DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura | Pamplona, 13 de abril de 2018 | NÚM. 1

TRANSCRIPCIÓN LITERAL

COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA DESAPARICIÓN DE CAJA NAVARRA

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. UNAI HUALDE IGLESIAS

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 13 DE ABRIL DE 2018

ORDEN DEL DÍA

— Comparecencia de D. Enrique Goñi.

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

Comparecencia de D. Enrique Goñi.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Vamos a comenzar. Eguerdi on. Buenos días. Bienvenidas, bienvenidos, señoras y señores parlamentarios, miembros de la Comisión de Investigación sobre la desaparición de Caja Navarra, a esta primera sesión pública con la que comenzaría la fase de comparecencias.

El objeto sobre el que versa esta Comisión de Investigación y las comparecencias, tal como fue aprobado en el acuerdo de creación del Pleno del Parlamento, son las actuaciones desarrolladas por Caja Navarra, la corporación empresarial Caja Navarra, y resto de entes vinculados a la misma, la incidencia directa que haya podido tener en la desaparición de la CAN y la determinación de sus responsables, así como sobre si la actuación de los diferentes representantes políticos y gestores de la entidad fue acorde a los principios fundacionales de la CAN, y sobre la situación actual del conjunto del patrimonio resultante de la extinción de Caja Navarra.

De acuerdo con el plan de comparecencias aprobado por esta Comisión en las sesiones de 7 de febrero y 20 de marzo de 2018 pasados, corresponde comparecer en esta primera sesión al señor don Enrique Goñi Beltrán de Garizurieta, exdirector general de Caja Navarra, aquí presente, a quien desde esta Presidencia y en nombre de la Comisión damos la bienvenida. De acuerdo con las normas aprobadas en la sesión el pasado 30 marzo, el señor Goñi comparece en esta Comisión asistido por la señora María Solchaga.

Igualmente, y de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 502 del Código Penal, esta Presidencia debe recordar al convocado ante esta Comisión parlamentaria de Investigación, señor Goñi, que tiene obligación de decir verdad, siendo castigado si faltara a ella a las penas de prisión o multa en él establecidos.

Y finalmente, tal y como está acordado también el pasado 20 de marzo, recuerdo el formato de comparecencias en el sentido de interrogatorios con la fórmula de pregunta y respuesta automática. El turno de los grupos será de mayor a menor sin límite de tiempo y con posibilidad de abrir después sucesivos turnos.

En consecuencia, iniciaríamos la sesión con el interrogatorio del representante del Grupo Parlamentario de Unión del Pueblo Navarro y, antes de dar la palabra al señor Zarraluqui, quiero rogar desde esta Presidencia que, para el buen discurrir de la sesión, tanto los representantes de los grupos como el compareciente sean lo más precisos y escuetos posibles tanto en sus preguntas como en sus respuestas. Dicho esto, por tanto, doy la palabra al representante del grupo de Unión del Pueblo Navarro. Señor Zarraluqui, adelante.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias, señor Presidente. Buenos días a todos los presentes en esta mesa y especialmente al compareciente. Quiero agradecerle su presencia particularmente en la medida de que, además, es voluntaria, hecho que se debe a que UPN en su momento decidió no solicitar ninguna comparecencia porque entendíamos que el resto de grupos iban a pedir todas. Al final nos extrañó que la suya no hubiera sido demandada. Nos dio la impresión –espero que no sea así– de que parecía que no tenían interés en que usted

viniese aquí a aportar su relato. Y creemos que esto es muy importante porque, si queremos conocer toda la verdad e interpretarla correctamente, y procurar que los trabajos de esta Comisión sean los más objetivos y claros, es necesario que vengan aquí todas aquellas personas que puedan aportar luz sobre los hechos sucedidos.

Quiero decir que en este momento la ventaja que tenemos en esta Comisión es que disponemos de mucha más información que en la que se celebró en 2015. Y esa mucha mayor información se debe fundamentalmente al avance de los procesos judiciales y de los informes que en esos procesos se han ido solicitando, tanto a técnicos del Banco de España como a la UDEF, y también porque hemos tenido acceso a las actas de los distintos órganos de gobierno de la caja, que nos han permitido además tener una información mucho más rica que, sin duda, aportará mucha luz sobre las cuestiones que se van a dirimir.

Creemos que no hay otra manera de servir al interés público que mostrar la verdad, que no es la que uno quiere ver o busca ver, sino los datos objetivos y contrastables de fuentes solventes: las opiniones de expertos independientes que han colaborado en las investigaciones, los análisis oficiales de la unidad supervisora, el resultado de los actos judiciales y la verificación de las actas.

No somos una Comisión independiente ni experta. Al contrario, somos una Comisión política –ayer discutíamos esto en el Pleno–, expuesta por lo tanto a los intereses de cada partido, y desde luego no somos expertos cualificados y con carreras profesionales en materias financieras. Eso no quita para que no seamos capaces de entender suficientemente lo que aquí se trata, ni que no hayamos hecho el esfuerzo de leer mucho –le aseguro que en nuestro caso muchísimo– para poder prepararnos suficientemente para afrontar con dignidad este trabajo.

Quiero decir también que la política no convierte en inútiles a las personas que están en la misma, ni tampoco es un refugio para quienes no saben hacer otra cosa. Los políticos en este caso, los parlamentarios, estamos obligados a entender suficientemente muchas cosas sin ser expertos. Y por encima de ello a escuchar, a valorar, a actuar con sentido común y de forma razonada y razonable. Por ello, no podemos hacer el ridículo de contravenir...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Disculpe, señor Zarraluqui.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Acabo ya.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Entiendo que hagan ustedes una presentación inicial breve, pero, por favor, inicie el interrogatorio porque...

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: No creo que lleve cinco minutos, señor Presidente. Por ello, no podemos hacer el ridículo de contravenir a los que sí son independientes y expertos, y que han manifestado sus opiniones con datos y razonamientos sólidos y fundados. Nuestra credibilidad estriba en gran medida en obrar así y hacerlo con honestidad.

Simplemente quiero decir que nuestra estructura de preguntas lleva una línea cronológica que permite seguir la lógica del proceso y que solo vamos a hacer dos excepciones, que son un grupo de preguntas preliminares sobre cuestiones más bien conceptuales, y un bloque de preguntas finales de reflexión conclusiva.

Por eso y sin más dilación –por eso decía, señor Presidente–, empezamos ya con este bloque de preguntas preliminares que responden a la afirmación que se ha venido utilizando repetidamente desde varios grupos parlamentarios, presentes en esta mesa, y de otras personas ligadas a la política, y que vienen a decir algo que ha calado, que es que Caja Navarra desapareció por la pésima gestión de sus administradores y directivos. Y en ese sentido, mi primera pregunta, señor Goñi, es: ¿Caja Navarra quebró, como se ha dicho por algunos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Presidente, solamente quiero decir unas palabras de agradecimiento por recibirme. Vengo a dar información, vengo a dar explicaciones y vengo a dar argumentos. Yo entiendo que mis argumentos son discutibles porque obedecen a mi experiencia, a mi creencia y a mis conocimientos. Las explicaciones, entiendo que pueden ser convincentes o no convincentes. La información que voy a dar, señor Presidente, es una, solo una. La única ventaja que tiene mi profesión respecto de otras es que es numérica. Entonces, yo voy a dar el argumento de los números, de solamente una fuente, los registros oficiales. Dicho eso, les agradezco muchísimo su atención y procedo.

SR. ZARRALUQUI: Señor Goñi, ¿Caja Navarra quebró, como se ha dicho por algunos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Caja Navarra nunca fue insolvente. Caja Navarra atendió puntualmente y a tiempo siempre los pagos a sus terceros acreedores. Luego, Caja Navarra no pudo haber quebrado.

Caja Navarra, como todas las cajas de ámbito supramunicipal, insisto, supramunicipal, que sobrevivieron a la crisis, y por mor de la regulación, se transformó en una fundación. Todas. Si Caja Navarra hubiese quebrado, término que yo he leído, los accionistas de Banca Cívica, 100.000 en España y 27.000 en Navarra, hubiesen perdido su dinero. En toda quiebra eso ocurre, y, sin embargo han ganado un 25 por ciento. Si Caja Navarra hubiese quebrado, los accionistas hubiesen perdido su dinero y los 100.000 accionistas que invirtieron en Banca Cívica han ganado un 25 por ciento, 27.000 navarros. Si Caja Navarra hubiese quebrado, los preferentistas de Banca Cívica en Navarra, 4.500, hubiesen perdido todo o parte de su dinero, y los preferentistas de Banca Cívica hemos ganado un 210 por ciento, sobre una inversión de 100 tenemos más del doble. Si Caja Navarra hubiese quebrado, Banca Cívica no hubiese podido devolver el préstamo al FROB y, sin embargo, se devolvieron los 977 millones de euros más 167 –si no me falla la memoria– o 65 en intereses. Si Caja Navarra hubiese quebrado, hoy, la Fundación Bancaria Caja Navarra no sería la séptima, octava, entre 42 origen cajas por patrimonio. Miren –Vamos a unos recortes que hay en prensa–, me interesa que vean esto –pasa a los recortes de prensa, en ese cuadro, pasa, tienen que estar–. Bueno, si Caja Navarra hubiese quebrado –ve buscándolos– no sería la séptima u octava.

Puedo aportarles un informe con datos de CNMW, de Factset y de la CECA, hecho por analistas financieros internacionales. Pero, puedo aportarles, además, artículos de catedráticos independientes que han analizado el devenir de las cajas. Puedo aportarles prensa especializada del diario de las fundaciones… Si es sencillo, si no hay más que irse a la CNMV, datos de Factset y ver el patrimonio que tienen las cajas y las fundaciones origen de las cajas. Miren, si Caja Navarra hubiese quebrado, hoy los navarros no tendríamos las obra social per cápita más alta de España, 31 euros por habitante. Ahí lo tienen. Bueno, perdonen, este es un

recorte de prensa local, del *Diario de Noticias* –pasa atrás, donde estaba, *Diario de Noticias*–. Ahí lo tienen. ¿De acuerdo? Oigan, todo esto cuando lo terminemos se lo dejaré.

SR. ZARRALUQUI: Sí, pues le agradezco que nos lo entregue, porque realmente puede ser muy útil para sustanciar las conclusiones que vayamos sacando con datos objetivos y contrastables.

Hemos hablado de que Caja Navarra no quebró, pero también se han empleado otros términos, se ha hablado de que Caja Navarra se ha disuelto o se ha liquidado. Entiendo que esto, por sus palabras, queda ya descartado, en la medida de los datos que usted ha aportado.

Pero también se habla de que Caja Navarra ha desaparecido. Entiendo que cuando se dice esto están hablando de que ha desaparecido como entidad que tiene un negocio financiero. ¿Nos podría usted explicar o comentar este tipo de manifestaciones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Caja Navarra se ha disuelto. Oiga, en términos mercantiles disolución es igual a liquidación y aquí no se ha liquidado nada. Si se hubiese liquidado, volvemos al ejemplo anterior. ¿De acuerdo? Accionistas, preferentistas, contribuyentes, obra social, beneficiarios... Esto no es así. Esto no es así. Entonces no se ha disuelto, naturalmente. Se ha transformado en cumplimiento de las disposiciones legales. Cabría decir que el sistema de cajas se ha disuelto. Cabría decir que el sistema de cajas se ha liquidado. Eso sería veraz. Cabría decir que el sistema de cajas, como entidades financieras, ha desaparecido. Sí. Pero decir que una lo ha hecho dando a entender que otras no... Caja Navarra se ha transformado. Esta es la única realidad. Ha habido cajas que no se han transformado. Ha habido cajas que se han liquidado. Ha habido cajas que se han disuelto. Ha habido cajas que han quebrado. Eso es verdad. Pero esta no. Es que esta no. Si quieren, les doy nombres.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Perdón, señor Goñi, pero el Presidente me pide que lleve el interrogatorio con agilidad. Por lo tanto, por todo lo que dice, no es cierto que se haya perdido el dinero de los navarros o los ahorros de los navarros, entiendo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, naturalmente que no. Los navarros que invertimos en acciones estamos ganando dinero. Y los navarros tienen mucho más que garantizados sus depósitos, sus depósitos a la vista en cuentas corrientes. Ha habido plena continuidad.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Perdone que le haga estas preguntas tan obvias, por lo menos desde mi punto de vista, pero como son cosas que se repiten machaconamente en el exterior, creo que es bueno acotar estos términos. Otra cosa que suele salir es que la caja era una entidad pública. ¿Qué nos puede decir a este respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Hay cantidad de pronunciamientos tanto del Tribunal Supremo como de otras instancias jurisdiccionales consultivas, etcétera, que han determinado que el sistema de cajas, todas las cajas, cuando eran cajas, eran fundaciones privadas.

Les voy a dar un dato que yo creo que es muy interesante porque afecta específicamente a la de Navarra. Algunos de ustedes recordarán que Caja Navarra, junto con las cajas vascas,

financió e invirtió en la corporación siderúrgica integral compacta eléctrica –un proyecto de hace veinte o veinticinco años. Hubo una denuncia ante la Unión Europea diciendo que eso se consideraba ayuda de Estado porque las cajas eran públicas. Y la Unión Europea permitió la inversión y el préstamo dado por las cajas vascas y Caja Navarra a la corporación siderúrgica compacta determinando que la naturaleza de las cajas era privada.

Se me ocurre otro ejemplo que es muy gráfico. Si Caja Navarra fuese pública en algún sitio se encontraría su contabilidad, restos de contabilidad, ajustes a valor razonable o ajustes a valor de mercado en la contabilidad pública de Navarra. Y no está, ¿verdad? Nadie la ha visto. Luego no es pública. Naturalmente que no es pública. Y podría decir más ejemplos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Usted ha comentado antes –y me gustaría recalcarlo aquí– que un buen número de cajas se transformaron en fundaciones –si no he entendido mal–, pero no todas, porque algunas al parecer desaparecieron. Se liquidaron directamente. ¿Hubo alguna caja de ámbito supramunicipal que no acatara esas disposiciones de transformación, que luego veremos más adelante, articuladas en torno a ciertas normativas que sacó en su momento el Banco de España?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Alguna caja supramunicipal? Ninguna. Todas. Era de obligado cumplimiento. Las cajas se transformaron atendiendo a las disposiciones legales y regulatorias. Punto. Ninguna. Solo dos de ámbito no supramunicipal, sino municipal, que sumaban el 0,10 por ciento de los activos en 2008-2009, Pollença y Ontinyent, se quedaron encapsuladas en el sistema de cajas, que desapareció en las supramunicipales. Ninguna.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hemos visto, por la información que hemos podido ir examinando, que algunas de ellas se transformaron en fundaciones bancarias y otras en fundaciones ordinarias. ¿Nos puede explicar la diferencia?

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

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Algunas se transformaron en fundaciones bancarias y otras en fundaciones ordinarias. ¿Nos puede explicar cuál es la diferencia entre las dos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si no me falla la memoria, veinticuatro se transformaron en fundaciones ordinarias y catorce en fundaciones bancarias. Caja Navarra se transformó en fundación bancaria. La diferencia en esencia es... Son funcionarias bancarias, frente a las ordinarias, aquellas en las que, o bien se tiene más de un 10 por ciento del capital social o bien se nombra algún miembro del consejo de administración. Cumpliendo una de esas dos categorías se es fundación bancaria.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Le quiero hacer una pregunta que es la que motiva, en palabras de algún portavoz de esta mesa, que a usted se le haya adelantado el turno al primer lugar, que es su reciente presencia en el Congreso de los Diputados con ocasión de una comisión que se celebró allá y en la que usted hizo unas declaraciones que, si no las he leído mal, llegó a afirmar que la CAN, Caja Navarra, no ha desaparecido por sus excesos inmobiliarios ni por las prejubilaciones ni por su expansión en sucursales. ¿Es cierto que usted hizo esta afirmación? ¿Nos puede aportar alguna explicación de cuál es el sentido de sus palabras?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón. Repítala. Que no ha desaparecido, ¿por qué?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: He dicho que en aquella comparecencia que tuvo usted en el Congreso de los Diputados –al menos así se transcribió en la prensa–, hizo una afirmación llamativa –vamos a decirlo así–, porque se trató con cierta tipografía destacada, en la que decía que la CAN no había desaparecido por sus excesos inmobiliarios ni por las prejubilaciones ni por su expansión en sucursales. Habida cuenta de que todo este conjunto de razones forma parte de lo que algunos argumentan como causas de la desaparición de Caja Navarra, ¿nos podría explicar estas declaraciones? Primero, si es que fueron ciertas, si las dijo usted. Y segundo...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No sé si son exactamente así en el tenor literal, pero... No ha desaparecido. Naturalmente. Yo lo que quería decir es que no ha desaparecido, se ha transformado. Y no ha habido excesos inmobiliarios, no habido excesos en prejubilaciones y no ha habido excesos en expansión... (BUSCA UNA PÁGINA) Perdón, señor Presidente, pero hasta que nos familiaricemos un poco con este tocho... Dentro de un rato estoy seguro de que seremos más fluidos. (MURMULLOS)

Como síntesis de que no ha habido excesos inmobiliarios, en prejubilaciones y en expansión, les voy a leer –lo tienen ahí y lo tendrán– un escrito del Banco de España dirigido a la Fiscalía Superior de la Comunidad Foral del 22 de febrero de 2013. Dice –leo la parte amarilla: Ello implica –se refiere a Caja Navarra– con carácter general un mejor comportamiento respecto de dicho sector y ello a la vista de sus fundamentales, a saber, el peso de la financiación mayorista en su estructura de recursos, el peso de la morosidad, la proporción de riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria sobre el total de la inversión crediticia, su grado de eficiencia operativa, proporción de gastos de funcionamiento y estructura sobre márgenes operativos, el margen de explotación recurrente estimado y la capacidad de absorción de pérdidas... Es decir, lo que dice el Banco de España es que Caja Navarra no solamente no ha hecho excesos, sino todo lo contrario. Todo lo contrario.

Si quieren me meto en esto, pero me da la sensación de que todo esto va a aparecer por aquí ¿no? Vale, vale.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Bien, señor Goñi, paso a la siguiente pregunta. Para la gente normal, la gente de la calle, incluso para muchos de los que estamos aquí –por qué no decirlo–, a veces este barullo de las cajas resulta un tanto complejo de entender. ¿En qué tendríamos que fijarnos –qué vectores o datos– para valorar o diferenciar cuáles, a lo largo de todo este proceso que usted ha apuntado inicialmente, salieron mejor paradas, es decir, salieron bien paradas, de las que al contrario salieron mal paradas? ¿Podría usted aportarnos algo en ese sentido?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): A mí se me ocurre... ¿Las que salieron mejor paradas? Vamos al final. ¿Qué pasó con los accionistas que invirtieron? En el caso de Caja Navarra han ganado un 25 por ciento. Otros... ¿Qué pasó con los preferentistas que invirtieron? Cuatro mil setecientos en Navarra, no cuatro mil quinientos. ¿Qué pasó? Que ganaron un 210 por ciento. Otros.... ¿Qué ha pasado con el FROB? Fuimos la

única entidad que devolvió todo el FROB, tramo 1, que era solo préstamo, hasta cinco o siete años de amortización, lo devolvió al segundo año. Principal, 977 más intereses. Es decir, un buen negocio para los contribuyentes. Les recuerdo que el FROB cobraba, como media, el 8 por ciento. ¿Qué pasó con accionistas, con preferentistas, con el FROB? ¿Qué pasó con la obra social en sus territorios? Hoy Navarra está a la cabeza, los habitantes de Navarra son los que más obra social reciben per cápita. Enseñaré algunos cuadros luego.

¿Qué pasó con el patrimonio de las cajas? Que esta está entre la séptima y la octava entre cuarenta y dos. ¿Qué pasó con los trabajadores? Las prejubilaciones, en el caso de la integración de Banca Cívica en Caixabank, si uno las compara con las de Barclays –también integrado en Caixabank unos años después– aquí funcionaron al 85 por ciento. Les puedo dar detalles. Luego lo podremos ver.

¿Cómo podemos hacer un balance mayor? ¿Ha habido casos de corrupción? ¿Ha habido condenas? ¿Ha habido escándalos? ¿Alguien se ha llevado el dinero? En Caja Navarra no. ¿Ha habido escándalos de cláusulas suelo? Estoy pensando en lo que ha pasado en otros sitios. A mí me parece un buen indicador qué ha pasado con los que invirtieron, qué ha pasado con los grupos de interés, y qué ha pasado en el entorno social.

¿En qué ha empeorado exactamente la transición de Caja Navarra a Banca Cívica-Caixabank? ¿Es Caixabank una prestadora de servicios financieros peor de lo que era Caja Navarra? En absoluto. En absoluto. Como mínimo y en todos los estándares es mejor. Hoy, si no me falla la memoria, en Navarra hay unos novecientos navarros trabajando en el ámbito de Navarra –hay otros que también trabajan en Caixabank fuera del ámbito de Navarra. La filosofía de Caixabank es muy parecida a la de Caja Navarra. Es innovadora, puntera en tecnología, en productos, en servicios... Al contrario que el Santander o que el BBVA u otros bancos, no ha cerrado municipios pequeños. Caixabank es el único banco en dieciséis municipios navarros y está presente en ciento quince. Les he dado unos cuantos estándares, pero podría dar más.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Usted nos ha enseñado antes un recorte del Banco de España –nos lo ha leído, mejor dicho, porque no se veía demasiado. Nosotros –supongo que sería uno de ellos– hemos podido ver entre la información de la que disponemos un informe de noviembre de 2010, es decir, de ese momento decisivo de constitución de Banca Cívica, y otro de febrero de 2013 en el que se valoraba muy positivamente términos como los que usted ha leído –no sé si coincidía con uno de esos dos–, tanto la morosidad como la solvencia de la CAN. ¿Cómo explica usted esto cuando sus detractores afirman que precisamente esas dos razones fueron el talón de Aquiles de la caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): (BUSCA UNA PÁGINA) (MURMULLOS) Lo siento, pero este tipo de preguntas solamente se puede responder con datos.

Antes he leído una comunicación que hace el Banco de España haciendo su valoración de Caja Navarra. En términos de solvencia... (MURMULLOS) Hablar de morosidad y hablar de solvencia es hablar de la calidad de activos y de la gestión de la caja. Entonces, voy directamente a la gestión de la caja, y tocaré específicamente morosidad y solvencia. No me voy a apartar mucho más. Y, además, dado que mi opinión sobre la propia gestión de la caja será

inevitablemente subjetiva, parcial e interesada, voy a facilitar a los miembros de la Comisión –usted lo ha citado– la opinión del Banco de España que a este respecto manifestó a lo largo de todos mis años en la caja, porque esa opinión es la más autorizada y es absolutamente neutral. Yo diría que es la más neutral que cabe invocar.

La primera opinión del Banco de España sobre el tema en cuestión se refiere a un informe del 15 de mayo de 2004 en el que dice: A principios de 2002 la CAN ha afrontado un cambio de gestores desde la evolución poco satisfactoria de los últimos, tras la fusión iniciada en 1999, y en el que se añade que la entidad cuenta con un equipo directivo aceptable, mejor que el anterior, y que la gestión de la entidad no había sido positiva tal y como se reflejó en la última inspección de 2001, si bien se han dado movimientos en la cúpula directiva orientados a solventar los problemas que padece.

En un informe emitido el 3 de agosto de 2004, el Banco de España dijo que Caja Navarra cuenta ahora con un equipo directivo aceptable, una vez sustituido el de 2002, y que desde el año 2003 ha entrado en una fuerte dinámica comercial para recuperar cuota de mercado.

Estas afirmaciones se reiteran en los informes –no los voy a leer, solo voy a citar cuáles son, pero ustedes los tienen– emitidos el 22 de diciembre de 2004, el 2 de marzo de 2005, el 18 de mayo de 2005, el 1 de septiembre de 2005, el 26 de diciembre de 2005, el 31 de enero de 2006, el 8 de mayo de 2006 y el 4 de septiembre de 2006.

Creo que merece especial mención el informe de inspección del 25 de abril de 2005 en el que el Banco de España señaló que, en la anterior inspección, referida a la de 2001, la de septiembre de 2001, se detectó una gestión no demasiado positiva, un inadecuado proceso para la toma de decisiones de inversión, escaso peso en la auditoría interna y deficiencias en los procesos de control de riesgo crediticio. Usted ha hablado de mora. En este informe del 25 de abril de 2005 se afirma a continuación que desde entonces la entidad se ha movido en un sentido positivo. Se nombró a un nuevo director general que ha profesionalizado la gestión. Se han renovado los estatutos al objeto de despolitizar los órganos de gobierno. Se ha dotado a la corporación de un *staff* que analiza económicamente los proyectos de inversión. Además, se ha creado una subdirección general de riesgo de crédito que está empezando a gestionar de forma eficiente. Es decir, la caja ha mejorado de forma notable en el control de riesgos –pasamos de aceptables a algo mejor.

Ante tan contundentes afirmaciones, en los informes del 2 de enero de 2007, del 20 de febrero de 2007, del 28 de mayo de 2007, del 13 de agosto de 2007, del 15 de noviembre de 2007, del 10 de marzo de 2008 y del 18 de junio de 2008, el Banco de España afirmó que Caja Navarra cuenta con un equipo directivo competente –hemos subido a competente, por lo visto– una vez fue renovado el de 2002, y se reitera que desde el año 2003 ha entrado en una fuerte dinámica comercial para recuperar cuota de mercado.

En similares términos se pronunció el Banco de España en sus informes del 19 de enero de 2009, del 26 de junio de 2009, del 23 de agosto de 2009, del 29 de septiembre 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 y de pymes para recuperar cuota de mercado.

En un informe del 5 de noviembre de 2010, el Banco de España señaló que Caja Navarra era una entidad... En 2010, el Banco de España dice... Ya en 2009 la economía española había caído, primero, el 3,6. Luego dijeron el 3,7. Y recordarán que hace un año se corrigió al 3,9, o sea, menos 3,9. Y ya en el 2010, el Banco de España dice: «Caja Navarra es una entidad que no ha hecho 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 al sector promotor-constructor, liquidez por encima de la media y mejor calidad de los recursos propios», solvencia.

Y en un último informe fechado el 22 de febrero de 2013, el Banco de España, que es el que les he leído, resumía así la gestión llevada: «En relación con la media del sector, Caja Navarra tenía un mejor comportamiento. Y ello a la vista de los fundamentales, a saber, el peso de la financiación mayorista, su ratio de morosidad –menor–, la proporción de riesgos relacionadas con la promoción inmobiliaria –menor–, su grado de eficiencia operativa –mejor–, que es gastos de funcionamiento/ingresos, el margen de explotación recurrente, gastos de funcionamiento e ingresos solo relacionados con la actividad de negocio, y la capacidad de absorción de pérdidas». Esta es, en síntesis, la opinión.

Pero veamos tablas sobre... Esto es Fitch, la empresa que ha hecho el *rating* de Caja Navarra. En el año 2002, nosotros éramos *rating* A con otras once entidades, ocho por delante y otras tres más, mejores. Es decir, junto con diez entidades, teníamos en ese momento once por delante. En ese momento había cuarenta y seis. En 2002 teníamos once por delante. Once eran mejores que nosotros en cuanto a *rating*. Y en 2009 solo cinco –que es la columna en azul oscuro– tenían *rating* A, entre ellas Caja Navarra. Cuatro tenían *rating* A+ y dos tenían *rating* A-. Es decir, hemos pasado de tener once entidades por delante a tener seis entidades por delante. Esta es la calidad de los activos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien, señor Goñi. Otra cosa que quería plantear...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No sé si tiene sentido que les hable de mora y deje esto terminado.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo creo que se ha explicado suficientemente. A usted y a su equipo se les ha criticado mucho, evidentemente. Lo hemos visto en los medios de prensa. Lo que yo no he visto, al menos, es una propuesta alternativa para la gestión que ustedes realizaron. ¿A usted alguien le ha planteado una propuesta seria con números? No sé, algún colega, alguien le ha dicho: «Usted tenía que haber hecho esto». ¿Alguien le ha planteado una propuesta razonada?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no. He leído una especie de mantra diciendo: La solvencia de la caja bajó por los gastos injustificados, etcétera. No, no, no. Recursos propios divididos entre activos ponderados por riesgo... Si los activos ponderados por riesgo crecen más rápido que el crecimiento de los recursos propios, entonces la solvencia, el *core capital*, baja. Pero no baja la posición relativa al *core capital* de Caja Navarra. Vamos a verlo. No he oído nada francamente. No he oído jamás una propuesta alternativa que tuviese números. Jamás. Solamente he leído alguna indicación diciendo:

Ustedes tenían que haber considerado a las cajas vascas. Pero, ¿quién dijo a quién que no habíamos considerado a las cajas vascas?

Señor Presidente, hace cinco años y medio yo estuve –no sé si en esta misma sala– y ya dije que esos contactos se habían producido. No entré en mayores consideraciones porque creo que tenga que decir con quién, dónde y cómo... No sé para qué, pero si quieren, lo hago. Los momentos procesales de las cajas vascas son completamente distintos a los movimientos procesales –me refiero al proceso– de la CAN y de Banca Cívica. Las cajas vascas hacen su SIP nada menos que en enero de 2012, cuando Banca Cívica es un banco cotizado. Es imposible ligar un banco cotizado por acciones con un SIP que todavía no es banco. El momento procesal es completamente distinto. Lo más que he leído es una insinuación en ese sentido. (MURMULLOS)

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Permítame…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, permítame. (MURMULLOS) Preferiría… Recursos propios sobre activos totales CAN. 2001: 9.4. Por encima del sector en un 1,2. 2009: 8,7. Por encima del sector en un 1 por ciento.

Ratio de eficiencia, ROE, rentabilidad sobre recursos propios, ratio de morosidad en 2009: CAN, 3,3. Resto de cajas: 5,1.

Evolución del *core capital*, recursos propios de primera categoría. En 2001, 13,7. En 2009, 9 por ciento. Ha bajado el *core capital*. Vamos a ver por qué ha bajado el *core capital*...

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Señor Presidente, una cuestión de orden. El compareciente está refiriéndose de forma continua a un informe que desconocemos. Yo le rogaría que, si lo tiene aquí, suspendamos la sesión, nos entregue una copia y podamos seguir la sesión de otra manera porque no sabemos ni la fuente que está utilizando... No lo leemos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Hay una documentación que se ha traído y...

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Por lo tanto, si ha traído algo, que nos lo reporte ya, suspendemos, fotocopiamos y seguimos la sesión.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Todo esto son cuadros y tablas, etcétera, derivado de la información que dieron ustedes. (MURMULLOS)

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Señor Presidente, que nos dé una copia y ya está.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Por parte de los servicios de la Cámara no hay ningún inconveniente en suspender la sesión y hacer una copia de la documentación, que además ha sido traída. ¿De acuerdo? Se suspende la sesión.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El problema es que no tenemos numeradas las páginas, pero las numeramos ahora en un momento.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Si les parece suspendemos la sesión durante diez minutos.

(Se suspende la sesión a las 10 horas y 8 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 10 horas y 33 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señorías, reanudamos la sesión. Vamos incorporándonos en nuestros asientos.

De común acuerdo por parte de todos los portavoces y habida cuenta de que según las previsiones de los servicios de la Cámara aproximadamente será dentro de una hora cuando nos traigan la documentación y habida cuenta también del volumen de preguntas previsto por parte de los grupos parlamentarios, se ha decidido reanudar la sesión, en tanto se hace la labor de trasladar la documentación para los portavoces tanto en soporte papel como en soporte pendrive. Por tanto, reanudaríamos el interrogatorio del señor Zarraluqui. Vuelvo a recordar: Concisión en la medida de lo posible tanto las preguntas como las respuestas. Adelante, señor Zarraluqui, cuando quiera.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias, señor Presidente. Otra de las cuestiones que también se han dicho mucho y que seguramente formarán parte del cuerpo de lo que se investigará con cierto detalle es que sobre todo por parte del grupo de los partidos que conforman el cuatripartito en Navarra es que el Banco de España no siguió de cerca la evolución de la CAN. Ustedes nos han dado un montón de informes o nos han leído un montón de informes, pero, ¿se puede afirmar esto? ¿Qué opinión tiene usted al respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Solo en mi etapa, en el Banco de España, yo viví una inspección presencial. El resto, de otra, y veinticuatro informes de seguimiento. Veinticuatro informes de seguimiento; dos inspecciones para diez años. A mí me da la impresión de que estaba muy encima.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: En relación con esta cuestión se ha cuestionado que el Gobierno de Navarra no hiciera un seguimiento detallado o cercano, que no inspeccionara de alguna manera Caja Navarra y se conformara con la recepción de esos informes de seguimiento. No sé si recibió las inspecciones a las que usted a esto ha hecho mención. ¿Qué nos puede decir a este respecto? ¿Era obligación del Gobierno de Navarra también llevar esa labor de inspección, de seguimiento de la actividad de Caja Navarra?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Usted pregunta si era. Al menos en lo que yo he podido encontrar desde el año 1982, el Gobierno de Navarra no ha inspeccionado jamás Caja Navarra, entre otras cosas porque desde el año 1982 ha delegado estatutariamente la inspección en el Banco de España. Sin perjuicio de las cláusulas o de las consideraciones tales como la práctica de las inspecciones –leo el artículo 74, 76 de los estatutos de la caja del año 2004–, en lo que se refiere a inspección para la práctica de inspecciones por la Excelentísima Diputación Foral se seguirá el siguiente régimen. «La Excelentísima Diputación Foral dispondrá y realizará inspecciones periódicas para comprobar el cumplimiento de las órdenes vigentes en relación con el balance, estructura de cuentas, intereses que se apliquen y en lo referente al cumplimiento de las normas generales y estatutarias que regulan su funcionamiento y operaciones. Asimismo, la Excelentísima Diputación dispondrá y realizará inspecciones extraordinarias sobre cualquier aspecto de la

actividad del grupo. La Excelentísima Diputación vigilará y exigirá el cumplimiento de las órdenes emanadas del Ministerio de Economía y de los presentes estatutos en materia de inversión, de fondos de ahorro, de beneficios, de rendición de cuentas, resultados, constitución y materialización de reservas. La Excelentísima Diputación practicará las operaciones de inspección con arreglo a las instrucciones y modelos que el Banco de España le curse para que tenga lugar en los mismos términos y con los mismos datos que el resto de cajas de ahorros. La Excelentísima Diputación informará al Banco de España de todas las actuaciones de inspección a que se refieren los apartados anteriores con remisión de copia de las actuaciones inspectoras. No obstante, queda a salvo la alta inspección que al Banco de España atribuyen las disposiciones legales».

Desde el año 1982, yo no tengo constancia de que la Diputación, el Gobierno de Navarra, haya realizado ninguna inspección, pero tampoco tengo constancia de que el Banco de España haya remitido y la Diputación, el Gobierno de Navarra, haya solicitado estos impresos a los que se refiere. El modo reglamentario es plegarlo. Y tampoco tengo constancia de que el Gobierno de Navarra tuviese personal ad hoc para esto. En los estatutos del 2010 –he leído los estatutos del 2004–, en el artículo 81 referido a la inspección reza: «Para la práctica de las inspecciones por el Gobierno de Navarra se seguirá el siguiente régimen. El Gobierno de Navarra dispondrá y realizará las inspecciones periódicas para comprobar el cumplimiento de las normas vigentes en relación con balance, estructura de cuentas, intereses que se apliquen y en lo referente al cumplimiento de las normas generales y estatutarias que regulan su funcionamiento y operaciones. Asimismo, el Gobierno de Navarra dispondrá y realizará inspecciones extraordinarias sobre cualquier aspecto de la actividad. El Gobierno de Navarra vigilará y exigirá el cumplimiento de las órdenes emanadas del Ministerio de Economía y de los presentes estatutos en materia de inversión, de fondos de ahorro, de beneficios, de rendición de cuentas y resultados, constitución y materialización de reservas. El Gobierno de Navarra practicará las operaciones de inspección con arreglo a las instrucciones y modelos que el Banco de España le curse». A esto me refería. Desde el año 1982, yo no tengo constancia de que ni el Gobierno de Navarra haya pedido al Banco de España estos modelos, ni que el Banco de España se los haya dado. «El Gobierno de Navarra practicará las operaciones de inspección con arreglo a las instrucciones y modelos que el Banco de España le curse para que tenga lugar en los mismos términos, etcétera. El Gobierno de Navarra informará al Banco de España de todas las actuaciones de inspección a que se refieren los apartados anteriores». Desde el año 1982, yo no tengo constancia de que haya habido nada. «No obstante, queda a salvo la alta inspección que al Banco de España atribuyen las disposiciones legales». En mi tiempo, casi diez años, fueron veinticuatro informes de seguimiento y dos inspecciones.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: En cuanto a capacidad, el Banco de España es presumible que es una institución solvente desde el punto de vista del análisis de las capacidades, de las cuentas, de las entidades financieras y de valorar todos los aspectos que tienen que ver con su actividad. A mí tampoco me consta –soy funcionario desde el año 1985– que hubiera ninguna unidad específica en Hacienda a ese respecto, pero, en cualquier caso, como van a venir dos exconsejeros de Hacienda, se lo preguntaremos específicamente. Pero me gustaría que me hablase usted de qué es el Banco de España en ese sentido; qué dimensión tiene desde el punto de vista técnico, del análisis; qué solvencia técnica tiene para analizar esto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El Banco de España, más allá de avatares, etcétera, ha sido siempre considerada una institución modélica por su rigor a nivel europeo y mundial. Mi último recuerdo es que tiene más de 2.500 personas, yo creo que el cuerpo de inspectores está cerca de la cifra de 2.000 o 1.800.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Una cifra importante. Una cuestión también que se ha comentado y sale por ahí, y creo que, como las anteriores preguntas, ha ido penetrando en algunas personas, es que se hacen a veces comparaciones, por ejemplo, en el sentido de que las cajas vascas sufrieron un menor deterioro en sus recursos propios que lo que sufrió Caja Navarra. ¿Tiene usted algún dato que permita avalar esas cuestiones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo van a ver. Creo que efectivamente es una muy buena iniciativa que tengan todo. Lo van a ver, pero no lo van a poder leer si no lo tienen delante. Tomando como referencia las memorias y las cuentas anuales, de las dos cajas vascas que han hecho un ajuste, la BBK absorbió a la Vital y la Kutxa. El absorbente no hace un ajuste, una declaración de pérdida esperada, un ajuste a valor razonable.

