DIARIO DE SESIONES

DEL

PARLAMENTO DE NAVARRA

IX Legislatura | Pamplona, 25 de mayo de 2018 | NÚM. 6

TRANSCRIPCIÓN LITERAL

COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA DESAPARICIÓN DE CAJA NAVARRA

PRESIDENCIA DEL ILMO. SR. D. UNAI HUALDE IGLESIAS

SESIÓN CELEBRADA EL DÍA 25 DE MAYO DE 2018

ORDEN DEL DÍA

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

(Comienza la sesión a las 9 horas y 20 minutos).

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

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Empezamos. Egun on, buenos días. Bienvenidos otra vez. Reanudamos la sesión de la Comisión de investigación sobre la desaparición de Caja Navarra con la segunda comparecencia, que iniciamos el pasado viernes, 18 de mayo. Va a seguir hoy respondiendo a las preguntas de sus señorías don Lorenzo Riezu Artieda, en calidad de exdirector general de Caja de Ahorros de Navarra y de Caja Navarra.

En la pasada sesión ya se recordó al compareciente el objeto sobre el que versa la Comisión, las comparecencias, así como los deberes legales de decir la verdad en conformidad con el artículo 502 del Código Penal. Recuerdo también el formato de las comparecencias, fórmula de preguntas y respuestas automáticas con turno de grupos de mayor a menor sin límite de tiempo y con posibilidad de abrir sucesivos turnos.

Sin más preámbulos, reanudamos la sesión con el interrogatorio interrumpido el pasado viernes del representante del grupo parlamentario de UPN, el señor Zarraluqui Ortigosa. Por tanto, cuando quiera, puede reanudar.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Buenos días, señoras y señores parlamentarios. Muchas gracias, señor Presidente, y especialmente buenos días al compareciente, al señor Riezu, por su presencia nuevamente en esta Comisión.

Quiero empezar con una reflexión que me ha suscitado su comparecencia del pasado viernes en la que usted afirmó, más o menos, que Caja Navarra era de todos los navarros, y afirmado porque, indudablemente, es una frase que tiene un calado importante, sobre todo desde el punto de vista sentimental, pero es cierto que la gente tiene esa conciencia, podemos admitirlo. Otra cosa es desde un punto de vista material o analítico, sobre el que podríamos llegar a otras conclusiones.

Creo que ese calado sentimental tiene que ver con tres cuestiones, fundamentalmente. La primera, quizás aparentemente la más tonta, pero es importante, es el propio nombre, que es la marca. Si, por ejemplo, Caja Navarra se hubiera llamado «Caja de Ahorros del Norte», probablemente, si no estuviese en estos momentos entre nosotros, no sería exactamente lo mismo, pero la marca es algo que realmente aporta un valor sentimental importante.

Otra es que fue fundada por la Diputación Foral, efectivamente, y que luego fue gobernada con el Gobierno de Navarra, y se la identificaba, cómo imagen, con el propio Gobierno de Navarra. De hecho, el propio Banco de España reconoce que eso dotaba de confianza a los clientes, el hecho de que tuviera ese soporte del Gobierno de Navarra.

En último lugar, quizás la cuestión en la que yo me centré más, que fue que los órganos de dirección residieran en Navarra y no fuera de Navarra, aunque tampoco no deja de ser una teórica proximidad, porque la accesibilidad de los clientes normales a las cúpulas directivas, no digo solo a usted, a cualquiera de las que están, siempre es algo poco frecuente.

En el terreno más terrenal, en la cosa más material o analítica, indudablemente era una entidad privada –usted lo reconoció–, cuyo patrimonio, evidentemente, no pertenecía a todos los navarros realmente, sino que no pertenencia a ninguno, sino a la propia entidad, pero cabe hacer un análisis desde otro punto de vista, porque si hacemos el símil con los bancos, por ejemplo, o con cualquier otra empresa, que tienen acciones y que esas acciones están distribuidas entre propietarios, de los resultados que se obtienen cada año, se distribuye entre el dividendo que se paga a los accionistas y la parte que se dedica a recursos propios.

Por tanto, si ese dividendo, en el caso de las cajas, también Caja Navarra, se dedicaba a obra social, cabría concluir, desde ese punto de vista, que la propietaria, en este caso, de las acciones, la beneficiaria de los dividendos era la obra social. Esa era la nota distintiva de ese tipo de entidades financieras y su similitud en ese sentido con los bancos. De hecho, una razón que apuntaba también esta teoría es que, lógicamente, cuando todo el sector de cajas desaparece, es sustituida la parte no financiera que se integra en los bancos que se integra por fundaciones que ahora sí perciben dividendos de esos bancos y que los aplican a obra social.

¿Está usted de acuerdo, más o menos, con esas reflexiones? ¿Podemos tener un punto de cercanía en ese sentido?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Puede haber parte de las reflexiones con la que pueda estar más o menos de acuerdo, pero creo que la reflexión básica, que es que Caja Navarra era de todos los navarros, la mantengo, y además cabría la pregunta también de quién es la fundación Caja Navarra. Igualmente, insisto, de todos los navarros. Todos los navarros se pueden beneficiar de esa obra social que viene a realizar la fundación Caja Navarra. ¿Tiene algún propietario? De sí misma. Aquellas palabras que también escuché aquí al señor Goñi, de que la Caja es como los hijos, de sí mismos, no lo acabo de entender bien. Para mí, Caja Navarra era de todos los navarros, como hoy la fundación también es de todos los navarros.

Todo lo relativo a si tiene un carácter público o privado, yo me refiero también a la idea que tenía. Es una idea que me viene de siempre y que, por tanto, es difícil que pueda cambiar. Creo que es una entidad privada con un componente público importante, desde su fundación hasta su gestión posterior, y en consecuencia, puedo estar de acuerdo en que tiene ese carácter privado.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sin embargo, hay un caso peculiar, que es el de la Fundación La Caixa, que teniendo ese origen, sin embargo, tiene una obra social que abarca muchas más comunidades, por lo tanto, es mucho más horizontal en ese sentido, abarca probablemente a ciudadanos de toda España. En el caso de la fundación Caja Navarra, evidentemente, su obra social la dedica a Navarra, y por lo tanto, podíamos entender que existe esa traslación.

Dejando este asunto aparte, una cuestión de la que vamos a hablar, porque es algo que he venido estudiando esta semana en el tema de lo que se dedicaba a obra social. He consultado las memorias de la CECA sobre obra social y he encontrado algunos datos que seguramente conocerá, y sino ya le digo que figuran en esas memorias, en relación con la evolución del gasto social en los últimos años, a lo que usted aludió.

Tengo un gráfico de la memoria de 2016 de obra social de la CECA, en el que se ve cómo, prácticamente, desde el año 1995 hay un incremento progresivo de las cantidades que se destinan a obra social y en concreto, desde el 2004, en el que hay una inversión de 1.163 millones, se pasa, en el 2008, a 2.058 millones, es decir, un incremento del 177 por ciento en 4 años, por tanto, un ritmo medio de 44,25 por ciento de incremento anual, una cantidad muy importante. Lo digo porque esto tiene cierto paralelismo con los incrementos que se producen en Caja Navarra, hay un acompasamiento, en ese sentido, bastante paralelo.

Este incremento, como le dicho, no se inicia en 2004, sino que viene de más atrás. En los datos que figuran en la memoria de obra social de 2004, y que se remontan hasta 1995, más o menos, un año antes de que usted asumiera la dirección general. El total destinado entonces a obra social en el conjunto de las cajas era 515 millones, y va subiendo hasta 2004 a un ritmo también bastante lineal de un 25 por ciento anual, nada menos, es un incremento también muy notable, desde 1995: 515; 620, en 1996; 722, en 1997; 773; 867. Hay un incremento muy notable.

¿Qué pasa a partir del año 2008, cuando llega la crisis? Como pasa en Caja Navarra, que cae todo. Cae, evidentemente, de forma constante hasta 710, es decir, hasta niveles prácticamente de 1997, aunque hay que reconocer que son euros corrientes no constantes, no son magnitudes estrictamente comparables. Por lo tanto, hay un cierto paralelismo. ¿Cree que esto tiene su lógica, ese paralelismo entre lo que ocurrió en cuanto a inversión en gasto social en Caja Navarra y lo que ocurrió en el resto de las cajas?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sinceramente, no sé ese paralelismo. Yo, realmente, el periodo anterior al año 2002, que es sobre el que se apoya aquel estudio que hice en su día, fechado en marzo del 2011, no lo estudié más que puntualmente, cuando han surgido cosas, como lo relativo a la solvencia, de la que algo hablamos, lo relativo a la obra social, de la que también hablamos, en el sentido que habíamos dado un salto que no era tal, fue más progresivo, y se acomodó en los años 2000-2001 a los presupuestos, habida cuenta de que eran dos ejercicios con resultados menos atractivos, fundamentalmente por el proceso de fusión.

No lo sé, pero sí que voy a hacer un comentario sobre la importancia de la obra social. Lo dije el otro día y lo mantengo. Creo que entre hacer prevalecer la dotación a las reservas y a la obra social, creo que debe considerarse en primer lugar las reservas, sin perjuicio de mantener una obra social digna en función de las posibilidades de cada entidad. En un periodo anterior a mi nombramiento como director, hubo un año en el que el Banco de España nos llamó la atención sobre la obra social.

Estoy hablado del final de los años ochenta. Al Banco de España también le preocupaban los importes que quizá se destinaban por algunas entidades a la obra social, y fijó unos límites para la obra social. Los propios presupuestos de la obra social se remitían también al Banco de España, y nos hizo una advertencia en el sentido de que cuidáramos la aportación a la obra social. No le puedo decir exactamente qué año fue, pero pongamos hacia los años ochenta y tantos.

Por tanto, en aquel momento se puso de manifiesto algo que luego creo que es evidente y que por lo menos yo he sostenido. Nosotros ajustábamos la obra social fundamentalmente a los presupuestos. Esos dos años, si hay ese salto obedece simplemente a los propios resultados que se dieron en el año 2000 y 2001, que no podía hacer desmerecer la obra social de la entidad, y por tanto, había que darle una continuidad. Fueron años excepcionales por todo el proceso de fusión, y en consecuencia, no estaba previsto que esa situación continuara en orden a hacer una revisión a la baja de la obra social. Creímos que no era oportuno y continuó con unos porcentajes que incluso siguieron elevando hasta casi el 33 por ciento en el año 2003.

¿Lógico o no? También puede depender de ese nivel de solvencia, cuando se tenía una cuestión de solvencia en torno al 20 por ciento, quizás podía preocupar menos, lo que se destinaba y dotaba a la obra social, pero en cualquier caso, siempre había de preocupar, porque la continuidad exigía una regularidad también en el propio gasto de la obra social, y no dar un salto de que en un año nos vayamos a 50 millones de euros, y a los dos años siguientes tenemos que estar hablando de veintitantos millones, porque la cosa no da más de sí.

Sigo insistiendo, creo que la obra social es importante, es uno de los objetivos últimos de la Caja, pero ha habido momentos en que la obra social se ha considerado casi como un medio, en vez de como un fin. Es un fin, pero no es el fin último. El fin último de una entidad financiera es su continuidad como entidad financiera, los servicios como tal entidad financiera y su continuidad como entidad financiera. La obra social son los excedentes que quedan destinados precisamente a esa labor social que tenían todas las cajas de ahorros.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sin embargo, hoy en día, la fundación de Caja Navarra, lo digo por una página que publicó un medio local de noticias el 21 de agosto de 2015, señalaba que la previsión de la obra social del conjunto de España para ese año eran 625 millones. Habíamos estado hablando de 2.000 millones en su momento, que la obra social de la fundación de La Caixa ese año, de su 625 millones, eran 500, el 80 por ciento en la fundación Caixa, y que la CAN era la séptima en España en activos, y en obra social ese año 13,2 millones, que con el incremento que aportaba la fundación Caixa, pasaba a 20 millones, que trasladados a euros por habitante daban 29 en Navarra, la mayor de España, siendo en la CAMP, en la aportación que hacía a Kutxabank solo de 28, o sea, 1 euro menos.

Yo sí veo paralelismos, y en cualquier caso, veo que hoy en día, la obra social que se aporta con los medios que se tiene, todo ese conjunto de fundaciones, que son las herederas de las cajas de ahorro, realmente ha mejorado en términos de posición, respecto a lo que se hacía antes, sin duda alguna, y desde luego es bastante notable. ¿No le parece a usted?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Los números los ha dicho, están ahí, yo no los he estudiado, los doy por ciertos. La obra social, en todas las cajas, tuvo que ir a menos, porque también hemos de reconocer que, si no todas, una buena parte de las cajas, hicieron excesos en algunos aspectos, entre ellos, en la propia expansión, en menor medida, en este caso, que Caja Navarra, y que todo eso penalizó con el tiempo, lo mismo que penalizó –yo no voy a decir que no–, la propia regulación financiera. En consecuencia, todo el mundo tuvo que apretarse el cinturón probablemente, entre ellos, Caja Navarra de una forma también muy clara. No voy a discutir los números, los doy por buenos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: En su momento, según señalaba el informe del Banco de España, la CAN ocupaba el puesto número 18 dentro de las 47 cajas de ahorro de España, mientras que por resultados después de impuestos, 51 millones –estaba hablando a 31 de diciembre de 2001–, se situaba en el lugar 19, es decir, estábamos 18 a 19, más o menos, eso. Ahora podíamos decir que esa heredera de fundación, no sé si se hicieron más excesos o no, pero el caso es que de 18 a 19 se ha pasado al séptimo lugar. ¿No le dice algo este cambio?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Lo que no me dice nada es que, en el año 2001, hubiéramos pasado a ser el número 15. No lo sé.

En su día, y esto lo traje, no hizo falta manejarlo cuando se habló de la fusión con Caja de Ahorros Municipal, el desequilibrio que habría entre los equipos directivos. Yo hice referencia a varios aspectos, el volumen de negocio, los recursos propios, los propios resultados de una y otra entidad, hacía también alusión a los ratios en distintos aspectos –tampoco los manejamos–, pero al darle vueltas a todo eso –me parece una documentación muy antigua. Realmente, el último año que teníamos esta información era del año 1998–, creo que se pone de manifiesto cuál era la posición de Caja Navarra en aquellos tiempos anteriores a la fusión. Lo que ocurre con la fusión lo trastoca absolutamente todo. Cuando digo «todo», es todo.

Por volumen de negocio, Caja de Ahorros Navarra, antes de la fusión, no era la 18, era la 17, por recursos propios era la 11, y si nos íbamos a distintos ratios que podía tener la entidad en aquellos momentos –no voy a manejar datos, porque son muchos–, por ejemplo, haciendo referencia a los estados comparativos que teníamos con Caja Municipal en el año 1999, previo justo a la fusión, en depósitos por empleados era la cuarta, en inversión crediticia por empleado era la cuarta, en beneficio por empleado era la cuarta, en depósitos por oficinas era la cuarta, en inversión crediticia por oficina era la cuarta, en beneficios por oficina era la tercera. Ese era el nivel en el que se movían Caja de Ahorros Navarra en aquellos momentos.

La fusión, a pesar de que provocó situaciones dispares en algunos de estos gastos… Puedo decir otros. En la absorción del coeficiente de solvencia no estábamos tan bien, éramos la novena, en el coeficiente de solvencia éramos la cuarta, en resultados antes de impuestos éramos la séptima, en beneficio neto éramos la cuarta. Por tanto, esa era la posición en la que se movía Caja de Ahorros Navarra antes de la fusión, y después de la fusión incluso mantuvo unos ratios importantes, siendo la sexta en depósitos por empleados, la quinta en inversión crediticia por empleados, la séptima en depósitos por oficinas, la quinta en inversión crediticia por oficinas, la octava en beneficios por oficinas, la sexta en coeficiente de solvencia, a pesar de todo.

Por tanto, una comparación que hagamos ahora, con dos años absolutamente excepcionales, 2000 y 2001, de verdad, no me sirve para calificar Caja de Ahorros de Navarra con anterioridad a la fusión, no me sirve, sinceramente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Usted va a comparaciones anteriores. No le voy a discutir sus datos. Yo le he preguntado sobre estos en concreto, pero entiendo su respuesta.

Si uno ve la evolución de las memorias de la CECA, de las que he hablado antes, con los datos de Caja Navarra, efectivamente, se ve que por ejemplo, en 1995 ustedes dedicaban a obra

social un 15,15, según los datos que tengo yo aquí; en 1996, un 15,64; en 1997, un 18,20; en 1998, 17, 18; de 1999, no tengo datos, y luego, efectivamente, hay una subida, en 2000-2001.

En el conjunto de las cajas, estos datos son superiores, porque arranca en 1995, ustedes con un 15 y ellos con un 24, 24,46, para ser más exactos, y más o menos hay un porcentaje que sigue este patrón, en torno al 25 por ciento, podríamos decir. Es decir, ustedes se mueven en un 5,5, cinco coma algo más, de puntos menos y, por tanto, muy por debajo de lo que era el resto del sector de cajas. Es así, ¿verdad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Repito que yo no he manejado los datos y los doy por buenos. En cualquier caso, decir que era 4 o 5 puntos por debajo del promedio de las cajas, también nos ayuda a decir que gracias, quizás en parte, a eso, la solvencia de la Caja era mejor, y sin embargo, la obra social de la Caja siempre hemos entendido que era digna, lo conocían yo creo que la mayor parte de los navarros por aquello de que era de todos los navarros, y muchos niños y mayores pasaron, de alguna forma u otra, por la obra social de la Caja.

Que se nos diga que era menor que la de otras entidades, no lo voy a discutir, no creo que sea relevante.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Luego, evidentemente, sube, se pone al nivel, e incluso lo empieza a superar en los últimos años, eso es verdad. De hecho, quitando un dato que no me encaja por lo raro que es, prácticamente hay 2,3 puntos de diferencia en relación con la media de las cajas en el periodo en el que es director general Enrique Goñi.

Por lo tanto, si volvemos a la reflexión que he hecho al principio, ¿era más de los navarros Caja Navarra después que antes? Había una diferencia casi de 8 puntos, en ese caso. ¿Era más de los navarros la obra social? ¿Era más importante? Yo creo que sí, ¿no?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Era igual, de los navarros. Era igual, les podía tocar un poquitín menos, pero era igual. En cualquier caso, la obra social empezó a subir en Navarra cuando la solvencia, no voy a decir desde un punto de vista comparativo con las demás entidades, sino la solvencia desde el punto de partida, también descendió de una forma importante. Me podrá volver a decir aquello de que los perdedores de la solvencia fuimos los anteriores, cosa que, el otro día lo dije de forma muy clara que no es cierto, pero es así. Son dos capítulos que, de alguna forma, tienen una pequeña relación, el uno con el otro, y la continuidad de la solvencia va a permitir la continuidad de la obra social, porque va a permitir primero la continuidad de la entidad, y en consecuencia, la posterior continuidad de la obra social.

¿Hoy la tenemos? Lo hablamos también el otro día. CaixaBank se habrá hecho una serie de compromisos con Navarra, no me cabe ninguna duda, entre otros motivos, porque la cuota de mercado que se tiene en Navarra es muy superior a la que tienen en cualquier otra región en España, y por lo tanto, ese compromiso, de alguna forma obliga, junto al propio patrimonio de la obra social de Caja Navarra, ambos conducen a que es posible que sea la primera por habitante, como también se comentaba, dato que tampoco voy a discutir.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: De hecho, esa aportación creo que se pactó en la fusión posterior, no en la fusión que usted ha referido antes, entre las cajas de Navarra y de Pamplona, sino en la fusión entre Banca Cívica y La Caixa.

Vamos a dejar este asunto, que ya ha dado lo que ha dado, y vamos a otro tema del que también hablamos y del que quedó colgando algún dato que me sorprendió mucho y quiero revisarlo. Me refiero a la emisión de producto financiero que la Caja, bajo su dirección, realizó sin autorización de la CNMV. Yo le pregunté distintas cuestiones, de las cuales usted me dio algunas respuestas. Entiendo que, quizás, no esperaba que le preguntara sobre esto y quizás no tenía el dato adecuado. Por ser concretos, este producto se empezó a comercializar a partir de junio de 1999 y hasta febrero del 2001. ¿Es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Puede ser que sí, no tengo las fechas concretas de cuándo se empezó y cuándo se terminó, pero se terminó cuando empezaron aquellas dudas que nos condujeron a hacer unas consultas en la Comisión Nacional de Mercado de Valores después de haber hecho la consulta a una persona que trabajó en la propia Comisión, y que nos asistía también en esto y en otros temas como letrada, y se decidió dejar por esas fechas. Creo que era la primavera, abril o mayo del año 2001. Sin embargo, no tuvimos referencia de la propia Comisión Nacional de Mercado de Valores. Hubo conversaciones telefónicas, pero no tuvimos más referencia de petición de datos hasta el mes de noviembre del año 2001. En concreto, el escrito tuvo entrada en Caja el día 15 de noviembre del 2001, y fue un escrito de petición de información, no era un expediente sancionador.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Sabe usted cuánto dinero se captó en este producto financiero?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): El otro día le dije que no, y no he recabado información porque, además, tampoco tengo muchas posibilidades de recabar información. Yo no dispongo de los contactos que me permitan, a estas alturas, tener una información. Tengo gente que me puede facilitar algún dato suelto de vez en cuando, los cuales también estoy manejando aquí, pero de ese dato en concreto, no tengo información.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Como ha sido tan preciso con el informe que ha dicho, pensaba que quizás habría recordado.

