientos de millones de euros. Echo la vista a Navarra y no encuentro un montón de dinero así en ningún sitio. En fin, esto es lo que yo creo que tenemos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Quedan 5 minutos para las 19 horas, la hora en que habíamos previsto suspender la comisión, por tanto, no iniciaremos el siguiente interrogatorio. Suspendemos la sesión con la comparecencia del señor Goñi Beltrán de Garizurieta hasta el día 27 de abril a las 9 horas y 15 minutos, en la cual comenzaría el interrogatorio del Grupo Parlamentario de EH Bildu Nafarroa.

Por tanto, hasta entonces, señoras y señores, agradecemos al compareciente su presencia, y hasta entonces, se suspende la sesión. Mila esker.

(Se levanta la sesión a las 18 horas y 52 minutos).