Esa es la razón por la que la comparación solamente se puede realizar con las que han hecho un ajuste a valor razonable. Lo verán. Verán que el ajuste a valor razonable que hace la Kutxa, y esto está aquí detallado en las páginas 8 a 11 de la memoria de cuentas anuales de Kutxabank del año 2012 –están todas detalladas–, el ajuste a valor razonable que hace la Kutxa Guipuzkoa es del 7,22 por ciento sobre sus APR. APR son activos ponderados por riesgo. ATM son activos totales medios. O sea, uno ve el activo y ve todo el activo. Entonces estos son activos totales, después activos totales medios, y después activos ponderados por riesgo. Activos ponderados por riesgo son los que consumen capital regulatorio, los que consumen por cápita. Entonces los ajustes de pérdida esperada, diferentes a pérdida incurrida. La contabilidad exige declarar la pérdida incurrida. La pérdida esperada o el beneficio esperado es si uno hace un ajuste o una combinación de negocios en un momento en el que la economía va para arriba resulta que el ajuste lo que hace es aflorar más valor. La cartera de créditos necesita menos provisiones. Se desdota. ¿Esa desdotación adónde va? A resultados o a reservas. Lo mismo ocurre con las carteras de renta fija o renta variable. Si eso lo hace en un momento en el que la economía 2009 cae el 3,9 por ciento del PIB. Le recuerdo que entre el 2009 y el 2010, la suma de caída del PIB es del 5 por ciento. Hay un interregno en el 2011, y luego pasamos al 2012 y 2013, y vuelve a caer otro 5 por ciento. O sea, en cuatro años el PIB español cayó el 10 por ciento.

Cuando se dice que hemos pasado la crisis, y además de una forma terrible en W porque esto significa que pasas la primera, ajustas, y casi de súbito pasan 12 meses y estás en la segunda. No hay precedentes en la economía española. Se dice que esta es la mayor crisis desde hace ochenta años. En efecto, porque España tuvo el drama de la Guerra Civil. Hay que remontarse a eso. Si no, sería antes.

El ajuste de Kutxa es de 7,22 sobre los APR. La Vital ajusta el 10,46. Cuanto más se ajusta, menos calidad de balance. Uno declara más porcentaje de pérdida esperada. La CAN ajusta el 4,54. En los ajustes, uno no hace el ajuste que quiere. Los ajustes son supervisados. El ajuste a

pérdida esperada, las puestas a valor razonable, lo supervisa el Banco de España. En definitiva, uno hace el ajuste derivado de la calidad de sus activos. ¿He contestado?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: También en este tipo de comparaciones, hablamos de cajas vascas, pero también hay una caja conocida que en realidad es una cooperativa de crédito local que también se viene a comparar su devenir en estos años con el de Caja Navarra. ¿Nos podría explicar qué diferencias hay entre lo que era una caja de ahorros y una entidad de este tipo?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Son entidades de naturaleza diferente. Quiero insistir en que el material que van a ver es el material 1) que entregué en el Congreso de los Diputados, y 2) que en muy buena medida es el material que ya utilicé aquí hace cinco años porque puede admitir formatos diferentes, pero no información diferente. Se llaman cajas, pero son diferentes. Tienen naturaleza jurídica diferente. Se llaman cajas, pero tiene naturaleza jurídica diferente y regulación diferente. Por ejemplo, la Caja Laboral, la Caja Rural o Cajamar son cooperativas de crédito. Entonces tienen formas de funcionar... (MURMULLOS)

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Quiere decir con ello que no estuvieron sujetas a todas estas cuestiones.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Por ejemplo, a los *stress test* iniciales, no. (MURMULLOS) Lo van a tener. Está aquí, en el cuaderno. Naturaleza jurídica. Los bancos son sociedades mercantiles. Las cajas son entidades de carácter fundacional. Las cooperativas, aunque se llamen cajas, Cajamar, Rural, Laboral, son sociedades cooperativas. La orientación básica de una cooperativa es la satisfacción de los socios, de los intereses de los cooperativistas. En el caso de las cajas, es social. La distribución de beneficios es la obra social. En el caso de las cooperativas, es el fondo educacional.

Muy importante. En el caso de las cajas, no hay posibilidad de ampliaciones de capital. Las cajas no pueden tomar más recursos propios. Las cooperativas, sí. Luego os explicaré cómo. Hay otras diferencias. Al menos diez o doce órganos. Prescindo de eso. La diferencia es que, en cuanto a los grupos de representación básico también, en unos casos son los socios cooperativistas, y en el caso de las cajas, son corporaciones o entidades fundadoras o empleados, etcétera. La finalidad en el caso de las cooperativas, las que más se conocen son las cajas rurales, es la satisfacción de las necesidades de sus socios, proporcionando bienes, atendiendo a necesidades socioeconómicas, etcétera; el carácter social y democrático de un hombre, un voto; el carácter mutualista no exclusivo. Las cooperativas de crédito siempre han estado sujetas a los mismos requisitos de supervisión y solvencia. No todas las cooperativas –creo recordar que Cajamar sí, y a partir de ahí, ninguna– pasaron los primeros *stress test*.

Hay una cosa que es muy significativa que es el capital variable, la política de libre entrada y salida de capital social, y cómo se pueden capitalizar las cooperativas. En toda la transformación derivada de la crisis financiera, las cajas básicamente hacen dos cosas, las que en el camino sobreviven, que es 1) ir adoptando formas que les permitan captar capital. Es decir, si el mercado se hunde, la calidad de los activos se hunde, la liquidez desaparece, el sistema se colapsa. Los bancos pueden hacer ampliaciones de capital y se han hecho con

profusión. Les recuerdo que el sistema financiero español hasta ahora ha inyectado 300.000 millones de euros, en buena medida con ampliaciones de capital de los bancos. Entonces las cajas se adaptan. Primero hacen un SIP, que es una fórmula de transición que permite superar las dificultades que ponen básicamente las comunidades autónomas, las características, etcétera. Entonces las diputaciones provinciales o las diputaciones forales, en el caso de las cajas vascas, permiten hacer un SIP. Ellas tuvieron que hacer un SIP como fórmula de transición para acabar en un banco. ¿Qué permitía el banco? Emitir acciones, tomar capital. Esta es la primera.

La segunda es la modificación de los órganos de gobierno. ¿Qué pasa con las cooperativas? Las cooperativas sí pueden captar capital por su naturaleza. Pueden captar aportaciones obligatorias de necesidad de constitución para justificar la participación del socio deudor en la actividad de la cooperativa y pueden hacer aportaciones voluntarias que emiten. De hecho, si tienen interés en saber cómo se emiten, etcétera, se lo puedo proporcionar, pero yo creo que no va al caso.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, no son entidades comparables y no han estado sujetas a los mismos requerimientos jurídicos, legales. No hace falta que me conteste. Entiendo yo que con su respuesta sería esa la afirmación.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Compiten en los mismos mercados, concurren, pero no son comparables.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hay una serie de preguntas que tenía preparadas que voy a omitir porque usted ya lo ha ido contestando. Niveles de rentabilidad, el tema de la pérdida esperada, la eficiencia de la caja que usted dirigió, las cláusulas de suelo. Yo creo que ha dado usted respuesta, y en ese sentido voy a omitirlas por agilidad.

Aquí sí que hay una pregunta que quisiera hacer porque se ha comentado varias veces y aquí tengo un recorte de prensa del 22 de noviembre de 2017. No tenía que ver directamente con Caja Navarra, sino que era en medio de la exposición de un informe de Comptos sobre Bardenas en la que una parlamentaria hablaba comparativamente de los sobresueldos y de los viajes desmesurados de la CAN. ¿Cuáles fueron esos sobresueldos y cuáles los viajes desmesurados? Porque no he visto referencia a eso en la documentación del Banco de España.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): (MURMULLOS) No tengo constancia de sobresueldos. No hay sobresueldos; hay sueldos. No hay sueldos adicionales a los sueldos. Hay sueldos. Hay retribuciones que se llaman salarios. Y esto es lo que ha existido en la CAN. Nada más.

Y viajes desmesurados. Creo que eso lo puedo tratar ahora. Supongo que se refieren a los viajes organizados por Viálogos, porque no tengo constancia de otros viajes. Los que yo he realizado al extranjero han sido siempre cumpliendo las normativas de mercado. Supongo que se refieren a esos viajes. Viálogos es un foro de empresas. La caja quería crecer en banca de empresas. Banca de empresas es seguir fundamentalmente los proyectos de financiación de los clientes de empresas. La caja, a partir de 2002, sin perjuicio de hacer muy buena banca de particulares y banca personal, dice que vamos a crecer en banca de empresas y no solamente

en financiar los inmovilizados fijos, las naves. Queremos crecer en las actividades de circulante. Queremos ser la caja de las empresas.

Creamos un foro. En este foro nos reunimos dos veces al año, tres en ocasiones, pero habitualmente dos veces al año, con doscientos o trescientos empresarios, de todo tipo y condición, y hablamos de economía. Pasamos un día hablando de economía. Eso cuesta una comida y un aperitivo. Estamos hablando de economía, etcétera, y lo que estamos es intercambiando fundamentalmente ideas. Aprovechamos esos foros para presentar cinco o seis productos de banca de empresa cada vez. ¿Se imaginan ustedes el coste de lanzar de forma indiscriminada –periódicos: la caja ha sacado el descuento comercial internacional, etcétera– para mil empresas? Hay que buscar fórmulas en las que la comunicación llegue al público objetivo. Lo ideal es tenerlo atento y decirle que hemos sacado el descuento internacional, hemos sacado avales… (NO SE ENTIENDE) …, hemos sacado pólizas de circulante sin vencimiento, hemos sacado servicios internacionales. Y eso hacíamos.

La caja habitualmente no era identificada como una entidad financiera por las empresas que les pudiese acompañar dándole servicios internacionales, servicios de exterior. De moneda, de cambio, etcétera, sí. Pero cuando nuestras empresas se iban fuera –se iban a Frankfurt, Alemania, o donde fuese– no tendían a operar con nosotros. No voy a citar con quiénes. Tendían a operar con instituciones más grandes aguas arriba. Y nosotros queríamos captar ese negocio. Básicamente decir: «Oiga, señores de empresas, cuando piensen en internacional, piensen en la CAN». ¿De qué forma lo hacíamos? En las jornadas Viálogos. ¿De qué forma lo reforzamos? Dijimos: Vamos a llevar una vez al año a los lugares en los que tenemos corresponsalías fuertes o tenemos en ocasiones hasta personal delegado –Londres, París, Berlín– cien o ciento cincuenta personas. Llegamos un viernes al mediodía, trabajamos todo el viernes a la tarde enseñándoles por parte de esos responsables allí en esas plazas y diciéndoles qué servicios daban, el sábado estábamos por la ciudad, y el domingo vuelta. Estos son los viajes desmesurados. Estos viajes se los voy a enseñar ahí. Pero yo les ruego una cosa. Hay ahí una información. Mire, la parte izquierda es el nombre de la empresa. (SE SUSPENDE EL VÍDEO DURANTE UNOS SEGUNDOS) Yo rogaría por favor que lo valoren porque, entre otras cosas, yo quiero salvar mi responsabilidad.

SRA. DE SIMÓN CABALLERO: Disculpen. A mí de verdad me está pareciendo esto kafkiano. Está aquí la prensa, están las cámaras filmando y ahí hay algunos datos que tienen que ser objeto de protección. Yo ruego que desaparezca ese texto que está reflejado ahora en la pantalla.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Los servicios de la cámara al hacer las copias lo tendrán en consideración.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Les explico el concepto general. Esas empresas eran objeto de seguimiento. Además, yo lo despachaba con el responsable de empresas. Cada quince días: ¿Cómo vamos? ¿Cómo vamos? La amortización del viaje. Ese viaje tenía un coste. Valía X. Y lo que íbamos viendo era cuando incrementábamos la facturación, los ingresos, para amortizarlo. Nos costaba entre tres y cuatro meses. Entre tres y cuatro meses el incremento de negocio internacional fundamentalmente que habíamos conseguido pagaba el viaje, y a partir de ahí, beneficios. Estos son los viajes. Y no ha habido sobresueldos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien, señor Goñi. Otro tema que también ha dado muchos ríos de tinta. El asunto de las dietas. Este tema fue objeto incluso de algún pronunciamiento por parte del Tribunal Supremo, según creo. ¿Podría hablarnos de este asunto? ¿Recuerda más o menos cuál fue la base o cuáles fueron los comentarios que se hicieron en relación a este asunto por parte de dicho tribunal para archivar el caso?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo tienen ahí. Yo lo que he hecho ha sido incorporar el auto de archivo. Está ahí. Resumo lo que yo recuerdo. En esencia, las sesiones de reporte que eran objeto o habían sido objeto de investigación por el TS de Navarra, creo que el Supremo concluye que se celebraban, existían y, por tanto, las dietas obedecían a una reunión real sobre una prestación real, con unos contenidos reales. Y, por tanto, las dietas eran retribuciones bilaterales. Creo que el concepto era cohecho impropio. No había lugar. Lo tienen ustedes ahí de todas formas.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, eran dietas que estaban sustentadas en reuniones ciertas, que alguien verificaba, alguien daba fe de que habían asistido las personas que eran objeto del cobro de la dieta y que había un orden del día y había temas que se trataban. Lo digo porque no sé si usted recordará, pero en esta comunidad hemos tenido bien recientemente algún otro asunto polémico por el tema de dietas, que en este caso no estaba sustentado tan firmemente por alguien que certificara que se habían celebrado las reuniones, sino que parece que era una cosa declarativa.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, preguntas concretas.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Es una pregunta concreta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito al auto. Creo que el auto del Supremo –yo en su día lo leí– es autoexplicativo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien. Veo que hay diferencia. Hay una serie de preguntas que le iba a hacer, pero casi las voy a pasar después en un bloque que voy a dedicar a las afirmaciones de Kontuz. Quería preguntarle, aunque usted algo ha tocado, qué representa en este momento CaixaBank en Navarra, si no es una de las entidades más sólidas que tenemos en este país.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Creo que en la presentación hay algunos datos, pero yo he apuntado algunos aquí. Desde el punto vista de la prestación de servicios bancarios, CaixaBank a nivel nacional tiene una cuota de clientes del 30 por ciento. Eso significa que tres de cada diez españoles son clientes de CaixaBank. En Navarra tiene ciento cincuenta y siete oficinas, más sesenta y nueve de Agrobank y ciento cincuenta gestores especializados en diferentes áreas de negocio, empresas, internacional, banca privada, etcétera. Por supuesto es la entidad que más cuota de mercado tiene en Navarra. Está presente en casi el 92 por ciento de la población navarra, en ciento quince municipios, y en dieciséis municipios navarros es la única entidad financiera. En síntesis, es una entidad comprometida con la no exclusión financiera. A mí me parece importante una de las razones fundamentales de elegir, y elegir tan bien CaixaBank, es la obra social, porque tiene la tercera

obra social por patrimonio del mundo. La primera es la de Bill y Melinda Gates, la segunda One World Trust, y la fundación bancaria La Caixa, por patrimonio, es la tercera.

En Navarra aplica 13,6 millones de euros, la mitad de ellos aproximadamente en coordinación de común acuerdo, en acuerdo de conversión con Caja Navarra. Cuando les digo es que los navarros somos los que más inversión por obra social tenemos per cápita de España, me refiero a lo que aplica la Fundación Caja Navarra más solo la parte de lo que aplica la Fundación Bancaria La Caixa de acuerdo con lo derivado de los acuerdos de fusión con Banca Cívica. La otra parte no la pongo porque tendría entonces que ponerla en todas las comunidades. Cogido eso, dividido por habitantes, damos treinta y un euros, que es la más alta. Creo que esto es un perfil suficiente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí, muchas gracias. Entrando en otro asunto, todo este tema en un momento determinado se judicializó, hubo unas demandas judiciales que afectaron a muchas personas, entre ellas a usted y también algunos responsables políticos de mi partido, Unión del Pueblo Navarro. Han pasado ya unos años. ¿Cuál ha sido el devenir de todas estas demandas judiciales emprendidas contra ustedes, tanto por UPyD como por Kontuz?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo no soy un especialista procesal, pero voy a tratar de ser lo más preciso posible. Discúlpenme si cometo algún error. Inicialmente hubo un problema de competencia. La Audiencia Nacional, donde en este momento reside el único procedimiento abierto, se declaró competente para investigar la creación de Banca Cívica, la salida a bolsa, bajo la acusación de estafa, falsedad contable, haciendo de espejo de Bankia. Este procedimiento sigue abierto y ha ido cambiando a modo de Causa General, según dijo el juez instructor en sus archivos, viniendo de la salida a bolsa, derivando hacia la CAN y sus directivos y administradores, y hacía operaciones denominadas por Kontuz bajo el pretexto de que hubiesen podido coadyuvar a la despatrimonialización de la caja. En este procedimiento, UPyD y Kontuz han sido las dos únicas acusaciones. O sea, no hay acusación popular, ni damnificados, ni instituciones personadas, ni el Abogado del Estado, ni CaixaBank. Lo digo porque en otros procedimientos los bancos sí se han personado. Y, de otra parte, en el Número Tres de Pamplona se crearon las dietas de la permanente, los presuntos créditos blandos a consejeros y, como había una aforada, el tema de las dietas lo resolvió rapidísimamente el Tribunal Supremo. Con ese archivo también se archivaron los créditos blandos tras recibirse los informes periciales del Banco de España.

Así pues, ¿quién ha archivado? El Tribunal Supremo. ¿Quién ha archivado? El Tres de Pamplona. El Seis de la Audiencia Nacional archivó dos veces, y en uno de los archivos habla curiosamente de Causa General, pero el fiscal recurrió el archivo, que quedó sin efecto y a partir de ahí el procedimiento languidece hacia una investigación patrimonial, tarjetas, presuntas operaciones vinculadas, y tratando de encontrar, insisto, un paralelismo con Bankia. Así se encargaron dos informes a la UDEF, y en estos dos informes de la UDEF, esta concluye que no hay nada. Se acaba de presentar el último informe de la UDEF hace unas semanas. Y el juez del Seis, que es nuevo, le ha dado traslado al fiscal, y este todavía no ha dicho nada. En cinco años y medio, señorías, a mí no me ha llamado a declarar nadie. Y me parece importante destacar en este punto que, gracias a esa instrucción, aparentes paradojas de la vida, y a los informes periciales de la UDEF, yo puedo proclamar mi radical honradez, porque de alguna

forma está certificada. Mi gestión en Caja Navarra personal y patrimonialmente, organismos públicos y funcionarios del Estado, policías, inspectores del Banco de España y jueces nos han mirado de arriba a abajo, por adentro, por el centro, por todos lados. No hay nada. No puede haber nada.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien. Muchas gracias, señor Goñi. Vamos a pasar entonces a lo que antes había anunciado de esa visión retrospectiva y cronológica de cuál fue el devenir de la CAN a lo largo de todos estos años. Estamos hablando en la práctica en lo que se refiere a su gestión de diez años, desde el 2002 al 2012, con un previo que creo que es importante también considerar, que son los dos años primeros. De hecho, la información que se nos ha suministrado a los parlamentarios incluye la de esos dos años, ese periodo de transición en el cual, de una fusión de dos cajas locales o provinciales, digamos –una local y otra provincial; una la CAN y otra la CAM–, hay un período hasta el 2012 en el cual usted se incorpora como director general. En la documentación que se nos entregó, como he dicho antes, solo figuran las cuentas a partir del año 2000, por lo que desconozco los años anteriores. Sin embargo, he podido ver en la prensa que un medio de comunicación publicaba en 2001 que el año pasado, refiriéndose al 2000, el primero de la fusión, la cuenta de resultados sufrió un considerable bajón –es lo que decía. Ese año, el del bajón, el resultado del ejercicio alcanzó los 53,1 millones de euros y se destinaron a obra social 15 millones de euros, es decir, aproximadamente yo creo que es el 28,25 por ciento de esos resultados. A pesar de ello, en el año 2001 –o sea, el 2000 fue el año del bajón– los resultados fueron aún peores, puesto que alcanzaron los 51,4, y se destinó aproximadamente la misma cifra proporcional de obra social, con lo cual ascendió, como habían bajado los resultados, ascendió al 29,18. Eso parece que fue el detonante de la salida del señor Riezu. Y, por lo tanto, me gustaría preguntarle: ¿Cree usted que la caja iba bien cuando usted llega a esa dirección general al comienzo del año siguiente, ya en 2002?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En la medida en la que el señor Riezu va a comparecer, yo voy a contestar, si a usted no le parece mal, señor Presidente, aquello que conocí porque, si no, todo lo demás es especulativo. Entonces, buena parte de esa pregunta yo creo que es para el señor Riezu, si bajaron y por qué bajaron, etcétera. Respecto a lo que usted ha dicho de cómo iba la caja cuando me incorporo, me remito a la información que les he dado de lo que dice el Banco de España. El Banco de España dice muchas más cosas de las que yo les he leído antes. Dice que no solamente había debilidades de control, no había un adecuado seguimiento de riesgos, debilidades organizativas. Voy a citar de memoria lo que está en las actas y que ustedes van a tener en este documento. Dice nada más que había una trayectoria gris, una falta de capacidad organizativa, toda una serie de cosas. En la medida que yo la recibí por escrito, le contesto sobre eso. Después, sí recuerdo que la caja estaba partida. Esto significa que desde luego no había una cultura de empresa. Había montones de gente acantonada. Era una caja que había perdido posición competitiva, impulso comercial. Lo dice el Banco de España; no lo digo yo. Y desde el punto de vista organizativo, lo más importante era crear un proyecto común, que no existía y dar confianza, definir una misión, una visión, unos objetivos, dar convicción al personal y empezar a competir.

Hay, de todas formas, una página en la presentación que recoge buena parte de esto, de cómo estaba la caja en ese momento. Una de las cosas que me sorprendió es que había dos

establecimientos de servicios centrales. O sea, la gente no estaba en un sitio físico. Estaba todavía entre dos, en una sede y en la otra. Se habían hecho –luego entraremos, supongo– prejubilaciones, se habían hecho dos tandas. El Banco de España comunicó a todo el sector que, derivado de los movimientos que estaba habiendo de fusiones interregionales, ese tercer año se podían cargar de nuevo prejubilaciones a reservas. Luego entraré en eso. Pero lo más llamativo para mí fue leer las actas, cuando llegaron, del Banco de España para constatar que la caja estaba partida. Gente que se iba, ciento cincuenta personas se iban. No estaba todavía definido cuánta gente realmente se quedaba y para qué. Esto es.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: A mí también me sorprendió estos datos porque, que yo recuerde, cuando hubo la fusión, la Caja de Ahorros Municipal de Pamplona acababa de vender no sé si dos o tres plantas del edificio que construyó en la Avenida del Ejército y entiendo que eso habría generado unos ingresos de cara a sus resultados importantes. Sin embargo, el impacto que tuvo al parecer en las cuentas de las dos cajas fusionadas no fue pequeño, de lo que deduzco que la Caja de Ahorros Municipal tampoco llevaba una marcha demasiado boyante en aquel momento. En cualquier caso, como usted no estaba en aquel momento, se lo preguntaremos quizás al director que va a venir por aquí. En lo que sí quiero entrar es en un tema que me parece que usted debería comentarnos. Por lo que he leído, de esos malos resultados se planteó una propuesta de aligeramiento de plantilla, que todos conocemos, y se alcanzó un pacto con los sindicatos que se concretaba en una oferta de...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Disculpe un momento, señor Zarraluqui. Se acaba de repartir el bloque de documentación que está paginada. Lo digo porque quizás haya referencias ya con las páginas. Está a doble página en la documentación que ha traído el señor Goñi. A continuación, puede formular de nuevo la pregunta porque estábamos un poco...

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Espero a que se ordene (MURMULLOS). Señor Goñi, reanudamos. Le decía que de esos malos resultados a los que me he referido antes, por lo que he podido comprobar y sale en la presa del momento, se planteó una propuesta de aligeramiento de plantilla porque al parecer de la fusión, como suele ocurrir en estos procesos, sobraba gente. Se alcanzó un pacto con los sindicatos que se concretaba en una oferta de prejubilación para los mayores de cincuenta y cinco años y para tres años. Eso entiendo que era el pacto. Es decir, la oferta de prejubilación era para los ejercicios de 2000, 2001 y 2002. Me gustaría que nos confirmara si era así y si recuerda las condiciones generales de esas prejubilaciones.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Página 221. En primer lugar, ya que entramos en prejubilaciones, voy a leer lo que los peritos en dos informes periciales del Banco de España dijeron sobre las prejubilaciones. «Nos ha apreciado nada que pueda considerarse anormal o extraordinario en la documentación manejada. La fusión de las dos cajas navarras a finales del año 1999 trajo aparejado un exceso de personal que se redujo mediante la figura de las prejubilaciones. Por otra parte, la práctica habitual hasta el año 2003 inclusive –es importante esta reseña– que las entidades de depósito recibieran autorización por parte del Banco de España –informes de los peritos judiciales del Banco de España– para reconocer el coste de sus prejubilaciones contra reservas, lo que mejoraba la eficiencia de los años venideros sin el peaje de reconocer menores resultados en el ejercicio de la baja. Desde el punto de vista económico, con las prejubilaciones las entidades conseguían un ahorro de las

cantidades pagadas a sus trabajadores por cuanto los salarios son superiores a las prestaciones –en el caso de Caja Navarra aproximadamente 13.000 euros de ahorro anual–, sin acudir a medidas más traumáticas como el despido. Por otra parte, a los trabajadores les permitía adelantar su edad de jubilación efectiva como una pérdida razonable de sus percepciones salariales. Entre los años 2004 y 2008, el número de trabajadores prejubilados anualmente disminuyó considerablemente. Podríamos identificar varias causas. El personal de mayor edad ya había tenido salida en las prejubilaciones de los tres años anteriores; en estos años el coste de las prejubilaciones se debía reconocer en la cuenta de resultados y no en reservas de libre disposición, como se venía haciendo hasta entonces; la caja comenzó un proceso de expansión». Eso sería consistente también con el repunte en el 2009 en el que se inicia un proceso de concentración de la red.

Entonces pasemos a 223. Ahí tienen las prejubilaciones. Como ven, el total de prejubilaciones del 2001 al 2009 fue de 493, siendo la diferencia 116 y 43 en el convenio de fusión CAN-CAM. Es decir, estas dos las firma el señor Riezu, le toca a él firmarlas. Y la tercera la firmo yo, pero dentro del convenio de fusión. ¿Por qué dentro del convenio de fusión? Les he dicho antes que había todavía dos servicios centrales. Teníamos que seguir reajustando. La razón de fusionar dos entidades es hacerlas más eficientes, más competitivas, etcétera. En el 2003, no se confundan, no había proyectos de expansión ni nada. Esa tercera prejubilación es una prejubilación de carácter organizativo para, entre otras cosas, cerrar una de las dos sedes y alicatar al máximo los costes de las personas que no facturaban. Del año 2004 al 2009 se producen otras tandas de prejubilación. El Banco de España, en el 2004, interpreta que los ajustes en el sector todavía no han terminado; que si las entidades se han fusionado, se han fusionado para algo; y autoriza en 2004 el cargo a reservas de nuevo. El cargo a reservas es una cosa que de hecho ya desaparece, a partir de ese momento se cargan a resultados. Después, como ven, el total de prejubilaciones son 493, y el importe total sobre recursos propios es de 160 millones de euros netos; no 300 ni 400. El ahorro es muy significativo. Lo veremos luego.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Estos datos son tan sorprendentes porque yo he leído en varias ocasiones, y en concreto he leído cartas del señor Riezu que le achacan a usted que una de las causas del deterioro de la CAN son precisamente las prejubilaciones. Pero por lo que usted nos está diciendo, yo he sumado, salvo que me haya equivocado, los tres años de 2001 a 2002 y me salen 246 prejubilados de 493. O sea, que prácticamente el 50 por ciento de esas prejubilaciones obedecían al pacto que había alcanzado el señor Riezu y solamente el otro 50 por ciento se podía adjudicar a usted. ¿Es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El 50 por ciento del total está dentro del convenio de fusión CAN-CAM. Tres años. Está ahí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Dentro de esta segunda tanda de prejubilaciones, ¿las condiciones que se daban eran iguales a las derivadas del convenio de fusión o eran diferentes?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Fueron bajando, naturalmente. Creo recordar que el convenio de fusión reconocía un 85 por ciento de

sueldo base más antigüedad y las siguientes fueron más baratas. No le sé especificar cuánto exactamente, pero les aseguro que fueron más baratas.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Ya ha hablado usted de lo que opinaba el Banco de España, que era mi siguiente pregunta. Esta la obviaremos, por lo tanto. Vamos a hablar de la expansión porque es otra de las cosas que se le achacan: la desaforada expansión de la CAN fuera de Navarra. Sin embargo, una de las cosas que me llamó la atención desde el principio cuando empecé a mirar las memorias que teníamos en la documentación es que ya en 2012 había un cierto número de oficinas fuera de Navarra. Según los datos que constan en la documentación que tenemos todos los parlamentarios, en la memoria de 2001 figuran veintiocho, y en la de 2002 figuran treinta y cinco. ¿Sabe usted por qué sus antecesores, el señor Riezu y otros, abrieron esas oficinas en La Rioja, en Burgos, en Zaragoza, en Madrid y en Barcelona?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): (MURMULLOS) Me pregunta que por qué se abrieron. Creo que es mejor que se lo pregunte usted a ellos, yo sí le voy a dar el mapa. Página 129. Efectivamente, da la impresión de que la expansión fue una cosa que hice yo. Yo hice muchas, y espero que muchas buenas y seguro que alguna errónea, pero la expansión, en el año 2012, en Barcelona, no Cataluña –es decir, no había Lérida, no había Tarragona– había once oficinas. Había ciento noventa y nueve en Navarra. Y Navarra representaba el 88 por ciento del mercado de la caja. Era, con Caja Asturias, la caja más concentrada de España. Es decir, saturada.

Entonces había once en Cataluña, cuatro en Zaragoza, seis la Rioja, había una en Miranda de Ebro y había trece en Madrid. Lo más significativo realmente de lo que yo dirijo, naturalmente con el equipo de dirección, es la apertura del País Vasco. Eso es lo más significativo. ¿Por qué vamos al País Vasco? Las afinidades de carácter económico, social, no hay discontinuidad de mercados, hay un tejido industrial muy parecido, hay una estructura social muy parecida, hay unas tasas de crecimiento muy parecidas. Es nuestro mercado natural. Es un mercado natural que lo teníamos sin abrir. Y vamos y no abrimos sin más. Les puedo enseñar, y gustosamente se lo enseño, papeles y papeles de análisis, de cómo hacíamos los análisis y por qué. Además, tampoco abrimos sin decir nada. Fíjese que era una operación puramente competitiva. En términos competitivos es insólito que uno vaya a una localidad y avise a los que están, y diga: «Yo voy a ir ahí». Derivado de las relaciones personales e institucionales que teníamos en la Federación Vasco-Navarra, les avisé personalmente a los presidentes de las cajas. Les dije: «Nosotros vamos a venir aquí». Teníamos un índice de saturación brutal y nosotros tenemos que seguir a nuestros clientes. No es posible que las operaciones de Bilbao no las cojamos. Nosotros no podemos admitir el principio de discontinuidad. Abrimos en el País Vasco y fue, por cierto, una historia de éxito. 30.000 clientes, 10.000 por año, doce millones de margen positivo en el tercer año. Insólito. Si no existe una segunda recesión, esta era una operación de libro.

Esto es lo más relevante, pero ya que hablamos de expansión, vamos a analizarla. Voy a la página 123. Abrir sucursales es un instrumento; no es el objetivo. El objetivo es hacer buenos números. Entonces veamos los números. La CAN pasó de tener una cartera de crédito de 4.500 millones en el 2001 a tener 12.700 en el 2009. El crecimiento anual medio fue del 13,9 por ciento, inferior al sector –luego veremos que es más sano, que es lo que dice el Banco de

España– y consume menos activos ponderados por riesgo. El crecimiento fue más equilibrado entre créditos y depósitos que el sector. Es decir, consumió menos liquidez. La composición de la cartera de créditos de la CAN tenía un mejor perfil de riesgo: 13 por ciento inmobiliario versus el sector 22. Lo vamos a ver, y con las fuentes citadas, naturalmente. Eso se tradujo en una menor tasa de mora. Teníamos un 35 por ciento menos de mora sectorial y, muy importante, un menor consumo de recursos propios. Los activos ponderados por riesgo –es decir, los activos que consumían recursos propios– en el año 2001 eran del 66 por ciento; en el año 2009, el 60. Creciendo en la cartera conseguimos mejorar la calidad: activos que consumían menos recursos propios.

Un informe de inspección del Banco de España de 2010 lo señala así: «Caja Navarra es una entidad que no ha hecho excesos en la fase alcista –antes se lo he leído–, por lo que en la actualidad se encuentra en mejor posición comparativa en morosidad, reducido peso de la financiación al sector promotor y constructor, liquidez por encima de la media y mejor calidad de los recursos propios». Esto es información. Esto no es opinión. ¿Por qué es información? Porque está sustentado en números. Ahora los veremos. Por tanto, crecimos bien en la cartera de créditos, con menor perfil de riesgo, consumiendo menos recursos propios y generando menos morosidad. En la página 124, verán que el crecimiento entre el 2001 y el 2009 fue más prudente y equilibrado que el resto del sector. Ahí lo tienen. La estructura de la cartera de crédito derivado de ese crecimiento, de esa expansión, porque la expansión hace aparecer estos números. El mix de crédito de la CAN presentaba una menor exposición al riesgo promotor. Ahí lo tienen. CAN, en el 2002, 14 por ciento promotor constructor; en el 2010, 13,6. El sector, en el 2002, en vez del 14 por ciento estaba en el 17,7 por ciento. Y en el 2010, cuando nosotros estábamos en el 13,6, el sector estaba en el 22.

Miren la evolución de la morosidad de la caja. Mientras el sector se dispara al 5,1, nosotros nos situamos en el 3,3. Página 126. La evolución de los APR, activos ponderados por riesgo, baja. ¿Qué dicen los peritos judiciales del Banco de España sobre la expansión? «Todo el sector de caja realizó un proceso –leo en la 127– expansivo en un momento favorable del ciclo económico. Para una caja con una concentración significativa en un solo territorio, la expansión geográfica –estos no son los informes de inspección; el Banco de España nos ha visto veinticuatro veces en informes de seguimiento, dos en inspección, y además dos informes periciales del Banco de España hechos por personas distintas, naturalmente– se puede considerar beneficiosa desde el punto de vista de la descentralización de riesgos. Sin embargo, una oficina recién abierta normalmente genera pérdidas. Es necesario un tiempo hasta que consiga un volumen suficiente de operaciones que le permita generar los ingresos suficientes para compensar los costes en los que se incurren desde el momento de la apertura: personal, inmuebles».

Primer informe pericial del Banco de España, páginas 3 y 16. Siguiente. «El conjunto del sector de cajas aumentó la red de oficinas en los años 2001 y 2008. En el caso de Caja Navarra, la apertura de nuevas oficinas comienza en el 2002 a un ritmo inferior a la media». Entraremos en una parte cualitativamente importante. «En el 2003 y 2004 el ritmo de o apertura de oficinas medido en tanto por ciento sobre asistentes de Caja Navarra fue idéntico al del sector de cajas. En el año 2005, el crecimiento de la red es superior al de la media de las cajas, pero donde el ritmo supera claramente al de la media es en el 2006, 2007 y 2008 con crecimientos

experimentados en el País Vasco, Madrid y Cataluña, periodo en el que se abrió el expediente sancionador por pactos contra la libre competencia a Caja Navarra y a las cajas vascas. De la misma forma, en el 2009, en plena crisis, el auge de Caja Navarra es mayor y se procede a un cierre de oficinas porcentualmente mayor a la media de las cajas».

«Respecto a la expansión de sucursales, los cálculos se han hecho en base –este es el segundo informe pericial del Banco de España; páginas 11 y 4– a comparativas del sector y en términos generales, concluyendo que la CAN se incorporó a esta expansión con retraso, ampliando sucursales en época de bonanza en Madrid y Barcelona y sobre todo en el País Vasco, donde no tenían, y cerrando relativamente más rápido que otras cuando vino la crisis. Acta de comparecencia para la rectificación del segundo informe». Sí, cuando el mercado se cayó, nosotros cerramos. Otros se quedaron. Nosotros nos ajustamos.

Página 129. Análisis de la expansión del País Vasco. Me gustaría aportar números.

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Perdone. Antes de continúe, es una cuestión. Se nos ha entregado la documentación y comprobamos que de la página 200 a la 213 han desaparecido. La documentación que esta comisión está utilizando es documentación confidencial. Entendemos que cada parlamentario lo asume y no entendemos ahora que se nos haya recortado, se nos hayan arrancado nada más y nada menos que trece páginas de este informe.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Creo que el compareciente no tiene ninguna obligación de entregar ninguna documentación en esta mesa. Es voluntaria y, por lo tanto, entrega lo que él considera que es oportuno. Y si no quiere entregar, pues no lo entrega.

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Señor Presidente, no entendemos que se nos quiera entregar y se nos diga: No, quitamos trece páginas. Y que se haga referencia a esas páginas y se ha estado interviniendo sobre eso. Nosotros reclamamos que se nos entreguen las trece páginas que faltan.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: De lo que estamos hablando ahora están todas las páginas. No entiendo por qué le interrumpen.

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Es que he comprobado ahora que faltaban páginas. No lo voy a dejar para cuando se vaya el señor Goñi.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Un momento. Vamos a ver. El problema es si hubiese o no alguna cuestión de protección de datos. Salvadas esas cautelas, que esté a disposición de los grupos parlamentarios. (MURMULLOS)

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Hay miles de folios que estamos manejando con datos confidenciales y no entendemos por qué, cuando con otros datos confidenciales no hay ningún problema, con estos datos confidenciales al parecer el compareciente sí tiene problemas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone. Yo no tengo ningún problema. Absolutamente ningún problema. Yo he advertido que todos los datos no son confidenciales; son oficiales. Yo he dicho oficiales. Esto, en particular, no estoy seguro de que esta Comisión incurramos en una responsabilidad, sencillamente porque estaban

manejados para enseñárselos a ustedes, para enseñarles estas tablas, no los nombres. Y lamentablemente no hemos borrado los nombres. A partir de ahí, yo no tengo ningún problema. Yo entrego todo, todo. He venido a dar explicaciones. He venido a dar información y he venido a compartir con ustedes argumentos, si es que los quieren discutir. Encantado.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Si les parece y si no me equivoco, según informes que se han hecho en el seno de esta Comisión, luego cada representante de la Comisión asume las responsabilidades de protección de datos de que esa documentación se pase a los grupos parlamentarios si jurídicamente no hay ningún inconveniente. Es el criterio que hemos seguido hasta ahora. (MURMULLOS)

Entiendo de lo que se ha dicho aquí que por parte del compareciente no hay ningún inconveniente y que lo que sí dice es que se salvaguarden las correspondientes garantías en materia de protección de datos, que creo que cada parlamentario ha asumido en esta cuestión y en anteriores esa responsabilidad.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Si me permite una transaccional, y creo que el señor Goñi no tendría inconveniente en pasarnos esa documentación, supongo, si le da tiempo a tachar nombres. De esa manera se salvaguarda la posible confidencialidad, la responsabilidad que pueda tener él en cuanto a velar por esa protección de datos.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Presidente, yo no tengo ningún inconveniente. No tengo ningún inconveniente a entregarla conforme está, a entregarla sin los nombres, a que ustedes la vean, dispongan de ella. No tengo ningún inconveniente. Lo único que quiero es salvar mi responsabilidad. Quiero salvar mi responsabilidad personal. Nada más. Y hago una advertencia. Nada más.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Si por parte del compareciente, con las debidas advertencias no hay inconveniente y por parte de los servicios de la Cámara queda claro que la responsabilidad recae en los miembros de la Comisión, creo que el criterio ha sido facilitar la máxima información posible dentro de esta Comisión. Por lo tanto, que se reparta y luego que cada uno asuma su responsabilidad.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Perdone, señor Presidente. Creo que volvemos un poco al origen. El compareciente no tiene por qué entregarnos nada. Es voluntario. Lo ha dicho la letrada. Por lo tanto, tengamos eso en cuenta. El compareciente está preocupado por su responsabilidad. No la nuestra, la suya. Y, por tanto, entiendo que tenga esa salvaguarda de que antes de entregarnos esas hojas, que nos las puede entregar dentro de un ratito, se tachen los nombres que puedan ser constitutivos de protección de datos.