Según dijo el informe que emitió el Banco de España con motivo de la inspección, los recursos canalizados por esta vía totalizaban 176 millones de euros; 29.300 millones de pesetas. Supongo que da por buena esa cifra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si se recogió en un informe del Banco de España, será cierto, tan cierto como que el propio Banco de España, cuando estuvo haciendo la inspección, de ese producto no dijeron nada. Nada es nada. Es más, yo creo, y lo dije también aquí, que más bien se cogió un enfado cuando luego pudo observar, a través de toda la publicidad que se le dio al tema, que había habido ese asunto, que no lo habían detectado en la inspección y que, por nuestra parte, no dijimos nada. No dijimos nada, no por una cuestión maliciosa, ni mucho menos, sino porque no le estábamos dando más importancia que la de tener un producto en el que había dudas, que se estaban haciendo unas

consultas y que se estaba respondiendo a la petición de información que se nos hizo al hilo de todas las consultas y las circunstancias que se dieron.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pues hubo una parte importante de estos 176 millones que se cerraron en operaciones sin folleto informativo alguno. Según señala el Banco de España, el 94 por ciento de los depósitos estructurados formalizados se realizaron en esta situación.

En la pasada comparecencia, usted refirió que las pérdidas por los clientes no fueron importantes, vino a decir que fue un asunto controvertido en las oficinas, y dijo, según las notas que me han pasado, que no sabían si eran ciertas o no, estas pérdidas ascendieron a 5 millones de pesetas (MURMULLOS).

Sin embargo, el Banco de España, en su informe, señala que ya solo un cliente tuvo una pérdida… –5 millones serían 30.000 euros–, solo un cliente tuvo 84.140 de pérdidas, y habla de quebrantos totales que alcanzaron los 33,3 millones de euros. Es una diferencia muy notable entre las notas que tenía usted y lo que señala el Banco de España (MURMULLOS).

Un cliente, 84.140 millones, que llegó a un acuerdo con la Caja, que le pagó la mitad de la cantidad perdida –eso refiere el Banco de España–, y habla de una pérdida total de clientes de 33,3 millones de euros, que me parece una cantidad significativa, la verdad. Por eso me extrañaba mucho que usted dijera que le habían pasado una nota de 30.000 euros, porque estamos hablando de cantidades muy superiores.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Estamos hablando de unos aspectos que, desde luego, con la información que me han dado posteriormente, no me cuadran, y me cuadran menos todavía con que todas estas cuestiones, si están recogidas en el acta de inspección, ¿cómo el Banco de España no dijo nada en los momentos en los que estaba haciendo la inspección? No se puede entender casi nada de lo que estamos escuchando del Banco de España, sinceramente.

Yo he hablado con dos de las personas que han tenido más contacto con el Banco de España en todo el proceso de inspección, han podido ser tres las personas que han tenido contacto con ellos, dos de ellos han ejercido de auditores-jefes. En la época en la que el Banco de España está aquí, el auditor-jefe está permanentemente casi con los auditores del Banco de España, viendo, llevando, contactando personas interesadas en un proceso o en otro, tratando de resolver aspectos que van suscitándose en una inspección sobre la marcha. Hay muchas cosas que, sobre la marcha, se van poniendo de manifiesto, y se tratan de dar solución. A las que, a corto plazo, no se les puede dar una solución, quedarán pendientes y, por tanto, serán recogidas posteriormente en las actas de inspección, pero en ese día a día, no hay nada de tantas cosas que estoy escuchando del Banco de España, pero cuando digo nada, es nada, y es sorprendente.

Uno se pregunta, ¿con quién hablaron antes, mientras hacían la inspección? Y, ¿con quién hablaron luego? Porque luego, estas personas también estaban en la Caja y tampoco hablaron con ellas. Me quedo con esto. No sé más.

Me sorprende, lo dije el primer día y me sigue sorprendiendo todo este hincapié que se está haciendo con el Banco de España, y me sorprende también que el Banco de España esté

diciendo veinte trimestres después aspectos que ya dijo en el año 2003 o 2004. No se entiende bien, ¿qué quiere que le diga? No puedo decir más.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: No sé responder a esas preguntas que usted hace, pero la realidad es que están blanco sobre negro en los informes.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo tampoco sé responder a las preguntas que usted me hace.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pero tengo que preguntarle por estas cosas, porque me parece que son ciertamente notables, no creo que haya habido otro caso en Caja Navarra de esta naturaleza, ni por supuesto con la sanción que tuvo.

A usted le sorprendió mucho –creo que lo ha vuelto a mencionar, no directamente, pero de una forma directa– que el señor Goñi llevase al primer Consejo en el que actuaba como director general la noticia de este asunto como si fuera un expediente sancionador. Y yo me pregunto, ¿no sería posible que el señor Goñi hubiera hablado antes de ese consejo con la CNMV y, al conocer el problema, para ver cómo se consideraba en esta situación y qué consecuencias iba a traer, que por ello dijera que era un expediente sancionador, como se confirmó un mes más tarde?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Es posible que hubiera hablado con la CNMV. Es posible que hubiera hablado también con el Banco de España. Es posible. Yo le puedo versar, de principio a fin, cuál fue mi posición en ese aspecto, porque si bien no he conseguido cierta documentación, que lo dije, que es la que remití en mi despedida a algunos consejeros, sí que tengo una serie de detalles concretos en ese periodo, y lo tengo no porque mi memoria sea buena, o mala, o regular, sino porque unos tres o cuatro meses que yo pensaba que en la Caja iba a hacer una labor de acompañamiento en el proceso de transición entre una dirección y otra, y no fue tal desde el principio, entre otras cosas, quizás por este motivo, yo me dedique a hacer una especie de examen de lo que había hecho en la Caja en los ocho años anteriores, y en aquellas notas, una memoria totalmente propia, particular, tenía cosas escritas, y este proceso lo tengo escrito de principio a fin.

Algo ya comenté el otro día, que hice referencia a alguna reunión con el propio Comité Intercentros de Caja de Ahorros de Navarra, con los comités sindicales. No sé si hice referencia a que mandé una carta al señor presidente en la que le decía que quería tener una participación en esto, que no había tenido ocasión de informar nada, porque por mucho que este señor hubiera estado en la Comisión Nacional de Mercado de Valores y en el Banco de España, yo, que estaba allí, antes del 18 de enero y después del 18 de enero, tenía que haber tenido la diferencia mínima de haber comentado conmigo cómo estaban las cosas. No hizo nada de nada.

Le mandé no solo la copia o copia de la carta que envié al presidente, sino también otra que le enviaba a él, en términos parecidos, y al final, me aplazó para una fecha que no se dio nunca. ¿Vamos a decir ahora que el señor Goñi estuvo en la Comisión Nacional de Mercado e hizo no sé qué cosas? Sí que me lo creo, y voy a tener que pensar también que estuvo el Banco de

España, ¿qué quiere que le diga? Pero ni yo, ni gente que había colaborado conmigo en estos aspectos, en estos en concreto, conocen nada de todo esto.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pasemos a otro tema que también suscitó alguna discusión, respecto al tema de Auna… No me estaban grabando. Estábamos hablando de Auna, Tenaria y Quiero TV. Vuelvo a repetir para que se grabe. Usted había afirmado que se habían dado plusvalías contables de más de 100 millones de euros y plusvalías reales de 60 millones, y se apoyaba en ese punto de auditoría y en algunas notas de prensa. Usted se refería únicamente a Auna, y nosotros habíamos hablado de Auna, Tenaria y Quiero TV, señalando que se había generado, al final del plazo de diez años de inversión, una plusvalía de solo 1 millón de euros tras muchos esfuerzos por salvarla. Explicamos la razón de considerar esas tres empresas en conjunto, en la medida de que Tenaria fue absorbida por Auna, y Quiero TV era una filial de Auna.

Voy a hacer referencia a un cuadro que he enseñado antes, que está incluido en un informe de los peritos del Banco de España, en concreto fechado en julio de 2015, en el que se estudian los movimientos de participación de Auna, se incluye este cuadro como inversión, y paralelamente como salida de efectivo, valor del canje de acciones de Tenaria por acciones de Auna.

Teniendo en cuenta este canje de acciones que entra como inversión, las plusvalías que refiere las cifra en 32,95 de las que usted llama reales, por lo tanto, podríamos hablar de que hay una diferencia sobre el 45 por ciento sobre su estimación. No obstante –por intentar acercarnos a una cifra consensuada–, si a esa cifra le restamos las dotaciones por deterioro de Tenaria, que habrían sido unos 27 millones, creo, según sus datos, 22,5, según el informe que elaboró el señor Goñi y otros en 2011, se quedarían en torno a 10,5 millones de euros de plusvalía, y si le quitamos las pérdidas de Quiero TV, que al menos fueron 8 millones, estaríamos, más o menos, en esa cifra, con sus datos, -2, con los datos del señor Goñi, +2,5, es decir, estaríamos en torno a ese millón de euros del que hablaba el señor Goñi.

Por lo tanto, veo que hay una disparidad importante entre sus cálculos, que entiendo que la haya, porque usted ha consultado lo que ha podido, y los datos consultados por quienes tenían la posibilidad de verlo todo. ¿Considera que esto es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Considero que eso no es así. Lo digo porque yo, que he consultado lo que he podido… Yo dije claramente lo que había consultado cuando hice aquel informe de marzo del 2011, y me remití, entre otras cosas, a las auditorías hechas año a año a la Caja, hechas por los auditores externos de la Caja. De esas notas, yo di tres datos concretos de beneficios de Auna. Se me dijo: «¿No será el importe de las ventas?». Yo estaba seguro de que no, pero lo he vuelto a contrastar, y son beneficios en las ventas, declarado año a año en cada una de las auditorías. ¿Me tengo que creer las auditorías? Sí creo a las auditorías que se hicieron a la Caja año a año.

Algunas de esas cifras de auditoría se corresponden con una que tengo aquí, *Diario de Navarra*, 3 de septiembre del año 2006, que en concreto, respecto a Auna dice: «En noviembre de 2005, vendió el 0,89 de la antigua Auna por 71 millones de euros, lo que reportó un beneficio de 40,7 millones de euros». Este es un dato, dado lógicamente a la prensa por la

propia Caja. «Poco después, el 23 de este año –que ya era por tanto el año 2006–, vendió otro 0,37 por ciento de la filial española France Télécom por 29,4 millones de euros y obtuvo un beneficio bruto de 20,7 millones, es decir, ha ganado 61,4 millones con la venta de Auna en estos meses a partir del año 2005 y 2006. Hay que recordar que 2004 logró otros 27,5 millones de plusvalías por otra venta del 0,50 por ciento de Auna». Estas son solo tres de las cuatro ventas, los otros datos los di yo aquí el otro día.

Me está hablando de un informe hecho en el año 2015 por no sé qué peritos del Banco de España. ¿Qué quiere que le diga? Yo me creo lo que estoy viendo en los auditores de Caja de Ahorros de Navarra, auditores externos, que dan cifras de importe de venta y cifras del importe de los beneficios obtenidos en esas ventas. Al final de todo esto, y separando, que los separaré siempre, Auna de Tenaria, Auna tuvo unos beneficios de 106 millones de euros contables pueden ser 104, porque hay una venta mezclada con algo de Caser –Caser tenía que tener muy poco valor en la Caja, pero bueno–. Admito una cierta reserva, de que en vez de 106, a lo mejor fueron 104 o 102, y beneficios reales, los 59 o 60 que comentaba el otro día.

Si podemos hablar de nuevo de Tenaria –de la que ya hablamos bastante, y también de Auna–, tendré que insistir en que era un proyecto que nada tenía que ver, que lo que pretendía era el cableado de Navarra. Que del cableado de Navarra no se ocupaba Auna. Que hubo empresas interesadas; el presidente de Ono, en concreto, estuvo hablando conmigo para ver si llegábamos a un entendimiento de poder transferir Tenaria a Ono. En aquel momento no se llegó a ningún acuerdo. Luego, hubo mil dificultades para cablear, no Navarra; Pamplona, que era, en todo caso, la parte mollar de ese proyecto. Cablear Pamplona era relativamente fácil y cablear Navarra era muy complicado, y era el Gobierno de Navarra quien tenía interés en el cableado de todo Navarra.

Caja entró en ese proyecto, con una participación no sé si del 33 por ciento o si también entraba Sodena. Entremos en ese proyecto. Ese proyecto no cuajó bien, y el producto de todo esto es que, al final del año 2008, Auna decide adquirir Tenaria, pagando el 0,20 por ciento del capital de Auna como pago por las acciones de Tenaria.

En cuanto a las plusvalías, le repito, le doy datos, que los tienen ustedes, usted dice que lo he sacado de donde he podido. Lo he sacado de la fuente más fidedigna para sacar un dato contable, que es de las auditorías. Ese documento lo tienen ustedes, todos, y en ese documento se dice, página por página de la memoria, o nota por nota de las auditorías, de dónde salen esos beneficios, y después lo acompaño con una nota de prensa que es suficientemente relevante.

Le diré más, en uno de esos informes de seguimiento del Banco de España, se está diciendo –creo que lo comenté también el otro día– que la Caja declara plusvalías tácitas en EHN y Auna, según informes de AFI, por importes de 300 millones de euros. Y eso se dice en un informe de seguimiento del Banco de España, que si tuviéramos un poco de paciencia, le daría la fecha en concreto.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Me parece que está usted mezclando churras con merinas. Le voy a dar los datos que imagino que el Banco de España habrá enviado de los informes de auditoría, no sé si serán los mismos u otros, no creo que haya hecho una auditoría por sí solo.

Estos peritos dicen que antes de 2002, hay una inversión de 105,6 millones de euros, luego hay 3 ampliaciones de capital, una de 10,6, 5,7, 5,7 también casi. Esas son las inversiones de capital más las que considera al canje de Auna a Tenaria, que es un 19,7. Todas entran como negativo. Como positivo, efectivamente, hay 5 ventas, una en 2002, el 0,5 de Auna, que son 23,5; otra el 27 de febrero del 2004, que son 39,40 millones, prácticamente.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Perdón, ¿cuánto dan de beneficio esas ventas? ¿No lo pone?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Se lo digo al final, al final suma todo esto, es una tabla de Excel, que la he hecho yo, y casa perfectamente. Hay una venta de Auna de 40 millones; hay otra venta de Auna el 8 de noviembre de 2005, de 72,3, de la que usted ha hablado antes; hay una venta el 23 de enero de 2006 de 29,7; y hay una venta a France Télécom de 14,57. Total: 32.953. Es una suma de esta columna que, como le digo, tiene números positivos y números negativos, y al final, este es el efectivo en entradas y salidas que resulta de esta operación. Probablemente, usted se habrá dejado algún dato, me imagino, porque yo tengo que creer que estas personas tenían la mejor información a ese respecto.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Perdón, no admito que esas personas tenían la mejor información. Creo que quien tenía la mejor información eran los auditores, y lo tienen página por página, donde todo esto está dicho. Cuando usted me diga que las ventas hechas en el año 2006, por importe de 40 millones –los que sean–, y que están en la auditoría –tiene aquí la página de la auditoría–, que esa operación no es correcta, le diré que vayamos a reclamar a los auditores a ver qué es lo que hicieron en su día, pero vamos a reclamar a los auditores, a la prensa, lo que les dice la Caja, y al Banco de España lo que dicen en un informe de seguimiento del año no sé si 2004 o 2005. Esa información que sale, sabe Dios de dónde sale, pero la que yo me creo es la que le estoy diciendo que tiene un carácter absolutamente oficial. Una información del Banco de España dada en el año 2015, perdone…

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Que casualmente coincide con las cifras del señor Goñi, además.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No, coincide con las que ustedes quieren que coincida, y quizás estarán sacadas de ahí (MURMULLOS). Es sorprendente que aquí nadie haya tenido información de muchas cosas y ustedes tengan tantísima información del Banco de España. Esas cifras no están en aquella inspección dichosa del Banco de España del año 2001, que usted leyó y de la que yo no he podido disponer todavía. ¿Verdad que no están en ese informe?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Ya le he dicho dónde están. Apague para que conteste.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): O sea, ¿el Banco de España, enero de 2015, rehace todas las operaciones de la cartera de valores de la Caja? ¡Venga, hombre!

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor Riezu, tenemos que ponernos de acuerdo en apretar el botón. SI usted me pregunta, yo le contesto gustoso (MURMULLOS). Perdone, tranquilo. Yo le estoy diciendo que estas cifras de los peritos del Banco de España se incluyen en un informe que se entrega al Juzgado número 6 de Madrid en el año 2015. Entiendo que la información

que maneja del Banco de España no se la ha inventado, tengo que entender eso, ni tampoco ha hecho una nueva auditoría, sino que se ha basado en las auditorías por lógica. No lo sé seguro, pero entiendo que ha tenido que ser así, porque le pedían tal cantidad de cosas que no podía ser de otra manera.

Le digo que, casualmente, estas cifras coinciden básicamente con las que aporta el señor Goñi. Por tanto, me parecen ya dos casualidades. Tiene que tener mejores cifras que usted por la fuerza, porque tiene todos los papeles, y por lo tanto, desde mi punto de vista, a esto le doy más credibilidad. Que usted no se la quiere dar, lo dejamos aquí. Vamos a por otra cosa.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Perdone un segundo. ¿Usted se ha molestado en contrastar algunos de los datos de auditoría que yo he dado? ¿Un solo dato, se ha molestado en contrastar?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor Riezu…

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Un momento. Señor Zarraluqui, usted ha hecho unas afirmaciones que el compareciente tiene derecho a contestar, tal y como hizo insistentemente –recuerdo– el señor Goñi, a toda afirmación que se hacía por parte de los grupos que interrogaron.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Le recuerdo, yo a usted, que el señor Riezu me está preguntando cuando no debería ser así, debería ser yo el que le preguntara y él el que contestara.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): El señor Riezu está respondiendo a una afirmación que usted le ha hecho.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Me ha hecho una pregunta, y antes ya me había hecho otras. Recuérdele.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Un momento, porque no ha terminado.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No le voy a hacer pregunta, le voy a hacer una afirmación. Usted no ha contrastado un solo dato de las auditorías que yo he dado.

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

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Le voy a decir que así es, porque no me ha hecho falta, porque tengo los informes del Banco de España, a los que le doy total credibilidad. Creo que el tema está más claro que el agua, y además porque yo no soy contable, ¿qué quiere que le diga?, yo soy otra cosa. Ninguno de ustedes se habrá leído las auditorías, pero tenemos una información que va a los juzgados y yo le doy toda la credibilidad, ¿qué quiere que le diga?, para eso se juegan su prestigio.

Vamos con otro tema que usted también afirmó. Ha hablado de plusvalías tácitas o teóricas latentes de 500 o 600 millones en las participadas que usted dejó. El Banco de España, en este caso en el 2002, en relación con la inspección de 2001, decía que «se estiman en torno a 390 millones de plusvalías tácitas en su balance y manantes de un 90 por ciento de la cartera de

renta variable, según un estudio realizado por Analistas Financieros Internacionales, AFI. Este importe debe tomarse con la debida cautela debido a su elevada volatilidad, acusada iliquidez presente y fuerte dependencia de la valoración asignada a un paquete del 2,58 por ciento del capital de Auna, que absorbe el 55 por ciento del total barajado». A esto, ¿le da también credibilidad?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo sabía que había varios informes de AFI en cuanto a la valoración de la cartera y, por tanto, en cuando a las plusvalías tácitas que también podía haber en esa cartera. Pero quizás usted tampoco me escucha mucho, porque yo, el otro día, termine diciendo que independientemente de que fueran las plusvalías tácitas, los 500 millones que nosotros pudimos decir en algún momento, los 205 que pudo decir el señor Goñi en su informe –usted me habla ahora de 380 o no sé cuántos–, independientemente de eso, yo decía que me daba igual, que lo que a mí me importaba, al final, era saber de esas empresas, que estaban en la cartera de la Caja cuando pasaron a corporación, cuando se vendieron esas carteras, cuando se vendieron título a título esos valores, ¿cuál fue la plusvalía real que se alcanzó?

Si empezamos a discutir también la plusvalía real que se alcanzó sobre los datos que dice la auditoría, que es lo que acabamos de hacer hace dos minutos, ¡apaga y vámonos!, nada es válido, pero para mí, lo que al final vale, más que teníamos estas o aquellas plusvalías –y eso lo decía en mi propio informe en marzo del año 2011–, es cuál es el importe que se ha sacado en la venta de esos títulos. Esa es la plusvalía real, lo demás son números. Efectivamente, esa valoración va a depender muchos de los mercados, en unos u otros momentos. Yo decía que, en el año 2000, la bolsa estaba rondando los 11.000 o 12.000 puntos. En el año 2002, estuvo más bien cerca de los 6.000 puntos. Posteriormente, la bolsa alcanzó valores con los que llegó hasta los 16.000 puntos en momentos en los que se estaba vendiendo también buena parte de la cartera. Por tanto, eso es muy aleatorio en función de la propia evolución de la bolsa. Entonces, ahí no voy a entrar.

Yo no critico, además, que se hayan hecho ventas en momentos más o menos oportunos o inoportunos, no entro, eso está dentro de la labor propia de la corporación. Yo tampoco he entrado a hacer crítica alguna de la corporación, ni de si se han obtenido mejores ventas o mejores compras, si se han comprado esos títulos con los que se ha ganado, y estos otros títulos con los que se ha perdido, porque de todo ha habido, y yo no he entrado a hacer esa valoración, porque creo que está en el día a día de una entidad que se dedica a una misión en la que, quizás, si puedo decir algo, es que el volumen que manejó la corporación se fue más allá de los que en su día entendimos como razonables para destinar los recursos propios a la cartera de valores, que era aquel 60 por ciento al que yo me remití el otro día, y sin embargo, se alcanzaron cifras que estaban por encima del 80 por ciento, pero esa competencia ya no me correspondía a mí, porque fueron años posteriores, año 2004, 2005 o los que sea.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, vemos que son cifras que bailan mucho, que se mueven mucho, realmente es un terreno difícil de concretar o de consensuar con usted, en la medida en que usted hace unas afirmaciones, luego vemos que la plusvalía de Auna, según el Banco de España, es muy inferior. Si además le sumamos el resto de inversión Tenaria y TV, es un fiasco, y vemos otros datos en el informe del señor Goñi.