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Es que igual nos interesa saber quiénes fueron esas empresas. Ese es el problema.

SRA. JURÍO MACAYA: Creo que esto se trata de una cuestión voluntaria del compareciente. Es una documentación que ha traído. Y si él quiere proteger determinados datos, los puede proteger. Si luego, a requerimiento de los datos que se obtengan de esa documentación, se quiere hacer algún requerimiento a través de la Presidencia de la Comisión que pueda relacionar con determinadas empresas, se puede hacer. Yo creo que aquí es decisión del

compareciente. Aquí no le podemos obligar a que nos proporcione unos datos o a que tache algunos. Depende de él en todo caso. No es obligación.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Presidente, yo me quedaría tranquilo sencillamente si los servicios de la Cámara me dan una notita diciéndome exactamente si incurro o no incurro en responsabilidad. En ese caso, en el supuesto de que incurra en alguna responsabilidad, propongo mandar esas tablas sin los nombres, si se me advierte alguna responsabilidad. Si se me advierte que no tengo ninguna responsabilidad, ahí va con los nombres. Ningún inconveniente.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Si les parece, dejamos esta cuestión pendiente de un informe de los servicios de la Cámara. En caso de que fuese favorable, lo resolvemos a posteriori. Continuamos con el interrogatorio.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): La página 130 recoge la expansión en el País Vasco. Es muy importante reseñar que ya en el tercer año teníamos 770 millones de euros de créditos y 700 prácticamente de depósitos. O sea, es un crecimiento muy sano, muy equilibrado. Es un crecimiento con la financiación aparejada y el margen ordinario crece hasta 13 millones de euros, 30.000 clientes. En la página 131 tienen una síntesis de la definición de los indicadores que se estudiaban –la saturación del mercado, el potencial del mercado y la relevancia del mercado– para definir como entrábamos en cada una. Por supuesto, esto era aplicable al resto de geografías, pero he traído esta porque me parece la más significativa.

He oído que no se ha conocido una expansión como la de la caja. Ya hemos visto que la caja al principio, en mi etapa, va por detrás del sector, luego hace lo mismo que el sector, y luego en tres años acelera. Y cuando el mercado se cae, se repliega. Pero desde 2001, página 133, a 2009, el crecimiento del número de oficinas de la caja es del 4,8. Solamente buscando entidades cercanas, no ha habido caso como el de la caja. ¿Cómo que no ha habido caso como el de la caja? Pero si aquí al lado ya tenemos casos que superan a la caja. La caja crece al 4,8. La Kutxa Guipuzkoa creció al 8,1 el número de oficinas en ese mismo periodo. Y la Caja Rural creció al 6,6. Página 133. En la página 134, verán también lo que dicen sobre el crecimiento del personal los peritos del Banco de España. Me refiero al segundo informe pericial del Banco de España, en la página 11.5. Dice así: «El crecimiento de la plantilla ha sido bastante paralelo al número de oficinas. Los descensos de los primeros años 2001-2004 probablemente se deben a las prejubilaciones por la fusión de las dos cajas que originaron Caja Navarra. De hecho, hasta 2005 no se supera la cifra de empleados del 2000. Los dos años de mayor crecimiento de la plantilla, 2006 y 2007, coinciden con los de mayor aumento de la red de oficinas. En la comparación con el sector se observa que el conjunto de cajas tuvo incrementos de plantilla neta en todos los ejercicios hasta ya finalizada la crisis de 2009. También en consonancia con su crecimiento en la red, que aumentó todos los años». En la página 135 tienen un modelo del Banco de España.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, yo creo que he quedado suficientemente claro. Se está hablando de las treinta y cinco oficinas de la expansión de 2001...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es para no explicarlo luego. Con el volumen que tiene esta presentación.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Me está quitando preguntas que no voy a hacer.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón. Si quiere, me paro. De acuerdo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Como digo, efectivamente usted se ha extendido y realmente me ha pisado preguntas o le agradezco que me las haya contestado ya. Hay un hecho que usted no ha comentado, que yo creo que también explica un poco esto de la expansión del País Vasco, que evidentemente tenía una razones sociológicas y económicas muy lógicas de proximidad, casi familiares en muchos casos de relación, pero hay un hecho que usted no ha comentado y que yo creo que es conveniente comentar. Hemos sabido que hubo un pacto de contención, de no invasión, de no agresión, por decirlo así, entre las cajas del País Vasco y Caja Navarra. Además, quería preguntarle si fue cierto y si esta política de no competencia conllevó algún tipo de sanción o multa, que creo que fue así.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En mi tiempo, aparte de cuestiones que puedan ser muy menores, hubo dos expedientes sancionadores. Uno, el que usted cita. Un pacto, se llamaba así. Una sanción muy relevante, que ahora explicaré, por prácticas restrictivas de la competencia. Antes he olvidado mencionar que cuando yo llegué a la caja me encontré con una cosa que luego tuvo muy mala pinta y acabó mal, que era una distribución de productos estructurados sin folleto. Recordarán que en la crisis financiera se hablaba de los CDO. Los CDO eran productos estructurados; se les llamaba notas. El producto prometía a los inversores una rentabilidad depende de cómo se comportasen los activos que iban en la nota, en el producto. Esos activos eran compañías de todo el mundo cotizadas habitualmente, etcétera. La síntesis global que se les daba a la calidad de esos activos fue una de las razones de la crisis y de la toxicidad. El *rating* facial era alto, pero había que hilar muy fino para saber qué deslizamientos se podían producir entre esos activos para que se produjese un evento de crédito. Se llamaba así, *default*. Al tercer *default* dentro de esa nota, un activo que tenía triple A, de repente se convertía en un menos C. Eso significa que el ahorrador empezaba a perder dinero. Para lanzar esos productos al mercado hacía falta una autorización de la CNMV. Cuando yo llegué, me encontré con eso. El consejo no había sido informado. Aparte de que tuvimos una sanción por falta muy grave de la CNMV con una multa de 300.000 euros y advertencia de responsabilidades sobre la dirección y el consejo si se producía otro patinazo, lo más importante es que hubo ahorradores que perdieron dinero y tuvimos una gran tensión. Era un producto que estaba combinado y, además, creo recordar que se emitía desde la compañía de seguros.

Paso a los pactos restrictivos de la competencia. Yo no le puedo decir cuál es su origen. No lo sé. Tampoco sé si se documentaron o no se documentaron. No lo sé. Lo que sé es que lo que entonces se llamaba Servicio de Defensa de la Competencia nos abrió a las tres cajas vascas y a Caja Navarra un expediente sancionador por prácticas restrictivas de la competencia que significó para Caja Navarra una sanción inicial, creo recordar, de 6 millones de euros, que luego en la fase de recurso conseguimos situar en tres. Y me parece que al final en 2,8 más o menos.

O 2,1. Lo que no puedo decirle es cómo se originó, pero el Servicio de Defensa de la Competencia lo abrió y nos sancionó.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias. Otra cuestión que llama la atención porque se ha dicho...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón. Cuando digo que no sé cómo se origina es porque era antiquísimo. Posiblemente venía de los años 70 o de cuando fuese. Si tuvo un origen concreto o una fecha concreta, la que fuere, en todo caso era muy antiguo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: En cualquier caso, es otra razón más para expandirse en el País Vasco lógicamente, en abundar en las razones anteriores.

Una cuestión que introduzco ahora nueva es algo que llama mucho la atención en particular de las cosas que ha dejado por escrito el señor Riezu es que usted le dejó una caja bombón, en la cual además no solamente era la más solvente del mundo, sino que además le dejó a usted 500 millones en plusvalías latentes. Creo que emplea ese término. ¿Me podría usted explicar qué son eso de las plusvalías latentes? Porque yo veo que el patrimonio neto de la caja en 2001 eran 632,8 millones de euros, según la Cámara de Comptos. Y, por lo tanto, más 500 millones debería haber sido 1.132,8. Pero realmente esto me parece un poco especulativo. Me suena a eso de que más vale pájaro en mano que ciento volando. No serán estos 500 millones de plusvalías latentes los cientos de pájaros volando.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En efecto. El señor Riezu emitió un informe y la realidad es que a los seis meses de estar en la caja ya emitió otro. Cuando se despidió, ya dijo que estaba todo mal. Seis meses, o quizás menos. Pero diez años después emite un informe que distribuye, que a mí no me lo manda ni me lo enseña tampoco, y escribe que dejó una caja con 700 millones de euros de recursos propios. Yo leo lo que él dice. Después, como él va a venir aquí, que lo explique. De primera categoría. Empecemos. No son 700; son 618. Está bien. Rebajemos un 15 por ciento.

Escribió también que adicionalmente dejó 500 millones de plusvalías latentes. Yo voy a hacer el recorrido y sé porque estaba. Yo me remito a ese famoso informe que dice haber elaborado con informes sectoriales interrumpidos –o sea, no son series continuas–, notas de auditoría de la memoria de la CAN –no todas; algunas– y notas de prensa. En este informe, al principio dice literalmente, en la página 2, que solo en plusvalías latentes, cuando fueron aportadas a la corporación –solo activos de la corporación, no instrumentales ni edificios ni oficinas; es importante porque luego se mezclan todos estos conceptos–, solamente en activos a la corporación, que es la parte industrial, que eran los Auna, los Tenaria, los Quiero, los EHN, lo que sea, solo hay 600 millones de plusvalías latentes. Yo voy a hacer el recorrido. Tengo que ir uno a uno. Esto no se desmonta con palabras. Esto se coge uno a uno y yo voy a ir.

Sin embargo, en ese mismo informe, en la página 9, en el resumen de resultados extraordinarios de la corporación, no de lo que él llama instrumentales, edificios, oficinas, dice ya que son 400. Mismo informe, de 600 a 400. Y usted habla de 500. (MURMULLOS) El informe del Banco de España dice que es una gestión no demasiado positiva, un inadecuado proceso de

toma de decisiones, escaso peso de la auditoría, riesgo de… En relación con la medida del sector, prescindo. Carteras de la corporación. Les hablo de la memoria de la corporación. En el año 2000 se constituye la Corporación Caja Navarra, en adelante CCAN, con el objetivo de gestionar la cartera de empresas participadas proveniente de Caja Navarra –antes les he dicho que el señor Riezu en su informe dice que ahí se aportan 600 millones de euros en plusvalías– e impulsar la presencia del grupo en nuevas compañías. Se constituye en consecuencia como un instrumento finalista al servicio del desarrollo, diversificación y optimización de los recursos de Caja Navarra. A partir de entonces, se van incorporando a la corporación las carteras de participadas pertenecientes históricamente a la CAN. El valor neto contable de la aportación realizada a la corporación ascendió a 118 millones de euros, 160 millones de euros de inversión bruta menos 42 millones de euros de provisiones de depreciación de la cartera en más de cincuenta compañías.

Se trataba de una cartera con un fuerte peso. Ahí les he dado ya una cifra. O sea, lo que se aporta son 118 millones de euros, con una depreciación de 42, de más de cincuenta compañías. Se trataba de una cartera con un fuerte peso en el sector de las telecomunicaciones, más del 50 por ciento, fundamentalmente por la presencia de inversión realizada en Auna operadores de telecomunicaciones, que junto con Tenaria y Quiero Televisión sumaba ya entonces 88 millones de euros invertidos y casi 40 millones de euros provisionados, pero muy heterogéneas sin un parámetro estratégico definido. La evolución general de dicha cartera se explica más adelante, pero sin perjuicio de ello parece oportuno resaltar algunos aspectos de la partida. La cartera inicial traspasada venía provisionada en la sede de Caja Navarra, no con plusvalías, con provisiones, por un importe de 42. Después, en algunos activos se hicieron plusvalías. Buena parte de la misma tenía una antigüedad superior a ocho años. EHN, Sodena, etcétera, son operaciones de los años 80. No es hasta pasados entre dos y tres años desde la aportación inicial cuando las participadas traspasadas a Caja Navarra, que dieron finalmente plusvalías, comienzan a hacerlo, no sin antes haber tenido que provisionar desde la corporación más de 50 millones de euros adicionales a los 42; 92.

A finales del 2002 se realiza una valoración de la cartera traspasada junto con la que ya se había traspasado cuando se había quedado la CCAN. El resultado es una plusvalía latente total en aquellos momentos de 205 millones de euros. Recordemos que previamente en sede de CAN se había dotado de al menos 42, por lo que dichas plusvalías latentes, a determinados efectos, debían minusvalorarse en dicho importe. No se puede precisar con exactitud qué parte de esas plusvalías respondían a la cartera traspasada y cuál al proceso de creación de valor en la gestión de la CCAN había aportado a las empresas recibidas y a la cartera nueva. En el 2001 se materializó la personalización del equipo de dirección, etcétera. De esto prescindo. Así desde una cartera de inicio con un peso muy elevado, más del 50 por ciento en telecomunicaciones, se pasa a una cartera unos años después, en el 2005, donde ningún sector concentraba más de un 25 por ciento. Esto es importante. Después vienen cuentas. Pueden ustedes ver las cuentas que yo firmé, donde tienen valores también de renta fija y de renta variable que verán que están dotados, es decir con minusvalías. Le recuerdo una cosa: en el año 2002 la bolsa hizo cénit y empezó a caer. En el año 2002, la tasa de paro venía del 24 por ciento y estaba en el 11. No está mal. La bolsa tocó techo y empezó a caer. O sea, hubo un cambio de tendencia.

Caja Navarra en el 2004, según el Banco de España, presentaba debilidades organizativas, etcétera. Vamos a ir a los activos, que no sé si están aquí. Les voy a hacer un resumen. Ya lo ven. Está la valoración. 205 menos 42 en minusvalías. Me parecen importante las empresas instrumentales. El señor Riezu cita en su informe a Ges Navarra, Seguros Navarra, y dice: «Aquí se hizo mucho dinero con esto». No se hizo dinero con las compañías. Se hizo dinero con la capacidad comercial de distribución. O sea, buscábamos un socio en seguros o en gestión de fondos con el que hacíamos un plan de negocio, que si se cumplía, significaba que había mucho dinero a compartir los dos. Pero no estaba basado en que te compro el activo. Estaba basado es en que esta compañía de seguros tiene un índice de penetración del 3 por ciento sobre los clientes de Caja Navarra y vamos a ver si llegamos al 13. Y si le llevamos al 13, hay muchísimo dinero. En las instrumentales no había plusvalías implícitas. Podía haber alguna. Lo que había era un plan de negocio y lo que los socios compraban era un plan de negocio.

En el edificio de las oficinas lo que se hizo fue una operación de *sale and lease back*. O sea, una operación que todo el mundo la hacía porque le recuerdo que la hicimos en los momentos en los que los mercados estaban secos y era bueno transformar piedras o activos en dinero, dinero que no se podía ni captar de los clientes porque estábamos en plena recesión ni emitir. Los edificios de oficinas se vendían, se pagaba una renta y había una opción de vuelta. Sodena y EHN son dos operaciones estupendas que se generan en los años 80. Son las que traen esas plusvalías. Auna, Tenaria y Quiero Televisión, que suponían más del 50 por ciento de la cartera, significaban, y está ahí, una inversión de 177 millones de euros al final para sacar 177 millones de euros después de seis años. Y les daré los flujos. Cuando lleguemos a Auna, les daré los flujos, sin perjuicio de lo que dice el Banco de España. El Banco de España analiza una solo, pero no analiza Tenaria y Quiero, que son a su vez también filiales de Auna. Teníamos participación en Auna; en Tenaria, que era una participación de una participada, más que una filial; y Quiero, que sí era una filial de Auna. Teníamos a los tres.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Usted ha hablado de tantas cosas que realmente me gustaría que me confirmara por saber si estoy en lo cierto. Por lo tanto, estos 500 millones que el señor Riezu afirmaba que era unas plusvalías latentes que le trasladan a usted y que usted recibe junto con su puesto de dirección general, ni la cartera industrial provenía de la gestión del señor Riezu, por lo menos lo más jugoso, parece ser – habla usted de EHN y otras–, ni la cifra era cierta –habla usted de cifras bastante inferiores–, ni es cierto que proviniera de un valor que ya estaba latente en la época del señor Riezu, sino que se fue adquiriendo progresivamente en los años posteriores, ni es cierto que subiera ese valor por mera fluctuación del mercado, sino que en muchos casos provino de la gestión que realizó usted y su equipo junto con otras compañías y que efectivamente permitió generar unos ingresos, unos beneficios, de esas entidades industriales en las que ustedes participaban. ¿Es cierto lo que le estoy comentando?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pueden llamar ustedes a todas las personas que les parezca oportuno, directivos, analistas de la corporación o del grupo industrial, que les certificarán que, en el momento en el que yo llegué a la caja, la caja estaba seca. Seca quiere decir sin plusvalías. Y usted ha dado una cifra. En un proceso de fusión entre dos cajas, la CAN ganaba cada vez menos dinero, bajaba en resultados. Si hubiese habido plusvalías, ¿hubiese bajado en resultados? No. Entonces no estaban. Ya está. Yo le digo

lo que yo vi. Y pueden llamar a quien quieran. ¿En el 2002 la cartera traspasada traía plusvalías? Ya hemos dicho que tenía una valoración implícita a futuro que había que ir realizando con dotaciones. 205 menos 42.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿No es cierto, por lo tanto, ahondando en lo que usted dice, y un poco por dejarlo claro, que cualquier gestor en el puesto de dirección general de una caja, viendo que esos resultados caían un año y otro año, y teniendo una cartera de inversiones con una teórica plusvalía, no hubiera vendido parte de esa cartera de inversiones para mejorar esos resultados?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo he leído en un informe de conclusiones, que luego recojo, de la Comisión de Investigación de 2015 que se vendían activos jugosos que luego perjudicaban a la solvencia porque se vendían las reservas. Había menos reservas. Pero en una caja de ahorros, lo que se vende, vuelve. No hay accionistas. Excepto la parte de obra social, lo que se vende, vuelve. Tome, hagan ustedes magia. En una caja de ahorros o en una mutua, en una entidad que no tiene que repartir beneficios, la plusvalía vuelve a reservas. Luego no tiene mucha lógica decir: venden y bajan las reservas. ¿Cómo que venden y bajan las reservas? Venden, hacen beneficios, se dota de obra social, y lo que sobra a reservas. Nada más. En una caja de ahorros no hay otro posible destino: reservas y obra social. Perdone, a lo mejor he derivado.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Vamos a cambiar un poco de tema o vamos a llegar a la conclusión de esta parte, en el sentido de que a usted se le ha acusado de que recibe una caja en unas condiciones poco menos que idílicas. Hemos visto con sus intervenciones que no lo eran tanto. Sin embargo, usted lleva una gestión que al final acaba derivando poco menos que en la ruina. Sin embargo, hemos visto con su intervención que había una alta concentración en Navarra y, por lo tanto, un riesgo derivado de esa propia concentración. Hemos visto que la cartera de inversiones en industrias estaba también a su vez muy concentrada en un sector altamente volátil, como era el de telecomunicaciones que estaba expuesto a ciertos riesgos. Hemos visto que había tensiones directivas. No hemos visto, pero lo digo yo ahora, que había mucha competencia abriendo oficinas en Navarra y, por lo tanto, captando depósitos y créditos, que había mucha solvencia por acumulación de reservas, pero pocos activos y poca capacidad de generar beneficios. Con todo esto, ¿no era patente que debía producirse un cambio de estrategia para no perder cuota de mercado y recuperar la senda de beneficios?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me remito realmente a la opinión más cualificada que es la del Banco de España. El Banco de España dice que sí. Afortunadamente ahora ya lo tenemos paginado y podemos navegar por el documento. Cuando antes me ha preguntado sobre la situación de la CAN, es interesante. Página 252. Entidad recién fusionada. No habiendo completado su proceso de integración, dos equipos provenientes de una fusión –esto lo presenté en su día hace cinco años y pico– con sus cuadros directivos enfrentados, exceso de personal, especialmente servicios centrales derivados de la fusión, programa de prejubilaciones firmado y ejecutado en una primera fase, el contrato de alta dirección con el mayor blindaje ejecutado en la historia de la caja, entidad poco motivada para competir, inversión de alto riesgo concentrada en un solo grupo de activos –que por cierto el Banco de España en su informe de inspección lo señala; señala que a partir

del momento en el que uno tiene más del 25 por ciento de sus recursos propios en un solo activo, se enciende un semáforo en ámbar–, elevadísimas dotaciones en la cartera de participadas –hemos visto que vino con 42 y luego subió 50 más, a 92–, relaciones familiares truncando el equipo de dirección –esto era un hecho–, un informe de inspección del Banco de España que señala que la gestión desarrollada durante ocho años por el director general saliente, Lorenzo Riezu, ha sido muy gris en aspectos estratégicos, organizativos y operativos, no ha sintonizado adecuadamente con el consejo ni llegó a articular un equipo directivo cohesionado y eficiente. El 18 de enero de 2002, la toma de posesión del director general suscita esperanza en la mejora de los métodos gerenciales. Lo último es información.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Entonces vamos a dejar ya este periodo previo que analiza la situación en la que usted arriba al puesto de director general y vamos a empezar con un periodo que transcurre entre 2002 y 2008. Es decir, ese periodo todavía de cierta bonanza económica. Aunque es verdad que ya en 2008 se empieza a ver las orejas al lobo. De hecho, hay algunas menciones de las que luego hablaremos. En ese sentido yo tenía una serie de preguntas porque creo que son temas interesantes. Por ejemplo, la caja era una institución un tanto tradicional en cuanto a las características de su negocio: captaba depósitos, hacía algunos préstamos y, como novedad, tenía una cartera de inversiones en empresas. Ustedes parece que cambian la estrategia y plantean una estrategia nueva de crecimiento. En ese sentido, menos conservadora quizás que la que se llevó anteriormente. ¿Esta era la estrategia correcta? Es decir, salir a captar nuevos clientes, acompañar a navarros que salían a invertir fuera, expandirse del territorio. ¿Esta era la estrategia correcta, teniendo en cuenta lo que hemos visto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Más que entrar en calificar si conservadora o tal, lo único que nosotros marcamos fue una estrategia para competir mejor y una estrategia basada en un crecimiento comercial de intensificación de las relaciones con los clientes que teníamos, captación de nuevos clientes e intensificación a continuación de la relación con esos clientes. Esto era. Dijimos que era una estrategia para competir mejor. Ahí entramos en la parte de obra social. La transformación de la obra social. El que la obra social pasase a estar bajo la decisión de los clientes uno a uno y con información de cuánto ganábamos y cuánto podía aplicar a cada proyecto social fue un proyecto único, y eso nos diferenciaba para competir mejor. Y el impulso comercial unido a esa estrategia de diferenciación dio como resultado que creciésemos bien. Nunca que crecíamos más que el sector. Crecíamos en otros mercados que tenían un perfil de riesgo más conservador, pero menos márgenes. Este es un negocio en el que si uno toma menos riesgos, gana menos, y si uno abre el *cap* de riesgo, gana más. Ya está.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias. Es algo lógico. Le iba a preguntar por la opinión del Banco de España en 2004, pero no se lo pregunto porque ya ha leído párrafos y además la tenemos en la documentación. Lo que sí voy hacer es una llamada de atención porque revisando las actas del Consejo General, que era un órgano en el que participaban muchas personas que provenían de sectores políticos, de sindicatos, de empresarios, etcétera., hay una que a mí me ha llamado mucho la atención, que es de fecha 17 de junio de 2005. Es decir, el periodo en el que ya ustedes inician la expansión de oficinas en el País Vasco, el periodo en el que ya se había producido el grueso de las prejubilaciones, etcétera.

Hay una intervención en ese Consejo General de una persona, un cargo de Izquierda Unida en concreto, portavoz en aquella época, creo recordar, en el que expresaba, tras el informe que usted hacía en esa reunión sobre la marcha de la caja y el cumplimiento de objetivos y este tipo de cosas, su satisfacción, y aquí estoy hablando literalmente, por el cumplimiento de los objetivos que se plantearon hacía un año –por lo tanto, refiriéndose a 2014– y hacía una valoración muy positiva de la campaña «Tú eliges, tú decides». ¿Se acuerda de dicha intervención?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En su tenor literal, no me acuerdo. En su concepto, sí lo recuerdo. Creo recordarlo. En su tenor literal, no. Si usted ha leído el acta, está ahí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Aportaré el acta a las conclusiones para que esto pueda verificarse convenientemente. Otra intervención muy destacable también –la verdad es que es un acta muy jugosa– en esa misma sesión es la que realiza un muy conocido y experto empresario, que además goza de mi aprecio personal y que además tiene unas conocidas relaciones con el nacionalismo vasco. Creo que ustedes pueden figurarse quién es. Afirmaba también en esa ocasión cosas tales como las siguientes. Voy a leer literalmente. «Tengo que decir que estoy admirado de lo que se ha hecho en esta caja. Lo digo sinceramente». Aportaré esta acta también, este texto. «Veo un cambio cultural tremendo. Somos una de las cajas más innovadoras y a veces parece que de las mejores» –entre otras alabanzas–. ¿Se acuerda usted al menos del tenor de esta intervención?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le digo lo mismo. Sí, puedo recordar el tenor de esa intervención; no los aspectos literales. Pero si están en el acta, son así, naturalmente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, porque no se recoge muchas más opiniones de aquel consejo que esas dos, que son tan destacables, da la impresión de que los miembros de su consejo –estamos hablando del año 2005; por lo tanto, ya lleva usted 2002, 2003, 2004– apreciaban en el trabajo que usted realizaba. Gente, además, nada sospechosa de connivencia con UPN ni con el PSN, que al parecer para algunos partidos éramos el régimen y cosas de estas, alababa su gestión. ¿Es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Repito. Entiendo que sí. Si está en el acta, entiendo que sí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Vayamos a un tema que también ha generado algunas polémicas porque es la famosa idea de «Tú eliges, tú decides» y que originó el calificativo comercial de Banca Cívica, según tengo entendido. Ya he dicho antes que esa persona de Izquierda Unida que estaba entonces en el consejo lo alababa. Se ha dicho que esto era una mera operación de marketing para captar nuevos clientes y para consolidar los existentes. Sin embargo, también he leído por parte de algunas personas que era un concepto innovador en una sociedad que evidentemente valoraba cada vez más su participación en las decisiones de esta naturaleza. ¿Qué nos puede decir a este respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Estoy leyendo aquí porque me lo he apuntado. Esto nace en junio de 2004. En junio de 2004, el Consejo de Administración, por unanimidad, que era un consejo con presencia y representación de los principales partidos del arco parlamentario, adopta –insisto, por unanimidad, porque esto fue muy importante– una importantísima decisión que cambia el rumbo de la entidad. Los consejeros acuerdan renunciar a decidir sobre el cien por cien de la obra social y dejarla en manos de los clientes, a los que además progresivamente se les fueron cediendo, reconociendo y estructurando nuevos derechos, además del de elegir, el de saber cuánto se ganaba con ellos, estando esa comunicación certificada por auditores. Creamos un voluntariado activo, creamos el derecho a conocer en qué tipo de activos estaban invertidos los pasivos, etcétera.

Nace, por tanto, «Tú eliges, tú decides» que es un hito fundamental porque impulsa el germen de Banca Cívica, un banco que acaba siendo cotizado, con 3,7 millones de clientes, en el que la estrategia de Banca Cívica se adopta. Y digo la estrategia. Porque tenemos una escuela de marketing aquí muy buena, que además tiene sedes en Madrid, etcétera, y que forma a gente estupenda, y yo veo que aquí devaluamos el marketing, posiblemente no se conoce, como si fuese cosmética. Eso no era marketing. Voy a explicar sintéticamente la diferencia. Era una estrategia de diferenciación para competir mejor. Así lo remarcó el mercado y los competidores. Para quienes el concepto de estrategia no es habitual, se quedaron con las herramientas de la implantación. O sea, una estrategia es un pensamiento, saber por dónde vas a competir. Luego tienes unas herramientas que aplicas. Esas herramientas son como la piel de un cuerpo. Eso es el marketing: la piel de un cuerpo; lo que se ve. Ignorando que en ese cuerpo había un cerebro rector. Esa es la visión estratégica. Y una misión para la entidad. Eso es la vocación; el alma de la entidad. Después hay un tejido neuronal de transmisión en un cuerpo. O sea, hemos dicho: piel, marketing, lo que se ve; si hay una estrategia, hay una visión; y después hay brazos, piernas, etcétera, que es la transmisión, adopción e inmovilización de la plantilla en torno a un concepto estratégico. Y eso exige desde comunicación, recursos humanos, marketing, etcétera, para que la gente entienda y comparta desde dónde queremos competir. O sea, una musculatura, un tejido óseo, un aparato motor que define objetivos y etapas en el camino y que significan invertir en formación, invertir en convicción, corregir errores. En definitiva, implantación. Eso es una estrategia. Es como confundir a un ser humano por la piel que tiene. No. Va a haber un cerebro, va a ver un alma, y después hay un aparato neuronal, todo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Me alegro de que haya aclarado que marketing no es vender humo, que a veces se identifican. Es algo más profundo y que tiene más sentido. Hay una cosa que siempre me ha llamado la atención de esto, porque la obra social de una caja era muy jugosa, que los rectores políticos de una caja tuviesen en sus manos un instrumento con esa cantidad de dinero, que cada año servía para realizar determinadas acciones y ponerse alguna medalla de paso. ¿Cómo es posible que usted les vendiese que confiar esa distribución de ese dinero al voto popular era algo positivo? ¿Cómo consiguió usted vender a su consejo político esta idea?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Realmente yo no vendí nada. Yo propuse, y lo propuse evidentemente empezando por el presidente del

Consejo de Administración. Entonces era un gobierno que era íntegramente público político. Estaba UPN, estaba el PSOE, estaba Izquierda Unida. Y, en definitiva, habría que quitarme papel. Si el presidente del Consejo de Administración no tracciona, no se convence de que hay otra forma de gestionar el poder, que es ceder poder, abrir un espacio de participación, por mucho que si estando en el gobierno, el principal perjudicado naturalmente era el gobierno, el que fuese. Además, tradicionalmente en las cajas había un espacio de gestión técnica o directiva poco invasivo y había un sobre entendido de que la gestión de la obra social era donde las entidades fundadoras participaban más. No quiero decir con eso que decidiesen todo. No, que participaban más. Por lo tanto, retirarles ese ámbito de participación que podía tener un componente clientelar –yo no voy a calificar de qué tipo; da igual– fue admirable. Fue un proceso único. De hecho, nos han llamado a varios foros a explicar cómo sucedió esto, cómo se produce un fenómeno de desempoderamiento que renuncia a un presupuesto muy jugoso para crear un espacio nuevo. Esto fue así. Sin que el presidente del Consejo de Administración y presidente del gobierno en ese momento liderase eso, hubiese sido imposible. Yo propuse. Él lo lideró dentro del Consejo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Apunto la idea de ese empoderamiento. Me ha gustado la aplicación a esta cuestión. Había una pregunta que también le quería hacer porque creo que es consecuencia de este nuevo concepto, de este nuevo marketing o decisión de confiar la distribución de la obra social al voto popular. Se produce en ese momento un cambio de imagen además que acompaña a esta campaña «Tú eliges, tú decides». Cambia el color, cambian muchas cosas, se producen reformas en muchas oficinas. Se han criticado también los excesos de ese cambio. ¿Era necesario? Desde mi punto de vista era lógico. ¿Era necesario realizar este cambio de imagen para acompañar esa nueva imagen, ese nuevo rótulo de Banca Cívica, etcétera?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En los cambios de imagen volvemos un poquito al concepto de nuevo de marketing. Los cambios de imagen es lo que posiblemente se percibe. El primer cambio, heredando los colores, y luego los colores básicamente se mantienen, tenía unas flechitas y un contenido «Avanzamos en su misma dirección» que era cuando nos empezamos a mover. Pero a mover en el negocio de empresas, a mover y a transformar nuestra relación de obra social, a mover y a crear nuevos servicios de todo tipo, nuevas líneas de producto, etcétera, a mover y a integrar la opinión de los clientes en nuestras decisiones. Eso supuso, por ejemplo, crear que, en el espacio de diálogos, los clientes de empresa que venían nos puntuaban. Nos decían qué tal funcionaban: Bien, mal, regular o eran más o menos buenos los productos que habíamos presentados en la anterior. Esto es «Avanzamos en su misma dirección».

Cuando empezamos ya a transformar de verdad, es cuando empezamos a transformar el espacio que nosotros ocupábamos para cederlo a los clientes. Espacio físico, me refiero. Empezamos a hacer *layout*. La misma moqueta que esta. ¿Es algo así? No. Es algo así, no. Es que cuando esta comisión termine, esta sala se ceda a ciudadanos que necesiten un sitio donde reunirse gratis. Para eso es imposible que en esta sala haya búnkers y dispensadores de efectivo y papeles. Si abrimos la caja a la decisión, la abrimos del todo y compartimos todo. Ese fue un proceso progresivo. Por ejemplo, en Guipuzkoa todas las tardes en prácticamente todas las oficinas venían pymes, pequeñas pymes, gente que se reunía en sus casas, que no tenía

espacio físico, y disponía de nuestras oficinas y despachos. Tuvo un éxito tremendo porque era radicalmente innovador. Y había que despejar espacios y tener un sistema de gestión de la información diferente. Tenían que desaparecer los búnkers de caja. Ya no había cajeros. Había dispensadores de efectivo, que eran cajones cerrados, y el dinero se movía dentro de esos dispensadores o por abajo. Cosas de ese tipo. Imaginen ustedes que harían si saben que aquí hay papeles y no parece que haya nada más, si aquí estuviesen manejando dinero, etcétera, que harían en relación con esta sala si a continuación viene una asociación de consumidores, otra una empresa, y la quiero ocupar hasta las nueve de la noche. Esto es lo que nosotros hicimos.

Y el logotipo segundo señalaba la capacidad de decisión. Nosotros no cambiamos la marca. Cambiamos una parte del atributo, que era el logotipo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Iba a hacer una serie de preguntas que voy a omitir porque usted las ha ido contestando en relación con lo que fue la expansión. Por qué se hicieron análisis en zonas o ciudades o se plantearían, ya lo ha contestado usted. El impacto de la expansión en el País Vasco en particular, ya lo ha contestado usted. Una serie de preguntas. Quizás de todas estas, que tengo varias, hay una cosa que se les ha criticado en el sentido de decir que cuando ustedes hacían esa expansión en el País Vasco, no sé si de forma general, pero da la impresión por las críticas de que no miraban gastos. Ustedes buscaban locales en zonas céntricas, la Plaza Moyúa, por ejemplo, buscaban un local y pagaban lo que hiciera falta, incluso por encima del valor de mercado. ¿Nos podría aclarar esa cuestión?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Por encima del valor de mercado le aseguro... Todas las decisiones de inversión, fuesen para compra o para alquiler –me parece importante decir esto– y ustedes han incrementado el inmovilizado, etcétera. En el año 2002, el porcentaje de propiedad-alquiler era 74-26. En el año 2010, 71-29. Entonces nosotros por supuesto que buscábamos emplazamientos céntricos, accesibles, etcétera, pero en Bilbao se puede hablar de la Plaza Moyúa, pero se puede hablar de otros seis sitios, algunos incluso que están ya en los contornos o en los perímetros industriales. Todas las entidades cuando abren buscan una tienda bandera –tradúzcanlo ustedes– en la que además se agrupan todo tipo de servicios porque las que pueden estar a dos km a lo mejor son solamente de particulares, no de banca de empresas. A la que está a tres km a lo mejor es de particulares y banca de empresas, pero no tiene banca privada. En esta central están todos. Entonces la central incorpora todo, pero nosotros no pagamos nada por encima de su valor de tasación, sencillamente porque eso se hacía en un comité de inmuebles y por supuesto que procurábamos aquilatar.

En Zarautz, en Beasain, procurábamos a entrar en sitios buenos, accesibles, más pensando que a la tarde cumplían otra función, incluso función para la gente joven. Ustedes lo saben. Se hacían actividades culturales, presentación de libros. Nosotros teníamos recarga gratuita de ordenadores, etcétera. Sé que ahora esto, en fin. Pero entonces hacíamos unas torres y la gente que tenía que recargar por la calle venía y recargaba. Teníamos un servicio de *bookcrossing*. Ahora ustedes ven entidades financieras, cantidad de ellas, abiertas y bajo ese mismo concepto de transparencia. Los empleados no se sientan detrás de mesas, no ven

búnkers. Nosotros nos adelantamos. Lo hicimos a nuestro modo, pero nos adelantamos y el concierto fue radicalmente pionero y además de éxito social.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: En ese proceso de expansión ustedes contrataron un número importante de empleados, según parece. Se ha criticado que por un lado prejubilaban, y por otro lado contrataban. Se ha criticado quizás sin entender, y me gustaría que hablara usted de las dificultades que probablemente tenían para movilizar a esas personas mayores y con unos derechos adquiridos por diferentes convenios, aparte de sus propios inconvenientes personales, para llevarlos a esas nuevas oficinas que se iban abriendo, me da igual que fuera en Beasain, Bilbao, Zarautz o donde fuera. ¿Qué nos puede decir a este respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Zarraluqui, voy a tratar de buscar una transparencia que está aquí, perdida. (MURMULLOS) Una particularidad de la caja cuando yo llegué es que el convenio era de 1.510 horas. 1.750 son los convenios que entonces eran la norma. Tenía una restricción: la movilidad geográfica. Primero la restricción estaba en veinticinco km y luego en cincuenta. Eso significaba que había que pactar condiciones adicionales para conseguir que un empleado se desplazase de forma estable a un lugar. Particularidades del momento, pero era así. Nosotros prejubilamos a gente de servicios centrales. En el año 2002 había 363 personas en servicios centrales. Vamos a buscarlo. Hay un gráfico y la información además es un documento interno del Banco de España. 363. En el año 2010 había 364. O sea que esto de que éramos más generales que tropa... En el año 2010 habíamos incrementado 600 personas en la red comercial más servicios centrales.

(MURMULLOS) 135. 2001, 1.305 personas, de las que mujeres eran 476. Si nos vamos y corremos esa línea, número de personas en servicios centrales: 383. 1.305 a 1. 854. 476 mujeres en el año 2001 a 900, la mitad. Oficinas, aumento, sucursales. Número de mujeres pasa del 34 por ciento al 47,8. En servicios centrales pasamos de tener el 27 por ciento de la gente. No es que servicios centrales sea un cáncer. El problema es que en servicios centrales no se factura, y teníamos el 27 por ciento de la gente en el año 2001. En el 2010, el 20. Aquí tienen datos que yo creo que son muy interesantes o representativos de lo que digo. Luego hay unas curvas de productividad que antes no las he enseñado, pero que creo que tienen mucho interés, y es que conseguimos hacer una expansión sin perder el diferencial de productividad que teníamos con nuestros competidores. O sea, poner más gente en el mercado que cuando inicia no factura. Entonces tuvimos que hacer un esfuerzo y no salió mal precisamente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Tengo que repasar las preguntas porque...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdonen. Página 97. Productividad. Solo productividad minorista. Y aquí pone abajo: Depósitos depurados de cédulas y utilización. Es decir, sin los tramos mayoristas. Aquí lo tienen. Pasamos de 6,8 millones de euros por empleado a 13,8 y mantuvimos el diferencial con el sector, teniendo en cuenta que crecíamos mucho más. O sea, que al inicio una sucursal, una oficina, le llamábamos cancha, no produce. Le cuesta.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Realmente ha entrado usted en la siguiente pregunta que tenía. Se le criticaba que bajó el nivel de productividad de la CAN. Pero veo por la gráfica que usted aporta que no es así.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Se estrechó un poquito en los años de más intensidad, pero después mantuvimos el *gap* de competitividad. También lo dice el Banco de España en el 2013.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Voy a saltar unas cuantas preguntas porque creo que en general se han contestado. Voy a pasar a otra cuestión que me llama la atención y que viene a reafirmar que toda esta acción, todas estas actividades que se iban desarrollando en la caja hasta el final de este periodo, contaban también con el apoyo y la aprobación de sus órganos rectores. En concreto, me voy a referir a un acta de una reunión del Consejo General, esta vez el 25 de junio de 2008, que recuerdo que ya estábamos en crisis en aquel momento. También recordar que en aquel momento seguían participando partidos, sindicatos, empresarios, alguno ligado a la esfera nacionalista, por cierto. Tras su intervención, se producen varias intervenciones de elogio y felicitación por su gestión. Entiendo yo que da pie a preguntarle si usted percibía ese apoyo por parte de su Consejo General en relación con lo que usted planteaba de cuáles habían sido los resultados del año anterior –recordemos, 2007– y cuáles eran los objetivos y las iniciativas que se iban tomando. Me parece importante porque se había concluido el proceso de expansión. Es decir, ya estábamos valorando ese proceso de expansión tan criticado: El número de oficinas, el tema del País Vasco, la expansión del número de empleados. Sin embargo, uno cuando lee el acta entiendo que dice que al menos ese consejo tan variopinto de personas porque, como le digo, había políticos de varios partidos –muchos no, pero algunos que no eran de UPN–, había empresarios también de filias diferentes, había mucha gente. Y uno lee el acta, lo aportaremos a las conclusiones, 25 de junio de 2008 –le recomiendo que la lean–, en la que realmente se nota una aprobación a su gestión. ¿Qué nos puede decir? ¿Se sentía usted respaldado?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Naturalmente que me sentía respaldado. Me sentía respaldado y animado. Con los órganos de gobierno no era una cuestión solo de llegar al consejo y contarles las cosas. Teníamos mucha interacción, que significaba mucha motivación conjunta. Creíamos que estábamos haciendo algo numéricamente bueno y con mucho valor social.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y ya para cerrar este capítulo, voy a traer a colación también otra acta. Esta ya es de 24 de junio de 2009. 2009 es un año difícil, en el cual, creo que usted lo ha citado, el PIB cae. Me parece que inicialmente era un 3,6. Usted ha hablado del 3,9. Yo había visto el 3,6, pero en cualquier caso es un batacazo. Es un año en el que se produce un batacazo tremebundo. Usted en su intervención ante el Consejo General señala que se avecina una situación que entonces califica de adversa. Habla de que en 2008 se había percibido una fase de decadencia durante ocho meses y una segunda fase de retracción en el tercer trimestre. Sin embargo, y curiosamente, ese año consiguieron un récord de generación, según figura aquí, de *cash flow* de 311 millones de euros y unos beneficios consolidados de 201 millones, de los que 80 constituían provisiones. ¿Por qué en ese año no notaban la crisis todavía?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿En el 2009?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí. Estaba hablando de los resultados de 2008 que se examinaban en 2009.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Tendría que ir a los resultados del 2008 y ver qué composición tienen, pero en el 2009 sí notábamos la crisis. Hacía frío y había terror en los mercados. No se manifestaba. Se había perdido la confianza entre los agentes; una cosa terrible en este sector. Esto significaba que, por ejemplo, las mesas de tesorería o del mercado de capitales que transan unas con otras, venden títulos entre bancos o entre agentes, eso se había acabado porque no había confianza. No había confianza en que ese agente al que tú le comprabas te pudiese estar dando algo parecido a un producto estructurado del que yo les he hablado. Entonces el mercado se secó. Simultáneamente el PIB cayó al 3,6, que luego fue corregido. Hace un año fue corregido al 3,9. Una cosa brutal. Empezó a dispararse la tasa de paro. Empezó a dispararse, naturalmente, la capacidad de atender los riesgos asumidos, los créditos y préstamos. O sea, todo cambió. Por supuesto, la facturación se resintió y nadie sabía exactamente. España reconoció tarde esto y nadie sabía si esto era ya un *catacrack* que duraba desde 2009, arrastraba al 2010 y se acabó. Y ya en el 2010 todo cambió. Esto va de otra forma. Todavía decreciendo, pero esto va de otra forma. Es que el 2009 fue tremebundo.

No sé si tengo por aquí algún dato. Sí. He tomado datos del informe que hace un año… Recordarán que el Banco de España encargó a uno de sus consejeros que hiciese un informe sobre la crisis financiera. Después ha venido otro sobre la actuación del Banco de España. Dice: «Tras la quiebra de Lehman Brothers, la inestabilidad se extendió rápidamente a todos los activos, mercados y economías, generando la mayor crisis financiera global de los últimos ochenta años. En el 2009, el PIB mundial tuvo el mayor retroceso desde de la Segunda Guerra Mundial. La prima de riesgo española se situó después en 700 puntos. Hubo un rescate a España, a su sistema financiero, concretado en la firma de un memorándum de entendimiento para apoyar la reestructuración de nuestro sistema financiero. En el plano doméstico, hubo una aceleración de la reducción del crédito concedido a familias y empresas. La salida de la crisis se inició por una mejora de las condiciones de financiación asociadas al carácter potencialmente ilimitado de las intervenciones del Banco Central Europeo en los mercados secundarios». Básicamente cuando Draghi dijo: «Haré lo que haga falta». El Banco Central Europeo lo que dijo en ese momento es: «Seré contrapartida de todo». Entonces las cosas se empezaron a pintar de otra forma.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Antes de adentrarnos en este primer periodo de recesión económica, una última pregunta, y ruego al presidente que nos dé cinco minutos de receso porque yo al menos necesito estirar las piernas e ir a cierto local que hay en la esquina ya con cierta urgencia.

En ese mismo Consejo General al que me he referido antes, un miembro del mismo, nada sospechoso de connivencia con UPN ni con PSN, de hecho miembro de un partido que está hoy en esta mesa, en concreto Izquierda Ezkerra, interviene para alabar la voluntad expresada por usted de reforzar su compromiso con el tejido productivo, económico, empresarial, particulares, etcétera, en aquellos momentos de crisis. ¿Cómo podemos interpretar esas palabras? Que ustedes mantenían el tipo, pero pretendían aguantar a las empresas que ya

empezaban a mostrar debilidades en cuanto a sus obligaciones de pago. ¿Cómo lo podemos interpretar?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es exactamente así. Íbamos a estar a las duras y a las maduras. Tendríamos que hacer reestructuraciones, no declarar vencidos anticipadamente los riesgos. No solamente cubrir nuestra posición, sino ayudar al tránsito. Comprometernos en el tránsito. Ser un agente facilitador de la enorme crisis financiera que nos amenazaba, no un agente que se pone solo al resguardo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Entiendo que compartimos la petición –yo, por lo menos, sí– del señor Zarraluqui. Por lo tanto, hacemos un receso de diez minutos, si les parece, y continuamos a las 12:55.

(Se suspende la sesión a las 12 horas y 46 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 13 horas y 2 minutos).

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señorías, reanudamos la sesión. Antes de dar de nuevo la palabra el señor Zarraluqui para que continúe con su interrogatorio, si les parece a todos ustedes, haremos un receso a las 14:30 para comer. Se ha dispuesto aquí para los señores parlamentarios, también para los servicios de la Cámara y la prensa abajo. Y si les parece, reanudaríamos a las 16:00. ¿De acuerdo? Estando todos de acuerdo, continuamos con el interrogatorio del señor Zarraluqui. Cuando quiera, señor Zarraluqui, tiene la palabra.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias, señor Presidente. Nos adentramos ya, después de haber dejado el año 2008, en lo que se ha venido a denominar la primera recesión económica y financiera de España. Hay que recordar que en ese momento la economía española ya acumulaba catorce años de crecimiento ininterrumpidos, algo jamás visto, años que en gran medida se deben a nuestra incorporación a la Unión Europea, a la Unión Económica y Monetaria, al desarrollo del crédito, la financiación, la mejora de las condiciones, el incremento del empleo, que genera unas tasas de paro muy bajas. En definitiva, que todo iba bien. Pero eso de que todo iba bien llega un momento en que se acaba. Y ese acabarse empieza en lo que era el informe del señor Goñi, ya a partir de 2008, cuando él advierte a su Consejo. Podíamos citar otras referencias, pero puesto que lo ha dicho aquí, ya lo comento. Empieza a hablar de que empieza a haber una contracción y donde se manifiesta ya de forma diáfana es a partir de 2009 con una crisis evidente. Para empezar, hay que decir que el PIB cae un 3,6, o quizás un 3,9 –no lo sé–, y se dispara literalmente la tasa de desempleo. Pasa del 8,4 por ciento en España, entonces en Navarra estaríamos en el 4 o por ahí, al 17,2 en los primeros trimestres de 2007 y 2009 respectivamente. Es decir, el primer trimestre de 2007, 8,4. Dos años más tarde, 17,2. Esto solamente es el principio porque luego, ustedes recordarán, que la tasa de paro llegó a niveles del 27 o 28 por ciento. Es decir, un auténtico tsunami.

Es además en ese año cuando se produce un hecho muy notable que es la intervención del Banco de España en la Caja Castilla-La Mancha y, sobre todo, esto es una referencia también normativa importante, se aprueba el Real Decreto Ley 9/2009 sobre restructuración bancaria y reforzamiento de los recursos propios de las entidades de créditos, conocida como la Ley del FROB, el Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria.

Yo le quería preguntar al señor Goñi. ¿Estos problemas afectaban solo a las cajas o era a todo el mundo, también a los bancos que estaban también en situación complicada?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Afectar afectaban a todos los agentes. Lo que pasa es que las herramientas que tenían unos agentes y otros eran diferentes. Los bancos podrían reforzar sus niveles de capital y, por tanto, reforzar la capacidad de soportar APR, mientras que otros teníamos que estar en niveles de solvencia altos sin poder emitir y captar capital. Esto era importantísimo.

Segundo. En aquel momento lo que se desatan son las tres famosas distopías de la economía española, y todavía las tenemos. Tres D: desempleo, deuda y déficit. En aquel momento, la deuda es más privada que pública. Ahora es al revés. Ha bajado la pública y ha subido la privada. Lógico. Pero en términos generales, para alguien que nos vea de fuera, diría que nuestra economía evoluciona satisfactoriamente sobre esas tres D, pero se manifiestan entonces y todavía las arrastramos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: La finalidad principal de este Real Decreto Ley que he mencionado, del 9/2009 o Ley del FROB, fue el apoyo a los procesos de reestructuración bancaria de entidades viables a través de dos tipos de procesos de integración: la fusión de entidades y los sistemas institucionales de protección, los SIP, que tenían la finalidad de ser un vehículo transitorio para llevar a cabo como finalidad la constitución de entidades de crédito similares en torno a los bancos. No obstante, según desveló el propio Banco de España, desde 2004 tenían diseñada una especie de hoja de ruta, que se extendía a tres años, en la que identificaba las entidades que podían acceder al uso de modelos avanzados a partir del año 2008 y el proceso que tenían que seguir. Mi pregunta es: ¿Eran usted es una de esas entidades elegidas para liderar el proceso?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ahí hay dos consideraciones. Cuando en el 2004 el Banco de España habla de modelos avanzados, se refiere a modelos avanzados automáticos en la gestión de riesgo, que en ese momento están solamente al alcance de los grandes jugadores en España –dos, y después tres–. El Banco de España está pensando en modelos avanzados en gestión de crédito. Otra cosa es la elección en el mundo de cajas de cuáles podían ser los líderes naturales de proyectos de concentración. Entonces nosotros fuimos identificados naturalmente como uno de ellos. No había muchos. Ya hemos dicho cómo llega la caja en 2010. Si el Banco de España concluye diciendo: Caja Navarra está en mejor situación competitiva que el resto porque no ha hecho excesos, tiene más solvencia, tiene más margen, tiene menos dependencia de los mercados mayoristas, está mejor.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Una cosa que llama mucho la atención cuando uno se acerca a esto por primera vez es que este Real Decreto Ley se aprueba en el año 2009 y a una velocidad sorprendente. Estamos en el 2010 y prácticamente estaban todas las cajas llevando a cabo procesos de integración, aparte de dos que habían sido intervenidas, que eran Caja Castilla-La Mancha y Cajasur. Pero todas las demás estaban metidas en solo un año en estos procesos de integración. Da que pensar como que el Banco de España ya antes de sacar ese Real Decreto Ley, o de manera simultánea, ya estaba moviendo un poco la salsa para ver qué cosa ligaba con qué y si esto podía activarse de una manera rápida. Esta es la pregunta: ¿Ustedes hicieron

contactos en esa época? ¿Con quiénes hicieron contactos? Ya sabemos que al final cuajó con Caja Burgos y Caja Canarias, pero ¿hicieron otros contactos en ese sentido?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Tenga en cuenta que el número de jugadores era limitado. Éramos cuarenta y dos tras la intervención de Caja Castilla-La Mancha y de Cajasur. O sea, que el número de opciones era limitado, pero muy limitado. Entonces nosotros, como creo que todos los agentes, hablamos con mucha gente y detectamos más o menos flexibilidad también en el sentido de la anticipación. Esto va a requerir no solo tamaño; va a requerir economías de escala. O sea, los márgenes se caen, la mora sube, las necesidades de capital son más. Ingresos a la baja, morosidad al alza, necesidad de capital mayor. ¿Cómo captamos capital? No podemos captar capital. ¿Cómo nos reforzamos en solvencia? Bajando los APR es la única forma. Bajando la cartera de créditos, declarando vencidos y exigibles los créditos de los clientes que lo están pasando mal. O sea, tirándolos a la calle. Ah, muy bien. Nosotros no vamos a hacer eso. Nosotros queríamos compartir una visión, y la visión era que lo que venía exigía un esfuerzo de concentración, porque la concentración es un esfuerzo terrible. Significa crear desde varias, dos o tres, una nueva, dotarla de todo lo que hemos dicho que tiene que tener una entidad, un nuevo espíritu competitivo, *aggiornar* la mentalidad de todos los socios, definir su forma de competir en los distintos mercados –cada uno sabe su mercado de procedencia, pero es muy distinto–, buscar complementariedades y explotarlas, identificar bien las debilidades y acotarlas. Las posibilidades realmente al final eran pocas para que el futuro no te condujese a ti. Era mejor, y esto lo debatimos mucho, elegir que ser elegidos porque nos quedábamos al final, quietos como una estatua de sal.

Les recuerdo que hubo procesos. Efectivamente el Banco de España intervino tres, y después intervino la CAM. Hubo algunas entidades que quedaron arrinconadas. Son más pequeñas, pero arrinconadas. No tuvieron prácticamente nada que decir. Cuando alguien directamente las absorbió. Caja Gerona por La Caixa, Caja Guadalajara por Cajasol, Caja Jaén por Unicaja. Es decir, unos actores iban cayendo, otros iban desapareciendo, y no crea usted que esta disposición, que ahora es tan obvia... Eso se llama sesgo retrospectivo. Se llama valorar con la información de hoy lo que pasaba entonces. No, eso es hacer la quiniela el domingo a las 23:00. Eso que parece tan obvio no era tan obvio para tanta gente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sesgo retrospectivo. Yo suelo utilizar que a toro pasado todos somos Manolete. Más o menos es el mismo significado. En abundancia de lo que usted dice, efectivamente en la documentación que tenemos los parlamentarios hay un informe del Banco de España que alertaba, en aquellos momentos decía que había tres circunstancias desfavorables. Una de ellas era el exceso de entidades. Por lo tanto, estaba apuntando a su reducción. El segundo era las restricciones estructurales para obtener recursos propios que tenían las cajas. También lo ha comentado y es algo que señala el Banco de España.

Voy a seguir adelante. Conocemos que el 7 de abril de 2010 –he dicho que en 2009 se aprueba el Real Decreto Ley–, más o menos en estas fechas de hace un montón de años, se suscribe el contrato de integración para la constitución de Banca Cívica, cuya escritura pública se otorga el 9 de junio de ese año y se inscribe el 15 de ese mes en el registro de bancos del Banco de España. Esa primera configuración era la de CAN, Caja Burgos, Caja Canarias. En su opinión,

¿era para CAN una oportunidad para adaptarse a la situación que entonces existía y salir fortalecida? ¿Qué complementariedades –esto es una cuestión interesante– y ventajas veían en esta configuración con una caja de Burgos y una caja de Canarias que en principio parece que son realidades diferentes?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Naturalmente, sí. En la página 153, lo que pueden ver es básicamente el cuadro de complementariedades reducido a lo estratégico. Nuestro objetivo fue encontrar cajas complementarias, líderes en sus territorios naturales con cuotas de mercado superiores al 20 por ciento, con una intensidad de implantación suficiente como para poder hacer un proceso de integración vigoroso en los ingresos. Es decir, los ingresos que no se caigan, que sean suficientes, que tiren para arriba y nos financien parte de la reestructuración de costes que vamos a tener que hacer. Si uno hace ese mapa, todavía queda menos. ¿Qué tenía Caja Navarra? Caja Navarra presentaba bastantes cualidades, pero una muy destacada: la calidad de su cartera de préstamos y créditos. Sin embargo, esa calidad, como he dicho antes, tenía una contrapartida: los márgenes eran bajos. La gestión de costes se nos había elevado en los últimos años derivada del proceso de crecimiento, que abruptamente la primera, y luego la segunda recesión había interrumpido. ¿Qué tenía Caja Canarias? Muy buenos márgenes. Le sacaba al crédito de sus clientes y al diferencial de ahorros que pagaba con el coste del ahorro casi un 70 por ciento más que nosotros. Sin embargo, tenía como debilidad, ya lo hemos dicho, casi siempre ocurre esto, donde más margen hay, hay más riesgo. ¿Qué tenía Burgos? Una estructura de costes muy buena que podía enchufarse muy bien con la nuestra, una calidad de activo no tan buena y una estructura de márgenes baja. Estas son las fortalezas y debilidades básicas de los tres actuantes hasta esa fecha.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Creo que es importante. Estábamos hablando de esos primeros meses de 2010. Hemos hablado de que el contrato de integración se firma el 7 de abril de 2010. No llega a un mes antes hay una reunión del Consejo General de la caja de esa fecha, 12 de marzo de 2010, en el que interviene un consejero que dice lo siguiente. Voy a extractar, pero aportaremos también lógicamente esa acta a las conclusiones. Literalmente: «Tenemos a gran parte del sistema financiero generando prácticamente pérdidas. No es el caso de Caja Navarra. Hay una situación excepcional, y ante ella hay que reaccionar. Hay que moverse de forma activa. La caja lo está haciendo bien. La caja lo está haciendo bien –lo dice dos veces; no es que yo lo repita–. Yo creo que esta estrategia de Banca Cívica y el proceso de integración fría es una intervención de mucho contenido, muy sólida. Creo que es un buen camino, es una buena propuesta, los números la respaldan, lo avalan». ¿Recuerda usted esta intervención?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. La recuerdo porque usted la lee. Recuerdo el hecho más o menos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Recuerda usted quién pronunció estas palabras?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Creo recordarlo, pero no estoy muy seguro, señor Zarraluqui. Pero si está en el acta, está.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Lo voy a decir yo. Era un consejero de Izquierda Ezkerra que se sienta en este Parlamento. Lo digo a efectos de las responsabilidades políticas que tenemos

que dirimir en esta Cámara y que forman parte del cuerpo y del objeto de lo que estamos analizando. Por lo tanto, queda explícito que ese consejero, que además no era un lego en materia económica. A veces se ha criticado que determinados consejeros que acudían a los consejos de la caja no sabían; eran amas de casa o taxistas, con todo el respeto a las amas de casa, señora Sáez. Hemos visto casos bastante dramáticos en Caja Madrid, por ejemplo. No, no, lo digo porque lo decía esa señora. Decía: «Yo solo soy ama de casa». Lo decía explícitamente, con todo el respeto a las amas de casa. En este caso, este consejero es licenciado en Economía. Sabía de qué hablaba y decía exactamente esto. Por lo tanto, voy a traer esta acta para que quede constancia de lo que se dijo y a efectos de que luego las conclusiones lo reflejen.

Recuerdo además que esta persona que he citado antes dijo literalmente: «No tengo ningún inconveniente en dar también un voto afirmativo y un voto positivo al contrato de integración y al proceso que se nos presenta». Creo que es una frase muy elocuente, sobre todo cuando he oído antes en la rueda de prensa a algunos compañeros hablar de que usted está negando que desapareció Caja Navarra en este proceso de integración. Lógicamente se integró. Se segregó el negocio bancario de lo que era la fundación. Hemos visto cómo este consejero, que es miembro del cuatripartito, daba nada más y nada menos que su voto afirmativo y su voto positivo al contrato de integración.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, la pregunta ha quedado clara. La respuesta, también. Lleva usted diez minutos haciendo valoraciones.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Quiero que quede muy clara. Pasaremos a otra cuestión, pues. Creo que ha quedado bastante clara. ¿Qué opinión tenía el Banco de España de la oportunidad y la viabilidad de este SIP cuando se constituye?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Este documento está al menos en dos sitios, pero voy a leer el de la página 160, que reza: «Solidez del proyecto de Banca Cívica y capacidad de sus directivos». Este es un informe pericial de los peritos del Banco de España. «En un contexto que se caracteriza por un empeoramiento del ciclo económico extremadamente adverso para las entidades financieras, materializado en un fuerte incremento de la morosidad, deterioro de la solvencia, relevante riesgo inmobiliario y por una fuerte dependencia en 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. En cuanto a la capacidad del equipo directivo, esta se considera satisfactoria y adecuada al estar formada 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, páginas 3.12. Y los autos judiciales, página 160, dicen: «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 del 12 de junio del 2014 y del 5 de agosto del 2015.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias, señor Goñi. Otra cuestión importante de cara a lo que en teoría tiene que dirimir esta Comisión. Hay un hecho que creo que no podemos dejar de contemplar y examinar, que es que los estatutos de la CAN, que se reforman por Orden Ministerial de 10 de mayo de 2010, tras su entrada en vigor el 16 de junio de ese año, de 2010, llevan a cabo lo que se denominó el primer proceso de despolitización de una caja de ahorros en España. ¿En qué consistía entonces este proceso de despolitización? Se nombró entre los órganos de dirección a un presidente de la caja que fue Don José Antonio Asiáin, a un señor empresario que pasó a ser presidente de la Comisión de Control, y usted, Don Enrique Goñi, asumió el papel de consejero delegado. Y todos los políticos que habían estado antes en órganos de gestión, en órganos de decisión, pasan a conformar un órgano meramente consultivo. Esto se inscribe el 16 de junio de 2010. Por lo tanto, se me ocurre pensar, si usted coincide conmigo, que a partir de esa fecha de inscripción del SIP de Banca Cívica en el registro de bancos de España, esa fecha constituye un elemento crítico a la hora de que esta Comisión determine la depuración de las presuntas responsabilidades políticas que tiene que dirimir.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Es el SIP de Banca Cívica o el cambio de los órganos de gobierno?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: El cambio de órganos.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En efecto, en 2010, en la fecha que usted cita, salen todas las personas que en ese momento ostentan responsabilidades público-políticas y se incorporan otras personas que vienen de distintos estamentos. No es porque las personas que estaban en lo público-político lo hiciesen mal, no tuviesen credibilidad, etcétera. Es que sencillamente, en los procesos de integración entre varias cajas, había que acabar en un consejo que fuese profesional, íntegramente profesional, porque ese consejo tenía que liderar una salida a bolsa y, por tanto, había que empezar por ahí. En todo caso, Caja Navarra tomó otra decisión, que fue despolitizar sus órganos de gobierno. A partir de esa fecha, los representantes del gobierno ya no ejercen responsabilidades directamente en la caja, más allá de unas consultivas, y desde el gobierno, las relacionadas con lo que he leído en los estatutos de inspección formal, que al menos desde 1982 no fue ejercida. Ni el gobierno reclamó los modelos al Banco de España, ni el Banco de España los proporcionó, ni hubo una actuación inspectora, al menos desde el año 1982. No digo que antes no. No lo sé.

Sin embargo, se sucedían las inspecciones por parte del Banco de España. Es decir, se delegó todo menos esa es la responsabilidad que en último término a su vez estaba delegada en el Banco de España.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, hemos de concluir que la última intervención con capacidad decisoria de los políticos que estaban integrados en los órganos de gobierno de la CAN entonces y, por tanto, influían en el SIP de Banca Cívica es esa acta que refleja lo dicho y que se corresponde con el 12 de marzo de 2010, que es el último acuerdo que se toma y que se toma además de forma positiva para la integración del negocio financiero o bancario de Caja Navarra dentro de Banca Cívica. ¿Es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es así porque salen del Consejo. Efectivamente, a partir de ese momento no están en los órganos rectores ni en los órganos de administración.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Dejando este tema, hay un asunto en el que ustedes salen mal parados. Prácticamente un mes más tarde, el 23 de julio de 2010, el Comité Europeo de Supervisores Bancarios, el CESB, publica los resultados de unas pruebas de resistencia, conocidas popularmente como test de estrés, que se llevan a cabo de forma coordinada entre los países de la Unión Europea para un total de noventa y una entidades de crédito, de las cuales la mayoría eran españolas, nada menos que veintisiete. Los resultados obedecen a la consideración de dos teóricos escenarios tensionados, peores que los previsibles. A uno le llaman el escenario de referencia o de *benchmark*, y a otro le denominan el escenario adverso. En el primero, el margen de explotación cae un 35 por ciento, y en el segundo, un 40 por ciento. Ustedes pasan el primero, pero no llegan al ratio fijado de solvencia para el segundo. ¿Esto suponía un incumplimiento del mínimo legal de recursos propios? ¿Se les dio un toque de atención? ¿Qué opinión tenía el Banco de España de la caja o de Banca Cívica en estas circunstancias?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Página 161. Lo digo porque está detallado. Efectivamente, nosotros suspendimos, Banca Cívica, el primer test de estrés en el escenario más adverso, con la paradoja de que habíamos recibido la licencia bancaria hacía cuatro semanas, habíamos sido autorizados como SIP hacía dos meses y, por lo tanto, habíamos pasado todas las pruebas de resistencia interna del Banco de España. Si no, no nos dan la licencia. Hubieran dicho: Esto hay que reforzarlo. ¿Qué pasó? Que era el primer test de estrés, CESB estaba recién constituido, la EBA –European Banking Authority– iba modificando los criterios para Europa de activos computables y no computables de los test de estrés, el Banco de España tendría su representante, pero sería una mesa como esta o muchísimo más grande y, por lo tanto, la sorpresa fue morrocotuda. Pero fue morrocotuda empezando por los supervisores.

¿Qué había pasado? Había pasado que hacía un mes las participaciones preferentes, por ejemplo, no contaban, porque se consideraban deuda perpetua. Es verdad que computan no como *core capital*, pero sí en recursos propios, pero las participaciones preferentes –ahora hemos visto–, cuando ha quebrado el sistema, ¿qué ha pasado con ellas? Que la gente que las tenía esperaba a recuperar capital e intereses, y no. Pero en el mercado eran deuda perpetua. Tenían el tratamiento un poquito asimétrico de que podían ser recursos propios crueles para los tenedores, también tenían un tipo de interés explícito y no dependían de los dividendos. No estoy hablando de las participaciones preferentes de las cajas. Hablo de las cajas, hablo de los bancos, hablo de los grupos industriales, hablo de los grupos de consumo, porque las participaciones preferentes parece que son un producto del sector financiero. No, es un producto que ha utilizado más el sector financiero por su trabajo, pero en todos los casos las participaciones preferentes funcionan así.

Entonces, la EBA dijo: «Esto no es». ¿Por qué entraron? Nosotros teníamos –aquí lo ven– 167 millones de euros de participaciones preferentes. El sector de cajas tenía 11.132. Teniendo en cuenta que nosotros representábamos en aquellos momentos el 3 por ciento del sector era

ridículo. ¿Qué ocurrió cuando entraron y computaron? Que inmediatamente el nivel subió, y los que no teníamos participaciones preferentes nos quedamos abajo. Esto fue lo primero. ¿Qué ocurrió a continuación? Que estaba totalmente descartado. El FROB, que eran ayudas de Estado en forma de participaciones preferentes que había que devolver, no iba a computar. Pero ¿cómo va a computar una ayuda temporal de Estado? ¿El Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria cómo va a computar en los recursos propios de una entidad? Puede computar formando parte de sus estados financieros, pero hay que devolverlo. Pues computó.

Y después ocurrió otra cosa. Yo lo digo porque a quien le interese estudiarlo es interesante. A la deuda pública española, activos teóricamente de primera categoría, se le metió un corte, un *haircut*, una probabilidad de riesgo del 12 por ciento. O sea, el que tenía 100 contaba como que tenía 88. En las entidades que teníamos mucha deuda pública porque teníamos carteras más o menos tranquilas, no muy expuestas a mercados, nos pegó un viaje. O sea, resulta que la deuda pública, que es el activo de primera categoría, tiene un recorte. Resulta que al FROB, que es una ayuda pública que hay que devolver, y si no se capitaliza, cuenta. Y resulta que las participaciones preferentes, que están distribuidas –ya lo hemos visto; no voy a entrar en eso, pero ha sido un drama–, cuentan. El resultado: subió el nivel y nos quedamos abajo.

Veamos que pasó en el siguiente. Me parece interesante. Hubo uno, dos y tres test de estrés. En el segundo ya aprendimos. Esto ya no nos vuelve a pasar. ¿Qué nos pasó? Lo tienen en la página 162. Capital Tier 1 más provisiones –de repente, ahí cuentan las provisiones–, Banca Cívica sale el primero. Detrás, Mare Nostrum, Sabadell, Popular, Bankinter, Bankia, Catalunya. Y en Capital Tier 1 puro, salimos el tercero. Tuvimos un accidente o un error de impericia nos pilló. Y nos pilló una vez; no nos pilló más.

El tercero coincidió prácticamente con nuestra salida a bolsa. En el primero, suspendimos; en el segundo, sacamos matrícula de honor; y en el tercero, sacamos notable alto, casi sobresaliente. No me voy a entretener en enseñárselo porque creo que es suficiente. Después tienen cuadros y cuadros.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor Goñi, ahora traigo a colación una cuestión que incide, y que además es objeto de algunos comentarios, que es la entrada de Cajasol. Hemos hablado de que había tres cajas que se habían integrado en un proceso de SIP y aparece Cajasol que firma un contrato de integración el 10 de diciembre de 2010. Es decir, ustedes se habían integrado a mediados de ese año y en diciembre firman ese contrato de integración con Cajasol con efectos de 31 de diciembre. Se ha dicho que Cajasol les lastró. ¿Qué ventajas tenía para ustedes, para Banca Cívica, esta incorporación?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le voy contando en tanto encontramos la página. Cajasol era una caja enorme. Era por activos, por dimensión, algo más del doble que Caja Navarra. Tenía en esencia dos aspectos que con el trabajo y el tiempo se subsanaban, que eran exceso de personal porque era el resultado de una fusión también imperfecta –formal, pero imperfecta– entre El Monte y San Fernando, la sevillana y la de Huelva. Se fusionan, pero les sobra gente por todos lados. Esa es la situación. Ellos tienen sus planes de reestructuración naturalmente. Segundo, tienen un problema que es la calidad de crédito. Si bien están en Andalucía oriental, no en la occidental. La occidental tiene más exposición a la costa del Mediterráneo que esta, pero tiene un problema de calidad,

una característica. Por contra, tiene unos márgenes tremendos, más del doble que los de Caja Navarra. Y les voy a poner un dato solo: la cartera de pasivos, de recursos de clientes, de Caja Navarra toda entera en ese momento eran 14.700 millones de euros. Solo Cajasol en cuentas corrientes al 0,45 tenía 15.000. Fíjese el diferencial. De hecho, Cajasol aportaba en ese momento al margen, a los ingresos, el 60-65 por ciento de todo el grupo. O sea, era el doble que Caja Navarra, pero en conjunto, sumando Canarias, Burgos, Navarra y Sol, el 65 por ciento de los ingresos totales del grupo venía de Cajasol. Aquí hay una máxima en nuestro negocio, en nuestra actividad, y es que en esencia puedes resolver casi cualquier problema de gestión si tienes tiempo. Tiempo para resolver, para ir segmentando carteras, para resolver excesos de personal. Si la entidad tiene un problema endémico, el tiempo no juega.

(MURMULLOS) Vamos a la página 199. En relación con la incorporación de Cajasol, también los peritos del Banco de España hacen su valoración. Las entidades integrantes de la operación analizada pueden calificarse como fundamentalmente sólidas y su proyecto de integración, consistente y viable. (MURMULLOS)

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor Goñi, creo que ha contestado razonablemente a mi pregunta. Una cosa que me choca, pero parcialmente parece que usted ha dado una idea es que, en esa integración, siendo Cajasol, como usted ha comentado, una entidad mayor en activos –el doble o algo más del doble ha dicho usted– acaba teniendo el mismo porcentaje. No sé si me escucha. Una cosa que me ha llamado la atención es que, en ese proceso de integración, cuando entra Cajasol, esta caja que usted ha comentado que tiene una dimensión en cuanto activos dos veces o más de dos veces Caja Navarra, sin embargo acaba teniendo la misma cuota de participación en Banca Cívica, es decir 29,1 por ciento. ¿Eso cómo se explica?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Se explica porque nosotros y todo el sector hacía una valoración estática y dinámica. La valoración estática es qué calidad de activos tienes. La valoración dinámica es cómo se proyecta todo eso en el tiempo. En función de eso, sale una valoración y un peso. A Cajasol, si no recuerdo mal, le salía un 35 por ciento, no un 29, pero habíamos quedado en que ellos iban a pagar el reconocimiento de un camino ya emprendido por Banca Cívica, que fueron 6 puntos. O sea, renunciaron a 6 puntos. Lo negociamos y habíamos quedado además en que a partir de determinados márgenes ellos cedían participación. En efecto, una caja que trae el 65 por ciento de los ingresos acaba pesando finalmente el 29. También había gente que decía: ¿Cómo es posible que nosotros pesando el 65 acabemos en el 29? Eso es cuando empezabas con la cuenta de explotación. Cuando te ibas a provisiones, resulta que ellos pesaban más en provisiones. Natural.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hemos visto que este proceso de integración de Cajasol se produce a finales de 2010. En concreto, tiene vigor a partir del 31 de diciembre. Y ya entramos en 2011. Ya está configurado de forma definitiva este SIP de Banca Cívica con Cajasol y es entonces cuando se produce, en el contexto de una crisis de deuda soberana, en este caso de Irlanda –usted lo ha comentado antes–, y su rescate que recrudece la crisis de deuda en España, y el Banco de España, el Ministerio de Economía, los supervisores o quien fuera deciden aumentar los requerimientos de solvencia para dar más confianza a los mercados. Es ahí que se aprueba el Real Decreto Ley 2/2011 –me parece que es de febrero– que eleva el

umbral de solvencia exigido a las entidades. El nuevo requerimiento es del 8 o del 10 por ciento mínimo, según la financiación mayorista y los inversores privados. ¿Cómo les afecta a ustedes estas nuevas exigencias? Ustedes ya han pasado un primer test, han salido y ahora les levantan el listón un poquito más.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Efectivamente. No solo eso, señor Zarraluqui, sino que da hasta septiembre para hacer eso. Es decir, en febrero del 2011, el regulador dice: todas aquellas entidades que tengan el 8 por ciento de *core capital* o superior, pero tengan un 20 por ciento de emisiones mayoristas en su balance y no tengan un socio que tenga el 20 por ciento y esté en mercados, tienen que reforzar al 10. Del 8 al 10 hay que pasar desde febrero a septiembre de 2011. La economía hasta junio de 2011 creo que crece un 1,1. En agosto se cae. En agosto empezamos la segunda recesión.

En el proyecto constitutivo de Banca Cívica, nosotros ya dijimos, y lo pusimos, que nuestro interés era constituirnos en un SIP, que era una transición, hacia una bancarización. Necesitábamos bancarizar las entidades financieras para financiarnos en los mercados, que es lo que ha hecho todo el mundo al final. Entonces, a nosotros no nos pilla con el pie cambiado en el propósito porque ya estábamos con los trámites de salida a bolsa. Nos pilla con el pie algo cambiado en cuanto a que esto hay que hacerlo antes del mes de septiembre, y nosotros salimos a bolsa el 21 de julio del 2011 con éxito porque cumplimos con los tramos mayoristas, minoristas, etcétera. Ahora hemos visto además que los que invirtieron, y estamos por encima del 25 por ciento, pero los que no, en septiembre fueron nacionalizados. Tienen ahí información, y la vamos a ir viendo, de la salida a bolsa sobre con qué descuento cotizaba la banca europea en el momento en que Banca Cívica sale a bolsa. O sea, valor contable, cuánto tienes que rebajar el valor contable para salir a bolsa. Pero no cuánto tienes que rebajarlo; cómo está cotizando la banca europea respecto a su valor contable. Con un descuento del 60 por ciento. (MURMULLOS) Y nosotros salimos a bolsa con un 58. Lo que ocurre a continuación es que los que no han salido a bolsa en septiembre son nacionalizados, con descuentos que van de cien por cien, el FROB se queda el cien por cien de la entidad, a descuentos que van por el 80 y 90 por ciento.