La verdad es que entiendo que es un tema respecto al cual yo sé a quién le doy más fiabilidad, que es al Banco de España, pero entiendo que es un tema extraordinariamente resbaladizo y que quizás no conviene hacer afirmaciones demasiado rotundas. ¿Quiere usted contestar a esto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí. Dice que usted ha manejado los datos del informe del señor Goñi, y los ha manejado. Le recuerdo que, en ese informe del señor Goñi, hay dos ventas, una del 0,89 por ciento de Auna, y otra del 0,20 por ciento de Auna, que en ese informe no aparecen.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y yo le hablo de los informes del Banco de España en los que vienen todas esas ventas que le he dicho, cinco ventas y no sé cuántas inversiones. Por tanto, inversión y desinversión creo que está bastante bien concretada, y sale lo que sale.

Otra cuestión que nos llamó la atención, aunque no hablamos de esto en su momento, apareció en los medios de comunicación como un tema muy llamativo, que fue la compra del sueldo de los empleados de Caja Navarra para no tener que equiparar, como hubiera sido lo normal, a los empleados de la Caja de Ahorros Municipal que cobraban menos. ¿Qué nos puede explicar de la motivación de esta maniobra?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Este es un tema que yo escuché aquí de palabras del señor Goñi. Lo tenía francamente olvidado, algo hecho en el año 1999. No obstante, he recabado información, tengo los convenios de Caja Navarra y de Caja de Ahorros Municipal de Pamplona correspondientes a ese año 1999, donde sí es cierto que se dice, en el caso de Caja Navarra, que se incrementarían las retribuciones ese año un 2 por ciento, pero que, en lugar de ello, cada empleado recibía una compensación económica cuya cuantía y demás condiciones se ajustarían a los puntos siguientes.

Se determinaba cuál eran los empleados con este derecho, el procedimiento de compensación, las variables para el cálculo, que entre ellas, a mi juicio, destacan que esté prevista una tasa de actualización salarial –todo esto se refería hasta el momento de la jubilación– del 1,7 por ciento; se aplicaría un tipo interés de actualización del 3,5 por ciento. Eso, cuando se planteó, por el comité de empresa, no por parte de la empresa como tal, se estudió que era una operación factible, entre otras cosas porque las variables manejadas de una revisión salarial con una tasa del 1,7 y una actualización de valores del 3,5, financieramente era atractiva, porque como ustedes saben, cuanto más alta sea la tasa de actualización, el valor actual que hay que satisfacer es más bajo. Por tanto, aquí estábamos hablando de que la tasa de actualización era 1,8 puntos superior a la tasa de revisión salarial. En consecuencia, financieramente la operación podía ser interesante.

Eso iba a conducir a que, en todo caso, los ajustes salariales en la fusión que se había iniciado, a tratar ese año, pero que se formalizaría en el año 2015, fueran diferentes. Yo diría que las actualizaciones que se hacían, en algún caso muy concreto podía ser el nivel retributivo más alto en el caso de Caja de Ahorros Municipal de Pamplona, pero, en conjunto, las retribuciones en Caja de Ahorros de Navarra eran más altas, y cuando digo más altas, me refiero a ese abanico que puede ir entre un 6 por ciento más y un 12, 13 o 14 por ciento más. Es decir, las diferencias eran notables.

El hacer esta operación conducía, en cualquier caso, en beneficio futuro, en la medida que conseguíamos para el futuro rebajar las escalas salariales y, por lo tanto, en ese sentido, pues tenía también otro atractivo para la empresa. Eso por lo que respecta al convenio del año 1999 de Caja Navarra.

En Caja Pamplona hubo una fórmula, que yo no he podido cerrar, que igualmente decía que desde el 1 de enero de 1999 se elevarían los sueldos en un porcentaje del 2 por ciento. Y se añadía: «No obstante, las partes firmantes del presente convenio acuerdan que, en sustitución del incremento salarial del 2 por ciento a que se hace referencia en el párrafo anterior, se abonará la cantidad resultante con carácter lineal de 100.000 pesetas por empleado una sola vez». Añadía también que «ambas partes se comprometen a buscar una fórmula de compensación por la hipotética repercusión futura de la no incorporación a las tablas salariales de dicho incremento en los términos fijados en el preacuerdo de fecha 17 de junio de 1999». No he conocido nunca ese preacuerdo. He conocido el convenio, porque está publicado en el boletín oficial.

En el convenio ya de la propia fusión, donde se igualan las escalas salariales, en algún caso, la diferencia era tan manifiestamente fuerte, que hubo que crear categorías intermedias. Cuando digo «fuerte», tampoco se entienda que fuerte en empleados de desiguales condiciones. Por ejemplo, los oficiales superiores fue uno de los temas que provocó cierta polémica, porque la escala salarial de los oficiales superiores en Caja Navarra era notablemente mayor que en Caja Municipal. Cuando hablamos de «notablemente mayor», estaremos hablando, no sé, del 14 o 16 por ciento.

No obstante, ¿qué ocurría? Que en Caja de Ahorros Navarra, para adquirir esa categoría, era necesario haber estado como oficial primero veinticinco años, y en Caja de Ahorros Municipal de Pamplona, bastaba con doce años. Por tanto, eso provocaba una diferencia imposible de igualar, y en consecuencia, se creó una categoría intermedia para dar salida a una categoría que, además, a partir de ese convenio, desapareció.

¿Hubo diferencias? Hubo diferencias. ¿Cómo se trataron en un caso y en el otro? Yo le digo lo que se decía en ambos convenios. En el convenio ya de fusión del siguiente año, del cual no tengo más que algunas hojas que me han hecho llegar, incluso se habló de las prejubilaciones, por ver el carácter de las prejubilaciones, que para nada encaja a las que decían ustedes en el convenio de fusión, y las escalas salariales, que fueron el resultado de ambas. No sé más.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sin embargo, en la prensa se explicó esta cuestión como una medida que ustedes habían planteado, no sé quién exactamente, usted ha hablado del comité de empresa, no sé si fue el comité de empresa y usted lo asumió. Interesante, desde el punto de vista de Caja Navarra, para no tener que equiparar ese 2 por ciento a los empleados de la CAMP y aparentemente tener un sueldo un 2 por ciento más bajo.

Se decía también que lo que usted ha comentado de la CAMP era una reacción, que habían hecho una reacción para subirles, también ficticiamente, o no tan ficticiamente, otro 2 por ciento para compensar ese que ustedes no querían equipararles.

En cualquier caso, esta iniciativa ¿surge del comité de empresas, o se le ocurre a usted o a su equipo? ¿Cómo es esto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Las negociaciones en un convenio son de dos partes. Hay una parte en representación de la empresa, en la que en Caja Navarra no está nunca el director, y en Caja Municipal de Pamplona sí que está el director. En Caja Navarra históricamente formaba parte de esa Comisión de convenio incluso un consejero de la Caja. En este último convenio de fusión no hubo un consejero de la Caja, hubo una representación de la empresa, asistidos por una empresa de relaciones laborales de la propia Confederación Española de Cajas de Ahorros. El director no ha estado nunca en esto, al director le han podido informar «vamos por aquí» o «vamos por allá».

Cuando decía, «usted, usted, usted», sí, yo, al final, soy la cabeza penúltima en el escalón de la Caja, pero en ese tema en concreto, dejo llevar la negociación en el propio convenio. Este punto en concreto, en la negociación del convenio, surgió –de toda la información que yo tengo; si usted tiene distinta, me lo dirá– del propio comité de empresa. ¿Por qué el comité de empresa hizo esto? No lo sé, cada cual hará la lectura que quiera. Algunas lecturas que yo he podido oír o escuchar son gratuitas, es decir, eso dirá lo que piensan unos, y probablemente haya otros que piensen cosa distinta. Eso fue objeto de la negociación colectiva y esa negociación colectiva surgió de la parte social de la negociación colectiva.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pero esta especie de partida de mus de yo envido y si el señor López Merino envida más, entiendo que usted era bien conocedor, por lo tanto, usted no podía estar ajeno, no estaría materialmente en la negociación, pero le informarían, porque era un tema bastante importante, y por tanto, no darían un paso si usted no daba el sí quiero. ¿No es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): En ese sentido, yo no he adoptado una posición personalizada de si voy a decir que sí o voy a decir que no. En función de toda esa negociación, se cambian impresiones, y se dice, «¿esto interesa o no interesa a la Caja?». Entendíamos que, desde el punto de vista financiero, interesaba. Desde el punto de vista de igualación salarial, cuando la ventaja era la que había, tampoco entendíamos que había de provocar mayores problemas. Por lo visto los provocó, porque hubo una reacción de Caja Pamplona, que es la que he comentado y está recogida en su convenio colectivo, pero es todo lo que le puedo decir. Me puede preguntar diecisiete veces más lo mismo, y le voy a decir esto mismo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Curiosamente, un tema muy pintoresco. ¿Sabe usted cuánto costó este envido que lanzó usted?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: El *Diario de Navarra*, en una página que publica el 10 de noviembre de 1999, señalaba que este acuerdo que habían alcanzado ustedes, con su representación o con su representación sindical, alcanzaba 3 millones de pesetas por trabajador, es decir, 18.000 euros de media por cabeza, lo cual sumaba 3.000 millones de pesetas, es decir, 18 millones de euros, siendo el número de empleados beneficiados 975 de la

Caja. ¿Cree usted que podría moverse en estas cifras? Porque me imagino que esa información la habrían sacado de algún lado bien informado.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si se hicieron números en su día, no lo recuerdo. Esa fecha que me dice, de 10 de noviembre de 1999, la contrastaré, a ver qué dice el *Diario de Navarra*. Usted le da mucho crédito a esa cifra. Yo no la voy a poner en cuestión, pero usted, a esta cifra, a esta venta, que también es del *Diario de Navarra*, sí la pone en cuestión. Yo no voy a poner en cuestión esa porque no lo sé. Usted va a poner en cuestión esta porque quiere. Me parece muy bien.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Podría decir lo mismo.

Este gasto que se produjo, no sé si se computó en ese año o en el siguiente, se cargó contra resultado, imagino, en el ejercicio que fuera, ¿no?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Supongo que sí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, fue uno de esos gastos que usted refirió en la pasada comparecencia para justificar los costes de fusión, entiendo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No lo sé, no sé si se cargó en el año 99 o se cargó en el año 2000. No lo sé. Si se cargó en el año 2000, estaría afectando a las cuentas …(NO SE ENTIENDE)… del año 2000. Si se cargó en el año 99, ya no tenía que ver con el año 2000. No lo sé.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hablemos de otra cuestión. En los documentos que hemos podido leer en este tiempo precedente en relación con la reestructuración del sistema financiero del sector financiero español, siempre se incluye un análisis de lo sucedido en relación con el entorno económico, con su evolución, el sistema financiero, las estrategias de actuación del Banco de España, las regulaciones que condicionaron las exigencias de solvencia, calidad del capital, cantidad del mismo, tiempo exigido para cumplir estas exigencias, etcétera.

En el análisis del devenir de una entidad financiera determinada, como es el caso de Caja Navarra, nosotros entendemos que, al igual que todos esos informes, uno no puede prescindir de todos estos análisis de fondo para comprender por qué se tomaron determinadas decisiones y, por tanto, valorar de manera más justa estas decisiones.

De ahí que le formulemos esta pregunta. ¿Usted cree que se puede valorar la gestión del señor Goñi sin tener en cuenta ese entorno económico, financiero, regulatorio de intervención del Banco de España?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Le contestaré al final, pero estoy sorprendido, porque yo pensaba que cuando se me llamaba a mí aquí, era porque fundamentalmente iba a hablar de lo que en este informe hice yo ese año. Bien es verdad que yo era conocedor anteriormente de otros temas de la Caja, algunos han surgido. De este periodo 2002-2009, apenas han surgido algunas cosas. Ahora, casi pasamos del periodo previo a la fusión, empezamos a hablar del periodo posterior, ya el año 2009, que es el que yo

estudié, periodo –creo que lo he comentado, lo anticipaba el otro día– que es mucho más oscuro en cifras, en casi todos los sentidos, pero también puedo tener una opinión.

¿Se puede hacer una valoración o un examen sobre la gestión sin tener en cuenta todos los cambios regulatorios que ha habido? No, pero creo que hay que tener en cuenta también otros aspectos de la gestión propiamente dicha, y en consecuencia, no solo de la gestión en ese periodo, sino de la gestión de lo que antes también se ha podido hacer para llegar, en otras condiciones, quizás, a los momentos más difíciles cuando surge la regulación monetaria nueva, que prácticamente empieza en el año 2011, porque el año 2010 es abrir una puerta a estos procesos que están en marcha o se prevé que puedan estar en marcha sobre los sistemas institucionales de protección, pero que todavía no es una regulación exhaustiva desde el punto de vista de ordenamiento financiero. A partir del año 2011 o 2012, sí que, efectivamente, se dan una serie de movimientos en la regulación financiera que van a afectar, en cualquier caso, al desenlace de las entidades.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo se lo decía porque, en sus escritos, tanto en su informe de 2011 como en las cartas al periódico que he podido leer, no hay menciones demasiado concretas sobre toda esta cuestión del entorno, más bien, creo que en un caso se menciona que le quita hierro a la regulación, diciendo que eso no sirve para valorar la gestión de alguien, y se centra directamente en las cuestiones que usted analiza, pero que no tienen que ver con este tema. Por eso se lo preguntaba.

Sin embargo, entiendo que sí que se tiene que contemplar. Desde luego, el gobernador del Banco de España, en una comparecencia que tuvo en el Congreso de los Diputados más o menos hace un año, sí que le daba importancia. De hecho, decía que resulta imposible explicar todo lo sucedido sin tener en cuenta desde el periodo de orígenes y causas, que se remonta por lo menos hasta el año 2000, hasta todo lo que pasó después.

¿Cree usted que el señor Goñi hizo algo bien en su trayectoria en Caja Navarra y en Banca Cívica?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo no puedo negar que el señor Goñi hiciera cosas bien. No me diga que las enumere, porque puede ser tan difícil como que él respondiera a la enumeración de las causas o de los aspectos que había hecho mal en su periodo. Se le preguntó también, y creo que no dijo nada.

Evidentemente, en nuestra trayectoria profesional, creo que todos hemos hecho cosas bien, cosas menos bien y alguna cosa mal, probablemente. Creo que el señor Goñi habrá tenido también sus aciertos, no lo voy a discutir. Yo he puesto acento en que en ese periodo 2002-2009 fueron acciones, a mi juicio, equivocadas y, caso por caso, las puedo ir tratando y justificando incluso en cifras todo lo que es el proceso de prejubilaciones, todo lo que es la expansión, todo lo que es el exceso de gastos a que conduce, entre otras cosas, la propia expansión y demás. De todo eso versa mi propio informe.

A partir de ahí, la regulación y demás, ¿se han hecho cosas bien o cosas mal? Es que, para mí, el punto de partida de Banca Cívica fue negativo. Por tanto, a partir de ese momento prefiero no hacer calificaciones. No descarto que hubiera la mejor voluntad de hacer las cosas bien, en

todas, tanto en la integración de Banca Cívica, que algunas cuesta pensar, porque Banca Cívica, cuando entramos con Burgos y Canarias; cuando entra Cajasol, ¡ay, dios mío!, es una losa que otros quizás no lo quisieron, y entonces uno duda más. Cuando entramos en CaixaBank, a lo mejor fue un acierto que cuando estábamos en ese borde del precipicio, en función de la normativa financiera, con unos recursos propios en Banca Cívica que tendían a cero, la operación con CaixaBank fue una operación buena, aunque supusiera un rescate de Caja Navarra. No le puedo decir más.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: O sea, que usted discrepa de la necesidad de llegar a ese procedimiento de constitución del SIP de Banca Cívica, entiendo yo, sobre todo a partir de la inclusión de Cajasol, si no he entendido mal. Ya en la llegada de una serie de normativas que tenían un especial efecto negativo en la consideración contable, porque al final estamos hablando de consideraciones contables de lo que son de recursos propios, lo que son coeficientes de solvencia, etcétera, produjo lo que usted ha llamado «rescate», una fusión que pudo ser acertada. ¿Es lo que usted ha querido decir?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si entendemos que fue una fusión por absorción, quizás nos entendamos. Si decimos que tuvo un precio que, con arreglo a los datos contables, probablemente fue un precio acertado, pero si hablamos de lo que en el caso de Caja Navarra pudo corresponder por aquella cuota de mercado que había en Navarra y por aquella red de oficinas que había en Navarra, el precio, a mi juicio –creo que también lo dije el otro día–, fue muy bajo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: El señor Linde, en esa comparecencia que le he comentado, en relación con el periodo 2001-2007, el periodo de los excesos, viene a llamar, dice que frente a un crecimiento del PIB nominal de 67 por ciento, el crédito del sector privado aumentó un 221 por ciento, concentrado especialmente en el sector inmobiliario, que registró un crecimiento del 250 por ciento en el crédito para la adquisición de vivienda y 513 por ciento en el caso del crédito a las empresas de construcción y servicios inmobiliarios. No vamos a discutir sobre estos datos, los dijo el señor Linde, imagino que sobre el conjunto del sector.

Según los datos de Caja Navarra, esta evolución de crédito a la clientela pasó de 4.508 millones en el momento en el que usted lo deja, en diciembre de 2001, a 12.328 en diciembre de 2007, es decir, en ese mismo periodo, mientras que el sector de crédito al sector privado aumentaba un 221 por ciento, en el caso de Caja Navarra creció, mucho, un 173 por ciento, contra un 221 por ciento. Por lo tanto, ¿podríamos decir que Caja Navarra fue algo más prudente que el resto del sector, incluido bancos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): El crecer menos los créditos no quiere decir que se sea más prudente; depende de los créditos que concedamos, en qué condiciones, con qué clientes. Si me dicen que están concediendo un préstamo para vivienda del cien por cien me parecerá improcedente, y si me dicen que están concediendo un crédito para la vivienda del 60 por ciento del precio a la vivienda, me parecerá una operación muy garantizada.

En ese sentido, se hicieron operaciones de crecimiento, pero no en los créditos se hicieron operaciones con menor crecimiento que el resto de las cajas del sector, también se hizo la

contratación de pasivo en menor medida que el sector. Se dijo y se ha repetido diecisiete veces por el banco de España que el cambio del equipo directivo pretendía un impulso en la acción comercial para ganar cuota de mercado, y en ese periodo, se perdió cuota de mercado. Mientras el sector creció un cuarenta y tantos por ciento en el negocio financiero, la Caja de Ahorros de Navarra creció un ciento treinta y algo por ciento, creció unos cuantos puntos menos, a pesar del muchísimo esfuerzo mayor que se había hecho en todo lo que es el gasto, expansión y demás, que lógicamente debe propiciar un mayor crecimiento que el resto. Sin embargo, no fue así, hubo pérdida de mercado, y eso, además, está reconocido en el propio informe de Goñi, y el propio informe de Goñi que reconoce eso, lo justifica porque se incidió menos en el mercado inmobiliario.

Yo me lo creo que se incidiera menos en el mercado inmobiliario, como más tarde se dijo que incluso hubo menos mora; también me lo creo. Sí que me sorprende que, en algún momento, se diga que la mora, ya a partir del año no sé si 2010 o 2012, el que sea, pasa de un 3 por ciento a un 10 por ciento, eso creo que se dijo en el Congreso de los Diputados, lo cual rompe muchos esquemas también, porque la mora, evidentemente, no se pone de manifiesto al día siguiente de concederse los créditos, se pone algo después. Por tanto, todos aquellos créditos que se concedieron con tanta garantía, ¿fue realmente tanta la garantía, o qué sucedió luego?

Hay cosas que yo no puedo analizar, no las he seguido. Puedo tener una opinión de que las cosas responden a unos u a otros comportamientos y, por tanto, en ese sentido, ¿se quiso intencionadamente que los créditos crecieran menos por tener una mayor seguridad? Que los créditos crecieran menos, no lo creo. Sí creo que se pudo entender como positivo el que crecieran menos en el segmento inmobiliario, eso que se ha dicho, sí me lo creo. Una cosa es cierta también, que cuando llegan los decretos del año 2012, el de febrero y mayo, los reales decretos leyes 2 y 18, cabía pensar que aquellas entidades que han sido más prudentes en el sector inmobiliario van a ser menos afectadas, porque justamente esos decretos inciden en el sector inmobiliario, y sin embargo, cuando vemos algunos estudios cómo imputan las repercusiones en unos y otros momentos, resulta que, en el año 2012, nos imputan prácticamente lo mismo que a lo demás, lo cual no debía de ser así. Algunas cautelas tenían que haberse adoptado previamente para que no fuera así si realmente teníamos la mitad en el sector inmobiliario, la mitad de mora, dotaciones. No tenía por qué habernos repercutido luego igual que a los demás, nos tenía que haber repercutido menos. No sé si eso es así o no.