Tienen documentación. Por qué entonces una segregación de activos, salida a bolsa. En fin, creo que es interesante. Página 170. Formación de precio en la salida a bolsa de Banca Cívica. El rango de precio para cubrir la parte institucional oscilaba entre 2,7 y 2,8. El precio finalmente elegido fue de 2,7. Pasemos a la siguiente, 171. En los informes de Credit Suisse y de Morgan Stanley sobre la fijación de precio, ¿por qué era así? Porque los débiles datos macro eran así. Pero pasemos más adelante. Ibercaja-Unicaja. Unicaja ha salido a bolsa hace menos de un año con un descuento muy parecido al de Banca Cívica. Nosotros salimos en el 2011, y ellos, en el 2017 después de soportar nuevas regulaciones, poner más dinero, etcétera. Un banco mucho más grande que nosotros, que siempre ha estado en el grupo de los AMA por delante, y sale con un descuento parecido. Después evoluciona bien, como ha evolucionado nuestra acción, pero sale con un descuento parecido. Los bancos europeos cotizaban a la mitad del precio de su valor de liquidación.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Efectivamente, usted ha adelantado algunas preguntas que le iba a hacer. Entiendo que su salida a bolsa obedece a un plan de viabilidad que les exige el Banco

de España. Salen ustedes con un descuento importante. Las entidades que no hacen esta recapitalización a través de bolsa fueron absorbidas por la vía práctica por el FROB. Y ustedes, además, se da la circunstancia de que captan una cantidad menor que la que inicialmente tenían prevista. Solamente captan 600 millones. ¿A qué se debió esta circunstancia? ¿Era algo lógico? ¿Era algo que afectó después al plan de negocio o no estaba bien redactado ese plan de negocio? ¿Cómo le afectó a Banca Cívica?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Realmente la oferta que nosotros pusimos en el mercado estuvo en 600 millones y creo que finalmente cerramos sin gastos. O sea, 600 millones descontados gastos, como 590 o 580 y tantos. Ahora, una vez que estás en el mercado, ya estás cumpliendo la condición fundamental de que más del 20 por ciento esté en manos de terceros. Luego ya tienes recorrido para capitalizarte como quieras. Ya estaba. Si hubiésemos salido estando por debajo del 20 por ciento no hubiésemos cumplido, pero a partir de ahí sí. Además, colocamos en *core capital* en 9. Empezábamos por encima del 8. Tienen aquí las evoluciones de los *core capital* trimestre a trimestre, antes de la salida a bolsa y después de la salida a bolsa.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Doy un salto. En esa época, el año 2010–2011, se producen no solamente estos movimientos entre las entidades financieras. Ustedes recuerden que, durante un cierto tiempo, unos ciertos años, al Gobierno del Estado negaba que hubiese una crisis económica en España. Pero evidentemente se empiezan a adoptar una serie de programas de gasto público de carácter anticíclico y se hacen en todos los sitios. Lo hace el Gobierno del Estado, el gobierno central, el Zapatero uno, el Zapatero dos, el Gobierno de Navarra se embarca en nuestro conocido Plan Navarra 2012, etcétera. Por lo tanto, empiezan a endeudarse para frenar ese deterioro de cifra de parados y mejorar la cifra del PIB. Da la impresión de que nadie pensaba que tras esta primera recesión iba a venir una segunda, que nos iba a golpear a partir de esa fecha que usted ha comentado de la mitad de 2011. Y, sin embargo, está reconocida como la segunda recesión en los textos que podemos comentar del Banco de España, etcétera. Es en esa segunda recesión cuando aparece un nuevo concepto en escena, diría yo, que nadie conocía, por lo menos el pueblo llano, y que ocupó la portada de mucha prensa, que fue la famosa prima de riesgo. Hasta entonces nadie hablaba de la prima de riesgo hasta que la prima de riesgo alcanza en España los 700 puntos, y en otros países los 1.500. Hay que recordar. Esto provoca, para que se vea un poco que esto no fue un fenómeno meteorológico, como ha calificado un periódico local.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, formule la pregunta.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Esto provoca una modificación de la Constitución, como saben ustedes, y medidas impopulares, como fue la congelación de las pensiones, la reducción de un importante porcentaje del sueldo de los funcionarios y finalmente la convocatoria adelantada de elecciones. Este tsunami evidentemente afectó de manera decisiva al devenir, a partir de esta fecha, en los dos años siguientes, de todas las entidades que estaban inmersas en procesos de integración. ¿No es cierto que ustedes eran en este escenario como barquitos intentando permanecer amarrados en puerto seguro?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Página 177. Tiene interés que recordemos: el 21 de julio de 2011 salimos a bolsa. Nos quedamos tres días

o siete días y después, vacaciones después de tres años. Vamos a descansar un poco. Llega agosto. Yo me voy ocho días seguidos. El 4, el gobierno norteamericano entra... ¿Se acuerdan cuando cierran las cuentas, que no aprueban el presupuesto? *Cataclás*. En el mes de agosto nosotros celebramos dos consejos de administración. Se acabaron las vacaciones porque el mundo se venía abajo. Compra de deuda, prima de riesgo abajo, tipos cero, inyecta banca. Era cuando nació el famoso acuerdo Merkel-Sarkozy, el *Merkozy*, para ver si eso se sujetaba. Todo se vino abajo. El único que actuaba con una cierta serenidad era el Banco Central Europeo, pero las primas de riesgo de los bonos nacionales fueron para arriba, el mercado se secó, riesgo de *default* en Estados Unidos, riesgo de colapso en Europa, la bolsa cayéndose; lo impensable. Además, lo indetectable porque es que ni Rogoff, que es el gurú que anticipa. Esto no lo anticipó nadie, ni el Fondo Monetario Internacional, ni el Banco de España, ni al Banco Central Europeo, ni la Comisión Europea, absolutamente a nadie. El segundo zambombazo, nadie.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Creo que usted lo ha citado, pero en fecha 30 de septiembre de 2011 tenemos un informe del Banco de España en el que señala que Banca Cívica superaba ese 8 por ciento antes de capitalización y queda un 9,2 después de esta capitalización de salida a bolsa. Sin embargo, y como ha comentado usted, empieza una segunda recesión en la cual el PIB, que se esperaba crecer en 2011 un 0,8, al final es del 0, plano. Y luego, en los siguientes tres años, 2012, 2013 y 2014, cae un 5 por ciento. La tasa de paro a finales de 2011 ya era del 23. El sector inmobiliario se cae un 30 por ciento en volumen de compraventas y un 11 por ciento en precios. Por lo tanto, el crédito dudoso y la morosidad continúan creciendo. ¿Qué morosidad tenía entonces Banca Cívica en ese momento tan crítico?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): (MURMULLOS) Mientras lo buscamos, estábamos en torno al 7 y pico por ciento, que era un poquito menos que los competidores, y sin embargo éramos los primeros en dotaciones. Comparativa ratio de morosidad, página 150. Creo que me ajusto bastante a lo que les he dicho. Diciembre de 2010, 5,7, 5,8. Ahí está. Es media del sistema. Sin embargo, vamos a la siguiente, a la 151, y vemos que el rato comparativo de cobertura de Banca Cívica respecto a los competidores es muy superior. Esto lo hicimos en la presentación de la Bolsa de Madrid.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien. Sucede es que el 20 de noviembre, 20N por cierto de 2011, se celebran elecciones generales en España con cuatro meses de adelanto sobre lo previsto. El 21 de diciembre es nombrado presidente Don Mariano Rajoy, y es el primer gobierno que designa como ministro de Economía al señor De Guindos. Este nuevo gobierno se marca como objetivo fundamental la recuperación económica del país y, aunque no lo reconoce entonces, evitar el rescate financiero de la Unión Europea por las graves consecuencias que podría tener, como hemos visto en otros países que no hace falta recordar. Se intensifica la recesión en el primer semestre de 2012 y se inician una serie de reformas, que voy a eludir ahora, muy importantes, algunas con un alto coste político y con consecuencias a corto plazo negativas. Pero en lo que se refiere a la banca tengo la impresión, y por lo que he leído, de que se intenta dar una nueva vuelta de tuerca para afirmar la credibilidad del sistema financiero. Es en esa línea que se aprueba el Real Decreto Ley 2/2012, que aparece el 3 de febrero, conocido como Guindos 1, de saneamiento del sector financiero, que fuerza a establecer nuevas provisiones y mayores exigencias de recursos propios para cubrir el

deterioro de las financiaciones y los activos adjudicados o recibidos en pago de deudas, que pasa a denominar activos especiales. Establece, por ejemplo, una cobertura mínima, con independencia de la antigüedad en el balance, del 60 por ciento para suelo de promoción inmobiliaria, 50 por ciento para promociones inmobiliarias en curso, 50 por ciento en el cuarto año para los que están en el balance, 40 serán viviendas de particulares. Yo he visto críticas en el sentido de que se subió el listón demasiado y se subió además de forma indiferenciada, de manera que todas las entidades tuvieron que deteriorar de forma uniforme sus activos sin más análisis de los mismos porque todos eran sospechosos de contener veneno y a todos se les aplicaba la misma medicina. ¿Está usted de acuerdo con esa apreciación?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Guindos 1 fue tremendo porque el nivel de provisionamiento por mora objetiva, por mora subjetiva desapareció, y efectivamente todos los activos con independencia de sus niveles y de su calidad crediticia tenían que ser igualmente provisionados. Eso significó para Banca Cívica nada menos que 1.248 millones de euros de mayores provisiones, que tenían que pasar por resultados, con impacto directo en resultados, y capital adicional de 783 millones de euros. En total, 2.000 millones de euros. Yo les digo Banca Cívica, pero cualquier otro de un tamaño similar lo encontrarán posiblemente por encima de nosotros.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Es entonces cuando advierten ya que el listón está demasiado alto y es entonces cuándo empiezan a considerar la conveniencia de abandonar esa singladura independiente e integrarse o fusionarse con CaixaBank?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Realmente creo que las primeras palabras en ese sentido se las digo al Consejo de Administración de Banca Cívica en el mes de agosto de 2011. Es decir, si esto es lo que parece, que es otra, necesariamente quien sea va a tener que hacer un *hard cut*. Esto se va. En ese momento teníamos 100.000 accionistas, 47.000 preferentistas, 4 cajas fundadoras ahí metidas, 46 millones de españoles contribuyentes, 977 millones de euros de préstamo. La responsabilidad patrimonial era tremenda. Había cambiado radicalmente. El día 20 de julio de 2011, éramos cuatro cajas que podíamos discutir y hacer con Banca Cívica lo que quisiésemos. El 21 de julio, éramos cuatro cajas y 100.000 accionistas. Además, ya en agosto, la sombra de que los accionistas ya saben que han invertido aquí y que esto puede ir muy bien o puede ir regular. Son accionistas, a fin de cuentas. Pero ¿y los preferentistas? Nosotros sí sabíamos lo que podía pasar. Ya lo ha visto usted. 47.000 preferentistas. ¿Y el préstamo del FROB, etcétera? Entonces nosotros teníamos una mentalidad industrial. Habíamos montado Banca Cívica para liderar una concentración. Creo que en febrero de 2013 les dije aquí que fue muy frustrante para nosotros, pero el mercado cambió, se cayó, un nuevo gobierno actuó y pasó de un enfoque gradualista, de ir poco a poco que era el gobierno del PSOE o el Banco de España bajo ese gobierno, que iba graduando la intervención de dinero público. El gobierno del Partido Popular entra y dice: Hasta aquí; e interviene. Eso es un shock.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Deja usted claro que lo que estaba en juego, por lo tanto, eran los intereses no solamente de accionistas sino sobre todo de los preferentistas, que corrían un grave riesgo, y eso fue una de las motivaciones que les llevó a plantearse esta cuestión. Hay un tema que interesa conocer. ¿Por qué CaixaBank era la mejor opción y no otra entidad?

¿Ustedes hablaron con otras entidades, Ibercaja o las que había en ese momento moviéndose y que pudieran ser interesantes para las cajas vascas? No sé si estaban ya integrándose para plantear esa fusión.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Por qué CaixaBank fue la mejor opción? Creo que, visto como han acabado accionistas, preferentistas, la obra social, el préstamo del FROB, los trabajadores, está claro. Es la mejor opción. Vista además la posición de CaixaBank en Navarra, la calidad del servicio, la vinculación de la obra social, es la mejor, sin duda. Pero esto sería actuar con un sesgo retrospectivo por mi parte. Entonces en aquel momento mi obligación era tomar contacto y analizar todas las posibilidades viables. Viables significaba pocas. Usted ha citado alguna. Yo no quisiera entrar aquí a mencionar porque me meto en el territorio de otras entidades y no me gustaría. No creo que sea necesario. Pero todas las que usted ha mencionado, incluidas las cajas vascas. Algunas estaban en momentos procesales diferentes y era imposible mezclar un banco cotizado con tres o cuatro cajas que todavía no se habían arracimado. Tenían planes de arracimarse primero en un sitio y luego en otro para 2012 o no llegar, como no llegaron algunos, porque la velocidad del agua subía a toda pastilla. La prueba de que subía a toda pastilla es que a los 60 días de Guindos 1 vino Guindos 2. O sea, se había quedado corto. Guindos 2 supuso 1.287 millones de euros adicionales. En sesenta días, entre provisiones y capital, la regulación nos exigía 3.280 millones de euros. Eso era lo que capitalizábamos en valor neto contable. Era captar otro Banca Cívica. Las posibilidades eran muy pocas, y yo casi diría que únicas en alguien que estuviese dispuesto a respetar íntegramente a los preferentistas. Muy importante para nosotros.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Llegado a este punto de que ustedes toman la decisión de integrarse, se produce una negociación, se produce una determinación del valor que pudiera tener Banca Cívica en este caso, y sale un precio que mucha gente considera que es muy bajo. ¿Nos puede usted dar su opinión al respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Considere usted este ejemplo. Si usted vende su casa, y la vende con hipoteca, y a usted le pagan el neto de la diferencia de la hipoteca y el valor, ¿ese es el precio? No, el precio será el total. El precio es el total, que es 977 de FROB, de hipoteca, más 900, redondeando, de acciones, más parte de los intereses –segundo año, 85–, más 903 de preferentistas –hay que meterlos en el precio–, más sus cupones. Hasta ahora ese es el precio. ¿Y quién pone los 3.280 de Guindos? ¿Los pone Banca Cívica segregando activos para que se vendan? No, eso es precio. Y después viene al año siguiente *buffer saving*, una especie de Guindos europeo. Hay que poner más, y después han seguido más y más. La banca española fue rescatada. Hablemos del precio por el total, o por lo menos señalemos bien los conceptos que forman parte de la transacción. Si yo vendo mi casa y hay termitas, lo digo o no, pero el que la compra tendrá que ahorrar. Termitas son en este caso Guindos. Es así. Y si hay necesidades del ayuntamiento de decir que las bajeras comerciales se cierran y ya no aportan a la comunidad de vecinos porque se cierran, el valor de la casa baja. Son ejemplos. No hagan caso a la literalidad. Es el concepto. El concepto es qué pagas, qué asumes, a quién pagas. ¿Qué pagas? Acciones. ¿Qué asumes? El FROB. ¿A quién pagas adicionalmente? A los preferentistas. ¿Quién se hace cargo de los límites de la nueva regulación? Tú. Como mínimo ese es el precio de salida. Ese es el esfuerzo financiero.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, por lo que usted comenta, con toda esta catarata de obligaciones que les va cayendo en virtud de la regulación normativa era prácticamente imposible que Banca Cívica subsistiera por sí misma. ¿Eso es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es tan así como que los que no hicieron lo que hizo Banca Cívica han sido intervenidos. Hay una cosa que es interesante. Piensen ustedes en alguien que tuviese el tamaño más o menos de Caja Navarra que haya terminado con un patrimonio mayor que el que ahora tiene Caja Navarra. Díganme uno. Página 189; lo vi ayer. Antonio Garrido Torres es un catedrático de Economía Financiera de la Universidad Central de Barcelona que escribe sobre el sector financiero. Escribe sobre todo sobre los restos, lo que ha quedado del sector financiero. El cuadro Variación de patrimonio aportado por las cajas a sus bancos cotizados. Capitalización del banco, participación de la caja, valor de mercado de la participación, patrimonio traspasado, porcentaje. Antes de llegar a esto, descuenten que hay quince cajas que no están aquí y pone 0. Se las leo: 7 de Bankia, 3 de Catalunya Caixa, 2 de Novacaixa, Cajasur, Caja Mediterráneo, Caja Castilla-La Mancha. Todo eso suma quince. Tengan en cuenta que La Caixa aquí individual tiene ya dentro Gerona. O sea que La Caixa es Caixa más Gerona. Unicaja tiene dentro Jaén; Cajasol tiene dentro Guadalajara. En total, treinta. De treinta cajas, la que mejor conserva patrimonio –fuentes: Bolsa de Madrid, Banco de España, Registro Mercantil de Madrid y cuentas anuales e informes de gestión del gobierno operativo de las entidades– es La Caixa con el 77 por ciento. A continuación, Unicaja con el 45 por ciento. La tercera Caja Navarra con el 31 por ciento. Y la caja no existe; ha desaparecido. Ruina o mina.

El valor no se ha transformado. El sistema de cajas no existe. Es una cosa así como decir: No existe el triceratops. No, no existen los dinosaurios. Si uno quiere informar. Si uno quiere desinformar, esto es otra cosa. Si en la opinión hay intención, yo no puedo evitarlo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Queda clara la pregunta y la respuesta. Continuamos, señor Zarraluqui.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Serenidad, que a veces efectivamente el señor Goñi está demostrando que es un hueso duro de roer y que tiene muchos datos. No sé cómo ahora demuestra usted lo contrario con datos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, formule sus preguntas.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias, señor Presidente. Vuelvo a entrar. Por lo tanto, estamos viendo que esto fue una especie de cataclismo. Usted ha hablado antes de 300.000 millones de saneamientos en la banca española. Yo la verdad es que tenía apuntados aquí 238.000, pero debieron de ser más. Recordarán que se creó un banco malo que aglutinó más de 50.000 millones de euros y que la economía española no retornó a niveles de crecimiento del PIB hasta 2014. Por lo tanto, ¿no es cierto que esta crisis es suficiente razón que explica lo que unos llaman la desaparición, lo que nosotros llamamos la transformación, la reagrupación, la reestructuración de Caja Navarra y Banca Cívica?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El sistema de cajas desaparece con la bancarización que se produce en el 2011. Y estamos en el 2018. Esto

ocurre con un decreto, que es el decreto de febrero de 2011, que no solamente fija los mínimos de capital, dice: Todos los activos financieros, toda la actividad financiera de las cajas se segrega y se aporta. Ya está. Regulación. El sistema de cajas se transforma, se escinde. La industria financiera va hacia los bancos, hacía una bancarización, y activos, patrimonio, OBS, inversión social va por otro lado. Unos no llegan, se mueren antes. Otros llegan exhaustos, no tienen obra social, pierden el patrimonio. Nosotros, no. Nosotros hemos llegado. Somos los terceros entre treinta. De momento entre treinta.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por eso, usted lo ha comentado antes, los accionistas y preferentistas de Banca Cívica parece que han tenido un nivel de rentabilidad adecuado, pero vamos a hablar del ciudadano navarro. ¿Qué le ha pasado al ciudadano navarro con la implantación de CaixaBank como entidad financiera sustitutiva de Banca Cívica? ¿Están sus depósitos mejor, más protegidos, más seguros?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): He dado datos de CaixaBank. CaixaBank ha sido repetidamente nombrado por The Banker, que es la catedral de las publicaciones financieras en el mundo, como mejor banco español, en ocasiones por innovación tecnológica, en ocasiones por solvencia y gestión con los clientes, etcétera. Estamos hablando del banco que tiene una cuota del 30 por ciento de los clientes de España. No existe ninguna opción mejor desde lo financiero y lo social. La fundación bancaria de La Caixa invierte en todo el mundo 500 millones en acción social.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Ahora tenía preparado un bloque de preguntas, nada menos que cuarenta y cinco preguntas –no se alarmen; les voy a aliviar de esta carga–, relativas a afirmaciones que han quedado absolutamente desnudas con los informes que se han producido luego, y que tenemos todos a nuestra disposición, –y el que no quiere verlas efectivamente no las va a ver– contenidas en una publicación que firmaban tres personas, Alberto Gil, Aritz Intxusta, Patxi Zamora. Les voy a aliviar de esas cuarenta y cinco preguntas porque creo que son bastante evidentes las cuestiones que surgen de la lectura de los informes, tanto del Banco de España como de la Guardia Civil, y por lo tanto vamos a pasar de ellas. Vamos a entrar en un bloque que se corresponde con algunas cosas que ha planteado otra persona. Algunas ya las he comentado, por lo tanto no me reiteraré, sino que también las saltaré. En concreto, me refiero a Don Lorenzo Riezu, que va a venir la semana que viene a esta Comisión.

Hemos hablado ya de las plusvalías latentes, por lo tanto no voy a reiterarme. Aquí hay una cuestión. Digamos que él dice que la entidad, que era tan sólida diez años antes y que en el 2009 tenía un patrimonio de 1.300 millones, reduce su valor en 2012 a poco más que 200. Atribuye este deterioro patrimonial a tres cuestiones: la primera es las prejubilaciones, ya hemos comentado este tema; la expansión de la red de oficinas, tampoco le voy a dar más vuelta y así nos aliviamos todos de esta catarata de preguntas; y vamos a centrarnos en los excesos cometidos, la tercera gran razón que explica. Además, es algo que también se reitera por parte de Kontuz.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, llegue a la formulación, por favor.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Uno necesita relajarse también un poco. Vamos a empezar con esos excesos. Respecto a la oficina de Washington, que es una de las cosas que sale mucho y que ha sido objeto de diversos rasgamientos de vestiduras, usted ha sostenido que esta oficina de Washington no era una sucursal de Banca Cívica. Que era una oficina de un banco. ¿Nos quiere explicar las razones? Ya de paso, aprovecho y usted se extiende sobre a qué se debía esta iniciativa, si se hizo un plan de viabilidad. En fin, la justificación de por qué ustedes desembarcan en Washington como Banca Cívica e intentan montar un banco allá.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): He oído que son aires de grandeza, etcétera. Es sencillo. El modelo de competir comercialmente de Banca Cívica consistía en decirles a los clientes que aquí, en Caja Navarra en ese momento, hacían algo que en otras entidades financieras no podían hacer, que era elegir a dónde va una parte del beneficio que genera su dinero. Eso no lo pueden hacer en ningún otro sitio. Usted puede elegir a dónde va una parte del beneficio que genera su dinero. Hay gente a la que esto le parece interesante y hay gente a la que no le mueve. Pero después comprendimos que lo que teníamos que hacer, aparte de decirles a los clientes eso, era hablar con las organizaciones sociales para decirles: aquí hay una forma de financiarlos estupenda. Decid a vuestros asociados que abran cuentas en la caja, de tal forma que el 30 por ciento del beneficio que genere su dinero en la caja normalmente lo van a aplicar a vuestras acciones sociales porque son vuestros asociados. Es fácil. A esto se les llamó redes de Banca Cívica. Se hacían ferias, en Pamplona se hizo alguna, en Madrid, en Barcelona, en muchos sitios. Casamatas, donde estaban las organizaciones sociales, nosotros poníamos la animación y la gente que venía entraba en ese concepto. Un día en Madrid hicimos 400 clientes así. A lo mejor había clientes que luego se caían o lo que fuese. Da igual. Lo realmente importante era que empezamos a formar a las organizaciones sociales para que aprendiesen hacer eso.

Solamente hay un país en el mundo en el que no hay que formar a la gente para hacer eso porque les forman en la escuela, que se llama Estados Unidos. Escandalizó que fuésemos a Washington. No escandalizó a nadie que hubiese once cajas en Miami y alguna en Bermudas. ¿Qué pintábamos en Washington? Lo que pintábamos era ponernos en la capital, en la ciudad que tenía más ONG de Estados Unidos – tenía 30.000 organizaciones sociales–, desde el Holocausto Museum hasta la red Cruz Roja, acostumbradas a recaudar de esa forma, por la involucración de la gente. Lo que hicimos fue pedir informes a un par de universidades y detectaron que la zona de Washington –no Washington, si no la zona, Virginia, etcétera; son 10 millones de personas– es la más estable en Estados Unidos. Cuando la economía norteamericana no va muy bien, como es una capital administrativa y política, sigue creciendo al 2 o 2,5 por ciento. Y cuando la economía norteamericana se dispara, tampoco crece mucho. Crece un poquito más. Es muy estable. Por lo tanto, permite trabajar sin sorpresas. ¿Y si nos hubiésemos ido a Málaga? ¿Qué pintábamos nosotros en Málaga, en el territorio de las hipotecas? Nos vamos a un territorio que a priori nos es fértil, que estudiamos y que vemos que no tiene ningún sentido hacer. En la Comisión de Economía lo sugiero: Traigan a gente que hace exportación. Lo importante es que funcione.

Yo sigo. La historia es la que es. No la que se ha contado. Nosotros nos entrevistamos con las autoridades de supervisión norteamericanas, que son tres, la CICID, el OCC y la CED. Les contamos y les dijimos: Nosotros queremos venir aquí a hacer esto y tenemos estos estudios

de mercado. Muy bien, pues nosotros los vamos a ver. Pero nosotros queremos que ustedes compren un banco. En ese momento los norteamericanos tienen 8.000 bancos y habían intervenido el 10 por ciento, casi 1.000 bancos. Compren ustedes un banco que tenemos nosotros aquí y estupendo. No, nosotros no queremos comprar porque nuestro concepto de distribución no es tener sucursales y gente. Aquí se trata de tener una sola oficina muy central sin sucursales que cierre acuerdos de colaboración con organizaciones sociales que van a ser el departamento comercial. Van a ser las organizaciones sociales las que van a contar a sus asociados que abrir una cuenta en Banca Cívica, en *civic banking*, es estupendo porque le reconocíamos el 15 por ciento, no el 30, del beneficio que generasen sus depósitos, cuentas, tarjetas de débito, no crédito. No conocíamos el mercado de crédito. Era un banco de depósito y de servicios. Se lo contamos a ellos. Tramiten. Es un modelo nuevo, ya veremos. Las necesidades de capital son estas. Bien. Tramiten ustedes la solicitud y conforme vayamos viendo. Toda esa solicitud coincide con la puesta en marcha real. La primera solicitud es de Caja Navarra, una aplicación. Al cabo de pocos meses tenemos que cambiarla, retirar esa y meter otra, no como dos cajas, sino como un SIP que se llamaba grupo contractual consolidable. Retiren ustedes la documentación y métanla de nuevo. Al cabo de pocos meses, tenemos que volver a hacer lo mismo con una tercera caja. Vamos por tres. Al cabo de pocos meses, lo tenemos que hacer con una cuarta caja, que es Cajasol. Y al cabo de pocos meses, lo tenemos que hacer con un banco porque ya la licencia la tiene que tener un banco.

Es difícil que te den una licencia si retiras la petición y la vuelves a meter. No te están esperando. Nosotros no queríamos una licencia para abrir una oficina. No tramitamos nunca ser una oficina de representación, una OR. Tampoco tramitamos nunca ser una oficina comercial. No queríamos eso. Lo que queríamos era hacer ese modelo de banca. Por lo tanto, sabíamos que teníamos dos años por delante de tramitación. A un acreditado, a un promotor inmobiliario, se le da un préstamo de 50 millones de euros y se corre un riesgo inmobiliario, etcétera. ¿Podemos invertir en cuatro o cinco años, hasta diez, una cantidad semejante en un proyecto de estas características? Podemos. Vamos a invertirlo. No vamos a gastarlo; vamos a invertirlo. Nos va a costar dos años como mínimo la licencia y la cambiamos cinco veces. Esta es la realidad.

A continuación, en la página 138, está una carta. Comprenderán además que, saliendo a bolsa, haciendo la integración de cuatro cajas y una que venía con un hermanito, Sol venía con Guadalajara, o sea, que eran cinco cajas. Teníamos que integrar cinco cajas. Integrar significa echar gente, elegir sistemas informáticos de integración, etcétera. Teníamos que integrarlas, competir y salir a bolsa. No era la prioridad, pero sí la teníamos. Y yo le escribo, me veo con el embajador americano en España y le cuento: Yo ya comprendo que la culpa formalmente es nuestra, pero... Y él me contesta: Lo tienen ahí. El OCC también nos dice que tratándose de un modelo nuevo y tan innovador como ese, se tarda más tiempo. No obstante, el OCC ha identificado que no existen dificultades particulares para dar la licencia –lo dice antes– y anima a Banca Cívica a que acabe de dar los papeles, la investigación de mercado que el OCC ha pedido. Esta es la realidad. La realidad es una cosa y el relato yo comprendo que es otra.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, disculpe un momento. ¿Cuánto le queda aproximadamente a su interrogatorio?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: No voy acabar antes de la pausa. Eso seguro.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Son las 14:30. Creo que podemos proceder al receso que habíamos acordado, si les parece, reanudando la sesión a las 16:00. Por lo tanto, hasta entonces, señorías, buen provecho. Se suspende la sesión.

La señora De Simón ha sugerido antes, y creo que, con buen criterio, si ponemos un tope a la sesión de la tarde, una hora aproximada de fin por si los interrogatorios no han finalizado para entonces, en cuyo caso tendríamos que acordar cuándo se produciría la reanudación de la sesión. No sé qué les parece. ¿19:00?

SR. GARMENDIA PÉREZ: Presidente, estas cuestiones, lo digo por otras comisiones, se tratan en petit comité.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Si les parece, suspendemos la sesión ahora hasta las 16:00, pero nos quedamos un poco para tratar a puerta cerrada el tema.

(Se suspende la sesión a las 14 horas y 29 minutos).

(Se reanuda la sesión a las 16 horas y 4 minutos).

Comisión de Investigación sobre la desaparición de Caja Navarra.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Buenas tardes de nuevo, señorías. Reanudamos la sesión. Como recuerdan, estábamos en el interrogatorio del señor Zarraluqui Ortigosa del grupo parlamentario de UPN, que tocaría reanudar. Antes de hacerlo, quiero recordar que por acuerdo entre los distintos portavoces de la Comisión se ha puesto como hora límite a la sesión de hoy las siete de la tarde. Entonces, dicho esto, reanudaríamos la sesión. Señor Zarraluqui, ruego que sea conciso. Tiene la palabra.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias, señor Presidente. Estábamos tratando el tema de la apertura de la oficina de Washington. A este respecto se ha dicho –en concreto por Kontuz– hace pocos días en un diario local que ustedes se habían gastado 20 millones en dicha oficina. También hay una referencia por parte del señor Riezu que hablaba de un alquiler de 3,4 millones. ¿Qué nos puede decir a este respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Gracias. La realidad es que el proyecto de banca cívica en Washington ha estado rodeado de errores de cifra y de bulto –no fueron 20 millones de euros ni por asomo– y de errores de publicaciones como que la sede de CAN en Washington, cerrada desde 2000, costaba 3,2 millones de euros al año. Aproximadamente era como una décima parte.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Bien. Gracias, señor Goñi. Vamos a pasar, aunque sea resumidamente, porque es un tema en el que Kontuz hace un especial hincapié tanto en su publicación como en las demandas, al tema del cuadro de evolución de las empresas participadas. Me gustaría saber qué dijo el Banco de España en su informe y, además, si usted quiere decirnos algún pormenor sobre las presuntas minusvalías que generaron determinadas inversiones como puede ser Auna, Anca Corporate, Guascor, Campo Noble, Ikusi-Ángel

Iglesias, Oesia.... Si nos puede aportar alguna cosa en ese sentido que ya haya sido contrastada por el Banco de España y haya claridad en este tipo de cuentas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Muchas gracias. Página 106 sobre las inversiones en participadas. La cifra de inversión de Caja Navarra presentada en la demanda de Kontuz no se corresponde con las que se desprenden de los estados individuales y consolidados publicados por la entidad –segundo informe pericial del banco de España, página 5, punto 3. Es decir, no se corresponden–.

Respecto de las inversiones en participadas, los beneficios finales son de noventa y cinco millones de euros. En todas hay plusvalías, no pérdidas –acta de la comparecencia para la rectificación del segundo informe pericial del Banco de España, página 3–.

Iré ahora punto por punto. Sigo con las valoraciones del Banco de España, de los peritos, sobre la inversión en el grupo Auna y sobre el desistimiento de la demanda presentada contra Endesa y Telecom Italia. Dicen los peritos del Banco de España: El resultado global de la inversión en el grupo Auna que se desprende del cuadro de los cobros del grupo CAN superó a los desembolsos en más de 32,9 millones de euros –segundo informe pericial del Banco de España, página 6, punto 3–.

Ustedes recordarán que esta mañana les he hablado prácticamente de un empate. Luego lo veremos. Se trata de añadir a la inversión individual de Auna el resto de sociedades participadas o filiales, que eran Tenaria y Quiero Televisión.

Como se puede apreciar en el anexo, durante 2002 el grupo CAN acudió a ampliaciones de capital del grupo Auna –sigo con la pericial–. La primera el 10 de enero de 2002 con prima de emisión de acciones, y la segunda el 16 de septiembre de 2002 solo por el nominal. En ambas el valor desembolsado por las acciones es bastante inferior al coste medio de las acciones previamente adquiridas por el grupo CAN, y por las fechas cabría pensar que fueron estas las operaciones, junto con la posterior venta en septiembre de ese mismo año, que pudieron estar vinculadas con la retirada de la demanda contra Endesa y Telecom Italia, y ser la compensación de CAN por ello. En cualquier caso, a la vista de la documentación de la que se ha dispuesto, no apreciamos ningún comportamiento irregular en el desistimiento de la demanda por parte de las tres cajas contra los accionistas del grupo Auna –segundo informe pericial del Banco de España, página 6, punto 5–. El núcleo de la demanda de Kontuz al respecto es que había habido irregularidades, que se había saldado con minusvalías y que había sido una actuación individual de la caja. Sigo.

Vamos al grupo Auna. Luego volveremos a las demás. Página 109. Como se ha señalado, la cartera traspasada estaba muy concentrada en el sector de telecomunicaciones, fundamentalmente representada por las participaciones en Auna, Tenaria y Quiero Televisión. Cuando Caja Navarra aporta la participación en Auna –un 2,26– a la corporación, ya se habían desembolsado 80 millones de euros, 37 de los cuales ya para entonces estaban provisionados. A los pocos meses hubo que añadir otros 25 millones adicionales de provisión, ya en sede de la corporación, para seguir soportando pérdidas y dotar de liquidez necesaria a la compañía para que pudiera afrontar su plan de negocio. Sirva como apunte para contextualizar lo anterior que Auna perdió 729 millones de euros en 2001 y 560 millones de euros en 2002.

Tras otra ampliación de capital en 2002 por importe de 22 millones de euros, se iniciaron –tras una ardua labor realizada desde la corporación para sostener la compañía y recomponer el valor de la participación– una serie de ventas parciales en varios de los años siguientes que culminan en 2008 con la venta del último 0,20 por ciento de la compañía ya desde tiempo atrás, denominada France Telecom España a Atlas Services Nederland, matriz del grupo France Telecom.

En todo caso, parte de las ventas realizadas de las acciones de Auna a un 0,20 provienen de un canje realizado en 2004 con las acciones de Tenaria, fruto en buena parte también de las gestiones realizadas desde la corporación, por lo que indefectiblemente ambas operaciones, Auna y Tenaria, deben ser consideradas a estos efectos como una sola. Antes los peritos, lo hemos dicho, habían valorado Auna. Al producirse el canje, entra un 0,20 adicional.

Y así en términos brutos, para hacer más comprensible el análisis y conclusión sin considerar las provisiones realizadas con carácter previo a las transacciones de venta que afectan lógicamente a las plusvalías registradas contablemente con cada desinversión, la inversión total realizada en ambas compañías a lo largo de los años hasta su total desinversión fue de 168 millones de euros, 127 millones de euros por Auna y 41 millones de euros por Tenaria. Y el importe total de las sucesivas desinversiones ascendió a 177 millones de euros. En total, 9 millones de euros de plusvalías brutas, diferencial del importe invertido y precio obtenido en la venta. Pero falta Quiero Televisión. Ahora voy.

Es decir, si tenemos en cuenta el importe invertido en los años transcurridos tras su materialización una tasa interna de retorno ni tan siquiera de las letras del Tesoro. Esta plusvalía se minimiza también si la ponemos en el contexto de la importante cifra invertida en relación, además del tamaño relativo de Caja Navarra y su corporación, y del importante riesgo que implicaba un sector emergente –en aquel momento era un mercado en plena ebullición, en el que había muchos operadores y muchos quedaron excluidos–. Si incluimos en el análisis la participación de Quiero Televisión, filial de Auna, en la que la caja también tenía una participación, la operadora de televisión digital vía satélite que formaba parte del proyecto Auna también aportada desde el inicio, desde Caja Navarra, un 1,8 por ciento, y con una trayectoria de resultado similar a los de los accionistas de referencia, en 2001 y 2002 perdió 216 millones de euros y 388 millones de euros respectivamente, habría que añadir otros 8 millones de euros al importe de la inversión en el marco del proyecto Auna. Quiero Televisión, incapaz de desarrollar el modelo de negocio para el que había sido concebida años atrás, dejó de emitir a mediados de 2002, por lo que toda la inversión fue dotada a pérdidas.

En definitiva, y considerando también el proyecto Quiero Televisión, en el marco de la inversión realizada en Auna y Tenaria, solo con un gran esfuerzo financiero y de gestión se logró, tiempo después de la aportación inicial de Caja Navarra a la corporación, recuperar la totalidad de la inversión de 176 millones de euros, es decir, una tasa de retorno nula, en un marco de una operación con un importe invertido muy relevante y en un sector de alto riesgo.

En la página 111 pueden ver el movimiento de los flujos y la TIR al 0. Ahora, en la página 112, me parece importante detallar que la demanda no fue de Caja Navarra, fue de un conjunto de cajas, de tres cajas –Unicaja, Caixanova y Caja Navarra–, liderada por tamaño y por volumen de participación por Unicaja. Ni el contrario era únicamente Endesa, sino un conjunto de

empresas. Era Endesa, Fenosa y Telecom Italia. Ni el desistimiento fue iniciativa de Caja Navarra, fue iniciativa de Unicaja. Y la decisión la adoptaron las cajas demandantes, Unicaja, Caixanova y Caja Navarra. Ni el abogado de las cajas era asesor de Endesa, como decía Kontuz en su demanda. El despacho que defendía los intereses de las cajas era Gómez Acebo y Pombo. Y el abogado de Caja Navarra era Baker McKenzie. Ni el desistimiento fue temerario o poco meditado. Existía un informe jurídico que lo respaldaba. Pasemos a verlo. Veamos los detalles.

La denuncia de marzo de 2001. Caixanova, Unicaja y CAN contrataron al abogado de Gómez Acebo, Luis Bazán, para presentar una demanda conjunta contra Unión Fenosa, Endesa, Stet Internacional, Cable Total y Supercanal de España. CAN contrató a un abogado propio que era Baker McKenzie para que le asesorase en la operación. El requerimiento de la demanda era el derecho a adquirir acciones de la mercantil Madritel, constituida por las demandadas y otros accionistas de Auna.

En abril de 2001 se presentan dudas sobre el éxito de la demanda. El juzgado desestimó las medidas cautelares solicitadas por las cajas en la demanda. Al existir dudas sobre el éxito de la demanda, las cajas solicitaron un informe al catedrático de derecho don Ángel Carrasco, de Gómez Acebo, que fue emitido en abril de 2001. Dicho informe concluyó que existían razones sólidas para poner en duda que la demanda fuese a prosperar.

Acuerdo transaccional de enero de 2002. Eso provoca un interés por las cajas por llegar a un acuerdo transaccional. Por iniciativa de Unicaja –que, como he dicho, era la líder, la que más peso tenía, ya que tenía el doble de participación que nosotros–, en diciembre de 2001 se iniciaron las negociaciones con la parte contraria, y finalmente se alcanzó un acuerdo transaccional. Dicho acuerdo consistía en el desistimiento del derecho de compra de las acciones de Madritel y el reconocimiento de un derecho de compra de acciones de Tenaria, propiedad de las demandadas. Esto en cuanto a Auna.

Vayamos a la segunda de las inversiones que usted ha mencionado, que creo que es Anca Corporate. Me remito en este caso e inicio con lo que también peritaron los peritos del Banco de España. El grupo CAN invirtió 751.000 euros en Anca Corporate en el año 2002, recibiendo un retorno en 2007 vía dividendo bruto de 13.437.500 euros. Por tanto, podría calificarse como una muy buena inversión. Estas son las que eran calificadas en la demanda como inversiones ruinosas que habían mermado seriamente el patrimonio de la caja.

La interposición de un posible nuevo procedimiento de responsabilidad solidaria por parte de la Agencia Tributaria –esta vez contra Cubican, el perceptor directo del dividendo–, podría comprometer una parte de dicho dividendo. No nos consta dicha interposición, dicen los peritos. Y, en todo caso, habría que tener en cuenta los resultados de las reclamaciones presentadas por Anca Corporate contra las liquidaciones del TEAC. En todo caso, parece que el límite de responsabilidad se ha fijado en el dividendo de 11.018.750 euros. Desde el punto de vista contable no encontramos ninguna irregularidad en la falta de provisión de la contingencia fiscal –segundo informe pericial del Banco de España, página 7, punto 4–.

Paso a la página 114. Ahí pueden ver ustedes que la inversión inicial en 2003 es de 0,8, redondeada de 800.000 euros. La desinversión inicial en 2006 es de 13.014.000 euros. La

plusvalía es de 12.700.000 euros. La TIR es del 161 por ciento. Y la rentabilidad del 1.581 por ciento.

Pasamos a la siguiente. Yo creo que está explicado. En el supuesto de que la contingencia fiscal avanzase, en la peor hipótesis posible, habría que restar de la plusvalía de 12.650.000 euros, 11 millones, con lo cual la plusvalía quedaría ajustada a 1.650.000 euros. Es decir, en vez de una rentabilidad del 1.581 por ciento, una rentabilidad del 220 por ciento. Incluso contemplando una resolución de esa contingencia fiscal que los peritos dicen que está bien por no provisionarla –no ven ninguna irregularidad–, la rentabilidad sería superior al 200 por ciento. Si no, sería estratosférica, como hemos visto.

Paso a la inversión en Guascor - Campo Noble. Dicen los peritos: Examinada la información aportada al sumario sobre las inversiones en Guascor - Campo Noble, no hemos apreciado ninguna irregularidad. En conjunto la inversión ha podido reportar unos beneficios brutos de al menos 39.700.000 euros. Las cautelas y garantías conseguidas permitieron cambiar una inversión que se había desplegado en los primeros 24 meses por otro negocio que permitió al grupo CAN reconocer amplios beneficios –segundo informe pericial del Banco de España, página 8, punto 4–. Los detalles de esta inversión se recogen en la página 116. Ahí lo pueden ver. Se llama CARNEUS porque ese era el nombre comercial. La corporación invirtió 24,7 millones de euros en un proyecto avanzado de cultivo y de crecimiento de ganado basado en unos cultivos hidropónicos que era muy interesante, pero que tenía unos factores de incertidumbre. Y pactó que, si a los dos años no se producían los avances, las consolidaciones en el plan de negocio que estaban contempladas en la hipótesis de inversión, la caja tendría derecho a canjear su participación por acciones de Guascor, que era el grupo industrial, muy sólido y con distintas actividades, que estaba promoviendo ese proyecto.

En síntesis. Este proyecto nos gustaba, nos parecía muy bien, pero el riesgo era elevado porque la tecnología era nueva. Y ¿qué hizo la caja? Cambiar. Cambiamos nuestra participación en Campo Noble y la marca comercial del producto CARNEUS por una inversión en el grupo Guascor, que obtuvo un resultado de desinversión en varios... Esto no se lo vendimos a Cajasol. Esto se lo vendimos en fases a un fondo que se llama Diana Capital. Un fondo. Se lo vendimos a Axis, que es la gestora del ICO. Y se lo vendimos a Cajasol, antes de que tuviésemos relación corporativa estrecha con Cajasol. La plusvalía fue de 41.600.000 euros, la TIR anual de 21 por ciento, la rentabilidad del 168 por ciento... Donde el grupo invirtió 24,7, conseguimos una plusvalía total de 41,6.

Paso a Ikusi. Dicen los peritos del Banco de España: Analizada la información disponible en el sumario, no hemos encontrado ninguna irregularidad en la inversión del grupo Caja Navarra en Ikusi - Ángel Iglesias. La inversión se mantuvo desde el 30 de marzo de 2007 hasta el 23 de diciembre de 2010. La venta generó unas plusvalías de 9,87 millones de euros según datos en movimientos apartados y supondría una rentabilidad del 7,29 por ciento TIR sin contar con los posibles dividendos percibidos y otros gastos incurridos –segundo informe pericial del Banco de España, página 9, punto 3–.

También en esta ocasión los demandantes afirmaban que esta había sido una inversión ruinosa. Ruinosa la inversión en Campo Noble, ruinosa Auna, ruinosa Ikusi, ruinosa Anca Corporate.

La inversión en Ikusi está detallada con los flujos de los dividendos que citan los peritos en la página 117. La corporación de la caja invirtió 33 millones de euros. Percibió 1,7 millones de euros en dividendos entre los años 2007 y 2009. Y desinvirtió en 2010 por 42,6 millones de euros. Obtuvo, por tanto, una plusvalía bruta de 11.300.000 euros. No hubiese pasado nada si en alguna de estas inversiones hubiésemos perdido dinero, porque es lo que ocurre. Si invertir se convierte en un tiro fijo, deja de ser una inversión. Pero es que no perdimos dinero. Una TIR del 11 por ciento, con una rentabilidad del 34 por ciento. La plusvalía total fue de 11,4 millones de euros.

Paso ahora a la inversión sobre Oesia. Dicen los peritos del Banco de España: Con la información disponible concluimos que la inversión del grupo CAN en Oesia no supuso ningún deterioro directo en la solvencia contable, patrimonio neto de la caja –segundo informe pericial del Banco de España, página 10, punto 6–.

Los precios son conformes con las valoraciones de las entidades de valoración independientes –acta de comparecencia para la rectificación del segundo informe pericial del Banco de España, página número 3–. Y como esta sigue siendo una inversión viva y en curso, no tengo detalles porque, además, ahora ni siquiera está en el perímetro de La Caixa. Ha sido canjeada.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: También me gustaría, si le parece que tiene la posibilidad, que nos diera alguna información sobre todas las denuncias que se plantean en relación con una larga, larguísima lista de inmuebles, suelos, solares, etcétera que vienen a denunciarse por Kontuz en cuanto a irregularidades, favores a promotores, etcétera. Yo creo que por resumir... Creo que el Banco de España habla de que eran operaciones habituales en temas de morosidad. ¿Usted nos puede confirmar esta cuestión?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Por supuesto. Efectivamente. Página 121 del informe que les he dado, que recoge las reflexiones y la valoración de los peritos del Banco de España y el devenir de todo esto. Durante los últimos años ha sido práctica habitual de las entidades de crédito españolas la utilización de sociedades instrumentales del propio grupo para la adquisición de inmuebles procedentes de operaciones crediticias problemáticas, recibidas mediante adjudicación judicial o dación. Entre las posibles medidas a tomar ante un riesgo de crédito problemático están las refinanciaciones, las daciones en pago, las reclamaciones judiciales. En cada caso concreto, el gestor habrá de valorar y elegir la mejor opción, teniendo en cuenta la solvencia actual y futura del deudor, las garantías reales o personales constituidas y otras variables como la situación jurídica del deudor, la duración de los procesos judiciales de recuperación, la evolución de los precios de los bienes que se pueden adjudicar, el estado de conservación de los bienes en el momento adquirido, etcétera. La posibilidad de que un deudor entre en concurso condiciona los precios a los que se ejecuta una posible dación en pago, porque de eso estamos hablando. *A priori*, la concesión a los transmitentes de opciones gratuitas de compra no nos parece que tenga un sentido económico. Sin embargo, dado que en las daciones ha de existir un acuerdo entre las partes, las opciones de compra podrían ser una exigencia del vendedor para dar su consentimiento –segundo informe pericial del Banco de España, páginas 13, punto 2, y 13, punto 3.

Y sigue. El valor de tasación es superior a la cantidad que se condona. Estas operaciones tenían una sistemática, tenían un comité. Siempre el valor de transacción tenía que ser superior al valor de lo condonado. Entonces, quien ponía el dinero era una sociedad filial, se condonaba el crédito... No han aparecido irregularidades llamativas en los procedimientos de adjudicaciones de créditos para inmuebles para el caso del grupo Cubican, esta filial inmobiliaria.

Respecto de las inversiones inmobiliarias y con la excepción de Zizur –posible situación del AVE–, el resto son opciones de renegociación de deuda que ocurre en los años 2008 y 2009, época de comienzo de la crisis. Y no es descabellado que la caja, en vez de pleitear, pacte con sus deudores consiguiendo los activos correspondientes y evitando dilaciones judiciales.

A continuación –lo digo por si tienen interés–, en la página 122 hemos incorporado los tres locales de referencia –yo no sé si estaban o no estaban dentro de todo este conjunto–: Unzu, Avenida de Bayona y Carlos III, con una explicación. Se compraron por la sociedad de Cubican Patrimonio por su valor de tasación en ese momento. Contablemente se activaron los gastos incurridos en la compra y los intereses de los préstamos asociados a estos activos –tratamiento que la norma contable permite–, incrementándose por ello el valor contable en los libros de dichos locales.

Con posterioridad y por motivos fiscales de la sociedad Cubican Patrimonio se traspasaron a la sociedad Cubican Activos Residenciales 1 por el valor contable que dichos activos tenían en esa fecha. Como consecuencia de la auditoría anual que se llevó a cabo por parte de Deloitte al grupo Cubican, y del deterioro del mercado inmobiliario, se registró una dotación contable por la pérdida de valor de los locales. Dicha pérdida estaba calculada sobre el valor inicial de compra más los gastos activados hasta la fecha.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hace muy pocos días, se publicaba una carta en un medio local por parte de unos representantes de Kontuz en la que se afirmaba que había que preguntarle –y por eso se lo pregunto– si es cierto que, mientras usted compraba por casi nueve millones un terreno a un promotor, la CAN desahuciaba a cientos de personas humildes en sus viviendas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Eso es radicalmente falso. Podría hacer una reflexión acerca de lo que es inexacto, lo que es falso, lo que no se ajusta a la realidad y lo que es mentira, que sería carga intencional de falsedad con el propósito de perjudicar.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Otra cuestión que se incluía en la acusación era la concesión de créditos blandos a consejeros de CAN entre 2010 y 2011. ¿Qué dijeron al respecto los informes de inspección del Banco de España?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Disculpen. Esto es lenguaje interno. Como yo no sabía si se les iba a dar esto en este momento o se les iba a dar el pincho con esto corregido... Esto se titula «pecios venenosos». Pecios venenosos incorpora la inexistencia de operaciones de Caja Navarra con Enrique Goñi, incorpora el que los consejeros tenían créditos blandos... Ya lo iremos viendo.

Leo lo que dicen los inspectores del Banco de España, los peritos. Concluyen así: Inexistencia de trato de favor en los créditos concedidos a los miembros del consejo de administración y de la comisión de control y a las personas físicas o jurídicas vinculadas a los mismos. Del análisis de las operaciones correspondientes a los años 2005-2009 no se han apreciado irregularidades relevantes para afirmar que alguna de ellas haya recibido un trato favorable en la concesión y en la evolución de dichas operaciones. Asimismo, durante dicho periodo, hasta diciembre de 2013, no han sido clasificadas como morosas o dudosas. Por falta de entrega de información no es posible a los peritos valorar otras operaciones vinculadas de Caja Navarra iniciadas en el periodo 2010 y 2011 –primer informe pericial del Banco de España, página 11, punto 4–.

Y añade –una vez que reciben la documentación que en el primer informe dicen que no tienen–: Del análisis de la documentación suministrada, no se desprende que haya existido trato de favor en la concesión o en las condiciones económicas de las operaciones de financiación a consejeros de Caja Navarra y sus empresas vinculadas concedidas en los años 2010 y 2011 –o sea, ya está examinado todo el periodo–. Dado que según ha informado Caixa Bank, analizado los movimientos, ninguna de las operaciones reportadas había sido clasificada como dudosa o morosa. Tampoco habrían tenido que ser saneadas. Por tanto, entendemos que no ha habido trato de favor en el saneamiento de las operaciones con consejeros y sus vinculados –segundo informe pericial del Banco de España, página 2, punto 2, y 2, punto 3–.

Pero, sin embargo, lamentablemente, en la página 230 ustedes tienen nada menos que este frontispicio: Consejeros de Caja Navarra disponían de créditos a bajos tipos de interés para ellos y sus familias. Por eso, yo le llamo «pecios venenosos».

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Pasamos a la siguiente pregunta? ¿Ha acabado usted con esta cuestión?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿La pregunta era?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pregunto si paso a la siguiente pregunta. Quería que nos hablase de lo que Kontuz llamó el caso Navarra Building, es decir, lo que en sus palabras es una operación –no sé si lo digo bien– de *sale and lease back*, o algo por el estilo, es decir, de venta y alquiler posterior, en la que según ellos estuvo involucrada doña Yolanda Barcina. Me gustaría preguntarle si hubo o no hubo caso en este sentido.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Puede repetir la pregunta? Perdón, estaba despistado. Ya lo siento.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo tampoco estaba pendiente. Me refería en esta pregunta a lo que Kontuz llamada en el caso Navarra Building, en el que estaba involucrada doña Yolanda Barcina. Y la pregunta es muy fácil: ¿hubo o no hubo caso?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No hubo ningún caso, señor Zarraluqui. Las operaciones de *sale and lease back* estaban generalizadas en el sector. Yo creo que los inspectores del Banco de España dicen algo sobre esto. Estaban generalizadas. Se trataba de sustituir ladrillos por liquidez. Había un alquiler y unas opciones

cruzadas de recompra con unos precios determinados, unos cupones, una rentabilidad fijada para los tenedores. Esto se hacía habitualmente.

El que tomaba, en el caso de la ciudad financiera de Santander, fue un fondo internacional, etcétera. También se habían hecho productos de banca privada. Es decir, esto se lo vamos a vender a un fondo o se lo podemos vender a doscientos o trescientos clientes nuestros… De esa forma los vinculamos, hacemos un producto...

Y esto es todo lo que es el caso Navarra Building, que no es tal caso. Entre los doscientos o trescientos... Los *tickets* mínimos creo que eran de sesenta mil euros. Esto no es de distribución al mercado de particulares o al mercado de banca personal generalizada. Esto es un segmento de banca privada. Y para que doscientos y pico clientes nuestros suscribiesen –entre ellos la señora Barcina– este producto, debió ser presentado a mil. Y eso es todo lo que tengo que decir.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien. Pasemos al señor De Mulder, que creo que va a venir en fechas posteriores. Aquí hay muchas cuestiones. Le voy a formular toda la batería de preguntas y así nos ahorramos el hacerlas de una en una y usted contesta lo que pueda decir.

Aquí se han dicho muchas cosas: la irregularidad en su forma de contratación –habría que hablar de qué forma se le contrató–, si era o no era un empleado de la CAN sujeto al estatuto de los trabajadores o era más bien la persona que encabezaba una empresa que prestaba servicios a CAN; si era relevante a estos efectos que la citada empresa tuviera como administradora única a la mujer del señor De Mulder; si era relevante o algo que le concerniera a la CAN lo que hiciera o no hiciera dicha empresa con el dinero que se le abonaba por sus servicios; si la empresa del señor De Mulder –no lo sé– tuvo algún problema con Hacienda –pero ¿eso es algo que a usted le concerniera o le haya concernido después?–, etcétera. ¿Qué nos puede decir o aportar a este respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El contrato, la naturaleza del contrato... Primero, el señor De Mulder está citado, luego vendrá él y dará todas las explicaciones que tenga que dar, naturalmente. Sobre la naturaleza del contrato, el contrato era mercantil, no era laboral. Era un contrato de prestación de servicios. Se puede contratar a alguien por lo laboral o por lo mercantil. Y en este caso era un contrato de prestación de servicios. Por tanto, él no era empleado. En el sentido laboral, no era empleado.

Me ha preguntado sobre si la administradora era su mujer o no. A mis efectos esto es irrelevante. Si es su mujer, si es su hija... Yo qué sé. No tiene relevancia. Y ¿qué hacía con el dinero? No lo sé.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Perdone que le interrumpa. Al parecer, se decía que con ese dinero esa empresa había adquirido un chalé y no sé qué cosas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Que lo aclare el señor De Mulder. No tengo ni idea, pero no me parece relevante. ¿Me ha preguntado algo sobre sus obligaciones fiscales?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí. Si este tipo de contratación era una manera de evadir sus impuestos. Yo entiendo que no, pero no sé si usted nos puede decir algo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo puedo responder de las obligaciones fiscales de la caja. A partir de ahí, lo que haga la gente que trabaja en lo laboral o que trabaja a través de un contrato de prestación de servicios con sus obligaciones fiscales es una cuestión de ellos, de cada uno de ellos, con Hacienda.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Usted ha mencionado antes, en lo que ha denominado «pecios», que también fue objeto de investigación, por la demanda que se hacía, por unas supuestas cooperaciones que había efectuado entre la entidad de Caja Navarra a través de la corporación industrial y sociedades a su nombre o de su propiedad. Creo que esto fue investigado por la UDEF ¿Nos podría decir cuáles son las conclusiones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En la página 228 podrán ver la inexistencia de operaciones de Caja Navarra o de su corporación industrial con sociedades vinculadas a Enrique Goñi. La fundación Caja Navarra, dicen los peritos, ha comunicado que no le consta ninguna operación realizada por el señor Goñi o sus sociedades vinculadas con la corporación Caja Navarra y, por tanto, a los peritos tampoco nos consta que haya ninguna operación en el sumario sobre la que debamos pronunciarnos –segundo informe pericial del Banco de España, página 3, punto 2–. Nada más.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Ya nos ha hablado de que usted en concreto, y creo que otras personas también, fue objeto de una investigación acerca de su patrimonio y sus cuentas. Incluso se debió extender a otras personas de su entorno, de su familia, etcétera. Ha dicho usted que estaba limpio –creo recordar que esas fueron sus palabras–. Preguntaremos a otros algo parecido. Pero hay una cuestión que llama la atención... Además, creo que esto salió también en el Congreso...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me gustaría hacer una matización sobre lo que está diciendo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Concluya, señor Zarraluqui.

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

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí, yo iba directamente –porque daba por supuesto que esto lo había ya tratado– con un tema que me llamó la atención porque también apareció en su comparecencia en el Congreso de los Diputados, y que es lo del plan de pensiones. Yo creo que se le preguntó si se benefició usted de algún plan de pensiones suscrito por la CAN o la banca cívica.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo no tengo plan de pensiones. Ni lo tengo, ni lo tuve. Yo tengo un plan de pensiones privado, o sea, como lo pueden tener ustedes. Es decir, un plan de pensiones comercial. Yo no tengo un plan de pensiones dotado por la caja en ningún momento.

Tuve un seguro de fidelización, una especie de fórmula de retribución diferida que, si te vas de la empresa, la pierdes. Es un mecanismo que utilizan las empresas para fijar, impedir o retener directivos. Y es un salario diferido. Si te quedas cinco años, este salario no te lo pago ahora, te lo pagaré a los cinco años. Ahora, si te vas, lo pierdes todo. Nada más.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pasemos a un tema un tanto peculiar que es la pérdida de obras de arte. Aquí se montó bastante escándalo. Creo que Bildu en las conclusiones que hacía en la pasada Comisión de Investigación hablaba –no recuerdo exactamente la cifra– de setecientas cuarenta y cinco obras que habían desaparecido, etcétera. A este respecto me gustaría preguntarle si esta parte se incluyó en las denuncias judiciales, si ustedes saben si se han recuperado, cómo está este tema, si sospechan de alguien que se las pudiera llevar... ¿Cómo está este asunto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Usted ha hecho una mención sobre la situación procesal y que estoy limpio... He hecho algunas anotaciones de precisión. Yo creo que esta mañana lo he dicho bien. He sido objeto de investigación judicial durante cinco años. He dicho que de alguna forma agradezco que haya quedado meridianamente claro que en mi gestión no ha habido nada irregular –lo dice el juez en sus autos–, que en mi patrimonio no ha habido ningún tipo de beneficio o enriquecimiento ilícito –lo dicen también el juez, los peritos y la UDEF–, que mi gestión ha sido mejor que la de mis antecesores –esto no es una competición de gestiones, pero lo resalto porque lo dicen los peritos y los inspectores del Banco de España–, que la CAN en su desempeño ha tenido un mejor comportamiento que el de sus competidores, y que, por supuesto, accionistas y preferentistas, etcétera, han ganado dinero. Después, si hay algún momento para precisar algunos aspectos procesales, lo haré en relación fundamentalmente con el escrito que hemos presentado pidiendo el archivo.

Y voy a las obras de arte. Muchas gracias. De las obras de arte yo lo último que sé es que un medio local... Sé como usted, señor Zarraluqui, que Kontuz o Bildu hablaron de un expolio y de la desaparición de setecientas setenta y cinco obras de arte, que aquí en el momento en que la fundación CAN...

Por cierto, vayan ustedes a la página web de la fundación bancaria Caja Navarra, pinchen en la pestaña de transparencia, vayan a constitución y leerán esto: El 25 de junio de 2013 se aprueba la transformación de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra en Fundación de Carácter Especial, así como su constitución con la denominación Fundación Caja Navarra. Las fundaciones de carácter especial, resultado de la segregación de las actividades... Se dice que el 25 de junio de 2013 se aprueba la transformación. Aquí no dice que Caja Navarra desapareció. Dice transformación.

Y después dice: El 31 de julio de 2014 el Registro de Fundaciones de Navarra inscribe la transformación de Fundación Caja Navarra en fundación bancaria, así como la modificación de sus estatutos, etcétera.

Lo digo porque estos patronos han sido elegidos por este Parlamente y por este Gobierno y hablan de transformación. Entonces, hago esta referencia. Lo que yo sé es lo que se cita en

estas páginas. Básicamente, el medio local dice que de setecientas setenta y cinco, hemos pasado a veintidós o veintitrés que no están localizadas. No sé más.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Una gran diferencia. Finalmente, quería hablar también de un tema muy reciente, de lo que podríamos denominar «el caso Patxi Zamora», portavoz de Kontuz. En ese sentido me gustaría preguntarle si usted ha tenido algo que ver –ya sé que usted está exento de responder a cosas que le pudieran comprometer judicialmente– con que la Guardia Civil le retirase el permiso que le impide seguir trabajando en la compañía en la que estaba.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Nada que ver, naturalmente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Bien. Antes estábamos en los excesos. Aquí entre los excesos hay cosas bastante peculiares como, por ejemplo, que usted tenía un avión privado a su servicio. ¿Era así? Dígame sí o no.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. Y si no tiene inconveniente... Por cierto, los duques de Palma estuvieron en la inauguración de Washington y como unas quince veces antes en Navarra. Están ahí recogidas. Y no cobraron.

Sobre el avión privado, ahí lo tienen. No. Yo no he tenido nunca avión privado, a pesar de que dos medios de comunicación han dicho que tenía un avión privado. No, no he tenido nunca un avión privado. Mentira. No es falso. Es mentira.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Avanzando. ¿Tuvieron los clientes de empresas que fueron a los viajes de Viálogos, que usted ha referido antes, como publicó algún medio, tarjetas de gastos contra la caja?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. Jamás. Nunca. Falso. Mentira. Como tampoco es verdad, y ahí lo tienen... Este articulista dice que los consejeros... Perdón, página 235. Este articulista dice que la CAN celebraba consejos de administración en París. Pues es mentira. No es incierto, es mentira. La caja no celebró jamás ningún consejo de administración, ni comisión de control, etcétera, en el extranjero. En ningún sitio. Ni en París ni en ningún sitio. Esta es la razón por la que yo les llamaba «pecios venenosos». Perdón, porque no pensaba entregárselo así.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Siguiendo con esta cuestión y dada la repercusión que tuvo el escándalo con el tema de Bankia ¿Usaron ustedes tarjetas *black*? ¿Repartieron tarjetas *black* entre los miembros de sus órganos de control?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. Nunca. Jamás. Ninguna. Esto ha sido investigado por la UDEF. Y ha concluido que no ha habido tarjetas *black*. Nada.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hay una cosa que me llamó mucho la atención de la crítica que hacía el señor Riezu y era que criticaba como un exceso la cantidad que se había destinado a obra social por parte de ustedes en el periodo en el que usted estuvo en la dirección general.

Yo supongo que el resto de partidos estará en desacuerdo con esta apreciación, pero le quería preguntar. ¿Varió tanto la atribución de la obra social durante su periodo? Es decir, ¿se incrementó de una manera derrochadora esa aportación a la obra social?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. La realidad es que no. Lo que ocurre es que los beneficios en la caja crecieron mucho, pero no hubo una diferencia... A lo mejor la caja que dirigía el señor Riezu destinaba el 25 por ciento como media. Nosotros decíamos el 30, pero estábamos en el 27… Había una cierta diferencia, sí, pero no una diferencia... Lo que ocurre es que la caja fue competitiva, ganó dinero, y entonces las cantidades fueron importantes.

Creo recordar –está ahí, y es lo que estamos buscando– que el total de obra social, doscientos setenta millones de euros en esa etapa, prácticamente casa con los dividendos de la corporación industrial. O sea, en el resultado de la caja, en el total, un tercio habitualmente venía de los dividendos a la corporación, derivado de activos de creación nueva y de una rotación intensa, porque antes hemos visto que las tales plusvalías por quinientos millones no eran tales. Entonces prácticamente había una coincidencia entre dividendos y obra social.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Quería también tratar, aunque sea someramente, un asunto que también tuvo su repercusión en la prensa, que fue lo que el señor Riezu calificaba como la huida hacia delante a través de banca cívica y el buscar y no lograr capital en J.C. Flowers y otros inversores, que les llevó a salir a bolsa, etcétera. ¿Qué nos podría decir de esta cuestión?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Iniciamos negociaciones con J.C. Flowers. J.C. Flowers es un inversor especializado en el sector financiero. Hace operaciones por todo el mundo. Las negociaciones tenían dos partes, una cosa era negociar y otra parte era hacer una revisión. Ellos dedicaron tiempo e intensidad. Y, por resumir, no llegamos a un acuerdo con J.C. Flowers sencillamente porque el instrumento que finalmente él ofreció no fue considerado por el Banco de España y nosotros tampoco lo consideramos TIER 1, es decir, recursos propios de primera categoría. Era un producto desbalanceado. ¿Qué significaba?

En esos momentos les recuerdo que estábamos en plena crisis soberana italiana y española, y en las dos últimas semanas del proceso de negociación con mucha intensidad. El propio Christopher Flowers dirigía esa operación y ofreció lo que en nuestra opinión era un TIER 2. ¿Qué es un TIER 2? Es un producto que se comporta como un TIER 1 cuando las cosas van bien, significa que tiene todos los derechos propios de un accionista premium de *core capital*, pero si las cosas se tuercen sus derechos de protección tienen prelación o están privilegiados sobre los de otros accionistas. No nos convencía, no lo necesitábamos, nos incorporaba incertidumbres... Yo entiendo que él lo ofreciese, pero a nosotros no nos convenció.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hay una serie de preguntas que teníamos preparadas en relación con cuestiones jurídicas de por qué el Gobierno de Navarra no inspeccionó la actividad de la caja, si la Comisión de Control tenía o no que emitir informes... Pero como va a venir el señor Pascual, que entiendo que es conocedor de estas cosas, se las preguntaremos a él.

Hay una manifestación que hace EH Bildu en sus conclusiones que nos ha llamado la atención –me refiero a las conclusiones de 2015– que viene a decir y leo textualmente. Se toma una decisión política previa en centros de poder que no se corresponden con los que legalmente debieron hacerlo y que se resumen así: Las cajas van a tener que cambiar porque el marco legal va a marcar unas pautas y exigencias que difícilmente se podrán cumplir con su actual estructura y dimensión. En cierta manera esto ya lo hemos visto. Así que hacer lo que queráis, todo, incluido robar a manos llenas con la única excepción de emprender una vía de desarrollo o de fusión que, aunque económicamente sea la mejor opción porque se corresponde con parte del marco natural que en un momento definió la CECA, políticamente no interese ni al Estado ni al régimen de Navarra. Lo que interesa a Navarra, a su ciudadanía, no deja de ser secundario, accesorio, incluso insignificante. ¿Qué opinión le merecen estas afirmaciones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me parecen como mínimo psicodélicas. No entiendo nada. ¿Robar a manos llenas? ¿Esto dónde aparece?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Aparece en las conclusiones que escribió, que redacto EH Bildu –están escritas– al concluir la Comisión de 2015.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En este contexto quiero darles una explicación... He dicho psicodélico. Quiero darles una explicación en relación con la página 216. La página 216, que ustedes tienen ahí, se ha colado porque no iba a estar aquí. Es un documento de carácter interno que a mí me manda una persona. Y puedo compartir el fondo, pero no la forma. Lo voy a leer porque lo tienen todos ustedes y ya está. Pero, insisto, no es un documento que formaba parte de esta presentación...

SR. ARAIZ FLAMARIQUE: Señor Presidente, creo que lo que pone aquí no tiene nada que ver con la pregunta que se le ha formulado.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí tiene que ver.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): La pregunta que se le ha formulado hace referencia a unas conclusiones que aparecen en la Comisión de Investigación de 2015. En cualquier caso, como todos los grupos parlamentarios tienen a su disposición lo que dice ese documento, podemos pasar a la siguiente pregunta, si les parece

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien, señor Presidente. En aras a la agilidad, lo acepto.

En cuanto a las dietas, que antes hemos tratado de otra manera, ¿existió o no existió transparencia en las dietas o compensaciones? Parece que EH Bildu opinaba que algunos de los pagos que se hacían como dietas o compensaciones a los patronos no eran transparentes y, por tanto, le hago esta pregunta: ¿había transparencia? ¿Había claridad fiscal en todo este tipo de cuestiones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Cuando yo llego a la caja, los directivos y los consejeros tenían un sistema de retribución múltiple. Los consejeros cobraban una dieta por asistencia que era lo que se veía o lo que más se veía. Ojo, fiscalmente se veía todo. Pero junto a las dietas de asistencia había una retribución por

pertenencia a empresas participadas. Estoy hablando del sistema que yo encontré cuando llegué. Y esa retribución podría ir desde los cinco hasta los dieciséis mil euros anuales, adicionales a las dietas de asistencia. Eso era una retribución. Por pertenencia a un consejo, el consejero recibía una retribución.

Adicionalmente los consejeros participaban en tribunales de selección de personal y cobraban por eso. Y adicionalmente los consejeros también participaban en grupos de trabajo, los que la dirección estipulase, etcétera, y cobraban por eso. Lo que se veía era la dieta de asistencia al consejo, pero detrás había otras retribuciones que, insisto, seguro que fiscalmente todas eran perfectamente transparentes. Pero no eran transparentes desde la perspectiva...

Lo que se hizo fue agruparlas, que desapareciese la retribución por pertenecer a consejos de administración, que desapareciese la retribución por pertenencia a tribunales o procesos de selección, que desapareciese la retribución asociada a la participación en grupos de trabajo o comisiones específicas, y los consejeros tenían una dieta por asistencia. Esa dieta lo que reconocía era el trabajo de trescientos sesenta y cinco días, la disponibilidad plena trescientos sesenta y cinco días, la posible participación en grupos de trabajo, etcétera, sin que fuese normalmente, al menos que se tratase de una cosa muy específica... Y, por lo tanto, fue una sola retribución y una sola retribución transparente, no una especie de sistema de pago por paso, pago por uso o pago por acceso.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hay una cuestión que también llama la atención, que aparece también en las conclusiones que hace EH Bildu en 2015, en la que se afirma que se dio por parte de Caja Navarra un crédito en 2008 de dieciséis millones al grupo La Información. Y añade: Sin la preceptiva autorización del Departamento de Hacienda, obligatoria por superar el riesgo de cuatro millones. ¿Es verdad que el Gobierno tenía que dar una autorización expresa a la caja para créditos superiores a cuatro millones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, y, además, me quedo tan perplejo como cuando he oído lo otro. No entiendo cómo se pueden formular y desde qué mundo se pueden formular conclusiones tales como que a La Información se le da un crédito y hay que pedirle autorización al Gobierno porque es superior a cuatro millones. Si la caja no ha operado nunca. No es una sociedad pública. Jamás ha pedido una autorización a nada ni a nadie, que no sea a sus órganos de gobierno, para dar un crédito a nadie. Esto yo lo daba por sabido y conocido. La verdad es que me quedo perplejo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y en cuanto a préstamos a grupos parlamentarios, ¿ustedes otorgaban préstamos a grupos parlamentarios? ¿Estaba UPN dentro de esos grupos parlamentarios?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Por supuesto que dábamos financiación a grupos parlamentarios y a partidos políticos. Y doy por supuesto que, siendo usted miembro de UPN, puedo contestarle. UPN no pidió nunca una financiación.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hay una afirmación –que, en este caso, aunque la recoge Bildu, viene inducida por el informe de la Cámara de Comptos que se elabora en aquel momento– que a mí me ha llamado mucho la atención y creo que requiere una explicación por su parte.

Se dice que el incremento anual por empleado había pasado de 51.440 euros en el año 2000 a 69.080 euros en el año 2010, es decir, 17.640 euros más al año, 4.000 euros descontando el efecto IPC. ¿Esto es un error? ¿Qué explicación nos puede dar?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón, pero tenemos un lío importante. Les indicaremos ahora una página que, en esencia, describe el número de trabajadores que en 2002 tiene un convenio de 1.510 horas y cómo este número va bajando y cómo simultáneamente va subiendo el número de trabajadores que tienen un convenio de 1.680 horas, y la curva, por tanto, del coste/hora. La curva del coste/hora trabajado se ajusta prácticamente o coincide con la inflación del periodo. La inflación media era del 3,4 y el incremento salarial era del 3,3. Es decir, no nos desviamos del coste de la inflación. Yo creo que en términos de productividad... Si encontramos la página, se la mencionamos. La tienen ustedes, en todo caso.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y una conclusión final de EH Bildu que viene a decir que todos los valores vinculados a la gestión económica supusieron un menoscabo de la ratio de solvencia de CAN, que se vio abocada a llegar a acuerdos con otras entidades, a suspender los test de estrés, a tratar de llegar a un acuerdo con un fondo de capital-riesgo buitre y, al final, a desaparecer. ¿Qué nos puede decir al respecto? ¿Es también psicodélico esto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo creo que más que un fondo buitre hay un frustrado fondo buitre. Es una frustración. Es muy difícil contestar. No acabo de comprender. ¿Dice que se menoscaba la solidez vendiendo valores o haciendo plusvalías?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Los valores vinculados a la gestión económica supusieron un menoscabo de la ratio de solvencia. Viene a decir que todos los valores vinculados a la gestión económica –me imagino que todos los activos–, supusieron un menoscabo de la ratio de solvencia de CAN, que se vio abocada a todo lo que he dicho después...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Lo único coherente que se puede decir a algo como eso es que acabamos de presentar cinco valores denunciados que eran, según Kontuz, ruinosos –fueron objeto de una denuncia específica por eso– y hemos visto, no porque lo diga yo, sino porque lo dicen los peritos del Banco de España, que en todos ellos se ganó dinero. He enfatizado antes que ganar dinero no es lo que siempre ocurre en los procesos de inversión, pero casualmente se ganó en todos ellos, lo que es netamente contradictorio con esa afirmación.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Una conclusión, en este caso de la actual Geroa Bai –quizás entonces tenía otra denominación, la verdad es que no me acuerdo– que ponía de relieve una contradicción. Ellos señalaban que había una contradicción por lo menos entre lo que usted había señalado en la comparecencia parlamentaria de esa legislatura en la que defendió a capa y espada que CAN no podía haber seguido en solitario, con su informe de gestión, que remitió personalmente a los Parlamentarios a principio de legislatura, en donde se señalaba: CAN, dentro de lo difícil de la situación para todo el mundo, se encuentra en una buena posición que podría haber invitado a esperar y ver. ¿Nos puede explicar esta contradicción?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Creo recordarla y creo recordar que la frase –no la frase, sino el razonamiento– no termina ahí. Creo que la reflexión diría algo así como que, pudiendo haber invitado a esperar y ver, habiendo un número de jugadores muy estrecho, muy determinado y pocos compatibles, era preferible moverse a ser movido. Elegir, a ser elegido.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Ya veo que le cortaron la parte final. En esa línea, Geroa Bai se preguntaba ¿qué parte de las pérdidas nos hemos echado encima por haber entrado en banca cívica y qué pérdidas hubiéramos tenido que asumir igualmente si nos hubiéramos quedado quietos como CAN? Parece que apostaban por que ustedes se debían haber quedado quietos. ¿Nos puede decir algo al respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ya hicimos para la comparecencia anterior, hace cinco años y pico, algunas proyecciones de la caja en solitario –difíciles de hacer, pero las tienen ahí, al final del informe– y lo que concluían es que, en la mejor de las hipótesis, valdría una cuarta parte de lo que vale hoy. En la mejor.

En aquel momento todavía no se habían incrementado más los requerimientos de capital. Había nacido Guindos I, Guindos II, el *burden sharing*… pero faltaban otros dos movimientos. Con lo cual, eso hubiese empeorado.

Sencillamente la caja en solitario era radicalmente inviable con estas subidas de nivel. Les recuerdo, además, que la caja no era una entidad de ámbito intramunicipal, que son las dos únicas que han sobrevivido. La caja era supramunicipal, supraprovincial e intercomunitaria. Antes de que llegara yo ya lo era.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y pasando a otro grupo parlamentario que también participó en estas conclusiones, en este caso Izquierda-Ezkerra... Ellos se contestaban a sí mismos, ante una serie de preguntas que se hacían y que no voy repetir por no alargarme: Nosotros creemos que si analizamos y examinamos las consecuencias de esas decisiones –hablaban del plan de expansión, la integración cien por cien en banca cívica, fusión con Cajasol, etcétera–, llegaremos a la certeza, a la conclusión basada en los hechos y en los números –no dice cuáles– de que el final podría haber sido otro. Con otra gestión y otras decisiones, CAN podría haber sobrevivido a las crisis financieras de 2008 y 2011 y podría haberse mantenido como entidad financiera al servicio del desarrollo social y económico de Navarra.