La pregunta, en definitiva, era si yo creo que esa acción de concesión de menos créditos responde a una acción preventiva. Depende. La parte orientada al mercado inmobiliario, puede ser. La otra, no. Cuando una entidad hace una expansión tan fuerte, la bandera que lleva por delante son los créditos. Los depósitos vienen más tarde. Entonces, si nos lanzamos a abrir ciento cuarenta y tantas oficinas en ese periodo, si abrimos sesenta y nueve o setenta oficinas en el País Vasco, vamos a ir a ser agresivos con los créditos, en principio. ¿Entramos menos en el sector inmobiliario, porque además incluso tenemos algunas empresas propias en la cartera de valores que trabajan en el sector inmobiliario? Eso es otra fiesta, pero, en principio, puede haber una cautela, en ese sector, que repito, luego no se pone tan de manifiesto cuando hay que cumplir con las obligaciones que exigen esos dos reales decretos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo le hablaba del crédito al sector privado, incluyendo lógicamente inmobiliario y no inmobiliario. Esos son los datos del Banco de España y los datos de Caja Navarra. Hay un 22 por ciento menos de concesión de préstamos, eso es un hecho, como también, en activos ponderados por riesgo, hay un menor crecimiento, porque mientras que en el conjunto del sector financiero, el crecimiento en ese periodo es de un 200 por ciento, según los datos del Banco de España, en Caja Navarra es un 148,65, hay una diferencia también ahí en crecimiento de activos ponderados por riesgo.

De hecho, el informe del Banco de España de 5 de noviembre de 2010 dice que «Caja Navarra es una entidad que no ha hecho excesos en la fase alcista», que es en lo que se refería en esto. El señor Linde y los informes del Banco de España al respecto, cuando hablan de excesos en la fase alcista, en el periodo antes de la crisis, están hablando fundamentalmente de la concesión de préstamos, de la concesión de crédito, porque se dispara de una manera exagerada en toda España, y esto luego conduce a muchos problemas. Hay una avidez, quizás por diversas causas, porque al compararnos al euro, bajan los tipos de interés, todo son facilidades, todo el mundo quiere tener una casa, todo el mundo quiere tener un coche, todo el mundo quiere tener de todo, y se financian hasta las vacaciones. Todo esto influye, lógicamente, y hay excesos, tanto en los clientes como lógicamente en las cajas y en los bancos, en todo el conjunto del sector financiero que llevan a esto.

Vamos a seguir con este tema, entonces. Hay otra manifestación, que hace el señor Linde, que viene a concluir –lo dice así, textualmente–, que «el Banco de España no anticipo una fase recesiva tan intensa como la acaecida a partir de finales de 2008, que revelaría la magnitud y la gravedad de los desequilibrios acumulados en nuestra economía». Estas afirmaciones casan con las opiniones que se han formulado por distintas personas, responsables políticos, personas con conocimiento de la materia, y nos trasladan una certeza: que nadie anticipó esta recesión tan intensa, ni en magnitud, ni en gravedad. ¿Está usted de acuerdo con esta valoración?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Que en el capítulo de créditos y especialmente en el tema inmobiliario estemos hablando de que parece que se empieza a visualizar, a ver lo que pasaba, lo que podía venir a partir del año 2009, no. De la burbuja inmobiliaria se hablaba muchos años antes. En la comparecencia anterior, que fue en el año 2015, un consejero le preguntó al señor Goñi cómo era posible que ya, cuando se hablaba de la burbuja inmobiliaria, se pudiera llevar a cabo un plan de expansión tan explosivo como se hizo. El señor Goñi, a ese Parlamentario lo recriminó, le dijo: «¿Que en el año 2013 se hablaba de la burbuja inmobiliaria? ¿Me quiere decir quién hablaba en el año 2013 de la burbuja inmobiliaria? Nadie hablaba en el año 2013 de la burbuja inmobiliaria».

Luego le salieron dos parlamentarios que le dieron datos. Uno le dijo que un boletín estadístico del Banco de España, en septiembre del año 2003, ya hablaba de la burbuja inmobiliaria. Otro le dijo que el señor Miguel Ángel Fernández Ordóñez, antes de ser gobernador del Banco de España, hablaba de la burbuja inmobiliaria, y había opiniones de otros expertos financieros que, ya en esa época, empezaron a decir algo de la burbuja inmobiliaria. Es verdad que la burbuja inmobiliaria explota años más tarde, pero es verdad que se hablaba ya de la burbuja inmobiliaria, no en el año 2008, en el año 2005, desde luego, ya hablaba mucha gente.

Es cuando Caja Navarra impulsa ese plan agresivo de expansión. Yo no estoy en contra de la expansión. Lo dije, nuestro propio plan estratégico conducía también a una expansión moderada, sabiendo los resultados, con unos análisis de viabilidad de las oficinas a abrir, que nos alentaban a hacerlo o no. Es verdad que un estudio de viabilidad siempre se apoya en estudios sobre hipótesis de trabajo, pero de alguna forma tienes que trabajar, y en función de esos resultados, abres o no las oficinas.

Por tanto, yo digo que sí que es cierto que el tema de la burbuja inmobiliaria pudo ser causa de muchas cosas en la retracción del criterio y demás, pero no en el año 2008-2009, en años anteriores, también.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí, de hecho, creo que fue en el año 2001-2002 que *The Economist* publicó que había una burbuja inmobiliaria en muchos países, entre ellos España, claro, también la había en Estados Unidos, en Gran Bretaña, en varios países se percibía una burbuja inmobiliaria. Es verdad también que, desde que salió la noticia hasta que finalmente explotó, que además usted reconocerá que explotó de forma gloriosa con un hundimiento de repente espectacular de los bancos especializados en hipotecas en Estados Unidos y posteriormente la quiebra de Lehman Brothers, por los productos estructurados que hacían con las hipotecas, realmente nadie sabía cuándo iba a acabar este incremento. Además, usted reconocerá –me imagino, porque lo habría seguido como todos los demás– que de lo que se habló durante mucho tiempo era de un aterrizaje suave. Esa era la frase que se utilizaba constantemente, diría yo, «aterrizaje suave», «habrá un aterrizaje suave de precios». No era sinónimo de explosión de una burbuja, sino que hemos llegado a un punto en el que ya es imposible crecer más, y a partir de ahora, habrá un descenso, porque –entiendo yo, y por eso le pregunto si está usted de acuerdo– pensaba que esto iba a explotar de la manera en la que explotó. ¿No lo cree?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Que explotara de forma tan violenta, puedo estar de acuerdo en que no se pensaba. Que venía de antes, sí, y que luego los resultados iban a ser en función también del comportamiento en la gestión de cada cual. No digo que fuera el caso de Caja Navarra, pero hubo cajas que pudieron parecer ser más alegres en la concesión de créditos. Yo también he hecho siempre una cierta crítica en todo esto al Banco de España. ¿Quién mejor que el Banco de España sabía cómo se estaban endeudando las familias españolas? ¿Quién mejor que el Banco de España sabía cómo se estaban concediendo los créditos, incluso por encima del cien por cien del valor de la vivienda? ¿Quién sabía mejor que el Banco de España cómo se estaban financiando las propias cajas –entre ellas también Caja Navarra– del exterior?

Esa situación financiera tan agobiante para las entidades, el Banco de España la conocía mejor que nadie y, sin embargo, estuvo en una actitud muy pasiva hasta no sé cuándo, hasta ya pasado el bochorno.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí, de hecho, si se acuerda de los datos que le di de Kutxa y de Caja Vital, los ajustes por deterioro de los créditos hipotecarios alcanzaron, en el caso de Kutxa, más de 1.000 millones, en Caja Navarra han sido 500, y en Caja Vital creo que eran 600, o algo por el estilo, o sea, eran importantes. De experiencia propia, le puedo decir de una cooperativa de crédito –no voy a decir el nombre–, que cuando se implantó en Zaragoza

ofrecía préstamos hipotecarios para la compra de suelo por el cien por cien del valor y préstamos de tipo personal para pagar el IVA, todo junto. Esto era lo que ocurría en aquella época, le estoy hablando del año 2003-2004, y estamos hablando de una cooperativa de crédito que parece que son muy prudentes. No, en la fase expansiva, le aseguro yo que las entidades financieras te perseguían directamente. Cuando estalló la burbuja no te querían hablar, esto también es verdad, pero esto era así.

Usted ha sacado un tema que el señor Linde también reconoció, porque en su comparecencia, vino a decir que el Banco de España no adoptó medidas que hubieran podido, quizás, frenar el gran aumento del crédito al sector privado registrado entre 2001 y 2007, especialmente en los sectores de construcción, promoción inmobiliaria y crédito hipotecario para la adquisición de viviendas. Por lo tanto, entiendo que hay conciencia, en ese sentido, con lo que usted ha dicho, ¿no es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí, me remito a lo que he comentado. Sí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y las cajas, además, ya a partir de un cierto punto, tienen un peso importante en la concesión de crédito, creo que, en determinado año, superan al conjunto de bancos, y acaban teniendo creo que es un 49 por ciento del peso del crédito concedido, mientras que el porcentaje de los bancos pasa del 52 por ciento, en 2011, al 46, en 2017. Por lo tanto, se puede decir que las cajas protagonizaron, de alguna manera, con mayor intensidad, esa carrera por captación de crédito. ¿No es así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Las cajas –creo que también lo comentaba el otro día–, no solamente en los créditos, las cajas llegaron a ser el 50 por ciento del sector financiero entre banca, créditos y cooperativas de crédito, y lo fueron –lo decía el otro día y lo repito– por la propia identidad que tienen con su territorio. Eso es lo que fue dando mayor fuerza a la capacidad de las entidades de tener unas cuotas de mercado que estaban prácticamente en el 50 por ciento del mercado, pero en todas las regiones en España. Podrían oscilar entre un cuarenta y tantos y un cincuenta y tantos por ciento la cuota de mercado de las cajas como entidades de crédito. En el crédito, también. Luego crecieron algo más, pero poquito más, o sea, que es que las cajas no fueron en esa fase expansiva del ciclo en la que lograron esos porcentajes del 50 por ciento de la cuota de mercado, ni en activo ni en pasivo, fueron mucho antes de todo eso.

Es lamentable que las propias autoridades monetarias no preservaran de otra forma y antes en el tiempo el cuidado de las cajas, y se interviniera en ellas en muchos aspectos, la expansión puede ser uno de ellos. De los órganos de gobierno se habló mucho también en la época, que se iban a despolitizar, y había que profesionalizarlos. De acuerdo, nadie va a negar esa posibilidad, pero no se llevaron operaciones serenas a término, y sin embargo, cuando las cajas, después de cometer muchos excesos, y cuando digo muchos, es porque mientras la banca, en ese periodo expansivo, estuvo estable en el número de sus oficinas y el número de sus empleados dedicados a la actividad financiera, las cajas crecieron un 20 por ciento, en número de oficinas y en número de empleados. Caja Navarra lo hizo en un 43 por ciento en el mismo periodo, y si nos vamos a un año antes, había crecido un 62 por ciento más en el número de oficinas que el sector.

Todo eso, al final, se va a traducir en qué. Pues en algunas pérdidas de algún tipo. Eso implica un exceso de gastos. Ese exceso de gastos va a repercutir de alguna forma en las cuentas de resultados, y en última instancia, en las reservas de la entidad, que es lo que, en todo caso, le puede dar fortaleza a través del coeficiente de solvencia.

Ese fue el mundo de las cajas en esa fase expansiva. Se cuidaron poco las cosas. Es verdad que algunas, como Caja Navarra, que tenía unas buenas reservas tácitas, pudieron suplir los resultados ordinarios en la fase expansiva merced a las ventas y a las plusvalías a las que antes hemos hecho referencia y que yo me remito a las que fueron reales y a las que están recogidas en el propio informe de Goñi, no solo habla de las plusvalías obtenidas en la cartera ordinaria de la corporación, sino en la cartera de las empresas instrumentales, aquellas que dan servicios para financieros, como son los fondos de inversión, los seguros, como pueden ser los fondos de pensiones. Todo eso había que tenerlo muy en cuenta. Eso permitió que las cuentas de resultados se mantuvieran, pero solo eso, porque si no fuera por eso, las cuentas de resultados hubieran sido un desastre.

El otro día, aquí se habló de la cuenta de resultados del año 2000 y 2001, y además, se hizo de una forma –y me va a permitir que le dedique un par de minutos a este asunto–, a mi juicio, muy negativa. Le voy a hablar con datos, con datos en un, no quiero decir compadreo, pero que se mantuvieron entre usted y el señor Goñi en la primera sesión de este Consejo, donde hicieron una auténtica mofa de los resultados de la Caja esos dos años. Usted mismo planteó que se planteaba como detonante de la salida del señor Riezu los malos resultados del año 2000 y 2001. «La Caja estaba partida», respondía el señor Goñi, «no había cultura de empresa, había perdido capacidad competitiva, había que crear un objetivo común, empezar a competir. Estaba partida.». Y usted decía, «la Caja bombón, la Caja idílica, 500.000 euros de plusvalías latentes. Ni la iniciativa provenía del señor Riezu, ni la cifra era cierta». Y el señor Goñi respondía que la Caja estaba seca. Si hubiera habido plusvalías, se hubiera echado mano de ellas, pero es que estaba seca, cualquier gestor, viendo la Caja seca, ya hubiera hecho ventas para mejorar los resultados».

Algo de esto ya comenté. Comenté que ya se hizo una sugerencia, no porque me preocupara a mí personalmente mucho, sino porque si se quieren encauzar los resultados con algo de lo que son los ordinarios, podemos hacerlos, pero es que uno se encuentra con todo eso –va a empalmar, al final, con lo que estamos hablando–, y dice: «Vamos a ver qué resultados fueron esos años, al margen de todo el proceso de la fusión». Calificar dos años, dos ejercicios económicos sin tener en cuenta las mil circunstancias que concurren en el mismo, desde el punto de vista de qué provisiones se han hecho en un año y cuáles en los otros años, qué dotaciones al fondo de fluctuación de valores ha sido necesario realizar, qué resultados extraordinarios han computado en esos ejercicios o no se han computado. Cantidad de variables, y por supuesto, todas las variables cercanas al proceso de fusión.

Haciendo una operación también simple, no tan simple como la hacía usted, pero también simple, si descontamos esos dos años los pocos beneficios extraordinarios que hubo, esos dos años nos dan un promedio de resultados ordinarios de 47 millones de euros, que es pobre para lo que eran los ejercicios anteriores, pero es que si cogemos el año 2002 al 2009 y hacemos esa misma operación, quitando los extraordinarios procedentes solamente de la

cartera de valores, no me meto ya con todo lo que puede ser la venta del edificio, etcétera, no, solamente quitando los extraordinarios de la cartera de valores, nos vamos a encontrar con que el promedio de los resultados ordinarios de esos años –entre comillas «ordinarios» porque, repito, son más los factores que influyen–, el promedio son 37 millones de euros, en vez de 47. Entonces, ¿de qué estamos hablando de que son unos años pobres, la Caja idílica, la Caja partida, la Caja seca? ¿De qué estamos hablando? La Caja seca, no, la Caja con unas buenas reservas que permitieron alimentar, precisamente, los años siguientes, porque si no, en esos años siguientes, sí que hubiéramos tenido unos resultados notablemente peores.

Todo eso permitió que la Caja continuara por encima de los problemas de la crisis económica y de toda la incidencia que tuvo la burbuja inmobiliaria ya en esos años, y permitió tener unas cuentas de resultados gracias, en muy buena medida, a aquellas reservas que venían de antes, porque la gestión en el día a día conducía a una situación de pérdidas mayores de las que hubo en el año 2000 y 2001. ¿Por qué esto? Por lo que hemos dicho ya varias veces: el proceso de expansión, el conjunto de gastos al que conduce un proceso de estas características, las prejubilaciones, que están igualmente deteriorando una forma brutal la solvencia de la entidad. Claro, van contra reservas, o vayan contra resultados, me da igual, pero van a penalizar la solvencia.

Si las entidades no han cuidado, en todo ese periodo, toda su gestión, cuando llega el momento de la crisis y de la burbuja inmobiliaria, cuando esta explota, va a parecer más que se han cuidado de otra manera en esos años. En ese sentido, creo que en Caja Navarra tocaron unos años no tan malos aparentemente, y digo aparentemente, gracias a los extraordinarios y con lo de aparentemente, es que porque paradójicamente, con esos buenos resultados que tuvimos, las reservas de Caja Navarra crecieron un setenta y cuatro y pico por ciento, frente al resto de las cajas, que habían crecido de promedio un ciento treinta y cuatro y pico por ciento.

Por tanto, algo no se hizo bien en ese periodo, algo nos se ajustó bien para que, con mayores reservas que los demás, no llegáramos al final, con un crecimiento de la reservas superior también a los demás, incluso con un crecimiento del negocio superior a los demás, ya que hemos hecho un gasto notablemente mayor justamente para crecer, y no ha sido esa la circunstancia que luego hemos encontrado, sino otra muy distinta, que de alguna forma, ha penalizado la reserva de la entidad, póngale en ese abanico de 400 o 500 millones, y es por los que si no hubiéramos llegado al término del año 2009 –también lo decían el otro día– con un cifra próxima a los 1.700 millones de euros. Usted decía: «Eso es una mera hipótesis». Vale, esa es una hipótesis. Lo que no es una hipótesis es el gasto superior a los demás que hemos hecho en el periodo 2002 a 2009. Eso no es una hipótesis, eso son datos contrastados.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: No sé si le he entendido bien. Ha dicho que la cantidad de resultado aportado por la actividad no extraordinaria, por la actividad ordinaria, ha hablado de 40 millones. ¿En qué periodo? ¿En 2002? (MURMULLOS). De promedio cada año, es decir, un total de 140 millones, ¿podía ser? (MURMULLOS).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si partimos en ese periodo de una cifra de beneficios después de impuestos de 920 millones de euros, si descontamos a estos 920 millones de euros, la cifra que da el señor Goñi de beneficio ya realizado, porque el habla de plusvalías generadas y plusvalías realizadas, las plusvalías realizadas que él da son 427

millones de euros. Él da plusvalías por la venta de las participaciones en empresas instrumentales, las ventas parciales que se hacen da beneficios por importe de 170 millones de euros –a mí me salían algo menos; él da 170–. Si descuenta todo eso, y sin descontar la parte de inmuebles, repito, solamente yendo a lo que es cartera de valores, para hacer homogéneas las comparaciones del año 2000-2001 y 2002-2009, nos da un beneficio ordinario de 297, en este caso serán doscientos treinta y algo, porque aquí juego con mis números en vez de con los del señor Goñi, pero me da igual, a mí me salen 37, en esa cuenta le van a salir 40 millones de promedio en esos 8 años. Tiene la cuenta ahí, hágala, es muy sencillo. 920 menos 427 menos 190 (MURMULLOS). Es muy sencillo, yo le dejo la calculadora si quiere.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Ha dicho que el crecimiento de oficinas fue del 62 por ciento en algún momento. No sé a qué se refiere con ese dato, si en el conjunto del periodo fue del 62 por ciento… Se lo digo porque en el año 2004, que creo que no había crecido mucho de 247 oficinas, según el Banco de España, y en el 2009 son 336, es decir, que el incremento es un 36 por ciento, en ese sentido.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): El informe que hice en su día lo tengo ya adornado con otras muchas notas y demás, pero en aquel informe básico, yo decía algo que acabo de repetir aquí, que entre los años 2000 y 2009 podemos apreciar los diferentes comportamientos de bancos, cajas y Caja Navarra. Mientras los primeros muestran una posición prácticamente estable en el periodo, las cajas aumentan su estructura, oficinas y número de empleados en torno a un 20 por ciento. La Caja, sin embargo, se sale de toda comparación con unos crecimientos del 43 por ciento, lo mismo en oficinas que en personas, y que en concreto, en el año 2008, porque luego se cierran algunas oficinas, el crecimiento respecto al año 2002 era un 62 por ciento en número de oficinas y un 49 por ciento en personal. Eso está en ese informe del que usted, el otro día, dio muestra de haber leído, y del cual ha leído cosas que le interesa leer. Esta no la debió leer, pero está dicho ahí.

¿De dónde sale esto? De los cuadros anexos, en concreto el cuadro número 3, en el que viene el número de empleados, Caja Navarra, conjunto de cajas y bancos, entre los años 2002 y el año 2009, las oficinas, igualmente, entre Caja Navarra, conjunto de cajas y bancos, entre esos dos años, y los activos materiales y entre esos dos años. Los activos materiales los recojo porque precisamente es todo el proceso de expansión se funda fundamentalmente en la adquisición de muchas oficinas por motivo de la expansión. Ahí hay un crecimiento brutal también en los activos materiales, que del año 2004 al año 2009, pasan de 124 millones de euros a 545 millones de euros. Eso lo tienen todos ustedes en la información que yo observé que lo han manejado más de uno de ustedes, y usted en concreto.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo manejo muchas informaciones, ya le he dicho que sobre todo es la credibilidad a las que aporta el Banco de España, que me parece que es la fuente más fiable. Quizás estaré equivocado, pero es la que más utilizo. Lo que he dicho es que entre 2004 y 2009, el crecimiento fue del 36 por ciento, según los datos del Banco de España.

Habíamos hablado de que las cajas habían crecido desde el 2001, del 43 por ciento del conjunto del sector financiero, al 49 por ciento, según datos del Banco de España. Las cooperativas de crédito se mantuvieron en el 5 por ciento, es decir, aumentó la tarta, pero las

cooperativas se mantuvieron. También crecieron, lógicamente, pero no crecieron tanto respecto a los demás, sino que crecieron ese 5 por ciento, al igual que los demás.