Teniendo en cuenta lo que he leído antes acerca del señor Nuin, que les animaba a entrar en banca cívica y daba su voto positivo, ¿esto no es también psicodélico?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Como mínimo, chocante.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Tenía una serie de preguntas en relación con los procedimientos judiciales. Me voy a quedar en muy poco porque realmente usted ha hecho antes una introducción que creo que... No quiero extenderme aquí para que mis compañeros de mesa no se agoten. Pero hay una cosa que me llama la atención y es que presentan unas denuncias, unas demandas, y lo que quisiera saber –porque yo creo que esto es algo que pone en tela de juicio la propia justificación de dichas demandas– es qué documentos, qué pruebas se

presentan ante el juez, ante los tribunales, para sustanciar esas demandas. ¿Nos podría usted hablar de eso?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ninguna. Ninguna evidencia, ningún indicio... Tras seis años de acoso judicial, porque es acoso judicial, al que hemos estado sometidos por Kontuz y antes UPyD –en fin, extraños compañeros en este viaje–, lo único que se ha evidenciado es que han acusado a unos inocentes. Esto es lo que se ha evidenciado. Nada. Nada. No aportaron nada. Entraron al calor, hasta cierto punto comprensible, de una sospecha generalizada. Todos los banqueros son dignos de imputación. Pues bien. Yo antes ya se lo dicho. A mí, a mi mujer, a mis hijos, a mis padres fallecidos, a mis hermanos, a la familia política de mi mujer les han investigado la policía judicial y económica dos veces –trescientos folios de conclusiones–. Y se concluyó que no hubo nada. Nada. Hemos tenido dos informes periciales. Después de haber tenido veinticuatro informes de seguimiento del Banco de España y dos inspecciones, hemos tenido, además, dos informes periciales...

Entre otras cosas, todo esto cuesta muchísimo dinero. Muchísimo dinero, Seis años de investigación, peritos, UDEF, jueces... Todo esto cuesta mucho dinero. Y hemos concluido que hubo nada. Los peritos del Banco de España, revisando la gestión de la caja, la han calificado en los mismos términos que había sido calificada por la Inspección. Yo diría que incluso sorprendentemente han sido más elogiosos. Nada. Absolutamente nada. Yo puedo decir ahora que estoy certificado por organismos públicos tanto en mi gestión como en mi persona y mi patrimonio por jueces, policías e inspectores del Banco de España.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo he leído textualmente, a ver si lo recuerda usted, en los autos que se refieren a estas demandas, que el juez pone de relieve que lo que se aporta por parte de Kontuz o de UPyD son datos no contrastados e informaciones periodísticas. Creo que son estos dos los términos que figuran, datos no contrastados e informaciones periodísticas. ¿Es esto cierto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Yo también creo recordarlo. Efectivamente aportan sospechas, calumnias y humo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Una pregunta para cerrar esta parte. ¿Por qué el juez no ha archivado esta causa?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Ahí me mete en un territorio... Esta mañana les he dicho que ha habido cambio en... Toda la causa ha estado en tres juzgados, en el 3 está archivada, en el Tribunal Supremo está archivada, y en el seis de la Audiencia Nacional ha habido un cambio. El juez Eloy Velasco, que era el que ha instruido la causa durante cinco años y pico, ha cambiado de sala y ha llegado un nuevo juez que supongo que está haciéndose cargo de la causa. Realmente no puedo decirle más. Todo lo que diga yo puede ser especulativo. No tiene ningún fundamento. Nosotros hemos pedido el sobreseimiento, porque ha terminado la segunda investigación patrimonial de la UDEF y no hay nada.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y ahora unas preguntas de cierre de sí o no para que la cosa sea breve y así mis compañeros no me llamen la atención cuando salgamos de esta sala.

Entre los motivos que mueven a las personas para escoger una entidad bancaria suelen considerarse razones de confianza en su gestión, de agilidad, de trato, de solidez, de solvencia... Además de estas, las clásicas, ¿considera usted que podrían existir otras más románticas o personales, como puede ser el origen o la vinculación a un territorio o a una cierta orientación política?

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

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: En el caso de Navarra, donde existe tanta polarización política entre nacionalismo y no nacionalismo, ¿considera usted que la elección de una entidad financiera para confiar sus depósitos también está, entre algunos grupos de población muy polarizados, condicionada por estos matices?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Entre algunos grupos de población, como usted dice, sí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿No considera por todo ello que en este caso es muy posible que se dé la paradoja o incluso el sarcasmo de que bastantes de los sectores políticos o personas que son los que más se lamentan por lo que llaman «la pérdida o desaparición de la caja» –no voy a decir sicofantes incluidos, aunque esta aportación suya en la Comisión realmente me ha gustado–, no tienen ni han tenido nunca cuentas en esta institución, sino muy probablemente en la competencia? Porque yo, desde luego, la tengo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Como percepción, en parte sí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y ¿por qué entonces –le dejo salir del sí o no– se da esto? ¿Por qué alguien que no tiene cuentas en la caja se lamenta de que la caja haya «desaparecido»?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No me lo pregunte a mí, señor Zarraluqui, pregúnteselo a...

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Lo dejamos en el aire.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Yo creo que es autoexplicativo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo creo que hemos hablado del proceso de reestructuración. ¿El marco legal y los criterios del supervisor fueron decisivos en este proceso de restructuración?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Fueron al 99,999. Ya lo hemos visto. No hemos visto una transparencia, pero la tienen ustedes, en la que se ve que en dos años y medio hay siete cambios legislativos. Y en los veintiocho años anteriores había habido dos. Tremendo. Además, cambiaban las reglas de juego de forma radical.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Uno de los informes del Banco de España tiene todo un prólogo muy extenso sobre estos cambios legislativos que son largos y que realmente ayudan mucho a

comprender. ¿Alguien, en todos estos años posteriores a 2012, le ha señalado un camino alternativo al que ustedes siguieron?

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

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Le gustaría añadir algo que no le haya preguntado hasta este momento?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sobre las explicaciones que he dado esta mañana... Estoy tratando de dar explicaciones, información –en ocasiones desordenada– y argumentos a mis razones. Creo que en este momento no represento, cuando he hablado de la gestión de la caja, a Enrique Goñi exclusivamente, sino a un equipo de dirección. ¿Por qué planteábamos propuestas así? ¿Por qué analizábamos los temas así? ¿Por qué proponíamos una estrategia? Y me gustaría pensar que, a diferencia de lo que cree la calle, que dice que las Comisiones de Investigación ya están autodefinidas, es decir, que las conclusiones van por delante y que el trabajo va por detrás, yo prefiero pensar que no es así y que tanto su trabajo, como el mío –e, insisto, agradezco que me hayan recibido, porque pedí ser recibido– sirve para que tengan unas conclusiones ricas, veraces, razonadas, sostenibles y que honren a este Parlamento. Y no tengo nada más que decir.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias. Le agradezco personalmente el esfuerzo de contestar a tantas cuestiones. Quiero que entienda que era necesario este montón de preguntas que nos lleva consumiendo ya no sé cuántas horas porque había muchos temas que aclarar desde nuestro punto de vista y eso es lo que nosotros hemos querido. Muchas gracias.

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

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Continuamos, por tanto, con el turno de los grupos parlamentarios de mayor a menor, como hemos acordado en sesión de esta Comisión. Correspondería por tanto ahora iniciar el interrogatorio al grupo parlamentario de Geroa Bai con el mismo formato de pregunta y respuesta. Señor Martínez Urionabarrenetxea, cuando quiera, puede iniciar su interrogatorio.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Egun on Goñi jauna eta ongi etorria. Lo primero que quería hacer es agradecer su ofrecimiento para comparecer en esta Comisión de Investigación y de alguna forma incluso agradecer también a Unión del Pueblo Navarro que, recogiendo su voluntad de comparecer en esta Comisión, fue quien propuso su nombre y los demás aceptáramos que viniera usted. Es decir, gracias y gracias más todavía, recordando y teniendo en cuenta que usted está en estos momentos imputado –bueno, ahora no se dice imputado, se dice investigado– en la Audiencia Nacional por unos motivos muy similares a los motivos por los que está imputado o investigado el señor Rodrigo Rato. Y hay una cosa muy curiosa. Yo creo que toda la ciudadanía navarra sabe que Rodrigo Rato está investigado en la Audiencia Nacional y me da la sensación de que muy pocos saben que usted también lo está. Y no solo usted, también el Presidente Sanz.

Si me permiten, quería contarles una cosa. Yo conocí al señor Enrique Goñi en 2012. Yo entonces presidía una asociación estatal de bioética. Queríamos organizar en 2013 un congreso nacional de la Asociación de Bioética Fundamental y Clínica, llamé a la puerta del

señor Enrique Goñi, me recibió encantador, porque usted lo es, y solicité la colaboración de la Caja de Ahorros de Navarra y activamente me contestó que sí. Y recuerdo que me recibió en su despacho y me quedé impresionado. Luego me enseñó la sala de juntas con esos cuadros tan potentes –no voy a decir el nombre del pintor– y salí de allí pensando: Esto es el poder. Esto debe ser el poder.

También es verdad que también estuve en el despacho del señor Josep Vilarasau, una vez que acompañé a Jorge Oteiza a La Caixa, incluso comimos en su despacho, allí arriba, en un despacho acristalado desde el que se veía Barcelona a sus pies. Y dije: Mucho más poder. Esto sí que es el poder. Y efectivamente salí con estas reflexiones que quería compartir con ustedes.

Señor Goñi, nosotros no venimos aquí, Geroa Bai no viene aquí, para justificar ningún relato reconstruido. Nosotros lo que queremos es construir un relato acorde a los datos, a los hechos económicos acontecidos –esos que usted suele decir que tanto le gustan, que le gustan los datos y no las opiniones– sin traer juicios *a priori* ni en titulares sensacionalistas. Nosotros lo que queremos construir es un relato veraz, partiendo de la documentación, de la ingente documentación que nos ha sido entregada esta vez y que hemos examinado con el detenimiento que hemos podido. No se olvide usted de que yo soy médico y de números... Y el relato veraz lo queremos hacer partiendo de la documentación presentada, de lo que usted nos vaya contando, así como del resto de comparecientes.

Y también le voy a decir la verdad. En esta búsqueda de la verdad, desde Geroa Bai no pretendemos juzgar con información disponible en 2018 las decisiones que los órganos rectores de la caja tomaron entre 2002 y 2012. Porque si lo hiciéramos así, aparte de tratarse de una injusticia hacia usted… por cierto, esto de analizar decisiones e ideas de personas que vivieron hace cien años en este Parlamento se ha hecho mucho. Pero nosotros creemos que, si utilizáramos los conocimientos que tenemos en 2018, de las decisiones tomadas entre 2002 y 2012, lo que estaríamos haciendo, además de una injusticia hacia ustedes, estamos convencidos de que también restaría legitimidad a nuestras alegaciones, a nuestras preguntas, a nuestras dudas. Y por eso las preguntas, las dudas, las alegaciones pretendemos hacerlas con todo el rigor y toda la contundencia que en nuestra opinión merece el caso.

Durante mi intervención voy a referirme casi siempre a información contrastable. No voy a caer en esa politización que ha introducido el señor Zarraluqui fundamentalmente al final de su intervención. También lo ha hecho antes cuando ha mencionado las dietas y ha dejado caer... Porque el caso de dietas que usted ha mencionado, señor Zarraluqui, al inicio de su intervención hace ocho mil horas, está también sobreseído. Y ustedes no lo quieren aceptar y siguen ahí erre que erre mencionándolas como si ese caso estuviera todavía vivo.

Y, por cierto, también me ha llamado la atención –porque le he oído decir muchas veces que usted es partidario de los datos y que no da opiniones– que, al final, el señor Zarraluqui le ha llevado a preguntas políticas, y usted ha caído en la trampa del señor Zarraluqui diciendo que los nacionalistas, que son los que no tienen dinero en la Caja de Ahorros de Navarra, son los que más protestan... En mi opinión, ha sido un poco triste. Es decir, le ha engañado. El señor Zarraluqui le ha engañado y usted ha caído en la trampa. Pero, por otro lado, también nos ha hecho ver algo que, en mi opinión, es real, que usted lógicamente también tiene ideas

políticas, tiene simpatías políticas. Hay ideas políticas que le gustan menos que otras, etcétera. Pero eso también está bien saberlo y confesarlo. No pasa nada.

Decía que voy a intentar por lo menos referirme siempre a información contrastable del Banco de España, de regulación bancaria, de informes de auditoría, etcétera. Y si en algún momento necesito hacerle alguna hipótesis, tal y como ha hecho el señor Zarraluqui, yo también se lo haré saber. Voy a intentar aportar datos y números, y como le he oído decir tantas veces que es su entorno favorito, espero, a lo largo de esta hora y media que me queda hoy –porque en principio vamos a acabar a las siete de la tarde– que hablemos el mismo idioma.

No sé, ha habido algo que me ha dejado... Esto está fuera de lo que yo pensaba hacer, pero es que a mí también me gustan las opiniones, no solo los datos. Pero le he oído criticar tanto a los *guindazos*, a los decretos del señor de Guindos, tanto al 1 como al 2, que me ha parecido que usted estaba casi casi cayendo en la crítica populista a las medidas que el Gobierno de España tomó para sacarnos a los ciudadanos y ciudadanas de esta crisis. Me ha llamado la atención. Sin más.

Y otra cosa que también me llama la atención y que me ha dejado ciertamente preocupado porque... Con el tema de Cataluña parece que se hunde el mundo y lo único que se está hundiendo es el prestigio que tenían o que podían tener la justicia española y la política española. Aprovechando eso, han cambiado muchos jueces en muchos casos. Y el otro día, no sé si ayer o antes de ayer, leía que a lo largo de estos tiempos en los que todos hemos estado hablando de Puigdemont sí o Puigdemont no, resulta que han cambiado la mayoría de los jueces de la Gürtel. Y no nos hemos enterado casi nadie. Pero también me ha llamado la atención. En fin, me genera cierta zozobra, cuando menos. Me imagino que más a usted, que está sujeto, lógicamente, al proceso judicial.

Primero, voy directo ya a las preguntas. Mi primera pregunta. Señor Goñi ¿cuántas horas ha estado usted reunido con el señor Zarraluqui preparando esta comparecencia?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le contesto… que puedo…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, sí, por mí, sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pues mire, me visto con el señor Zarraluqui y con el señor Casado al menos cuatro veces. Creo que la primera vez me pedían información procesal. La segunda vez, información y datos de la caja, y opiniones mías. La tercera vez yo creo que acceso a documentación que les faltaba. Y la cuarta vez yo creo que por cuestiones más generales. Sí, he estado con él. ¿Puedo contestarle a lo que ha dicho antes?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Martínez, el primero que ha dicho que estoy investigado, he sido yo. Me he adelantado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, lo reconozco.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Y la intención de su intervención me ha recordado un poco a un chiste –que no era un chiste porque era real– de un general que presidía el tribunal de orden público y que, cuando iba a empezar la causa, decía: Que pasen los condenados. De repente, me he sentido ahí, señor Martínez, porque el énfasis que usted le ha dado a que se sepa que yo estoy investigado o imputado, y que soy la némesis del señor Rato... Yo se lo voy a plantear al revés. A mí me han investigado todos los que han investigado al señor Rato y han concluido que estoy limpio como una patena.

Usted habla de un relato reconstruido. Me parece bien y celebro que esto del sesgo retrospectivo le parezca una injusticia porque va a ser una injusticia para las personas y también para el sentido de la realidad.

Y si he caído en la trampa del señor Zarraluqui ha sido por obligación de decir la verdad. Antes me han leído aquí que aquí hay que decir la verdad. Entonces, yo digo lo que creo. He hecho algunas acotaciones, pero extiéndame ustedes una trampa también porque estaré gustoso de caer, por favor.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, no se preocupe. Yo soy ciertamente apasionado. Soy una persona que tiene ya más de sesenta y cinco años, que dejó la medicina y otras muchas cosas por estar aquí y esto solamente se hace si uno se apasiona por la política y si se apasiona por el bien de la sociedad.

Señor Goñi, ¿sigue usted defendiendo, como yo le he oído decir en múltiples ocasiones, que se habrán podido cometer errores operativos, pero nunca sustantivos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Si lo sustantivo es la espina dorsal del devenir y de la estrategia, sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, ¿es usted consciente de que, si bien las cajas de ahorro como entidades de crédito no eran entidades de derecho público y realizaban su actividad en un mercado competitivo, si usted hubiera dirigido una entidad de derecho privado se encontraría hoy ante un juzgado de lo mercantil y no ante el Parlamento de Navarra, representante de la soberanía de los ciudadanos de la Comunidad Foral?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, perdone señor Martínez. Usted está equivocado. Ser una fundación o ser una entidad de derecho público o ser una entidad de derecho privado no le conduce a uno a un juzgado o a otro. Es el tráfico mercantil y todas, las tres actúan en tráfico mercantil, lo que le conduce a uno a un sitio. ¿Me he explicado?

De tener alguna razón para estar en algún sitio, de haberla tenido, ya se habría producido. Ya habría estado en un juzgado mercantil. No estoy exento del juzgado mercantil. No estoy porque no estoy comprometido con ningún hecho que me lleve un jugador mercantil.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Recuerda usted la sentencia del Tribunal Constitucional 49/1988, de 2 de marzo, donde efectivamente no se dejó clara la naturaleza jurídica de las cajas de ahorro? Aunque de esa sentencia puede derivarse su condición de ente

de carácter social cuya finalidad no es la de distribuir beneficios, sino la de dedicar el excedente de sus rendimientos a obra social. Una sentencia en la que el Tribunal Constitucional señala también, y se lo voy a leer, que: Sin negar que las cajas tengan un cierto carácter fundacional a efectos de encajarlas en una de las figuras jurídicas reconocidas en Derecho, lo cierto es que son, en todo caso, fundaciones de carácter muy peculiar en que domina su condición de entidades de crédito.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Y cuál es la pregunta?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Recuerda esa sentencia? ¿La conoce?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Con la literalidad con la que la ha citado usted, yo no la recuerdo, pero sí recuerdo... Yo creo que esa sentencia culmina en la identificación de que las cajas, junto con las mutuas y las mutualidades, son entidades del tercer sector. Pero una cosa es estar adscrito a un sector... El señor Riezu me critica porque hicimos mucha obra social, entonces honramos muy bien al objeto social. Lo honramos muy bien. Si hicimos mucha, honramos muy bien. Usted es médico y yo tampoco soy jurista y, por lo tanto, yo le puedo decir lo que he leído.

A mí me ha llamado la atención y que ha afectado a Caja Navarra se lo he dicho al principio de esta comparecencia, es el dictamen de la Unión Europea relativo al proyecto de participación de Caja Navarra –y creo que todas las cajas vascas o algunas de ellas– en la corporación siderúrgica compacta, que fue recurrida por un competidor diciendo que las cajas eran entidades del sector público y, por tanto, esa financiación y esa participación accionarial era, en definitiva, una ayuda de Estado. Un competidor denunció esta operación ante la Unión Europea, y la Unión Europea falló diciendo que no, que las cajas son entidades, son fundaciones privadas y, por tanto, no se arriman a la consideración de sector público. Yo le puedo decir esto.

Pero ¿sabe lo qué ocurre? Que este debate entre usted y yo –que yo lo mantengo encantado–, no nos conduce a ningún sitio porque los que saben, saben. Yo de esto no sé. Yo digo aquello en lo que creo y aquello que he leído, pero yo no sé hasta el punto de meterme.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo creo que sí conduce a cuestiones. Le preguntaré luego en relación con todo esto. Nosotros interpretamos esta sentencia del Tribunal Constitucional –y efectivamente lo ha dicho usted– como entidades del tercer sector privado, pero con unas características públicas importantes...

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sociales.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bien. Y de ahí deducimos que sus responsabilidades, señor Goñi, exceden del ámbito meramente económico. Y partimos, por ejemplo, de su propio nombramiento como director general, que fue acordado por una comisión de nombramientos con un marcado componente político. Ahí estaban el señor Iturbe, el señor Uranga, el señor Iribarren y el señor Chorraut. Es decir, no era una empresa privada más. A usted le nombró director general una comisión integrada por el señor Iturbe, el señor Uranga, el señor Iribarren y el señor Chorraut, con un potentísimo y marcadísimo carácter y componente político.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Contesto? Vamos a ver, esa comisión propuso mi nombramiento, pero, el señor Uranga ¿era un político?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Tenía su componente, sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero si había sido director de la caja. Y el señor Chorraut ¿tenía un componente político? ¿Quién era?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo no le voy a contestar. Aquí el que responde es usted.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero ¿quién era para usted? Yo creo que se está equivocando de señor Chorraut.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Puede ser que me se esté equivocando, pero el que contesta es usted y el que pregunta soy yo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Entonces, llegaremos a un callejón sin salida. Voy a presumir que usted se equivoca de señor Chorraut, porque el señor Chorraut era un trabajador de la caja. El señor Uranga había sido director, no era un político. El señor Chorraut era un trabajador de la caja. Si quiere, le dijo cómo se llama y cuándo se prejubiló y qué hacía. Era el representante de los trabajadores en el consejo de administración de Caja Navarra. Este era el señor del que usted habla.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bien. ¿Recuerda usted qué decía el artículo primero de los estatutos fundacionales de la Caja de Ahorros de Navarra en 1921? ¿Se lo leo? La Caja de Ahorros de Navarra es una institución de carácter benéfico, creada por acuerdo de la excelentísima Diputación Foral de Navarra con fecha 29 de agosto de 1921, bajo cuyo patrocinio y garantía funciona. ¿Lo recuerda?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Recuerdo, en reformas estatutarias más recientes, declaraciones de principios similares.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Es consciente de que Navarra se dotaba de un cuerpo financiero que se sumaba al que Pamplona había fundado con su caja de ahorros municipal en 1872?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Con sesgo retrospectivo o sin sesgo retrospectivo? Me pregunta cosas de 1872. No le sé contestar. Se lo digo porque podría meterle un rollo, pero ¿para qué? No acabo de entender...

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Los rollos ya los ha metido antes.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdone, señor Martínez, si me formula la pregunta de una forma en la que yo pueda entrar, pero no acabo de comprenderla.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La pregunta es muy sencilla y a buen entendedor, pocas palabras. Usted es muy buen entendedor cuando quiere. Es decir, cuando acuerda las preguntas con otras personas, entiende todo muy bien. La pregunta es muy sencilla: ¿Es consciente de que Navarra...?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor Presidente, por alusiones...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui. Por alusiones, no.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Me ha aludido.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No, yo no he mencionado a nadie.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No le ha aludido. Ha hecho una pregunta, se ha hecho una respuesta y creo, señor Zarraluqui, que hemos sido lo suficientemente magnánimos en esta Comisión con usted y con su interrogatorio. Continúe, señor Martínez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Le voy a repetir la pregunta porque yo creo que es muy fácil. ¿Es consciente usted, señor Goñi, de que Navarra en 1921 se dotaba de un cuerpo financiero que se sumaba al que Pamplona había fundado con su caja de ahorros municipal en 1872? Si no quiere contestarme, no me conteste.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vamos a ver, ¿cómo le voy a contestar yo si soy consciente ahora de que en 1921 pasaba una cosa? Yo no soy consciente de lo que lo que pasaba en 1921. Por eso le he dicho que si con sesgo o sin sesgo. No me estoy yendo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vale, pues le voy a preguntar la misma pregunta de otra manera. ¿Entiende usted que, visto desde hoy, en 1921, cuando la excelentísima Diputación Foral de Navarra creó la Caja de Ahorros de Navarra lo que hacía era dotar de un cuerpo financiero que se sumaba al que la ciudad de Pamplona ya tenía a través de su caja de ahorros municipal fundada en 1872?

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vale, gracias. Ha dicho que recuerda las modificaciones de los estatutos de la CAN que se han ido modificando. Y yo tengo muy presente la modificación de los estatutos de 1976, que nos indican de alguna forma para qué se creó la Caja de Ahorros de Navarra, aunque es verdad que cincuenta y tantos años después. Pero en los estatutos de 1976 se dice clarísimamente, en mi opinión, para qué se creó la CAN. Es decir, –antes ha hablado usted del cuerpo, los brazos...– se dice cuál era el alma de la CAN. Le voy a leer el texto: Su objeto, el objeto de la CAN, es recibir y hacer productivas las economías que se le confíen, principalmente las de las clases menos acomodadas, facilitar el crédito personal y corporativo, fomentar la agricultura y auxiliar el desarrollo de instituciones sociales de beneficencia y utilidad pública que puedan influir en el desarrollo de la cultura y riqueza navarras. ¿Le suena? ¿Está usted de acuerdo en que estos eran los principios, el alma, de la Caja de Ahorros de Navarra?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Martínez, si está escrito así es una obviedad. Supongo que, si los fundadores lo escribían, lo sentían así.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Los fundadores y quienes aprobaron los estatutos en 1976, no hace tanto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Puedo contestarle con un poco más de amplitud?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En toda la gestión de la caja, si por algo se ha diferenciado la gestión que yo hice, fue por apoyar radicalmente los proyectos de obra social de los que más lo necesitaban con diferencia. Yo me encontré un Isterria que se caía. Y puede usted preguntar a los trabajadores de Isterria y a sus padres, etcétera, cómo estaba Isterria cuando yo llegué. Yo creo que Isterria fue una creación maravillosa, pero pasó unos años de abandono dramáticos. Y yo me comprometí con eso. Pero me comprometí, no porque sea bueno o malo, sino porque me comprometo. Y me comprometí con la obra social. Me comprometí tanto que hice de esa una seña de diferenciación. Ninguna caja dejaba decidir a los clientes. Los clientes decidían y la construían. Yo creía que el corazón, el alma, el ser de la caja, el ser de diferenciación... Nosotros no solamente hacíamos finanzas o hacíamos banca, sino que estábamos construyendo sociedad. No distribuíamos dividendos como otros, que es muy legítimo. Y, por eso, en mi etapa creamos líneas de microcréditos, de microfinanzas, que no era tan usual.

Señor Martínez, antes, es posible, no lo sé, que en esa trampa que usted dice que me ha hecho el señor Zarraluqui, yo he dicho o dejado entrever que las personas con sensibilidad nacionalista no tenían cuenta en Caja Navarra. No es así. No es así en absoluto, porque las tenían y muchos. Las tenían. Y a mucha honra. Maravilloso. Y, además, usted posiblemente sabe que en Caja Navarra hicimos una promoción del euskera buenísima y profundísima, tanto que simplemente dejábamos que cada uno se expresase en la lengua que eligiese. Si quiere, le doy nombres de expertos en euskera que me ayudaron personalmente, porque, además, eso lo llevé yo. Así es que sensibilidad social, toda y sectarismos con elementos culturales, ninguno.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Me alegra oírlo decir. Desde luego, no he sido yo el que ha sacado el euskera ni los sectarismos culturales, pero le agradezco su respuesta.

Si le hago la pregunta de los estatutos de 1976 y de cuál es el alma de la Caja de Ahorros de Navarra, que al parecer usted también comparte y agradezco su confesión, es porque me llamaba poderosamente la atención que cuando analiza su actuación al frente de la caja... Y esta mañana también lo ha hecho, lo ha hecho repetidas veces, lo hizo aquí en su comparecencia de 2013 y lo hizo también en el Congreso de los Diputados… Cuando analiza su actuación al frente de la caja lo hace siempre con base en lo que yo considero un número interesadamente reducido de grupos de interés. Legítimos, por supuesto que sí. Absolutamente legítimos. Pero un número interesadamente reducido de grupos de interés. Es decir, los depositantes, los empleados, los preferentistas, los accionistas... En una defensa de su actuación que, déjeme que le diga, ¿no le parece a usted un tanto reduccionista? Es decir, habla mucho de los clientes, por hablar de alguna forma de la Caja de Ahorros de Navarra, pero todo lo demás lo menciona un poco de pasada.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Y qué es todo lo demás, señor Martínez? Me he perdido. ¿Qué es lo que no menciono?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se lo voy a decir otra vez. El objeto de la CAN, que era recibir y hacer productivas las economías que se le confiaban, principalmente las de las clases menos acomodadas, facilitar el crédito personal y corporativo, fomentar la agricultura, auxiliar el desarrollo de instituciones sociales de beneficencia y utilidad pública que puedan influir en el desarrollo de la cultura y riqueza navarras, es decir, la sociedad, la sociedad navarra en su conjunto…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Señor Martínez, a mí me encanta... Yo reconozco que en esta presentación les he traído muy pocas actuaciones de obra social. Pero si seguimos otro día, voy a prepararlas. La acción social era nuestra diferenciación. Y les he hecho muy pocas presentaciones de las líneas de empresas –esto de hacer productivas las economías–, de las líneas de particulares y del compromiso con el campo. Nosotros creímos tanto en el Canal de Navarra que invertimos en él. Pero no es que invirtiésemos en él, es que creímos tanto en el Canal de Navarra que creamos continuamente líneas para los ramales diferenciadas por tipo de producto, etcétera. Creamos una unidad agraria potentísima. Yo he preparado una presentación ceñida a lo que parecen ser los objetos de controversia, pero, señor Martínez, me comprometo a que, si no terminamos hoy, el próximo día vengo con acciones sociales. Y encantado de hablar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muy bien. A finales del siglo XIX y principios del XX, las instituciones de nuestro entorno –La Rioja, Aragón, Gipuzkoa, Álava, Bizkaia–, se dotaron de cajas como Navarra como cuerpo financiero con los mismos objetivos, con la misma alma que las cajas de Navarra y Pamplona. Y a mí me llama la atención y por eso le pregunto: ¿no le llama la atención que, aunque todas las cajas de ahorro en España hayan desaparecido –lo ha dicho varias veces hoy– excepto dos de carácter municipal, en la actualidad, después de todas las tormentas financieras que tantas veces ha mencionado a lo largo de su disertación, las comunidades autónomas limítrofes como la Comunidad Autónoma Vasca y Aragón cuenten con una entidad financiera, con un cuerpo adaptado a la nueva legislación, es decir, transformadas en fundación, y ejerciendo la actividad financiera de manera indirecta, pero manteniendo su vinculación con sus respectivas comunidades, sus gentes, sus empresas... en favor del desarrollo económico social y cultural de las mismas, manteniendo su alma fundacional, mientras que hoy en Navarra ni disponemos de un cuerpo financiero propio, porque Caja de Ahorros de Navarra acabó integrada como 1,3 por ciento, si no me equivoco, de Caixabank, ni podemos disfrutar de ese alma fundacional de la Caja de Ahorros de Navarra y de la municipal de Pamplona al servicio, como decían los estatutos de la caja de 1976, del desarrollo económico, social y cultural de Navarra? ¿No le llama a usted eso la atención?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Me ha venido a la cabeza que, de todas formas, usted ha hecho antes mención a los estatutos de la caja de 1921 y de 1976. Oiga, no eran etapas democráticas. Digámoslo todo. Estaban cargadas de buena intención y mucho paternalismo y muchas otras cosas.

Pero ¿qué pasa? ¿Los novecientos navarros que trabajan en Caixabank son navarros de segunda categoría? ¿No existen? Los que trabajamos en el grupo de La Caixa, ¿qué pasa? ¿Los consejeros navarros que tenemos metidos tampoco?

La Caixa no es nuestra porque es enorme y tenemos una participación pequeña. La Caixa es nuestra porque invierte 13,5 millones de euros en esta tierra. Y antes de iniciar la fusión eran 2 millones. La Caixa es nuestra porque centenares de miles de navarros tienen ahí sus cuentas y no han notado una discontinuidad.

La Caixa es nuestra a pesar de que la marca... Esto no va de marcas, es decir, de que se llame Kutxa o Ibercaja, porque Kutxabank es el banco de la BBK e Ibercaja es el banco, no de la antigua Caja Municipal de Zaragoza –esa es como si no existiese–, ni de la municipal de Burgos –como si no existiese– es de Ibercaja. Claro, cajones. Ibercaja, Unicaja y la BBK son cajas que nos han multiplicado por tres en nuestras dimensiones básicas siempre. Enormes, gigantescas. Fantástico. Enhorabuena por ellas. Entonces, ¿qué pasa, que las que nos multiplican por tres o tres y medio, admirables y Las que nos multiplica por veinticinco, no?

Yo siento que el alma fundacional –y creo que lo siento como usted y que sinceramente coincidimos, aunque pensamos a lo mejor diferente– es la obra social. Es la obra social. Las cajas se fundan para tener una industria y un fin. La industria es la actividad y el fin es la obra social. Ahora la industria se hace de forma indirecta. ¿Por qué? Porque las condiciones de mercado y regulación lo han exigido. Y afortunadamente hemos salvado los intereses de todos los grupos de interés vinculados a la industria –pero lo puedo extender en la presentación que haga–, y por supuesto hemos reforzado la obra social.

Si el presupuesto de obra social de la Fundación Caja Navarra, según reza su memoria, está en 10 millones y el de La Caixa en 13,5, eso son 23,5. En proyectos conjuntos invierten casi 20. Entonces, yo no sé qué pensará la gente navarra, como usted y como yo, que esté trabajando en La Caixa ¿qué pasa? ¿Tiene un *label*? ¿Tiene un galón menos? No. Usted me está llevando a la misma trampa que me ha llevado el señor Zarraluqui.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero esta vez se deja llevar usted mucho más a gusto, creando sus propias fantasías, porque aquí nadie ha hablado del *label* de los trabajadores de La Caixa más que usted. Se lo recuerdo. Yo lo único que digo es que en este momento Caja Navarra solo tiene el 1,3 por ciento de La Caixa y usted dice que La Caixa es nuestra. A mí esto me recuerda mucho a aquello de que cuando un monte se quema, algo suyo se quema, señor conde. Y es verdad que cuando un monte se quema, se quema algo de todos.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo le he contestado así, perdone, por sus gentes. Cuando usted ha mencionado a sus gentes, yo pongo a los trabajadores. Pero no voy a hacer de esto objeto de polémica.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo no voy a dudar en ningún momento, además, ni de la profesionalidad ni de la integridad de Caixabank. En ningún momento. Eso lo quiero dejar bien claro. Pero también le pregunto, ya que hace usted una defensa tan férrea de Caixabank y dice que es nuestra, ¿no cree de verdad que el compromiso de Caixabank –insisto de cuya profesionalidad y de cuya integridad no dudo absolutamente nada– para con Navarra será siempre y cuando esta dirección territorial le suponga beneficios? ¿No le parece que Caixabank no irá ni un paso más allá del interés estrictamente económico como entidad, esta sí, de derecho estrictamente privado que es?

Y, por cierto, creo que esta mañana ha dicho usted que Caixabank tiene una cuota de mercado del 30 por ciento, pero si no me equivoco es del 15,6. Y, por otro lado, también hablando de Caixabank, se está dando una paulatina reducción de las cuotas de mercado en la Comunidad Foral. Se están dejando de conceder créditos y las cuotas de mercado en Navarra son absolutamente claras entre 2012 y 2017. El crédito ha bajado de un 40 por ciento a un 30 por ciento. Es decir, de 4 préstamos que se daban antes 1 ya no se da. Y en depósitos también ha bajado de un 45 por ciento a un 34 por ciento. Por eso insisto en que Caixabank es, claro que sí, una banca profesional e íntegra, pero su compromiso con Navarra va a ir más allá del interés puramente económico, legítimo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo no expreso de una forma gallarda y soberbia ese sentido de la pertenencia. Yo digo que es nuestro banco de referencia. Naturalmente. Pero no solamente porque somos accionistas, y perdone pero no hay muchos accionistas con ese nivel de participación, porque tenemos personas en el consejo de administración de esa y de otras sociedades, etcétera. Lo digo por un sentido de pertenencia mayor porque lo que no se puede hacer es devaluar una adscripción o una pertenencia por la sencilla razón de que la marca comercial tuvo su origen en otra comunidad. Es mi opinión.

Pero ahora le contesto. ¿Caixabank se comprometerá socialmente mientras las cosas le vayan bien? Esta lógica aplicada al BBVA, yo le diría que sí porque el BBVA no tiene obra social ¿verdad? Y el Santander tampoco. No les estoy criticando. Pero es que precisamente Caixabank aplica quinientos diez millones de euros a acción social. No los aplica, además, desde el banco. Realmente la estructura es que hay una fundación bancaria de la que cuelga un activo que se llama Criteria que es una sociedad de cartera y de esa sociedad de cartera cuelga la participación en el banco y otras participaciones. El flujo de todas esas participaciones sube de Criteria a la fundación y la fundación hace su reparto.

Esa fundación tiene un patrimonio de veinte mil millones de euros y un compromiso explícito de invertir cada año progresivamente cuatrocientos noventa, quinientos, quinientos diez... e ir subiendo la contribución social. Yo no conozco en detalle... Yo no estoy en Caixabank. Yo estoy en Criteria. Y en la medida en que estas dos empresas se han desconsolidado contablemente, yo no recibo, yo no tengo información de Caixabank.

Usted menciona unas cuotas y sería bueno saber la fuente, pero en todo caso contrástela con ellos, pero me extraña. Me resulta muy llamativa. Si me puede dar la fuente, a lo mejor me ayuda a situarme. ¿Cuál es la fuente? ¿En qué registro público o dónde sale esto? Yo he dicho que el 30 por ciento de los españoles son clientes de Caixabank. Esto es así. Esto forma parte de la presentación que hizo hace poco Gonzalo Gortázar, el consejero delegado del banco, con motivo de la junta general de accionistas.

No conozco en detalle los programas –conozco unos cuantos, pero no todos los programas porque son inmensos–, pero en Caixabank no conocerán un caso de desahucio. Es más, Caixabank tiene un programa de vivienda habitable asequible que en síntesis es un parque de viviendas para que por veinticinco euros al mes haya gente que pueda estar alquilada temporalmente, etcétera. Esto no lo tiene ninguna otra entidad financiera. Tiene un banco. Nosotros teníamos un programa de microcréditos y de microfinanzas que estaba bien y nos

gustaba mucho. Pero es que estos tienen un banco que se llama Microbank que da decenas de miles de microcréditos al año.