Hemos hablado también de la competencia que existía por captar negocio, préstamos y cuentas de depósito, que fue algo generalizado, y empezamos con el tema de oficinas, que usted ya ha iniciado y con el cual es muy crítico.

El informe de los peritos del Banco de España señala textualmente: «Para una caja de ahorros con una concentración significativa en un solo territorio, la expansión geográfica se puede considerar beneficiosa desde el punto de vista de diversificación de riesgos». Y añade que «la expansión de Caja Navarra tiene un ritmo bajo-moderado entre 2001 y 2004, y empieza a crecer notablemente en 2005, y es fuerte entre 2006 y 2008». Es en esos tres años que se abren hasta 63 oficinas en el País Vasco, coincidiendo con la incoación del expediente sancionador por los pactos contra la libre competencia abierto contra las cajas vascas y Caja Navarra.

Mi pregunta sería: ¿es irracional pensar, en aquel momento, en extenderse en el País Vasco en su mayor parte? ¿Me podría usted razonar esta respuesta?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Puedo razonar sobre ese punto en particular y puedo razonar sobre lo que el señor Goñi vendía en su caja de por qué se hacía una expansión: porque no se había hecho en los años 1990, porque en el año 1995 el porcentaje de oficinas de Caja Navarra era nada menos que el 1,75 por ciento del conjunto de las oficinas en España. Sin embargo, dice: «En el año 2002 era solamente el 1,15 por ciento», y ya en el año 2009 se convierte en 1,39. Esto, primero, no es cierto, porque es estar mezclando las oficinas de Caja Navarra con la de Caja Pamplona, cuando unos meses más tarde y unos años después de todo esto, se cierran 50 oficinas de Caja Municipal de Pamplona.

Por tanto, mezclar las oficinas que tenían las dos cajas con las que luego resultaron y demás, tiene poco sentido, pero sobre todo creo que tiene menos sentido que se desconoce cuál era uno de los puntos fuertes que tenía Caja Navarra, que era el volumen de negocio que se manejaba por empleado y por oficina. Antes, cuando decía el volumen de negocio por oficina y por empleado, creo que, en ambos casos, yo comentaba que era la número 4 entre el conjunto de las 50 cajas que existían en esa época. Es más, no en el año 2000… Yo creo que también tengo este dato por aquí.

En el año 1998, antes de la fusión, el volumen por oficina era un 56 por ciento superior a la media de las cajas, y empleados un 43 por ciento, el volumen por empleo que se manejaba en las oficinas o por cada empleado. En 2002, ya terminado todo el proceso de fusión, el volumen por oficina era un 44 por ciento superior a la media de las cajas y por empleado un 35 por ciento superior a la media de las cajas. Estos porcentajes se reducen en el año 2008 al 5 y 9 por ciento, respectivamente. Fue una pérdida de productividad relativa respecto a nuestros competidores, que también eran las demás cajas. Esto es así. Son datos que a usted no le gustarán, y dirá que se vuelve a creer más lo que decían los peritos o no sé qué del Banco de España en el año 2015.

Respecto al País Vasco, si volvemos a que hubo un expediente también sancionador a las cajas del País Vasco, volvemos a que nos sancionaron por tener un comportamiento histórico desde la creación de la propia Confederación Española de Cajas de Ahorro cuando no había ni normas de expansión o no expansión en unos u otros territorios. Luego sí, luego ya hay unas normas que impiden que las cajas salgan fuera de sus territorios, de sus ámbitos de creación, hasta el año 1998 en el que, de nuevo, hay una apertura para hacerlo. Y no los hicimos, seguimos con la tendencia histórica de no hacerlo. Alguien, tampoco sé quién, pudo denunciar eso, y denunciando eso, ¿quiénes fueron los primeros que quizás abrimos oficinas de las cajas de la Federación? Pues Caja Navarra. Usted dice que 63, en el informe de Goñi, se dice 69, y que luego se reducen a 62 al término del año 2009, porque se cierran 7 oficinas. Estos son datos que están en el informe de Goñi, no son datos míos.

Se justifica el porqué de esas oficinas, se dice que dan unos buenos resultados económicos. Si quieren hablamos también de resultados económicos, pero esa expansión en el País Vasco fue producto de un proceso de expansión globalizado en Caja Navarra, porque se abren otras tantas oficinas fuera del ámbito del País Vasco, donde ya teníamos oficinas –a esas alturas tendríamos treinta y tantas oficinas–, se abren oficinas también. Esa es una historia que, precisamente, a mi juicio, ha penalizado mucho a la Caja, un proceso de expansión tan exagerado, que luego no sé dónde está justificado que se traduce en números positivos.

Yo decía antes que, para hacer un plan de expansión, cada apertura de oficinas nos llevaba a hacer un análisis, un estudio prospectivo de cuáles podían ser los resultados. ¿Nos obliga a trabajar con hipótesis de trabajo? Naturalmente que trabajamos con hipótesis, pero hay que hacerlo. ¿Aquí se trabajó con hipótesis? No lo sé, usted tendrá probablemente los datos. ¿Se dieron resultados de cómo contribuyeron esas oficinas a las cuentas de resultados de la Caja? Tampoco lo sé. Sí que es verdad que, en el informe del señor Goñi, se hace alusión a los buenos resultados en el País Vasco, si quiere hablamos de ello también.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo le había preguntado si le parecía que era racional extenderse en el País Vasco en su mayor parte en ese momento, precisamente, cuando se sanciona el pacto de libre competencia. Lo decía por si le parecía un lugar adecuado para expandirse, si era un sitio en el que previsiblemente se podían captar recursos, si le parecía un territorio natural de expansión. Eso le preguntaba exactamente. ¿Me puede responder a eso y no a otra cosa?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Particularmente, aunque no le guste a usted y a lo mejor, en teoría, tampoco les gustara a la Comisión Nacional que regula la competencia, le diría que, antes de abrir una oficina en el País Vasco, hubiera hablado muy a fondo sobre la oportunidad de hacerlo o no con ese foro que compartíamos, precisamente, la Federación Vaco-Navarra desde el año 1926, que fue origen, entre otras cosas, de la propia Confederación Española de Cajas de Ahorros. Con ese foro que compartíamos tantos años, de la noche a la mañana, en función de una denuncia de no sé quién, que nos dicen que eso no se puede decor y sancionan a todas las cajas de la Federación Vasco-Navarra en no sé qué medida, a partir de aquí, me lío a abrir oficinas en el País Vasco. Aquello, más que una expansión, fue una invasión.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pero el caso es que no me ha contestado.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí le he contestado, y le he dicho que yo no lo hubiera hecho.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Lógicamente, no ha mencionado que esa no expansión hacia el País Vasco era un hecho ilegal, y así fue sancionado. Hay un informe de AFI a este respecto que dice que, si se decidía dar el paso a una expansión en Euskadi, esta no podía ser meramente testimonial, sino de una intensidad suficiente como para poder ser considerada como una de las entidades financieras de referencia. No sé si está usted de acuerdo con esta afirmación.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No estoy de acuerdo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿No era el momento idóneo para aprovechar el crecimiento sostenido de la economía para hacer esa expansión?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si de común entendimiento entre las cajas que habíamos mantenido ese pacto histórico, porque usted el otro día me acusaba, «usted lo ha mantenido»… No, hemos mantenido un pacto histórico, un compacto absolutamente tácito, no escrito, que yo sepa, y entonces dice, ¿es el momento para hacerlo? Si hubiera sido el momento para hacerlo, probablemente, después de conversaciones serenas con el conjunto de cajas de esa Federación Vasco-Navarra, se hubiera ido a una expansión más moderada, estudiando lo que abríamos en cada sitio y cómo lo abríamos, a qué precios comprábamos los locales, y luego, habría que ver qué precios tuvieron esos locales cuando ya los absorbió La Caixa. A qué precios compramos los locales, cuáles eran los lugares oportunos para hacerlo, con qué equipos íbamos a ir, con qué propósito de empresa íbamos. Es probable que todo esto se hubiera hecho. Si le pidieron información a AFI, probablemente habría dicho muchas cosas más de las que yo pueda decir aquí, pero no hubiéramos hecho una especie de invasión, o sí, porque si los demás la hacían… Pero es que creo que los demás fueron detrás de nosotros, ¿no?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Los peritos del Banco de España que elaboraron el informe que se mandó a los juzgados, dicen que la expansión en el País vasco se produjo tras la apertura, en 2006, por la antigua Comisión de la Defensa a la Competencia, Caja Navarra y las tres cajas del País Vasco, Kutxa, Vital y BBK, de un expediente sancionador por prácticas restrictivas de la competencia, en el que se pone de relieve que las citadas cajas pactaron con anterioridad a 2001 un acuerdo recíproco de no agresión, en virtud del cual no establecían sucursales en los territorios de origen de las competidoras. Como anexo a ese informe, se incluye una resolución de fecha 3 de julio del 2014 de la actual Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia, en el que se da por cumplido y cerrado dicho expediente sancionador. Esto es lo que se comenta en dicho informe.

El señor Goñi nos dejó un gráfico comparativo –yo creo que también hay que poner las cosas en su contexto–, en el que comparaba el crecimiento de oficinas entre 2001 y 2009 entre la CAN, la Kutxa y Caja Rural. ¿Quién diría usted que fue la que menos se expandió de las tres?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): La respuesta en su papel va a ser clara: Caja Navarra, pero veamos también qué pasó… Yo lo dije desde un principio en mi informe, que era una expansión sin parangón la que se había hecho por Caja Navarra, y lo

prueba con crecimiento, al año 2008, de un 62 por ciento sobre las oficinas que teníamos, cosa que las demás cajas, siendo agresivas en expansión, habían crecido un 20 por ciento. Yo desconocía, y luego me fui enterando, y me fui enterando de sus problemas también con oficinas abiertas en el sur de España, que tuvo problemas y, efectivamente, por la información que yo tengo, hizo una expansión bastante parecida a la de Caja Navarra. El número de oficinas de diferencia en unas y otras era, probablemente, pequeño, pero me da igual, yo le digo lo que yo hubiera hecho.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: El caso es que el ritmo de expansión medio de Caja Navarra en el periodo que hemos comentado fue del 4,8 anual, según datos del señor Goñi, que coinciden con los del Banco de España, mientras que de Caja Rural era un 6,6 y de Kutxa, un 8,1, o sea, que había diferencia importante.

(MURMULLOS). Por tanto, lo de sin parangón…

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, deje que responda.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Es que todavía no había acabado.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Pues concluya.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Por lo tanto, lo de sin parangona hay que ponerlo con bastantes comillas por delante y por detrás, ¿no le parece?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si yo he hecho ya ese comentario que lo dije así porque creía que no habría otra entidad, y me sacaron una que puede ser Kutxa Gipuzkoa. Para mí, fue una sorpresa, lo digo sinceramente, porque Kutxa Gipuzkoa, además, era una entidad con muy buenos ratios en todo. Nosotros tenemos una aproximación a ellos, incluso más que a BBK, en el comportamiento… Esa expansión posterior me sorprendió.

Cuando usted dice que no sé en qué periodo se habla de un crecimiento del 4,8 medio, crecimiento acumulativo en un periodo de no sé cuántos años, no sé si me habla de tres o de cuatro años. Yo le hablo del crecimiento entre el año 2002, que es cuando empiezo el estudio, y el año 2009, y esos datos no por porcentaje anual en un periodo más corto, que a lo mejor me conviene decirlo así, no. En todo el periodo, ¿qué hemos hecho? Esto. En ese periodo más cortito, ¿no me conviene decir que hemos crecido un 40 por ciento, sino que me conviene decir que hemos crecido un 4,8 o un seis coma no sé cuántos, que por supuestos son acumulativos?

No voy a entrar en ese juego, porque no dispongo de los números, no sé qué gráfico les enseñó el señor Goñi, pero la expansión de la que yo he hablado, la tengo muy clara, está en los informes y en los papeles que tienen todos ustedes, y no solamente está en la literatura, sino que está en el cuadro número 3, que les decía antes. Ahí tienen todo el crecimiento de las oficinas, en el caso de Caja Navarra, del conjunto de cajas y de los bancos, y es lo que a mí me sirve de guía. En el conjunto de cajas, en ese periodo, las oficinas crecen un 43,6 por ciento, y en el conjunto de cajas crecen un 19,2 por ciento. Ese es el dato que le puedo dar. ¿Quiere

coger un periodo más corto y darme un porcentaje anual acumulativo o no? No, no voy a entrar en hacer cálculos de estos a estas alturas.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo le doy los datos del Banco de España. Le podría dar los datos de la Cámara de Comptos, que básicamente coinciden con los del Banco de España en su informe de 2015, por eso le he dicho que no sé exactamente cómo le salen esas cifras, pero estas de aquí, por lo menos de crecimiento medio anual en el periodo 2002-2009, sí que coinciden con ese porcentaje que le he dicho.

Yo no tengo las cifras ni de Caja Rural ni de Kutxa, pero entiendo que las habría comprobado. Yo hablo de dos fuentes, yo no he hablado de la suya, he hablado de dos fuentes: Cámara de Comptos y Banco de España, que entiendo que tienen su peso.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Cámara de Comptos, que yo sepa, da un crecimiento a las oficinas, que coincidirá seguramente con las que tengo yo en el informe, y no da un crecimiento comparativo con el conjunto del sector, que yo sepa.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: No, yo le doy los números de crecimiento de oficinas de Cámara de Comptos de Caja Navarra, que coinciden…

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Va a coincidir con el mío. Si quiere, en un par de minutos, lo comprobamos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: … Que coinciden con los del Banco de España, como no podía ser de otra manera, porque los dos van a las mismas fuentes.

No me interesa seguir con este asunto, señor Riezu.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Lo ha sacado usted, no yo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo no le había preguntado ya, estaba pasando a otro tema, estaba hablando del crecimiento en el entorno y quería pasar a otra cuestión. Perdone, voy a pasar.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Un momento, señor Zarraluqui, que responda.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Es que ahora no le he preguntado sobre ese tema. Le había preguntado sobre el crecimiento de quién había sido la que más había crecido en oficinas entre Caja Navarra, Caja Rural y Kutxa. Si sigue introduciendo temas, no vamos a acabar nunca.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Perdón. Cámara de Comptos se va de año 2000 al 2010. Cámara de Comptos en el año 2002, 234 oficinas. Informe del señor Riezu, 2002, 234 oficinas. Cámara de Comptos en el año 2009, 337 oficinas. Informe del señor Riezu, 336 oficinas –tenemos una oficina de diferencia, mire usted–.

Cámara de Comptos tuvo solamente 2 semanas para hacer un trabajo que requiere muchísimo más tiempo, y mucho hicieron con lo que hicieron. Las mismas oficinas que le he dado yo, son las que vienen en su estudio.

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

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Cámara de Comptos, 336 oficinas, 2009. ¿Esa es su cifra? (MURMULLOS). Oficinas 2002, 234 (MURMULLOS). Diferencia: 43 por ciento. (MURMULLOS). Es que usted ha hablado de 62.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): En el año 2008, que no eran 336 oficinas abiertas, sino que eran 379. Se cierran 43 oficinas recién abiertas, las cerramos 4 días después.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Es que hay una crisis por medio, no sé si se enteró (MURMULLOS). Usted lo mide en el momento que más le interesa, pero no en el momento del final del periodo. Yo estoy hablando del periodo. Usted va al año que más le interesa. Un poco parcial está siendo. Estamos hablando del periodo 2002-2009, que es el periodo en el que gobierna Caja Navarra el señor Goñi, y usted se va al 2008, que es el que le interesa. Se lo concedo. En el 2008 fueron 379 oficinas (MURMULLOS).

Informe de oficinas que había en España en 2008, se publicó hace poco: 46.221 oficinas bancarias abiertas, en conjunto de todo el sector financiero. En 2017, quedaban abiertas 27.623. Le aviso de que esto empieza a bajar en el 2008, como le pasó a Caja Navarra, en 2008 empieza el descenso, casualmente, no es que le pasase a Caja Navarra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): En 2008, crecemos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Le digo que, a partir del 2008, descienden las oficinas, como en Caja Navarra, que en el 2009, bajan. Me reconocerá eso. Por lo tanto, en ese periodo, al 2017, baja un 40 por ciento de las que existían en el 2008, y parece que van a bajar hasta 10.000, según se pronostica. Esto es consecuencia de muchas cosas, pero también de la crisis, ¿no cree?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): De la crisis, y como usted dice, y de muchísimas cosas, entre otras, que la propia tecnología conduce a que pobremente ya no se tienen tantas operaciones presenciales en las oficinas, conduce a que, a lo mejor, hay una teoría distinta de cómo enfocar el mundo de la expansión, y en vez de hacerlo con oficinas suntuosas, a lo mejor hay una oficina que centraliza cuatro pisitos, donde hay unos gestores haciendo operaciones. A muchas cosas. ¿A la crisis también? También, pero ¿me dice que a partir del año 2009 se empiezan a cerrar oficinas? Sí. Y ¿me da el número de las que había abiertas en el año 2009? Sí, 24.252, en el caso de las cajas, y 29.373, en el caso de los bancos. ¿Luego se van cerrando? Sí. Si no hubiéramos corrido tanto por abrir en tan poco tiempo tantas, hubiéramos tenido que cerrar menos, porque la mayor parte de estas son oficinas abiertas en fechas recientes.

En el País Vasco se está hablando de 69 en el año 2008, y 62 en el año 2009. Ya se han cerrado 7 oficinas casi recién abiertas. ¿Luego hay que ir cerrando por muchos motivos? Sí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pero evidentemente, en ese momento, la decisión es por la crisis, porque se ve que ya ha entrado la crisis y hay que ajustar los costes de las entidades financieras, y por tanto, reducir oficinas y reducir personal, ¿no cree?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Creo que es una razón lógica, como también puede ser una razón lógica ver oficinas cuya viabilidad no se puso de manifiesto en los primeros años. Yo no estuve en la gestión de esos años y no sé las razones que llevaron a todo esto, pero ¿podían ser muchas? Sí. Y ¿hubiéramos tenido menos razones para cerrar oficinas si hubiéramos sido algo más prudentes a la hora de abrirlas? También.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y si no hubiera venido la crisis, a lo mejor, esas decisiones hubieran sido razonablemente positivas. ¿No lo cree usted también?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Ni lo creo ni lo dejo de creer. Repito, hay oficinas que se pueden abrir y luego la realidad pone de manifiesto que los resultados no eran los esperados. Eso ha ocurrido también en el mundo de la Caja en nuestra época, alguna oficina no iba bien y se cierra, y se hace depender de otra oficina próxima. Lógicamente, eso habrá ido a más, porque el mundo financiero ha cambiado mucho, y las tecnologías han cambiado mucho. ¿Cree usted que eso puede ser? Sí, entre otras razones, sí.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Perfecto, parece que coincidimos. Por lo tanto, todas las entidades financieras tomaron decisiones parecidas, unas más intensamente, otras menos, eso no lo discuto, basadas en información y previsiones que luego resultaron erróneas, pero que eran de las que se disponían en ese momento. ¿Se puede, por ello, juzgar retrospectivamente como algo negativo, cuando se tomaron esas decisiones con la información más fiable de la que entonces disponían?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Cuando realizo este trabajo de inicio es a finales del año 2010, cuando todas esas razones para cerrar sí podían estar incipientemente de forma abierta, pero todavía no era el momento en el que todos empezaron a cerrar. Entre el año 2009 y 2010, seguro que se cerraron oficinas, pero cuando yo hago ese estudio, no me estoy guiando por esos parámetros, simplemente dije: ¿qué ha pasado en Caja Navarra para que, al final, tengamos estos resultados? Uno de los capítulos que sale por medio es el de la expansión, y sobre todo la expansión por la doble problemática que tiene: obliga a unos gastos adicionales importantes, obliga a unas inversiones importantes también en la compra de locales, y luego supone asumir mayores riesgos en mercados que no son menos afines, y en consecuencia, vamos a correr mayores riesgos, por mucho que haya dicho hace un rato que hemos crecido menos en créditos y, por tanto, eso ha penalizado menos a los APR. Sí, pero ha penalizado también al propio negocio, que ha crecido menos en negocio de lo que ha crecido en otros casos sin tantas oficinas abiertas.

Ese balance global es el que me conduce a que una parte por las prejubilaciones, otra parte por la expansión y sus costes y sus riesgos, y otra parte menor, de la que hablamos el otro día y prefiero dejarla como está, en la obra social, en la que me da igual que se destinen 80, 100 o 40 menos, pero todo eso contribuye a que, al final, se ha ido penalizando a la propia entidad, y en consecuencia, luego vamos a emprender otros caminos, que no sé si son consecuencia de que se nos abren nuevas luces de por dónde ir, o son consecuencia también de que tenemos una cierta debilidad, los resultados extraordinarios ya van a ser más medidos, porque aquella cartera que teníamos ha podido ir a menos.

Son muchas circunstancias, pero es que yo, a partir del año 2009, he estudiado menos, no tengo datos, ni me he preocupado en tenerlos. Usted me hace algunas manifestaciones que, en términos generales, son válidas. ¿Por la crisis, las entidades en su conjunto han decidido tener menos oficinas abiertas? Sí, por la crisis y, como decía antes, por otras circunstancias también, no solo la crisis, por otras también.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pero hay un periodo en el que es fundamentalmente por la crisis. Luego ya, efectivamente, ahora mismo, en esa reducción que parece que alguien estima para el 2020 tan potente, efectivamente ahí entran otras consideraciones en las que estaríamos perfectamente de acuerdo.