El compromiso social de Caixabank es bestial. Es incomparable. No hay nada parecido en España, por supuesto, y en Europa tampoco porque la primera fundación por patrimonio en el mundo es la de Bill y Melinda Gates. La segunda es Wellcome Trust que es una fundación biomédica inglesa, una compañía *offshore*, una cosa un poco rara, pero tremenda. Y la tercera en el mundo, de vocación social visible, es Caixabank. Entonces yo sí creo que, si las cosas le van mal a Caixabank, Dios no lo quiera, la acción social seguirá. Yo sí lo creo radicalmente. Lo afirmo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Voy a ir ya a centrarme un poco más en el periodo 2002-2010 de la caja, y me gustaría hacer una diferenciación entre decisiones estratégicas y decisiones de gestión. ¿Está usted de acuerdo en que el coeficiente de solvencia es el mejor indicador de la salud financiera de una entidad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): El coeficiente de solvencia es el resultante de la calidad de los activos que tiene una entidad dividido por el capital o los fondos propios que tiene la entidad. El coeficiente de solvencia puede estar expresando una situación estática y terrible. Y es que la entidad tiene mucha solvencia, pero se le ha parado el reloj. ¿Cómo se lo explico en términos médicos?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Se atreve?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. Por eso dudo. Se puede ser muy rico y estar abocado al fracaso porque la solvencia es una foto. Una persona puede ser muy solvente. ¿Y? A lo mejor es muy solvente, pero va así, en caída. ¿Por qué va así? Porque se le ha parado el reloj. ¿Por qué va así? Porque está tomando unas decisiones... Creo haber contestado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero es verdad –o a mí me parece, al menos– que la intención de cualquier equipo que toma la dirección de una entidad como Caja de Ahorros de Navarra debería ir dirigida a cuidar el coeficiente de solvencia como indicador estratégico ¿No le parece?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Claro que me lo parece. Fíjese, ahora he dado con la tecla, la solvencia es la materia prima. Tiene que servir para algo. ¿Para qué sirve la solvencia? Para dar créditos. Había un director en la caja que dijo al consejo de administración –y todo el mundo se reía– que la caja tenía que abrir el día 1 de enero y cerrar el día 2. Las letras del tesoro estaban al 15,5, de esa forma los gastos eran mínimos y no se corrían riesgos. Y la gente se reía. Ahí tiene usted una caja solvente.

Entonces, para cualquiera la solvencia es: Vamos a mantener los estándares de solvencia, pero vamos a dar créditos porque, como la solvencia –por simplificar– son los fondos propios divididos por los créditos –por los créditos y algo más, APR, pero por simplificar– si no damos créditos y sin embargo invertimos en letras del tesoro y gastamos poco dinero, ya los creo que sirve la solvencia. Pero ¿usted cree que entonces se atiende el fin social, la finalidad social?

Claro que la solvencia ha sido mi preocupación. Tal es mi preocupación que... Vayan a la página 71 de la presentación. La he citado esta mañana. Los *ratings* miden la solvencia, aquello de lo que usted está hablando. Y fíjese lo que dice Fitch, que es quien hacía el *rating* de Caja Navarra antes de que yo llegase y siguió haciéndolo. Decía que en el 2002 había once, con Caja Navarra, más ocho, veintiuna cajas… más sencillo: compartían el mismo *rating* A que Caja Navarra, diez, y había once que tenían mejor *rating*. Y en 2009 cinco compartían el *rating* con Caja Navarra y solamente había seis que tenía mejor *rating*. Usted me pregunta si me considero... Pero si me comparo, ya lo creo.

Pero vamos a ver solvencia. En la siguiente página, en la página 72... Y le confieso una cosa: estos son recursos propios, o sea, es que esto de la solvencia… las clasificaciones son recursos propios, qué incluye eso, tieres 1, tieres 2, determinadas emisiones, préstamos… (NO SE ENTIENDE) … sino, *core capital*... ¿Qué es esto del *core capital*? Ahora ha vuelto a cambiar... Pero en la página 72 con la terminología que se empleaba entonces, la solvencia, que son los recursos propios de la caja, dividido por los activos totales, en el año 2001 era el 9,4. Y el sector de cajas estaba el 8,2. Teníamos 1,2 de ventaja. En el año 2009 era el 8,7, y el sector de las cajas estaba en el 7,7, y teníamos un 1 por ciento de ventaja, o sea, un punto porcentual.

Pero vaya usted, por favor, a la página 77 porque eso es solvencia también: evolución de APR, que son los que comen capital, los activos que comen recursos propios, que consumen, que drenan. Si uno los baja y encima crece, hace una gestión muy buena de la ratio de solvencia. Si uno consigue que los APR totales crezcan, pero sin embargo los que consumen ratio de solvencia decrezcan, es la cuadratura del círculo.

Fíjese si nosotros somos y fuimos solventes que el Banco de España –estas son chuletas de estudiante– lo señala en el informe que remite en el año 2003 de evaluación global de los diez años en los que yo me ocupé de la gestión de dirección. Dice que ello implica con carácter general un mejor comportamiento respecto de dicho sector, el de cajas. Y ello a la vista de sus fundamentales, a saber, el peso de la financiación mayorista, o sea, menos exposición –nos financiábamos más con depósitos, respecto a la media, que con emisiones–, su ratio de morosidad, la proporción de los riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria sobre el total de emisión crediticia, su grado de eficiencia operativa y el margen de explotación recurrente. Todos estos son indicadores de solvencia y también los que le he dado. ¡Claro que nos preocupaba! Y la gestionábamos bien, como ha visto.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Hay algo que me llama la atención porque, a pesar de ser médico, cuando me enteré de que me tocaba estar en esta Comisión de Investigación he tenido que estudiar mucho. Y puedo estar equivocado, pero yo creía que los *ratings* más que medir la solvencia lo que miden son la probabilidad de impagos, pero usted que sabe más... Vuelvo a la solvencia.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es lo mismo visto desde otra perspectiva. Es un seis pintado en el suelo. Para usted es un nueve, para mí es un seis. Es lo mismo. Es la misma traducción del mismo número. Si yo soy muy solvente, mi capacidad, mi probabilidad de impago es menor. Y si tengo peor *rating* mi probabilidad de impago es mayor. Es lo mismo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En 2002, cuando usted llega, si no me equivoco, la solvencia de la caja era de 14,5 y en 2009 baja hasta el 8 por ciento aproximadamente. Además, eran siete u ocho años de bonanza económica. ¿Cómo es posible esto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): En la página 74 lo explicamos. Como ve, la terminología es ya *core capital*, o sea, dentro de los recursos propios los que son *core*, el corazón del asunto. En 2001 representaban el 13,7 y en 2009, el 9, no el 8. Veamos, ¿cuántos recursos propios había de esas características? 619 y 1.049. Es decir, los recursos propios crecen el 69 por ciento, que no está nada mal. Pero, como usted dice, estamos en una época de bonanza económica y de demanda de crédito –de eso que los estatutos de 1921 que usted decía, que estos industriosos o fundadores decían que había que inyectar o animar–. El cociente de solvencia refleja la relación entre los recursos propios y los activos ponderados por riesgo. Si los segundos crecen más rápido... Ahí lo vemos. Los activos ponderados por riesgo en el periodo pasaron de 4.530 a 11.647, un 157 por ciento más. Entonces hemos crecido alocadamente. Esto es una barbaridad.

Pues no. Página 75. La CAN pasó de tener una cartera de créditos de 4.500 en 2001 a 12.790. El crecimiento anual medio fue del 13,9, inferior al del sector, que era el 15. El crecimiento fue más equilibrado entre créditos y depósitos –lo dice el Banco de España cuando dice que dependemos menos de la financiación mayorista–. La composición de la cartera de créditos tenía un mejor perfil de riesgo, el 13 por ciento *versus* el 22. Eso se tradujo en una menor tasa de mora. Teníamos el 65 por ciento de la mora que tenía el sector. Y un menor consumo de recursos propios. Esta es una cualidad buenísima. En términos médicos no sé cómo se traduciría, pero supongo que sería toda la virtud de tener baja tensión, cero colesterol, cero azúcar, cero tal... APR bajando.

Y un informe de inspección del Banco de España de 2010 señala que Caja Navarra es una entidad que no ha hecho excesos en la fase alcista, por lo que en la actualidad se encuentra en mejor situación que el comparativo morosidad, reducido peso de la financiación del sector promotor, liquidez y mejor calidad de los recursos propios. Solvencia. Por tanto, crecimos bien en la cartera de crédito y con un perfil de riesgo mejor consumiendo menos recursos propios.

En la página 77 está todo el perfil de riesgo. Cuánto era promoción, cuánto era construcción, cuánto era prescriptor primario, industria, servicios... Ahí lo tiene. El *mix* de la CAN presentaba una menor exposición al crédito promotor, el 13 frente al 22 que era el que más consumía.

No sé si hay algún otro indicador específico de solvencia. Pero con esto lo que quiero expresar es que la caja siempre ha sido muy solvente. Fue igualmente solvente. Creció de una forma ordenada y sensata en el crédito con una gran cualidad y derivado de eso, no solo lo dice el supervisor, sino que la agencia de *rating* que calificaba a la mayoría de nuestros competidores y a nosotros nos sitúa ahí. Mientras los demás perdían su *rating*, nosotros lo manteníamos. Luego, no deterioramos la solvencia.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Entonces yo diría –y creo que usted está de acuerdo– que en 2002 la CAN era una de las entidades más solventes del sistema financiero español ¿Sí o no?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero ¿es una pregunta trampa como las del señor Zarraluqui? ¿Era una de las entidades más solventes? Sí, y con más problemas en la cuenta de resultados, como también ha dicho esta mañana el señor Zarraluqui. ¿De acuerdo? Si hablamos del balance, hablamos de la cuenta de resultados. Claro.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muy bien. ¿El plan de negocio que usted y su equipo diseñaron y llevaron a cabo es una decisión de carácter estratégico?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Claro. Los planes estratégicos que hicimos fueron dos –se llamaban «cantera»– y claro que eran planes estratégicos. No contemplaban solo la vertiente de negocio. Era una globalidad, un queremos ser. Nosotros no éramos una mercantil más, un queremos ganar. Nosotros queríamos ser.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿El proceso de prejubilaciones era también fruto de una decisión de carácter estratégico?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Naturalmente. Señor Martínez, si usted está en la avenida de Carlos III y allí tiene cuatrocientos empleados en servicios centrales y en la avenida del Ejército tiene ochenta –además, no hay mixtura, básicamente unos vienen de una entidad y otros de otra–, tiene un 32 por ciento de peso de servicios centrales sobre el total de la plantilla, que en las primeras acometidas de prejubilaciones baja al 27. ¿Qué va a ser si no es un proceso estratégico? Claro, para competir mejor. Pero en el plan estratégico no está que vamos a prejubilar. Es que eso son herramientas y, además, creo haber dicho esta mañana que en el año 2003 el Banco de España nos comunica que se va a poder cargar contra reservas, que es algo excepcional. Pero es que en 2004 vuelve a hacerlo. Esos son inductores claros de que incluso el supervisor está diciendo: Señores, están bajando los tipos sobre capacidad. Y, además, en el tiempo en el que prejubilábamos –de nuevo vuelvo al sesgo retrospectivo– ¿usted oyó a alguien quejarse?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Lo importante es si usted les oyó. El plan de expansión con la apertura de nuevas oficinas y nuevas contrataciones de personal ¿era también una decisión de carácter estratégico?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Por supuesto. Y el del País Vasco singularmente. Muy estratégico. Era un pulmón para la caja. Era una apertura hacia un espacio natural, sellado a través de lo que hoy hemos visto, un acuerdo restrictivo de la competencia. Nosotros necesitábamos abrir ese espacio porque nuestros clientes estaban en ese espacio. Claro que era estratégico. Por supuesto que era estratégico.

Era estratégico reducir el coste/hora, era estratégico tratar de tener cada vez menos empleados que no facturasen, era estratégico tener un ámbito de prestación de servicios acorde con el movimiento natural del 70 por ciento de nuestros clientes en el mercado nacional, como era estratégico que los clientes decidiesen sobre la obra social, naturalmente. Eso era más estratégico. La apertura al País Vasco era estratégico de negocio. Lo otro era estratégico de misión.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿La reiterada venta de participaciones de CAN en empresas instrumentales era también una decisión de carácter estratégico?

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: La reiterada venta de participaciones de CAN en empresas instrumentales.

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Usted lo sabe mejor que yo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. Yo no lo sé. Yo no sé qué son empresas instrumentales. ¿A qué llama usted empresas instrumentales? Dígame un ejemplo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Lo que todo el mundo llama empresas instrumentales.

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero, ¿se refiere a Infodesa, por ejemplo, a soporte de servicios técnicos? No la vendimos. Empresas instrumentales, no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Bien. ¿Está usted negando que vendieron participaciones de Caja de Ahorros de Navarra en empresas instrumentales, como las conoce todo el mundo? Se lo pregunto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Si usted me dice qué son empresas instrumentales para usted, yo le puedo contestar, pero si no sé... Llamábamos empresas de soporte a aquellas que nos daban soporte, por ejemplo, tecnológico. Ah, espere. ¿Se refiere usted a compañías de seguros?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Por ejemplo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Hubiese costado poco decirlo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Pues le ha costado caer.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Nosotros vendimos participaciones en compañías de seguros? Vendimos planes de negocio que comportaban que entrase un socio –AEGON, por ejemplo– en vida y luego en salud. En salud no vendimos nada porque no teníamos salud. La creamos. ¿De acuerdo? Teníamos una compañía de seguros de vida. AEGON tomó el 50 por ciento. La facturación era diez y en cinco años la facturación fue cien. Eso creaba valor. Lo que vendíamos era realmente un plan de negocio. La expectativa... AEGON no compraba el 50 por ciento de una compañía para consolidarla porque era pequeñita, no tenía ningún sentido. Lo que compraba era un proyecto conjunto –por eso se les llamaba *joint ventures*–. Y fueron muy bien. El 50 por ciento que

retuvo la caja tenía como mínimo cuatro veces más valor económico que el que tenía el cien por cien en origen. ¿De acuerdo? El cien por cien valía veinticinco y el cincuenta valió cuatro veces más como norma general.

O sea, creamos riqueza y negocio. Está muy bien. Es otra forma de ahorrar. O sea, depositar dinero en el banco es ahorro. Depositar dinero en un evento de riesgo, la propia muerte, es ahorro. Es ahorro porque vas acumulando un capital que... Depositar dinero en compañías que aseguran casas es ahorro porque, en definitiva, se trata de crear bolsas para contingencias. Todo es ahorro. Lo que ocurre es que hasta que no bajaron los tipos de interés, las actividades de seguros en las entidades financieras en general eran como hijas de un dios menor. Estaban ahí, pero... Cuando empiezan a bajar los tipos de interés, entonces hay que empezar a estrechar vínculos con los clientes y es cuando la reflexión de que todo es ahorro cobra mucho más sentido.

De la misma forma en que hemos sacado del balance de cuentas corrientes y depósitos, cuando alguno de ustedes suscribe un fondo de inversión, eso sale del balance del banco o caja, y va al balance de una gestora. De la misma forma, una prima de seguros que sale de un balance bancario va a una compañía de seguros, pero todo es ahorro. La virtud que tiene facturar muchos seguros es que los seguros no consumen capital regulatorio ni liquidez y, por tanto, todo el beneficio va directamente a la segunda línea del margen de intermediación, que se llama margen básico. Todos los ingresos que entran por margen básico o margen ordinario, todos los ingresos son limpios. No consumen APR, no consumen riesgo de crédito, no consumen liquidez...

Por eso ustedes verán que las entidades financieras, de hace quince años a esta parte, tienen más interés en asegurarles a ustedes que en venderles un producto de ahorro. Por eso. Nosotros hicimos un magnífico negocio de creación de valor para la caja compartiendo el crecimiento. Pero nosotros no sabíamos. No se puede saber de todo. Nosotros habíamos de finanzas, pero no sabíamos de seguros de vida lo que sabe la cuarta compañía del mundo, AEGON, o de seguros de salud, que los creamos de cero, o de seguros de cosas. No sabíamos. Sabíamos asegurar casas, pero no sabíamos hacer proyectos de riesgo para empresas y para pymes, hacerles un mapa de riesgos y justificarles por qué tenían que comprar ese seguro. No sabíamos ni teníamos el personal. Ellos sí. Entonces nos asociábamos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Le voy a hacer otra pregunta. La reiterada venta de inmuebles emblemáticos de Caja de Ahorros de Navarra, incluida su propia sede central en Carlos III, ¿fue una decisión de carácter estratégico?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. No era una venta de inmuebles. Les he explicado que era una operación de *sale and lease back*. No era una decisión de carácter estratégico, era una decisión de mercado, una decisión conveniente de mercado. Es una decisión que ves que otros competidores están haciendo. Y el racional es que el mercado se ha secado. En un plan estratégico tú no dices que dentro de tres años el mercado se va a secar, porque no lo sabes. A eso se le llama licuar activos en nuestra jerga. Es algo así como buscar dinero, no para beneficios, sino para liquidez.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: A nosotros nos parece que es una decisión estratégica, pero tendremos tiempo de hablar de esto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Estaré encantado de debatir ese tema.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muy bien. Estupendo. Hay unas palabras que usted pronunció en este Parlamento en 2013. Dijo: Lo que ha pasado ha sido una tormenta regulatoria unida a una debacle macroeconómica –lo ha venido a decir hoy también– con una desaceleración súbita, una crisis de confianza y una falta de liquidez tremenda. No hay más que ver qué ha pasado con los bonos soberanos. Eso ha pasado. ¿Lo había previsto alguien? No, señorías. Esto está tomado de su comparecencia aquí en 2013. ¿Lo recuerda? Sí, lo recuerda y de alguna forma hoy lo ha vuelto a repetir.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí, No con esas palabras, pero eso es lo que pensaba y lo que pienso. No es que lo piense. Para mí es evidente. Es detallar lo que ha pasado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. Es la descripción de una auténtica tormenta ante la que muchas naves financieras sucumbieron, es cierto. Pero no es menos cierto que hubo otras naves financieras que no solo vencieron a la tormenta, sino que acertaron a adaptar el cuerpo que habían heredado a las nuevas regulaciones y salvaron el alma de sus estatutos para seguir sirviendo a la sociedad como concibieron sus instituciones fundacionales unos cien años antes. Y cito a Ibercaja para Aragón y La Rioja, y a Kutxabank para la Comunidad Autónoma Vasca.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Y cítenos a nosotros. Antes ha visto usted un cuadro en el que entre treinta cajas somos las que más retenemos el capital aportado. Pero, fíjese, da la casualidad de que no están las que usted ha citado. Y ¿por qué no están? Porque todas las que he citado, están a valor mercado, y estas no están a valor mercado. Cuando se pongan a valor mercado, señor Martínez, seguiremos hablando. Pero es lo mismo. Si ahora estuviésemos hablando en la Diputación de la Vital, ¿alguien estaría diciendo?: Oye, los vizcaínos y los guipuzcoanos os han meado en el ojo porque no pintáis nada. Tenéis el 9 por ciento, pero no pintáis nada. Antes teníais una caja soberana... El mundo ha cambiado. Aquí no se dijo: Agrúpense los que quieran. Podría contestarle más o menos igual. Casi podríamos hacer bucle. No sé.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Igual sí. Me llama la atención porque yo creo que hay diferencias fundamentales entre estas cajas de nuestro entorno, entre Ibercaja y Kutxabank.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero ¿en qué se traducen?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Perdone. El que pregunto soy yo. Y yo creo que las diferencias...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Perdón, pero ayúdeme a contestar. No le quiero preguntar a usted, pero ayúdeme a contestar.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Lo que me interesa saber es cómo...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Pero si no comprendo... Lléveme al territorio de su pensamiento y yo podré caminar por donde...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Por ordenar un poco el interrogatorio. Vamos a dejar que se formulen las preguntas enteras y, luego, si hay alguna aclaración que solicitar, se solicita.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Llegaremos a ese territorio, señor Goñi, porque es verdad que a veces todos –yo también– nos ponemos las orejeras y solo vemos lo que tenemos en frente y lo que tenemos a los lados nos pasa más desapercibido.

Yo creo que efectivamente la situación de Ibercaja y de Kutxabank es distinta a la de la Caja de Ahorros de Navarra porque quienes las dirigían tomaron decisiones estratégicas diferentes en el mismo periodo y ante los mismos problemas que usted describía muy bien en 2013 y que también ha descrito esta mañana.

Voy a volver al coeficiente de solvencia…

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Vamos a ver. BBK e Ibercaja son otro mundo. Usted me está comparando... Son otro mundo en origen. Nosotros jugábamos en primera, pero ellos han jugado siempre en la Champions. Es otro mundo, otro presupuesto. Haciendo una comparativa con el fútbol se trata de un presupuesto de setenta y cinco millones frente a otro de cuatrocientos cincuenta. Ya está. La CAN era esto. ¿Entendido? Lo que hubiera sido perder la cabeza era pensar que nosotros teníamos las dimensiones que tenían estas dos cajas de las que usted habla. Estas cajas han estado siempre en A+, AA+. Felicidades a ellas. Por la misma razón, me puede hablar de la BNP o de JP Morgan. Son otros mundos. Son otros animales. Estos se mueven en otra liga totalmente diferente.

Mencióneme usted, por favor –esta mañana lo he dicho–, una sola caja de dimensiones parecidas a la nuestra que no haya seguido una estrategia parecida y, en todo caso, que haya acabado mejor. Yo le digo que no hay ninguna. Se lo aseguro, señor Martínez. Tengo obligación de decir la verdad, pero no es por decir la verdad, es simplemente la evidencia. No hay ninguna.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No voy a mencionar una caja muy cercana a nosotros que tenía un tamaño, dimensión y ratios muy parecidos a la Caja de Ahorros de Navarra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Que no, que no hay ninguna. Mencióneła.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo creo que sí, pero no voy a discutir con usted.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Mencióneła. Usted lanza la piedra y esconde la mano.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Zarraluqui. Y ¿qué es lo que ha hecho usted durante toda su comparecencia?

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, usted ya ha tenido su turno. Por favor, guarde silencio. Señor Martínez, continúe con las preguntas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Cuando usted toma la dirección de CAN en 2002, ya lo hemos dicho, el coeficiente de solvencia era del 14,15, muy superior al 8 por ciento exigido por el Banco de España, y, además, tras haber asumido los recientes costes de entonces de la fusión CAN-CAMP. ¿Lo reconoce usted?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. Porque las cifras no son esas, señor Martínez. Caramba, yo le hablo de los estados financieros en la caja. Estados financieros. Las cifras no son esas que usted menciona. Antes se las he enseñado. Tampoco es una diferencia muy grande, pero es que no es 14,15. Es 13,7, que ya está bien. La CAN en 2009 o 2010 no está, como usted dice, en el 8. Están en el 9. Está escrito. Yo lo pongo por escrito, pero usted lo dice. Esa es la diferencia. Está por escrito en la página 74. Ahí están los informes de gestión y las memorias. Las cuentas firmadas están ahí. Y es 13,7.

Y le he explicado que esta es la materia prima. A uno le dan unos recursos propios y ¿qué haces? ¿Los entierras? ¿La parábola del talento? O ¿los pones a producir? Nosotros los pusimos a producir porque en cajas de nuestro tamaño teníamos que utilizar todos los recursos disponibles para ganar competitividad.

Va a parecer que la caja que yo heredé en la gestión era excelente. Yo no me quiero meter, pero lean los informes del Banco de España. El señor Riezu la dirigió ocho años. Ya tuvo su oportunidad. Después estuvo unos años callado y luego le dio por hablar. Pero lean ustedes los informes del Banco de España. El Banco de España está diciendo que hay deficiencias de control, mal control de riesgo, pérdida de posición competitiva, dificultades de generación de resultados... En términos de chequeo, le pega un chequeo que le toca quince constantes vitales.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Señor Goñi, efectivamente, yo me he leído los informes del Banco de España y en el resumen ejecutivo de marzo de 2004 el nivel de solvencia de la CAN era del 11,9 por ciento que retrocede desde el 12,3 por ciento del semestre anterior. Y la razón principal es un cargo a reservas de cuarenta y nueve millones por prejubilaciones en diciembre de 2003. Por lo tanto, desde octubre de 2003 a marzo de 2004 se va deteriorando en este caso por prejubilaciones. Pero si me deja, sigo más. ¿O quiere hacer algún matiz?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Se lo agradezco. No es por prejubilaciones, es por crecimiento de la base crediticia, señor Martínez. Si usted dice que son cuarenta y nueve millones por prejubilaciones, réstelo a la cifra de recursos propios y vuelva a recalcular. Por prejubilaciones se mueve poco. Lo que se mueve es el denominador. Si no terminamos hoy, ¿quiere usted que se lo prepare año a año y se lo traiga?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, encantado.

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Por supuesto que sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Entonces, se lo preparo.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sigo. También he leído el resumen ejecutivo de junio de 2004 del Banco de España en el que el nivel de solvencia a 30 de junio era del 10,8, ligeramente por debajo de la media. Al inicio del proceso de expansión el nivel de solvencia era inferior a la media. A finales de 2004 recupera el coeficiente de solvencia al 11,22 por la venta del 0,5 por ciento de Auna, con una plusvalía de veintisiete millones y medio, y con los dividendos de la corporación y Sodena por la venta de EHN ¿Es así o no?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. He explicado la venta de Auna. Los inspectores dicen que han analizado Auna y que, limpio de provisiones, produce un ingreso. Luego lo ajustamos con Tenaria y con Quiero Televisión y salimos lo comido por lo servido. Yo no tengo ningún interés... Auna no dio beneficios, pero es sencillo. Era un movimiento de caja. No pasa nada. EHN sí los dio. Maravilloso. Era un *empresón*. Yo no tengo ningún inconveniente. Se crea en el año 1982 o 1983. La participación en Sodena...

La actividad de negocio nada ¿no? Hemos visto cómo los dividendos de la corporación son un tercio, más o menos, constante y la actividad de negocio un 65 o 66 por ciento. Entonces ¿eso no cuenta? En su tesis ganábamos dinero porque vendíamos cosas. Y el 65 por ciento del beneficio ¿dónde queda?

En esencia, nosotros financiábamos la obra social desde la corporación, que está muy bien. Casas las dos cosas y llevas a reservas lo otro. Básicamente funcionaba así. Un año 5 por ciento arriba otro año 5 por ciento abajo.

Esto lo tengo que encontrar. Discúlpeme, señor Presidente. Tenemos la evolución del BDI de la CAN. Total: 920 millones de euros. Y la dotación a OBS: 262 millones de euros. Y en la página 94 tienen ustedes los dividendos de la corporación: 309 millones de euros. 309 de 920 viene a ser un tercio. 262 de 920 no es un tercio, es un poco menos, pero por ahí anda. ¿Dónde está el resto? En la actividad de negocio. Ya está. No hay otra explicación.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Prosigo. ¿Admite usted que entre 2002 y 2009 se prejubiló –ahí he visto datos distintos– a unos trescientos treinta y cuatro empleados con una media de cincuenta y dos años, algunos unos cuantos años más jóvenes?

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Entre 2002 y 2009.

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Trescientos treinta y cuatro.

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: En el resumen ejecutivo de marzo de 2004 el Banco de España dice que fueron cuatrocientos diecisiete por prejubilaciones.

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

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: El Banco de España dice, entre 2001 y 2003, cuatrocientos diecisiete por prejubilaciones. Y yo lo que digo es...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, no puede ser. Mírelo. Está ahí. Puede haber una diferencia de uno, dos o cinco, pero...

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Qué página?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Página 264. ¿Se lo explico?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): 116 y 43 son 159 prejubilaciones firmadas antes de que yo llegara. Yo llego y me encuentro una presión sindical importante pidiendo prejubilaciones, porque los sindicatos de la caja pedían prejubilaciones. Hablen con ellos. A mí me sorprendió, pero pedían prejubilaciones.

Segundo, un convenio de fusión todavía abierto. Tercero, un exceso de personal de servicios centrales derivado de ejemplos como los que les he puesto. Por tanto, culminamos dentro del convenio de fusión el tercer año.

En el año cuatro, ya netamente libre bajo mi responsabilidad plena sin convenio de fusión, etcétera, se jubilan 159 personas contra reservas. Y, a partir de ahí, terminamos. Las prejubilaciones estaban, señor Martínez, como media en los 55 años. Partían de ahí. Había algunos casos por debajo, naturalmente. E incluso por razones médicas se acogió alguno más.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Muy bien. ¿Piensa usted –porque yo sospecho que es así– que esta medida de prejubilar al personal afectó fundamentalmente al personal más experimentado y más partícipe de la cultura financiera que había llevado a la CAN a este alto nivel de solvencia que tenía con el coste en capital humano que esto supuso para la CAN?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo antes le he explicado que sin duda todo el personal que había en la caja, todo, tenía experiencia, pero tenía rigideces laborales muy serias: 1.510 horas con unas retribuciones bastante elevadas. ¿Ustedes conocen algún convenio similar? (MURMULLOS).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No, pero compitiendo en una empresa que tenga que generar ingresos. (MURMULLOS).

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Prosiga con la respuesta.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Eran unas condiciones muy rígidas que impedían, de hecho, el desarrollo orgánico, como era abrir oficinas si no puedes trasladar al personal. Además, sobra gente en los servicios centrales. Señor Martínez, lo que usted me está preguntando coincide punto por punto con un relato de que llegó Goñi y los malos por la ventana y los enchufados aquí. Por favor, no.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Yo no hago esas apreciaciones de valor.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le he dicho que forma parte de un relato y he hecho un chiste. Perdone.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vale. Usted en esta diapositiva nos dice que esto supuso una dotación de ciento sesenta millones de euros con su respectivo efecto en las reservas y, por lo tanto, en solvencia. ¿Sí?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Y conforme se iban prejubilando personas se ahorraban costes que generaban menos consumo, más resultados y más solvencia. Es una rueda, una noria. Quitas cubos que cogen menos agua y pones cubos que cogen un poco más de agua. Al cabo del tiempo se ha amortizado. Esto va así, girando. Si no, ¿para qué cargamos contra reservas? Si no, ¿para qué el Banco de España permite cargar contra reservas? ¿Sabe para qué permite? Para ganar competitividad. Para rebajar los costes y ganar competitividad. Y, por tanto, ganar competitividad en una caja de ahorros es generar más resultados que, como no hay accionistas, van a reservas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Los datos que yo tengo, respetando su opinión y su interpretación... El resumen ejecutivo de marzo de 2004 del Banco de España dice que en 2003 se dotan unas reservas de 49 millones por prejubilaciones; en 2001, 27,8; en 2002, 22. Y efectivamente estos son cargos contra reservas. Es decir, netos de impuestos.

Dice que las prejubilaciones eran para ahorrar costes, pero lógicamente se contrataba también personal ¿verdad? E, insisto, muchos de los que se prejubilaron eran personas con experiencia financiera y unidos al alma de la caja de ahorros de la que yo hablaba.

Vamos al plan de expansión. Por cierto, en toda esta cuestión de las prejubilaciones, que era una decisión estratégica, ¿los órganos de control de la caja dijeron algo? ¿Opinó algo el Gobierno de Navarra? ¿Opinó algo el señor Miguel Sanz, como Presidente de Navarra y de la CAN? O nadie dijo nada.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Las prejubilaciones se sometían a la aprobación del consejo de administración y, de todos, el más reticente era Miguel Sanz. A mí me costó convencerle. Él no era muy partidario.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Consta esta reticencia del señor Sanz en algún sitio? Yo no la he encontrado.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No lo sé. A lo mejor esa reticencia no la manifestó en el consejo de administración. Usted me pregunta y yo

digo la verdad. Yo podría decir: Todos lo aprobaron, etcétera. No. A Miguel Sanz le costaba. Y, como va a venir aquí, pregúnteselo usted. Ya verá usted como se lo dice.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se lo preguntaré. Y le preguntaré también por qué no hay ninguna constancia documentada de esa reticencia.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Yo he dicho que le costaba, no he dicho que se opusiese.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Efectivamente, usted ha dicho lo que ha dicho y yo he dicho lo que dicho. Sin más.

Entre 2002 y 2009 se produce, ya lo ha dicho usted esta mañana, un plan de expansión que supone un aumento del número de oficinas pasando de 234 a 336. Esto es un incremento de algo más del 43 por ciento y el conjunto de las cajas en el Estado lo hacía únicamente en un 19,2 por ciento. Recuerdo que usted llegó a decir alguna vez: Abrimos una oficina por semana. Esto es así ¿verdad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Dado que usted, con muy buen criterio, está metido en uno de los informes del Banco de España, en una de las memorias, vamos a ver qué dice el Banco de España sobre la expansión territorial y la apertura de nuevas oficinas fuera de Navarra. Dice: Todo el sector realizó un proceso expansivo en el momento favorable del ciclo orgánico. 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 riesgo. Sin embargo, una oficina recién abierta normalmente genera pérdidas. Es necesario un tiempo hasta que se consigue un volumen suficiente de operaciones que le permitan generar los ingresos suficientes para compensar los costes en los que se incurre desde el momento de la apertura: personal, inmueble, instalaciones –primera pericia del Banco de España, página 316–. El conjunto del sector de cajas de ahorros aumentó la red de oficinas del año 2001 al 2008. En el caso de Caja Navarra la apertura de nuevas oficinas comienza en 2002 a un ritmo inferior a la media.

Usted me está planteando: ¿en un momento dado ustedes aceleraron? Sí. Veníamos de atrás, aceleramos y luego también nos reajustamos más rápido. Fuimos más flexibles en todo, en adaptarnos al ciclo.

En 2003 y 2004 el ritmo de apertura de oficinas, medido en tanto por ciento sobre las existentes, de Caja Navarra fue idéntico al de la media de las cajas. Primero, por debajo. Después, idéntico. En el año 2005 el crecimiento de la red es superior al de la media de las cajas, pero donde el ritmo supera claramente la media es en los años 2006, 2007 y 2008, con crecimientos experimentados en el País Vasco, Madrid y Cataluña, periodo en el que se abrió el expediente sancionador por pactos contra la ley de la competencia a Caja Navarra y a las cajas vascas. De la misma forma, en 2009, en plena crisis, el ajuste de Caja Navarra es mayor y se procede a un cierre de oficinas porcentualmente mayor a la media de las cajas. Respecto a la expansión de sucursales los cálculos se han hecho con base en comparativas del sector y en términos generales se concluye que la CAN se incorporó a esta expansión con retraso,

ampliando sucursales en época de bonanza en Madrid, Barcelona y, sobre todo, en el País Vasco, donde no tenía, y cerrando relativamente más cuando tras otras crisis, vino la crisis.

Es decir, venimos de menos, nos situamos igual y aceleramos, y luego nos ajustamos. No debíamos de hacer cosas muy diferentes a lo que hacían otros competidores sectoriales en el mismo territorio natural que nosotros, como era la Caja Rural de Navarra y la Kutxa Gipuzkoa, cuando ellos crecieron en ese periodo el 8,1, nosotros el 4,8, y otros el 6,6.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Respondida esta pregunta, señorías, son las siete de la tarde. Tal y como habíamos acordado, por tanto...

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Quisiera terminar este tema.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Vale. Termine el tema y así concluiríamos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Ha mencionado el tiempo, el tiempo que hay que esperar para que las oficinas efectivamente empiecen a dar frutos. Yo creo –y se lo digo de verdad– que su gestión se ha visto involucrada en el tiempo, el tiempo atmosférico. Hablábamos antes de las naves financieras. Usted salió a navegar cuando salió. Y efectivamente luego no tuvo tiempo para recoger los frutos. Pero hablaremos de esto más adelante. En algún sitio leí, pero no recuerdo dónde, que antes de que llegara usted a la caja, la caja tenía un 50 por ciento más de productividad por oficina que la media de las demás cajas.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): ¿Antes de que yo llegase a la caja? Yo le voy a enseñar un cuadro de productividad, pero si usted me dice dónde lo leyó…

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: No sé dónde. Lo tengo que buscar. Se lo digo con total sinceridad.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Búsquelo. Ahí están las curvas de productividad.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Página?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Es la página 97. En 2001, el volumen de negocio por empleado en la caja era de 6,8 millones de euros. El del sector, 5,5. Como ve, el *gap*, incluso en 2004, crece un poquito. Se va estrechando en los momentos en los que más expansión hacemos, porque es lógico –los primeros empleados producen poco–, y se empieza a volver a expandir. Y en ningún caso pierde la ventaja. Si en 2006 teníamos 1,3 millones de euros de diferencia, en 2009 tenemos una diferencia positiva de 1,7. Pasamos de 1,3 a 1,7. Hemos incrementado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: De acuerdo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): La última pregunta.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí. Dos preguntas y terminamos con este tema. Antes –no sé si a la mañana o la tarde– ha hablado de la expansión en el País Vasco y ha dicho que se

conseguía un margen ordinario de doce millones de euros. Ha mencionado usted la cifra de doce millones de euros. Pero, cuando habla de los doce millones de euros, no ha mencionado los gastos que suponía el mantenimiento del personal y de esas oficinas porque, si a esos doce millones de euros de ganancias les aplicamos los gastos que estas oficinas tenían, se convierten en una pérdida de veinte millones de euros.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Veamos una cosa. ¿De dónde salen veinte millones de euros?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Se lo traeré. No se preocupe.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Tráigamelo. Efectivamente esa es la cifra. Conseguir 12 millones de euros de margen neto que es margen financiero, diferencia entre lo que ganas prestando y retribuyendo en esencia más servicios que vendes en la segunda línea del margen de explotación, más seguros... Conseguir 12 millones de euros en un territorio nuevo en un tercer año es impresionante. Y conseguir 1.400 millones, 770 de inversión crediticia, 710 de recursos de clientes, 13 millones de euros de margen ordinario, 30.000 clientes.... Tráigame los datos y los estudiaré muy gustoso.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Y una última pregunta por hoy. Hemos hablado de las prejubilaciones que afectaron a trescientas y pico personas. Entre 2002 y 2009 se incrementó en casi un 43 por ciento el número de nuevos empleados, pasando de 1.325 a 1.894, mientras que el conjunto de las cajas lo hacía en la mitad, en un 22 por ciento. ¿Es esto así? ¿Lo admite usted?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Le voy a enseñar el registro del Banco de España, que lo hemos visto esta mañana, y le contesto con mucho gusto.

Señor Presidente, con su permiso, en la próxima sesión traemos esto mismo numerado de forma distinta y lo distribuiremos porque, por la razón que sea, no hemos acertado en la configuración de la documentación. Número de personas empleadas ¿en qué año?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Entre 2002 y 2009 se pasaron en 1.325 a 1.894, es decir, un 43 por ciento más. Y el resto de las cajas aumentaban en un 22 por ciento.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Sí. Y en 2010 éramos 1.654. ¿Me admite un año más?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): De 1.325 a 1.654. Está ahí. Esto es un estado de reserva anual del Banco de España. Ahí lo tiene. De 1.325 a 1.654. Y en ese período, me parece importante decirlo, en servicios centrales pasamos del 23,8 al 20 por ciento. Y respecto de 2001 hay una práctica repetición de personas en servicios centrales. Está todo aquí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Lo que llama la atención es el aumento...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): Hay más oficinas.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, pero todas las demás cajas también crecen, crecen en personal un 22 por ciento, mientras que la caja de ahorros crece hasta 2009 en un 43 por ciento aproximadamente, aunque es verdad que luego en 2010 baja de 1.894 a 1.654.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Goñi Beltrán de Garizurieta): No. De 1.325 a 1.654, creo que es un 22 o 23 por ciento. Si está desajustado, será en un punto o dos.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vale. Muchas gracias y hasta no sé cuándo. ¿Seguimos el martes?

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Llegadas las siete de la tarde, según hemos acordado en la sesión anterior esta mañana, lo que haremos es, a puerta cerrada, decidir cuándo procederemos a la reanudación de esta Comisión, esta sesión. Por tanto, se suspende la sesión hasta que lo acordemos.

(Se suspende la sesión a las 19 horas y 8 minutos).