Pasamos a otro tema, porque yo creo que de este ya tenemos datos suficientes. Otro tema al que usted también hace bastante alusión, que es el tema de las prejubilaciones. Usted afirmó en una carta que publicó en un periódico local que se cometieron demasiados derroches con las prejubilaciones innecesarias. Seguro que este tema lo tratamos y que, además, en el informe de los peritos del Banco de Españam se señaló que «no se ha apreciado nada que pudiera considerarse anormal o extraordinario en la documentación manejada». ¿Qué comentarios puede hacer a este respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si por anormal vamos a entender que ha habido irregularidades, yo jamás he puesto en duda nada de eso. Si por normal podemos entender que, después de haber hecho unas prejubilaciones en el año 2001, que responden a un estudio de dimensionamiento de plantilla después de la fusión de las dos cajas navarras, que nos pone de manifiesto que hay un exceso de plantilla en torno a las 140 personas, que se hace un planteamiento de ajustar las plantillas mediante un plan de prejubilaciones, que se lleva al comité de empresa, que se negocia en el convenio con el comité de empresa, y que puede la opinión del comité de empresa, en el sentido de rebajar incluso un año la edad de prejubilación –nosotros entendíamos la edad razonable 57 años, ellos 56–, eso podía alcanzar a un colectivo de unas 180 personas, aproximadamente. Después de esa negociación, en la que no estaba marcada la cifra por la dirección, sino que venía más por la presión del comité, que algo tiene que vender en una negociación –lo digo por lo que comentábamos antes–, se llega a ofrecer este plan de prejubilaciones, al que podían acogerse aproximadamente, repito, 180 personas, y finalmente, se acogen, creo que 157 personas.

Fuera de eso, con lo cual entendíamos que habíamos hecho el ajuste de dimensionamiento de plantilla a lo que aquella empresa de fuera, en este caso, Tea Cegos, nos dijo cuál era la dimisión apropiada para la Caja resultante, las que se hacen ya en el año 2002, 2003 y sucesivos, a mi juicio son innecesarias, y en la medida en que son innecesarias y tienen un coste importante, yo lo digo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Efectivamente, los datos, más o menos, coinciden. El señor Goñi, aunque lo desglosa en 2 años, habla de 159 prejubilaciones firmadas antes del relevo, adjudica 116 al 2001 y 43 al 2002. El Banco de España tiene otras cifras diferentes. 158 adjudica en el 2001, no sé cuál es el parámetro de adjudicación que se emplean aquí, pero como le he dicho, hay ciertas disparidades entre la información que nos aporta el señor Goñi y la información que figura en el informe que se mandó al proceso judicial. No obstante, el señor Goñi sí que

nos vino a decir que este plan de prejubilaciones que se aprueba con motivo de la fusión tiene un periodo de vigencia que acoge los años 2001, 2002 y 2003. ¿Esto fue así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Rotundamente, no. Me sorprende que dijera esto cuando yo, ya en su día –porque esta fue una de las primeras cosas que salieron a la prensa– se lo dije, y él lo ha vuelto a decir en esta Comisión en el Parlamento hace 5 años, lo ha vuelto a decir en la prensa, lo volvió decir en el Congreso de los Diputados, lo dijo aquí el otro día. No entiendo, porque aparte de que a partir del año 2003 hay prejubilaciones ya con 52 y con 50 años, incluso con menos, el tema de las prejubilaciones está muy claro en el convenio colectivo, y yo en su día, se lo dije.

Lo he dicho siempre, cuando doy cifras del número de personas que se ha prejubilado y del importe que esas prejubilaciones han exigido a la Caja de Ahorros, lo hecho entre los años 2002 y 2009, nunca he hablado de las del 2001, que tuvieron un coste de aproximadamente 41 millones de euros. He hablado de las otras, de las que el señor Goñi se empeña en decir que corresponden al convenio de fusión del año 2000. Lo que literalmente el convenio de fusión dice respecto a las prejubilaciones, es lo siguiente: «La Caja deberá hacer efectiva la prejubilación del colectivo de empleados nacidos con anterioridad al 1 de enero de 1945 a lo largo del presente año 2001, y para el colectivo nacido en el año 1945, entre enero y marzo del 2002. No obstante, la Caja se reserva la posibilidad de llevar a cabo todas las prejubilaciones durante el presente año», 2001, «siempre que sus facultades organizativas lo permitieran».

Hicimos todos los esfuerzos posibles para llegar a 31 diciembre con el plan de prejubilaciones ultimado, y así fue. Si no hubiéramos llegado con el plan ultimado, el límite era en marzo de ese año, y no en diciembre del año 2003, que es cuando se hace un nuevo plan de prejubilaciones, al que se acogen creo que son otras 88 o 90 personas. Se reserva la posibilidad de llevar a cabo todas las prejubilaciones durante el presente año siempre que sus facultades organizativas lo permitieran. Hubo una sola persona que se dijo que podía quedarse en el departamento de Relaciones Jurídico-Laborales, precisamente llevando a cabo todo lo que las prejubilaciones anteriores dieron de sí. Una sola.

Cuando yo hablo de un colectivo de 334 empleados prejubilados son los acogidos entre el periodo 2002 y el periodo 2009. Lo que el señor Goñi ha dicho repetidas veces, se empeña en lo contrario, y no sé si ahora usted tendrá información de por qué eso se dice así. Yo nunca le he oído el porqué de eso, más que depende del convenio. Eso sí, al Banco de España le vamos diciendo que la fusión todavía no se había ultimado, y que por tanto, nos permita hacerlo con cargo a reservas, en vez de hacerlo con cargo a resultados, que es lo que procedería, y el Banco de España se lo autoriza, pero a mí modo de ver, incorrectamente, independientemente de que eso, al final, tenga una repercusión u otra en la solvencia, porque vaya contra resultados o vaya contra reservas, al final, desemboca en otras cosas en lo mismo, en las reservas. La cita es la que le acabo de leer textualmente del convenio de fusión de ese año.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo no sé por qué el señor Goñi dice eso. Simplemente he dicho que son los datos que aportó el señor Goñi a la comparecencia.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Pues no son correctos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Usted dice que no son correctos. Voy a coger el informe de los peritos del Banco de España, que no sé si será correcto, pero viene a decir que «Caja Navarra realizó prejubilaciones con cargo a reservas en los años 2001 y 2002 por un importe bruto de 44,5 y 35,4 millones –79,9 millones de euros en total–, que considerando el efecto fiscal, dieron lugar a un cargo neto en reservas de 27,8 y 22 millones de euros. Los planes de prejubilación comenzaron a tener importancia significativa por la necesidad de reajustar la plantilla y equipo directivo tras la fusión por absorción en noviembre de 1999 –que usted ha comentado, entre la CAN y la CAMP–, y a finales de 2002 se había prejubilado un total de 246 empleados». Es lo que dice el Banco de España.

Ya le he dicho de antemano que tampoco los datos del Banco de España casan con los del señor Goñi. Yo normalmente miro otras fuentes también, para comprobar. Dice que, en 2003, Caja Navarra volvió a solicitar autorización al Banco de España para cargar contra reservas de libre disposición los compromisos derivados de un plan de prejubilaciones ofrecido a sus empleados. Por tanto, parece que los que se prejubilan en 2001 y 2002 venían ya amparados por una autorización que se había dado antes, o por lo menos yo así lo entiendo, y que en 2003 se pide, de nuevo, autorización para ese plan de prejubilaciones, que podía afectar a un máximo de 168 empleados nacidos antes de 1948, y algunos casos más, en total en torno al 12 por ciento de la plantilla a finales de 2002. El coste máximo previsto eran 75,3, de los cuales 48,9 se realizarían según la solicitud con cargo a reservas, correspondiendo el resto a impuestos anticipados. No sé si usted está de acuerdo con estos datos o si tiene otros.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo tengo que, en el año 2002, se prejubilan 88 personas más, en el año 2003, 159 personas. Del año 2004 al 2008 hay un goteo en torno a las 13, 14, 8 personas. En el 2009, de nuevo, hay unas prejubilaciones por 35 personas. Todo eso es lo que suma 333 personas. Si el Banco de España sigue diciendo que el año 2002 y 2003 tienen algo que ver con la fusión, es porque alguien les ha vendido esa idea, porque ellos ya estuvieron aquí con la fusión con nosotros, y ya sabíamos lo que estábamos haciendo, y supongo que podían conocer el convenio de fusión, porque para esa fecha ya estaba… El convenio de fusión se aprobó en el mes de marzo del año 2001, y el Banco de España estaba aquí, y sabía de esta literalidad del convenio. Por tanto, es que alguien les ha vendido la idea de que luego hay que hacer más prejubilaciones por lo que sea. Si fuera una necesidad, porque aún hay exceso de plantilla, esto choca con que estemos sustituyendo toda esta plantilla que se va por plantilla de nuevos empleados, que dicho sea de paso, entran de una forma discrecional.

La última oposición que hubo en la Caja para cobertura de puestos de empleados fue en el año 1997-1998, que creo que entraron como 40 empleados nuevos. Fue la última. A partir de ahí, prejubilaciones por un lado y contrataciones paralelamente, a partir del año 2002, de una forma discrecional, sin someterse a ningún rigor de concurso-oposición ni nada parecido.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, si le parece, vamos a hacer un receso hasta las 12 horas y 10 minutos. Por lo tanto, se suspende la sesión, señorías.

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

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

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Bien, reanudamos la sesión. Berriz ere hasten gara bilkura. Y reanudamos con el interrogatorio nuevamente interrumpido del señor Zarraluqui Ortigosa por parte del grupo parlamentario de UPN. Cuando quiera, puede reanudarlo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muchas gracias, señor Presidente. Pues los datos que ha aportado antes del descanso el señor Riezu son, por lo que veo, idénticos a los que aportó el Banco de España. Se lo digo porque se los voy a cantar, para que usted los repase. Habla de jubilaciones en el siguiente orden: 2001, 158; 2002, 88; 2003, 158; 2004, 13; 2005, 13; 2006, 14; 2007, 4; 2008, 8; y 2009, 26. Creo que son más o menos cifras que, aunque usted no ha precisado algunas de algún periodo, están en ese orden que comento ¿no? (MURMULLOS). Bien.

Por lo tanto, si solo consideramos el 2001, como usted ha afirmado que era lo que estaba previsto en ese convenio que se firmó, que usted ha dicho que no tenía ninguna otra previsión de extensión en el tiempo, si no he entendido mal, serían 158 prejubilaciones atribuibles a la fusión y 324 posteriores. Lo he hecho con Excel, así que créame que es así. Es decir, 32,8 de las de fusión y 67,2 de las posteriores. Si por el contrario agrupáramos –y esta es un poco la tesis del señor Goñi– las de 2001 y las de 2002, como el mismo marco de prejubilación, estaríamos hablando de 246 contra 236, por lo tanto, estaríamos hablando de que el 51 por ciento se referiría a ese convenio de fusión, con la consecuencia de ese pacto derivado de la fusión, y el 49 por ciento al resto. Estaríamos en torno al cincuenta-cincuenta, que es lo que el señor Goñi mantiene en su tesis. Estamos de acuerdo en esos datos, más o menos, ¿no? Independientemente de que uno tenga la razón o no.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí pero no. No en el sentido de que al margen de las pequeñas diferencias, la más notable es que en el año 2009 sean 35 en vez de veintitantas que he oído. Pero aparte de esas pequeñas diferencias, cuando él trata de agrupar el año 2001 y 2002 para que luego le salga la mitad con los años de 2003 a 2009, hay una cierta manipulación, porque en su momento él dijo que entre los años 2001 y 2010 la mitad le correspondían a él. Si vamos a esta manifestación tan estética del año 2010, debemos sumar a lo que hemos hablado aquí 160 personas que se prejubilaron también en el año 2010. Entonces, ¿por qué no he entrado nunca? Porque no era el campo de estudio que yo hice, de 2002 a 2009. Si decimos, en mi época, como dice él, en mi época, tendríamos que sumar también las del año 2010, que son 160 personas. Aproximadamente, lo mismo que aquí decimos 157 donde son 158, en 2010, 160 o 161, eso vino también en la prensa, es un dato muy conocido.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo me estaba refiriendo a las prejubilaciones del informe del Banco de España. En el año 2010 las atribuye a Banca Cívica, por eso no las he considerado. Es decir, él cuando trata el tema de las prejubilaciones, aborda el asunto desde 2001 hasta 2009, como prejubilaciones en Caja Navarra. 2010 se atribuye a Banca Cívica. Esa es un poco la razón por la que yo no las he incluido, por ser ordenado un poco en ese tema y de ahí los datos que he tratado. Ya veremos un poco si es un tema que queda pendiente. Ver si 2001 y 2002 provienen del mismo convenio o no, pero, en cualquier caso, usted se prejubiló en el 2002. ¿No es cierto?

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

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Con arreglo a qué convenio?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Con arreglo... Vamos a ver, yo cuando el presidente me planteó la no renovación, vamos a decir así, de mi contrato, como comenté el otro día, lo hice primero por cuatro años, se prorrogó por otros cuatro, que vencía el 31 de diciembre del año 2001. Al plantear el cambio de dirección, bueno, yo tengo una posibilidad, que es volver al puesto que yo tenía. En la Caja entré en el año 1977. Entré con el propósito de montar una especie de gabinete técnico de no sé si seguimiento, planificación, estudios, también temas fiscales, que es en lo que yo había trabajado antes.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor Riezu, perdone que le interrumpa, pero le he preguntado con arreglo a qué convenio se prejubiló usted. Es que es una pregunta muy concreta, para que esta Comisión pueda acabar en tiempo y forma adecuada.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Hombre, aleluya. Con arreglo a unas conversaciones con el señor presidente de que lo oportuno era que yo me fuera. Le dije, mira, yo cumplo sesenta años en tal fecha, era a principios de junio. Por tanto, creo que puede ser razonable el que yo hasta esa fecha esté haciendo una labor de transición, de acompañamiento, cosa que luego no se dio. Al presidente le pareció bien esa solución. ¿Con arreglo a qué plan? Pues al mismo plan que se había aprobado hasta la víspera. Entonces, si quiere sumar mi caso a los 88 del año 2002 que tiene ahí, y el señor Goñi los lleva de un lado para otro... Mi caso está en los 88, pero mi caso sí que podía asimilarse al periodo anterior. Pero simplemente por decisión del presidente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Imagino que habría sido fundamentalmente decisión suya. El presidente le había dicho que bien, que se prejubile si usted quiere. Me imagino que a usted no le habrían empujado a salir si no le interesaba. ¿No?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo creo que era obvio en los momentos aquellos, que de seguir yo en la Caja no sé cuál hubiera sido mi relación con el señor Goñi. La puedo intuir. También le puedo decir que, en algunos momentos, yo mismo he dicho: «Pues debía de haber seguido». No sé si hubiese sido, como dicen por ahí, una mosca de esas. Pero bueno, yo creo que debería de haber seguido, pero las cosas fueron como fueron. Y en esa conversación entre el presidente y yo se entendió oportuna esta solución. Y ya no me pregunte con arreglo a qué convenio, qué año, a qué plan.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Bien, con arreglo a las mismas condiciones que se establecían en el convenio que se firmó con la fusión, entiendo yo. ¿No es posible que hubiese más casos como el suyo de personas que por efectos de la fusión se sintiesen desplazadas de la ocupación que antes desempeñaban?, ¿que estuvieran, vamos a hablar en términos coloquiales, arrinconadas en algún sitio, sin una tarea concreta, y que también, y por tanto, con una cierta afectación psicológica, pudieran acogerse con arreglo además a los comités de empresa a este plan de prejubilaciones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí, es posible que hubiera. De hecho, hubo personas a las que se les invitó a prejubilarse. Pero no ese número de 88 en el año 2002 y 159 en el año 2003, porque en ambos años, salieron algunas personas de forma

incomprensible. Yo tengo en mente una persona absolutamente válida, pero vamos, absolutamente válida, que de repente le relegaron de su función, le propusieron prejubilarse y dijo que no. Que quería continuar trabajando. Le volvieron a insistir. A la tercera o cuarta vez él aceptó con unas condiciones de prejubilación. Tenía 46 años. Eso es una barbaridad desde el punto de vista de la empresa, desde el punto de vista de la propia persona, desde el punto de vista económico, desde el punto de vista de la afrenta social que supone que se puede ir gente con 46, 50, 52 años. Porque 52 años es el baremo que se empleó para los 159 que se fueron en el año 2003. 52 años. El señor Goñi decía 55 años. 52 años los que se fueron en ese año. El baremo exigido. Hay que tener esta edad para poderse prejubilar, 52 años. Y se fueron con 52 años muchas personas, y se fueron muchas con 50, con 47, y hasta ese de 46, que es un caso extremo, pero existe. Y repito, una persona muy cualificada. Yo recuerdo una conversación con un técnico de Hacienda, y le dije que yo no lo podía entender. Porque yo le comenté, ¿y en esta materia?, porque es la persona que más conoce de Navarra. Y él me contestó, y a lo mejor de España. Con 46 años.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Desconozco el detalle, pero efectivamente, el Banco de España recoge que en el año 2002 hubo un prejubilado nacido en 1954, otro en 1952, que también destaca porque destacan del resto. Pero es cierto que la gran mayoría, en 2002 me refiero, la inmensa mayoría son de 1947 para abajo, hacia atrás. Evidentemente, pudo haber ese caso que usted señala. No se lo voy a negar.

El señor Goñi señaló esta circunstancia de personas que podían haberse sentido apartadas de la responsabilidad que tenían, que tenían probablemente un puesto mucho menos atractivo, que incluso había gente afectada psicológicamente. Son sus palabras, no las mías, porque yo desconozco este asunto. Pero es lo que dijo aquí. Y también señaló que cuando se planteó hacer la expansión, había un problema relativo a una cuestión que tal vez se derivaba del convenio de los trabajadores de Caja Navarra. El hecho de que tenían un convenio con menos horas que lo que podría ser algo deseable, de 1.500 horas, de ese entorno era lo que comentó. Y luego unas limitaciones para el traslado que dificultaban enormemente que a esas personas se les pudiese trasladar, a aquellas que hubiese sido conveniente, fuera de Navarra. Porque había una limitación de 50 kilómetros, o de ese orden. Y que eso motivó la prolongación de esa segunda tanda, vamos a decir así, que se materializó en sus palabras en 2003 y en 2004, y que dio lugar a las cifras que hemos visto antes. ¿Qué tiene usted que aportar a ese respecto?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Vamos a ver, que se estén yendo personas, algunas como se ha comentado por problemas psicológicos, ha dicho, algo así (MURMULLOS). Pues bueno, no deja de ser una manera de vestir todo esto. Pero lo cierto es que estas personas que se han ido, la justificación sobre la expansión y el deseo de que se ampliara la jornada laboral puede ser válida, pero hay que tener en cuenta que eso iba a afectar solamente a los empleados de nueva entrada, no a los anteriores. De hecho, cuando se cambió el horario, creo que le oí yo a él de 1.500 horas a 1.600 y pico horas, obedecía a esto. Pero si fuera también por el problema del desplazamiento, de la expansión, yo creo que se puede entender una contratación de nuevos empleados con distintas condiciones, sabiendo no obstante que eso termina provocando problemas en la entidad. Puedo entender la contratación de nuevos empleados con nuevas condiciones. Pero es que al mismo tiempo que se iban estos 150 y estos 88, prácticamente 250 personas, se reemplazaban en Navarra por

nuevas personas con las que no había un problema de traslado. Entró gente nueva para reemplazar a gente que se iba. Y eso tiene un coste tremendo. Y además es una pérdida de experiencia importante. Es, como decía antes, una afrenta social que la gente se pueda ir con 52 años.

Eso no tiene un pase en la sociedad. Y eso se estaba haciendo. Y se estaba haciendo no porque íbamos a abrir oficinas en el País Vasco, o donde sea, porque hombre, mire usted, casi 1.000 contrataciones en ese periodo de tiempo para la apertura de, digamos 70 oficinas en el País Vasco y otras 70 en otros sitios, para 140 oficinas, a un promedio de casi siete personas por oficina, eso tampoco tiene un pase. Por tanto, se dice todo esto, pero la realidad es que se van unas personas, en todo tipo de servicios, en servicios centrales, en Pamplona, que no tienen ningún tipo de desplazamiento. Estas personas en servicios centrales se están reemplazando por nuevos empleados. Y en oficinas de Pamplona, se están reemplazando por nuevos empleados. Yo puedo entender esto otro de que vamos abrir oficinas fuera y queremos hacerlo con un convenio distinto, con un horario distinto, con unas retribuciones distintas. Repito, siendo conscientes también de que eso a la larga puede provocar problemas, que de hecho los hemos tenido. Tener dos plantillas con condiciones diferentes en la Caja hemos tenido muchas veces. Y hemos tenido que paliarlas, bien que mal, como hemos podido.

Por ejemplo, en su día, había gente en Caja Navarra que tenía un plus equivalente al IRTP. El IRTP no les sonará, les sonará más el IRPF. No, aquel era el IRTP que era un impuesto de rendimientos de trabajo personal cuando todavía eso no estaba integrado en los impuestos de personas físicas. Y eso era algo de lo que se hacía cargo la Caja. Y a futuro que veíamos, que íbamos a tener empleados con una carga insospechada de hasta cuánto. Y digo esto, porque claro, luego viene el IRPF, la retención es sobre el nivel de trabajo personal, pero ya es según cada individuo, retenciones mayores o menores, al de abajo se le retiene una cantidad pequeña y al de arriba una cantidad fuerte. Eso era insostenible. Como era insostenible, se dice: de ahora en adelante esto es un plus que se queda fijo para los empleados que lo tienen, y los nuevos entran en otras condiciones.

¿Qué ocurre a los dos años o en el siguiente convenio? Que esa situación no es deseable en la entidad y, por tanto, a esos empleados que tenían ese plus, ¿qué se les hace? Comprar ese plus, para que todos ya sean iguales. Y eso se nos ha dado varias veces en la historia de la Caja. Y lo que pudo resultar también de esta diferencia entre dos colectivos, uno en unas condiciones, otro en otras, pues también podría terminar provocando situaciones conflictivas. Probablemente no las provocó, es más que probable que no. Pero no es deseable. Ahora, dos colectivos distintos, con dos convenios diferentes, uno para las oficinas de tu región y otro para las oficinas de fuera de tu región. Pues eso a lo mejor es llevadero, pero mezclado en una misma región dos colectivos distintos, le aseguro que no es llevadero.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Bueno, pero todo ese tema de prejubilaciones entiendo yo que era algo que se estaba dando en esos momentos de forma bastante normal, empleando los términos que utiliza el Banco de España. Que dice que no ha apreciado nada que pudiera considerarse anormal o extraordinario. No habla de ilegal, habla de anormal o extraordinario. Entiendo yo que, lógicamente, se está refiriendo a que lo que hacía Caja Navarra en ese momento en términos de prejubilaciones era lo que se hacía en el sector, por lo tanto era

relativamente normal. No solo en el sector bancario, hemos conocido otros sectores en los que también ha ocurrido esto.

Y bueno, pues efectivamente, puedo estar de acuerdo con usted en que con 52 años no es edad de jubilarse, y menos ahora. Ahora estamos hablando de jubilarse con más años. Pero esto es lo que se daba. Y el Banco de España de alguna manera apoya esta tesis, porque dice que, 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. Sin acudir a medidas más traumáticas como el despido. De alguna manera, era una sustitución del despido. Esta gente me sobra, o esta gente en este momento cobra demasiado y no me interesa, pues la prejubilo y no la despido.

Por otra parte, a los trabajadores se les permitía adelantar una edad de jubilación efectiva con una pérdida razonable de sus percepciones salariales. Indudablemente eran atractivas estas condiciones. Porque un 85 por ciento del sueldo, además compatible con algunas otras actividades que no fueran competencia directa de la actividad de Caja Navarra, indudablemente, yo he conocido a algunos prejubilados felices de Caja Navarra. También de su época. Es decir, que daban unas clases, recibían en su casa, sin hacer nada, el 85 por ciento del sueldo, no está nada mal hasta la edad de jubilación. Y, por lo tanto, habría también, entiendo yo, ciertas conveniencias entre una cosa y otra.

Lo que sí dice el señor Goñi, que parece que puede casar por la documentación, mejor dicho, que plantea, es que las personas que estaban acogidas al convenio de 1.510 horas, pasan de 1.356 en el 2003, son las cifras del señor Goñi, a 1.197 en 2004. Es decir, que hay 159 personas menos que son precisamente las que se prejubilan en 2004, según estos datos. Por lo tanto, parece que hay una coincidencia de sustitución de prejubilaciones por personas que entran a trabajar con otro convenio, con muchas más horas que las que tenían estos trabajadores originalmente. Por lo tanto, ¿no le parece a usted que se estaba produciendo esto precisamente, una sustitución de trabajadores mayores, con menos horas de trabajo y limitaciones, en algún caso de desplazamiento? No digo que en todos los casos se les fuera a desplazar. Pero, ¿sustitución por personas jóvenes, con más horas y seguramente disposición a trabajar fuera de Navarra?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Lo primero que se ha dicho es que eso podría reportar un coste. En el propio informe del señor Goñi, cuando habla de costes laborales marca un gráfico. Ahí hay una distorsión en el año 2001-2002, no sé de dónde sale, pero en fin, en donde se ve que salvo una ligera bajada del coste unitario de 58.100 euros a 57.500. En toda la serie histórica hasta el año 2009 los costes unitarios son más altos. Hemos ido al personal más barato y los costes unitarios son más altos. Bueno, luego hay que ver, pese a esto, qué ha ocurrido con la productividad de estos empleados. Porque el volumen por empleado en este periodo bajó. Entonces, bueno, ¿qué tiene de positivo? La movilidad en el caso de las oficinas extraprovinciales.

Pero los demás aspectos positivos es que luego no se reflejan en la realidad, porque la productividad no aumenta. La productividad siempre medida en términos comparativos con otras entidades. A mí no me sirve que me digan que antes un empleado manejaba 6 millones y luego maneja 10. Eso no es un aumento de la productividad. La productividad de una entidad

financiera hay que medirla siempre en comparación con el sector. En ese sentido, en cuanto a la productividad, le puedo sacar los datos también en concreto. Creo que lo he dicho además en algún momento, cuando hablamos de la expansión. Sí, lo he dicho, en 2002 decía que la productividad por empleado era un 35 por ciento superior en el caso de Caja Navarra, y cuando termina todo ese período, la productividad por empleado sigue siendo superior a la media, pero ya tan solo el 9 por ciento, no el 35 por ciento.

Por tanto, ha habido una pérdida de productividad en términos de competitividad. A mí me dicen: «Es que ha subido el volumen tratado de 6 a 10 millones». No me sirve, entre otras cosas, porque cuando en el año 2002 se está concediendo un préstamo para comprar una vivienda que cuesta 125.000 euros y se está concediendo un préstamo por importe de 100.000 euros, y por efecto del alza en el precio de las viviendas en el año 2009 para comprar la misma vivienda, que ya va a costar 200.000 euros, se concede un préstamo de 200.000 o de 180.000 euros. Mire usted, la productividad de ese señor no se ha movido un milímetro. Está concediendo el mismo préstamo, aunque por volumen digamos que la productividad ha aumentado. Pero en términos relativos, que es lo que nos importa, como se ha comportado la productividad de nuestros empleados con los empleados de al lado, en términos relativos, la productividad bajó. De tener una diferencia positiva de un 35 por ciento a tener una diferencia todavía positiva de un 9 por ciento. Creo que estos datos los he comentado antes también.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Tengo aquí los datos que entregó el señor Goñi. No son exactamente comparables con los suyos, pero tiene un cuadro de evolución del coste en Caja Navarra. Evolución del coste por hora. El coste por hora de personal. Hay un gráfico que muestra el crecimiento anual del coste por hora en el periodo 2001-2009. Imagino que será la evolución de este coste por hora medio por año, es un 3,8 por ciento. El crecimiento anual del coste por empleado, es un 4,4. Y la inflación media anual un 3,5. Es decir, efectivamente, ese crecimiento anual del coste empleado es algo superior a la inflación media anual. No sé qué relación tendrían los convenios salariales de Caja Navarra en relación con la inflación. Si van exactamente ajustados o en algún caso subirían medio punto, o yo que sé, porque estas cosas son así. Con lo cual, sí que parece que hay un paralelismo.

Lo que señala en cuanto a la evolución del número de empleados del convenio de 1.510 horas, es que en 2001 eran 1.413, eran todos. Y en el año 2009 son 1.109. O sea, que hay una reducción importante y que va acompasada a su vez con el incremento de número de empleados en ese segundo convenio de 1.680 horas, que es el que empieza en 2004 y acaba en 2009 con 785. Y en la evolución del número de horas por empleado hay una evolución positiva, de 1.510, lógicamente por la sustitución que va habiendo de empleados del anterior convenio, del viejo, por el nuevo. Entre 2001 y 2009, pasa de 1.510 a 1.580, es decir, que hay 70 horas de diferencia promedio por empleado en Caja Navarra. No tengo la comparación con los suyos, pero sí que parece que tiene un cierto sentido. Que podría haber sido mejor, o no, pues seguramente, pero es lo que parece. Bien, ¿quiere usted comentar algo?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Una cosa muy breve, porque se me antoja que, si se ha aumentado el número de empleados, empleados con menor edad, y por tanto, en principio, empleados con menor nivel retributivo y todo esto, se me antoja que también el coste por hora tenía que haber evolucionado en forma más positiva, en favor de la

Caja quiero decir. Evoluciona prácticamente igual que el IPC, cuando tenía que haber evolucionado probablemente el coste por hora menos que el IPC, porque los empleados de nueva entrada se supone que son más baratos que los otros. Por tanto, tendría que haber evolucionado de forma positiva en favor de la Caja y no fue así. No fue así por lo que le he escuchado, vamos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Efectivamente es un dato en el que no le quito razones. Llama un poco la atención, porque no hay más ventajas en este tema. No sé, se lo tendremos que preguntar al señor Goñi de nuevo, a ver si nos lo explica. Otros factores de la productividad que usted no ha mencionado y que el señor Goñi sí menciona, es que la CAN pasó de tener una cartera de créditos de 4.500 millones a 12.729. Que el crecimiento anual medio, 13,9 por ciento, fue inferior al sector. Esto ya lo hemos comentado, que se creció menos en créditos, fue en ese sentido más prudente, o menos arriesgado. El crecimiento más equilibrado entre créditos y depósitos que el del sector. Habla de -2,5 a -3, de comparativo. En la composición de la cartera de créditos tenía un mejor perfil de riesgo, 13 por ciento en inmobiliario contra el 22 por ciento del sector. Habló de una menor tasa de mora y un menor consumo de recursos propios.

Más. Las APR, esos antiguos ponderados por riesgo, pasaron de un 66 por ciento en 2001 a un 60 por ciento de los activos totales en 2009. Y añade la frase, que creo que hemos comentado del Banco de España de 2010, que la Caja es una entidad que no ha hecho excesos en la fase alcista, que se encuentra en mejor posición en comparativo, en morosidad, el reducido peso relativo de la financiación al sector promotor-constructor, liquidez por encima de la media y mejor calidad de los recursos propios. ¿Tiene algún comentario que hacer?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No, son aspectos que hemos comentado antes, por lo tanto, ahí no tengo mayores diferencias. En cualquier caso, todos esos datos me los ha dado como medida o síntoma de la productividad. No, no son datos que van a influir en la productividad.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Vamos a seguir con el hilo conductor que llevábamos antes, ya hemos hablado la fase previa la crisis, ahora ya entramos en la crisis, la crisis que se inicia en 2008. Ese año el PIB solo alcanza el 1,1, y cae en picado en el año 2009. En ese año realmente se empieza a notar, aunque se piensa que va a recuperarse, porque es un 3,6 de caída del PIB en el 2009. Es una caída muy importante. Se recupera el PIB un poco en 2010, en el que empata, es un 0 por ciento. Y luego se entra claramente en recesión los tres años siguientes. Son tres años de -1,0, -2,9, -1,7, años 2011, 2012, 2013. El desempleo se dispara, del 8,4 al 17,2 en los primeros trimestres de 2007 a 2009, que luego sigue más. Y la bolsa cae un 50 por ciento en un solo año.

De la morosidad ya hemos hablado. Las instituciones españolas y comunitarias reaccionan ante esta situación y toman una serie de decisiones que van a condicionar la evolución del sector. Explicaba también el señor Linde, como le he dicho antes, en su comparecencia en el Congreso de los Diputados, aludiendo a lo que en sus palabras fue una estrategia adoptada a partir de 2008, que giró en torno a dos pilares: favorecer la reestructuración del sistema a través de procesos de fusión voluntarios y de la resolución de entidades menos viables. Y reforzamiento de la solvencia a través del saneamiento de los balances y del saneamiento del capital de las

entidades. ¿No considera usted, a la vista de estas declaraciones, que todos esos procesos de fusión voluntarios, entre ellos el SIP de Banca Cívica, son el resultado de esta estrategia?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Son los resultados de una estrategia a la que, en definitiva, el Gobierno, el Banco de España han ido conduciendo a las entidades financieras. ¿Podrían haberse habilitado soluciones diferentes? Creo que sí. Que en las circunstancias en las que estábamos, en donde se habían cometido muchos excesos por parte de muchas cajas de ahorros, el problema no lo tuvo tanto la banca como las cajas de ahorro, se cometieron muchos excesos, es cierto. Y que una forma de reconducir todo eso fue la que se habilitó a costa de hacer perder un sector que creemos que era importante y que en cada comunidad autónoma seguro que lo han sentido así. Y probablemente más en algunas como la nuestra, en donde había no solo ese arraigo y esa identidad, sino incluso una base jurídica de foralidad que le da una vinculación específica. Creo que también lo decía el otro día, estaba recogido en la ley de amejoramiento del fuero cuando hablaba de que se da una competencia exclusiva en materia de, y entre ellas decía cajas de ahorro. Y añadía, sin perjuicio del régimen especial de convenios en esta materia, y no había otro convenio que el de Caja de Ahorros de Navarra. No había en todo el sector de las cajas un convenio de esas características, ni uno. Ni siquiera tenían un convenio parecido a las cajas vascas. Es el único convenio que especificaba todo esto.

Y dices, bueno, y todos al final hemos ido detrás de ese carro que es el que han puesto en marcha los reguladores financieros por un problema de crisis que se dio, que no cabe duda. Y que yo antes he hecho un reconocimiento también de que la crisis es uno de los muchos factores que han empujado a estas soluciones de los SIP y parecidos que han conducido a que las cajas, no todas, la mayor parte de ellas, han desaparecido como entidades financieras, y algunos se mantienen como bancos, pero identificados en ese concepto de caja y en ese concepto de arraigo territorial. Lo demás, pues las declaraciones del Banco de España son unas más de las hechas al respecto, que tampoco me merecen mayor atención.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: La situación de la CAN en ese momento que se inicia el SIP, desde el punto de vista de cifras, en comparación con el resto del sector. ¿Qué le parece a usted que era? ¿Mejor, igual, peor que la media?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Por ejemplo, la medida con el coeficiente de solvencia tengo la sensación de que era mejor que la media. Pero yo, como decía el otro día, el período 2010-2012 no lo he examinado en detalle en estas cifras. También es cierto que yo no me pararía en qué pasa ese período sin hacer lectura de qué podía haber pasado en ese periodo si en el anterior se hubieran hecho las cosas de otra manera y hubiéramos tenido una fortaleza no de 1.300 millones, sino de 1.600 millones. Insisto en todo esto. No se puede decir que vamos a ver si la Caja en solitario hubiera sido posible. Y lo empezamos a analizar en el año 2012. Y nos retrotraemos solamente al año 2010. Pues, estamos perdidos, porque hemos entrado en un camino que no tiene otra salida.

Pero algunos han entrado en otro camino, que finalmente va a tener la salida de los bancos como sociedades anónimas: Unicaja, Ibercaja, Kutxabank, etcétera. Pero que todas ellas mantienen esa identidad con su territorio. No me discutirá de ninguna de las tres que he citado. Y no le cito la Caixa porque efectivamente, la Caixa, desde sus casi orígenes, desde que

se abrió la puerta de una expansión fuera de su ámbito territorial, la Caixa dijo ámbito nacional. Y coge unos mapas de cobertura de la Caixa aquellos años y está metida por todos sus rincones. Otras no, otras optaron por coger el noreste, o toda la parte centro noreste de España. Y ahí se centró fundamentalmente Ibercaja, llegando hasta Guadalajara. Pero en Guadalajara había estado siempre, porque era Caja de Zaragoza, Aragón y Rioja, y tenía un alcance que llegaba hasta la misma Guadalajara. Algo parecido le sucedió a Unicaja, que era para Andalucía oriental, producto de la fusión de cinco cajas. Y Kutxabank, tiene su ámbito en lo que es el País Vasco, una especie de fusión que durante mucho tiempo estuvieron estudiando. Es decir, una fusión entre las tres cajas vascas. Y bueno, había diferencias, políticas probablemente, que hicieron que aquello no fuera posible, y sin embargo, lo fue a través de la figura del Kutxabank. De alguna forma también impulsado por toda la regulación financiera.

Por tanto, ¿que en ese sentido habido una influencia? Sí. ¿Que si nosotros hubiéramos llegado en otras condiciones y posibilidades de llegar en otras condiciones, con todas las plusvalías que se obtuvieron en esos años? Pues sin duda. Es que fueron más de 600 millones de plusvalías las que se obtuvieron en esos años. Y no ya con mis cifras que son 671, sino con las del señor Goñi, que serían seiscientos cuarenta y tantos. Y eso se hubiera lucido en una mayor fortaleza. Hubiéramos tenido delante el camino a lo mejor de Ibercaja, o de Unicaja. ¿Por qué no? Si teníamos más solvencia que antes. ¿Quiere que le enseñe la solvencia que podían tener esas entidades en esos parámetros que le he mostrado del año 1999? Si quiere se lo muestro.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Iba a hacer alusión a alguna cosa de estas. Si quiere se las digo y luego me las comenta. Digo, porque el señor Goñi nos dio unos datos, por ejemplo, hablaba de que el rating Fitch de la CAN en 2009 era A y en el conjunto de las cajas, tenía seis cajas en mejor posición y cinco en la misma. Es decir, que estaba en el grupo de las once primeras del rating. Mientras que en 2002 tenía también A, pero tenía a once que estaban en mejor posición y a once que estaban igual. Es decir, que estaba en el conjunto de las veintidós. Pasó de estar en el conjunto de las veintidós mejores, al conjunto de las once mejores.

Y luego, él reiteró varias veces un informe del Banco de España al que luego yo le he puesto números, en el que se dice que, en relación con la media del sector, Caja Navarra ha tenido un comportamiento mejor, y ello a la vista de sus fundamentales. Es decir, el peso de la financiación mayorista en su estructura de negocios, por ejemplo, en recursos propios con relación a activos totales en CAN era el 8,7 por ciento y en la media de las cajas era el 7,7. Su ratio de morosidad, 3,3, cuando la media era del 5,1. Proporción de los riesgos relacionados con la promoción inmobiliaria sobre el total de la inversión crediticia, 13,6 de la cartera de crédito dedicada a promoción y construcción en 2010, contra el 22 del conjunto de las cajas. Su grado de eficiencia operativa, que usted parecía que criticaba, el señor Goñi cifraba que era del 53,8 en 2010, en comparación con el 54,3 del resto del sector. No mucho, pero un 0,5 mejor. El margen de explotación recurrente y la capacidad de absorción de pérdidas de sus inversiones y su nivel de solvencia en 2009, en términos de *core capital*, la solvencia era el 9 frente al 7,2 del sector de las cajas. ¿Está usted de acuerdo con estos comentarios del Banco de España y los números que he deslizado en torno a su lectura?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sin tener un elemento de contraste, en principio puedo estar de acuerdo. Pero permítame que enlace esto con algo que

también escuché el otro día. Porque esto, el que esto sea así, y en algún lugar del Banco de España, como dice tantas cosas, en algún lugar también dijo algo de que era mejor que sus comparables en no sé qué serie de ratios. Esto conduce a que esas manifestaciones del propio señor Goñi, que mejor que sus predecesores y mejor que sus comparables. Hombre, para hacer un reconocimiento de estos hay que tener siempre muy en cuenta el punto de partida. Cuando se está hablando del coeficiente solvencia, se puede ser mejor que sus comparables. Cuando dice de sus comparables, es una media de cajas, en este caso, probablemente sean las cajas de un tamaño parecido y mejor que la media de ese tamaño parecido. Es decir, ¿mayor que sus comparables? ¿Mejor que sus comparables? Probablemente sea mejor que alguno de sus comparables, pero no mejor que otros. ¿Mejor que la media de sus comparables? Sí. Eso es lo que puede conducir a que se diga eso. Pero hay que matizarlo en el sentido que apuntaba, de que si se parte de un nivel muy superior, como puede ser la solvencia, si partimos de un 14 por ciento de solvencia y terminamos con un 9 por ciento de solvencia y los demás están en un ocho y pico, es mejor que los comparables, pero hemos perdido solvencia, más que los comparables.

Si hablamos del coeficiente de eficiencia, sucede lo mismo. Si hablamos de la productividad, es lo que he hablado antes. La productividad por empleado ahora resulta que es un 9 por ciento mejor que esa media de los comparables, pero que hace ocho años era un 35 por ciento mejor que la media de los comparables. Por tanto, esto en todo.

Los gastos de explotación, lo mismo. ¿Los hemos mejorado en términos de porcentaje sobre valoración media? Sí. ¿Pero los hemos bajado más que los comparables? No, todo lo contrario. Es más, en este concepto en concreto, hasta nos ponemos por encima de la media del sector.

Los recursos propios. ¿Tenemos un nivel de recursos propios atractivo? Sí, pero hemos crecido menos que el sector, que en recursos propios ha crecido un 135 por ciento en ese período 2002-2009, y nosotros hemos crecido solamente el 74 por ciento. Por tanto, ¿mejor que los comparables? ¿Mejor que la media de los comparables? Sí, pero eso no nos debe de llevar a una calificación de que todo se ha hecho bien. Porque partimos de unos niveles más altos y al final nos ha traído hasta aquí. Estamos citando muchas veces al Banco de España y no lo citamos otras veces. Cuando el Banco de España está diciendo, por ejemplo, que hay aspectos que llaman la atención, entre otros un deterioro relevante en todos los márgenes, presentando peores márgenes que su grupo comparativo, con tendencia claramente descendente y con un margen de intervención vulnerable a la bajada de los tipos de interés. Que dicho margen baja con respecto al año 2008, comportándose significativamente peor que su grupo. Que los gastos de explotación se elevan frente a la disminución del grupo.

Es que hay una serie de conceptos que nunca leemos y leemos otros, que por cierto, muchos me sorprenden cantidad. Que en el año 2015 el Banco de España esté haciendo un estudio de detalle para hablarnos de Auna o para hablarnos de que se han jubilado en el año 2002 o 2003 ochenta personas, me sorprende. ¿Le ha dicho alguien al Banco de España que queremos que nos informen de esto? Pues le habrán dicho. ¿Y el Banco de España qué hace? Recopilar todo lo que tiene de antes. Y en esa recopilación, hemos visto ya el día pasado que aquí se repiten hasta la infinidad algunos puntos que se cogieron inicialmente.

Y hay un informe, repito lo del otro día, que yo no conozco, que nos sorprende a todos. Yo he hablado con dos personas que han estado día a día con los auditores, y no les han dicho ni media palabra. Mire usted, yo sí he sido inspector también. Y cuando estás haciendo algo de esto, y también en este caso en el tema financiero de Caja Navarra, estás hablando con los interlocutores que tienes para contrastar ideas, para ver si puedes decir las cosas tal y como se dicen o no. No se dice nada de todo esto. Incluso en ese documento que usted ha leído un montón de veces del año 2002, del 2 de abril de 2002, creo que a pie de página se dice no se levantó acta, o no se constituye en acta, o una cosa de estas. Y se habló con alguien, y creo que decía usted que ese informe lo enviaron al Consejero de Economía el 30 agosto de 2001. La pregunta es: ¿cómo es posible que el 30 agosto de 2001 le manden al Consejero de Economía un informe que está redactado en abril de 2002? No lo entiendo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Bueno, yo no soy quien para contestar a eso, porque es lo que figura en la hoja que se remite, en este caso, a los tribunales. Pero entiendo que se le habría adelantado un informe previo a la fecha del definitivo y, por lo tanto, esa sería la explicación. En cuanto a los informes que se producen en 2015, le recuerdo que son informes solicitados como pericia en el proceso judicial. Son informes pedidos. No es que los haga *motu proprio*, sino que son a requerimiento del juzgado que estaba examinando esta cuestión, y a la vista de que había datos que se aportaban por parte de los demandantes que se quería contrastar con los que tenía el Banco de España. Esa es la explicación.

Pero bueno, yo siempre me refiero a los informes del Banco de España, efectivamente, porque prefiero esto a los datos que me da el señor Goñi; prefiero esto a los datos que me da usted. Porque desde un extremo y otro prefiero quedarme en el medio. Además, creo que este es el imparcial, la entidad a la que creo que debemos todos cierta credibilidad, yo por lo menos se la doy, y que creo que es la que, en definitiva, da unos datos a los que tenemos que sujetarnos. También la Cámara de Comptos, aunque el informe tuviera esos quince días. Además, los que dice usted que tuvieron para redactarlos. Aunque también salió el tema y por parte de algunos portavoces del cuatripartito se decía cómo nos vamos a fiar del informe de la Cámara de Comptos. Yo creo que hacen informes en muy poco tiempo, es verdad. ¿Quiere usted seguir con esto o pasamos?

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): No, no, un momento.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Quiero contestarle a esto porque pasamos por alto, incluso ahora vuelve a decir que es probable que al Consejero le hubieran adelantado algo de las inspecciones. ¿Cómo le pueden adelantar algo de las inspecciones el día 30 de agosto cuando las inspecciones se empiezan el día 5 de septiembre? No es comprensible. Mire, yo tengo fecha de todo esto. Y lo probable es que el 30 agosto llegara una comunicación del Banco de España al Consejero de que se iba a iniciar la inspección. Y digo esto porque el día 30 de agosto, ese mismo día, el Consejero se desplaza a mi despacho y hablamos. Y probablemente ese tema habría salido. Yo tengo constancia de que ese día estuvo en mi despacho, no sé de qué hablamos, pero seguro que hablamos de eso. Al día siguiente hubo Consejo de Administración, y nada más iniciada la semana, esa semana me parece que se iniciaba el día 3 de septiembre, el 5 de septiembre los inspectores aparecen en la Caja por primera vez. Por tanto, esa comunicación al Consejero el 30 de agosto de 2001 yo

estoy convencido de que fue la comunicación de que se iba a iniciar la inspección. Y sigo pensando que estos inspectores, además de no haber hablado de todos estos temas que tanto se han dicho, tantas veces, con ninguno de los interlocutores con los que han estado ellos funcionando, ni siquiera conmigo las dos o tres ocasiones en que hemos hablado. Y no con los demás miembros del equipo directivo, porque ni estuvieron con ellos, no podían hacer las manifestaciones que hacen.

Y me pregunto: ¿que pudieron hablar con el Consejero? Hombre, pues después pudieron hablar, pero a mi algo me habría dicho el Consejero también. Yo estaba allá y no se me dijo nada. No entiendo bien cómo se montó todo esto. ¿Cómo se impulsó esta circunstancia de que tengamos unos informes que de repente son negativos sobre una gestión y sobre unos equipos directivos, cuando no se ha hablado con nadie de la entidad sobre estos aspectos, que era lo habitual en todas las inspecciones anteriores? Las dos personas que tenían responsabilidad en este periodo de la Caja han hablado conmigo estos días. Jamás hemos tenido conversaciones en este sentido, jamás. Y he hablado también con otros directores. «¿Conocías a estos inspectores?» No los conocían. Hubo uno que sí los conocía, pero conmigo no han estado. Entonces, hay cosas. Cualquier cosa que yo diga y pueda ser contradictoria con algo que apuntan los inspectores, dicen «qué va a decir este», «es una defensa personal»... No, mire, lo que hay es un ataque que yo no sé de dónde viene.

Hay muchas cosas que a uno le vienen a la mente. ¿Quién hizo explosionar todo el lío ese de los productos estructurados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores? ¿De dónde o de quién partió la denuncia de la Federación Vasco-Navarra? ¿Con quiénes hablaron y no hablaron los inspectores en el periodo de nuestra inspección? ¿Con quiénes hablaron y no hablaron en ese otro período en el que estaban preparando el acta? ¿Quién ha violado el deber de reserva de la información remitida por el Banco de España al juzgado? Incluso, ¿quién impidió la venta en noviembre del año 2001 de Sierra de Selva, que les hablaba el otro día? Son preguntas que yo me hago. Y de las que no tengo respuesta. Pero las hago porque hay alrededor sobre todo de lo que estamos hablando del Banco de España algo extraño. Nadie conoce nada y al final aparecen estos informes. Yo sé que el Banco de España, y lo dije también el otro día, tuvo un enfado. Se rebotó, como quieran ustedes decirlo, por aquello de que estaban haciendo una inspección, no observan nada en relación con los productos estructurados, que luego se organiza la que se organiza, y aparecen incluso en su documento de inspección. Después de no haberlo visto antes. Pues bueno, hay cosas que a mí me resultan extrañas. Sin más. Y ya está. Ya me he desahogado con ellas. Ya vale.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Muy bien. Yo tengo que reconocerle que la carta de remisión es posible que me haya inducido a error, porque efectivamente dice que se le fue comunicado y luego dice que se le aportó la información y hay fechas posteriores. Puede ser un error mío. ¿Pero he creído entender que usted ha visto una conspiración contra usted en todo este informe? Vuelvo a repasar, no su contenido, pero usted comenta que existe un acuerdo no escrito de las cajas de ahorros, etcétera, viene en ese informe, que es de abril de 2002. Usted cree que el señor Goñi... Bueno, primero, ¿usted cree que esto es una inspección fantasma? Es decir, que no apareció nadie por ahí... ¿Se sacaron el informe de la manga? Porque usted dice que no hablaron con nadie, nadie les vio. Entonces, debió de ser una inspección fantasma, no sé cómo lo hicieron. Quizás eran invisibles, no lo sé. Que el señor Goñi conspirara con los

inspectores del Banco de España para ponerlo a usted de chupa de dómine, pues no me lo acabo de creer, qué quiere que le diga. No sé, ya le preguntaremos al señor Goñi. O sería mejor que tuvieran ustedes un careo para contrastarlo, pero ya le preguntaremos si es caso sobre esta cuestión. Pero yo me he referido a un informe que es muy claro, que ya sé que a usted no le hace ninguna gracia y lo comprendo, pero es un informe sobre una inspección de 2001 y que se emite efectivamente en abril de 2002.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Vamos a ver. Primero, yo jamás he hablado de una inspección fantasma. Por supuesto que los inspectores hablaron con todos los responsables de departamentos, contabilidad, auditoría... Por supuesto. Pero con el equipo directivo, no. Ellos iban a pie de calle a cada cosa que tenían que ver en cada departamento. En todo caso, su mayor interlocución era con el responsable de auditoría. Y con el subdirector del que entonces dependía la auditoría. Y con ellos, nada de todo esto.

Por otro lado, yo no he hablado de conspiración, ni he dicho que el señor Goñi haya procurado no sé qué. Yo simplemente me he limitado a decir que me surgen una serie de preguntas a las que no tengo contestación. Sin más, y simplemente lo digo porque todo esto es un mundo que se me hace como extraño. Sin más, extraño. Y que coincide con un malestar del Banco de España a raíz de esos dichosos productos estructurados, por el mero hecho de que no lo ven. Aunque luego lo recogen en su acta. En su acta no, en su informe, porque el acta es otra cosa de la que ya hablamos también en el día pasado.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Bien, y usted, aunque dice que no viene a dar testimonio del periodo posterior a 2009, sí que habla en sus cartas de una huida hacia delante, así lo calificó. Habló también de que no obtuvo financiación de Flowers, creo que comentaba eso. El señor Goñi a ese respecto creo que comentó que si no se llegó a un acuerdo con Flowers, era porque las condiciones que establecía J.C. Flowers –no me acordaba del nombre– a aportar capital a Banca Cívica, eran condiciones que desde luego no eran de calidad. Es decir, que podrían verse calificadas como TIER 2, o algo por el estilo. Y por tanto, no tenía ningún interés por esas condiciones para que se cerrase la operación. Por lo cual, aquello se descartó y efectivamente se optó por la solución que proponía el Banco de España y que aprobó el Banco de España, que era la salida a bolsa, como otras cajas o bancos que ya estaban en constitución. No sé si usted quiere hacerme alguna apostilla o no. Se lo dejo.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No, yo me alegré de que no se hiciera esa operación con Flowers. A mí aquello no me gustaba nada. La cuestión es que yo también entonces me seguía preguntando por qué hemos llegado hasta aquí. ¿Por qué estamos iniciando ahora este camino?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Porque evidentemente el Banco de España entendía que en las condiciones en que se estaba en aquel momento era preciso captar el capital de primera calidad, considerable como *core capital*, para que las entidades estuvieran más saneadas, que respaldasen mejor a algunos APR que se estaban cayendo, a inversiones crediticias, etcétera, etcétera. Y, por lo tanto, todos sabemos que esas exigencias se fueron incrementando a lo largo del tiempo. Si antes bastaba con unos determinados ratios, luego esos ratios tendieron a subir. Entró Basilea 2, evidentemente. Entró antes, pero se pactó Basilea 3. Y ese Basilea 3 entró en España, se empezó a aplicar Basilea 3 de una forma anterior a cualquier otro país de

la Unión Europea. Seguramente porque estábamos en duda. Las finanzas públicas estaban en duda, la prima de riesgo se disparaba hasta niveles nunca vistos. Bueno, antes ni se conocía lo que era la prima de riesgo. Y desde luego había una falta de credibilidad en la propia nación, que estaba a punto de ser intervenida. Y había que apretar en ese sentido para que el sistema financiero captara capital por métodos que antes las cajas de ahorro no tenían. De hecho, es el origen de los SIP. Constitúyanse ustedes en una entidad similar a los bancos, bancarícese para poder captar capital. Esa era la razón, ¿no cree usted?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí lo creo, pero es que estamos hablando prácticamente casi casi del final de Banca Cívica. ¿Por qué hemos llegado aquí? Pero, ¿por qué hemos llegado a Banca Cívica? Primero con Burgos y con Canarias. Más tarde con Caja Sol. ¿Por qué hemos llegado hasta ahí? ¿Qué nos aportaba esa unión con esas cajas? De tener una solidez clara, no sé por qué llegar a ese camino. Yo le puedo decir que a mí me hubiese parecido muy bien tratar de buscar proyectos de colaboraciones y alianzas con distintas entidades, que no condujeran a la pérdida de esa identidad que yo creo que una caja de ahorros tiene que mantener con su territorio.

Y es más, en la primera formulación del SIP, cuando se planteaba hacer un traslado o una mutualización del 50 por ciento, no sé si eso al final puede conducir a una solución como las que otros podíamos tener en mente de esos procesos de colaboraciones y alianzas. Yo lo explicaba aquí el otro día, y mejorando, porque se puede aprender de lo pasado, similar a lo que hicieron en su día las cajas rurales, hubiera sido otro camino. Pero no, fuimos al camino de entrada, de la noche a la mañana, como quien dice, empezamos a tener una serie de gestiones con Burgos, con Canarias, con Caja Sol. Caja Sol a mi juicio era una losa además en ese proyecto. Caja Sol tenía una plantilla en la que le sobraban casi dos mil empleados y doscientas y pico oficinas. Claro, cuando luego llegamos al término de CaixaBank. Y CaixaBank también da cifras muy variopintas, pues las da desde los dos mil y pico millones por la unión de estas cajas y los efectos de los reales decretos Guindos que se decían, o las da porque hay que levantar esa losa que supone el ajustar plantillas con tanto exceso de personas, ¿no?

Se decía aquí el otro día, esos datos creo que los tengo también, que Caja Sol aportaba mucho porque era más o menos el doble que Caja Navarra. Caja Sol, en volumen de negocio, multiplicaba al de Caja Navarra por 1,53; en recursos propios, por 1,37; en número de empleados por 2,55 y en número de oficinas por 2,25. O sea, uno cincuenta y tantos, en el 2009. En el 2009. Caja y Monte de Piedad de San Fernando, Huelva, Sevilla y Jerez, Caja Sol, y Caja Navarra. Datos de la Confederación Española de Cajas de Ahorros. Año 2009. Diciembre de 2009. Y al matiz del 1,53 le podré añadir que como traía también en la mochila Caja Guadalajara, muy pequeñita, Caja Guadalajara alteraba este 1,53 y lo llevaba al 1,62. Prácticamente no contaba. Los datos tomados inicialmente es lo que digo, 1,50 en volumen, 1,37 en recursos propios y 2,55 en número de empleados, y 2,25 veces mayor. Entonces, ajustar una entidad de estas características va a exigir muchísimo. Y va a exigir no solamente por poner datos de balance a valor razonable, que también, sino que va a exigir igualmente porque tiene una carga estructural detrás que es muy pesada y que otras cajas muy próximas a ella no quisieron tener esa carga si no había unas compensaciones importantes. Esto es por lo menos lo que se dijo mucho en la prensa de aquellos años. Pues bueno, al final es lo mismo. ¿Por qué hemos llegado hasta aquí?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sin embargo, los peritos del Banco de España a este respecto afirman en los informes que se incluyen en los actos judiciales, de archivo, que 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. Eso contrasta con lo que usted comenta. Es verdad que el señor Goñi también nos dijo que efectivamente Caja Sol tenía problemas de costes de plantilla, lo de las oficinas no lo recordaba, y que tenía unos APR mayores que Caja Navarra. Pero también dijo que tenía unos ingresos recurrentes mucho mayores, que aportaban al negocio mucho por la diferencia entre lo que prestaban y lo que pagaban a sus depositarios. Y que, por tanto, todo esto se valoró en el proceso de integración. Usted ha marcado unas diferencias de tamaño que serán más grandes o menos grandes, las que fueran, pero el resultado de la integración fue que tanto Caja Sol como Caja Navarra tuvieron el mismo porcentaje de Banca Cívica. Luego hay que pensar que sí que se consideraron esos elementos digamos negativos en relación con Caja Navarra y, por lo tanto, tuvieron peso en esa participación.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si es por aportación de recursos propios, sí que es cierto que era un 37 por ciento mayor. Pero, sin embargo, a qué condujo todo eso... Y sí, es verdad, y lo acaba de citar, el señor Goñi dijo que tenían unos márgenes financieros altos. Los márgenes financieros altos cuando hay una fusión se contagian enseguida entre las entidades. Si yo estoy en la misma entidad y me van a pagar mucho más por estar en Guadalajara que por estar aquí, pues a lo mejor la cuenta la tengo en Guadalajara y opero desde aquí. Eso es un dato que se ha barajado también como dato importante a la hora de considerar el coeficiente de eficiencia.

Yo particularmente creo que ese dato de margen de intermediación no es muy positivo. Nosotros, especialmente Caja Navarra, no teníamos un margen de intermediación muy alto, esa es la verdad. Nosotros apoyamos más todo lo que es la relación de cuenta de resultados en lo que son los gastos de explotación. No tanto en los ingresos, sino en los gastos financieros. Lo cual, por otro lado, además, el tener unos ingresos financieros muy altos, pues mire usted, es que le estamos cobrando mucho a los titulares de los créditos, ¿no? Bueno, el tener un pasivo muy barato, unos depósitos muy baratos, pues es que estamos pagando poco esos depósitos. Bueno, a mí no me alienta el tener un margen de intermediación alto. Porque puede ser producto de eso, de que cobramos mucho el activo y pagamos poco el pasivo, cuando lo importante es conseguir un equilibrio y conseguir los mejores resultados por los gastos de explotación, que son los que fundamentalmente tenía de siempre Caja Navarra.

Y que fue perdiendo esa capacidad. Y que de estar en el año 2002 un 13,5 por ciento mejor que el sector, terminó en el año 2009 estando un 13,5 por ciento peor que el sector, en el ratio de gastos de explotación medidos sobre balance medio. Y eso es lo que nos va a permitir paliar una cuenta de resultados sin tener un gran margen de intermediación. En donde se esconden, como digo, los ingredientes que no son más favorables. Que vaya por el mundo diciendo que cobramos mucho los créditos y pagamos poco los tipos de interés. Pues eso durará mientras dure, pero en una fusión de la entidad eso se va a contagiar y al final los márgenes de intermediación van a ser parecidos en Navarra, en Guadalajara y en Sevilla.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Eso podría responder quizás a una costumbre, a una cultura, a no sé, a algo habitual en el caso de las cajas de Andalucía. Imagino que Caja Sol no tendría unos márgenes de intermediación muy superiores a los que tendría Unicaja, por ejemplo, serían parecidos. Porque si no, evidentemente todos los clientes se irían a Unicaja, digo yo. Por lo tanto, tendría que ver más con la ubicación geográfica y lo que era la práctica bancaria a este respecto en esas comunidades que otra cosa. Y luego, el proceso de integración se tiende a igualar. Bueno, pues puede ser. Aunque se mantuvo esa peculiaridad de Banca Cívica-Caja Sol, Banca Cívica-Caja Navarra. Con lo cual, además eran comunidades muy separadas geográficamente. Con lo cual, quizás ese efecto contagio no sería tan evidente.

Pasando ya a lo que, de hecho, yendo un poco al final de lo que es el devenir de Caja Navarra, los inspectores del Banco de España que elaboran los informes periciales dicen que el Banco de España nunca cuestionó la viabilidad de Banca Cívica en solitario hasta el momento de analizar el impacto de la aplicación que los Reales Decretos Ley 2/2012 y 18/2012 tendrían sobre los resultados y patrimonio de la entidad. ¿Qué quiere decir? Un poco en la línea de lo que usted comenta. Es decir, que bueno, el proceso de fusión por absorción de CaixaBank es verdad que se inicia con anterioridad a esta promulgación de estos Reales Decretos Ley. Pero, no obstante, evidentemente yo creo que si se hace así es porque los responsables de Banca Cívica ya estaban haciendo sus propias valoraciones de cómo estaba afectando la crisis. Una crisis que le recuerdo que en 2011 se recrudece, al poco de salir a bolsa se recrudece. Y se recrudece de una forma imprevista por todos. El señor Linde, por ejemplo, decía que parece claro que el Banco de España estimó que la recesión de 2009 iba a tener lo que los economistas denominan forma de uve y no forma de uve doble, sin anticipar el fuerte impacto de esa segunda recesión sobre la solvencia de muchas entidades de crédito.

Por tanto, de los datos que iba teniendo, imagino que entre la caída de la bolsa y la evolución de los créditos que tenían, pues estaban viendo la cosa complicada y decidieron activar un proceso de fusión con la entidad que consideraron más adecuada. El señor Goñi, además, señaló que había tocado digamos que otros palos, pero que después de valorar varias opciones, le pareció que la de CaixaBank era la más adecuada, sobre todo para asegurar el valor de la acción para los accionistas, la situación de los preferentistas, que podían haberse visto extraordinariamente perjudicados en ese tema. Y también, en cierta manera, algo que fuera para los empleados que estaban entonces en Banca Cívica. ¿No cree usted que fue así?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Vamos a ver, antes un pequeño matiz, que se ha quedado colgando algo de Caja Sol. De las cincuenta cajas españolas, en los activos por empleado, era la número 48. Del rendimiento de los créditos, era la número uno. Pero, sin embargo, a la hora de la productividad y demás no se ponía de manifiesto.

En cuanto a lo que me está comentando de integración ya en CaixaBank. Ya hemos llegado por fin a CaixaBank. Pero otra vez la pregunta es por qué hemos llegado aquí. ¿Por qué este proceso del año 2010 al 2012? ¿Por qué este proceso? Y repito, yo puedo decir que CaixaBank es una entidad que tiene garantía, que tiene solvencia. Hasta lo dije en algunos de mis artículos. Así que, en ese sentido, no puedo ser dudoso de nada. Pero, sin embargo, creo que hemos llegado a una entidad que se ha encontrado en Navarra, como se suele decir

actualmente, con un chollo. Porque se ha pagado una cantidad en función de unos balances que han quedado pobres del todo. Cuando aquí decían el otro día la caja idílica, la caja bombón, poco menos que la ha llevado a la ruina. Es que eso lo he escuchado yo dicho por usted y el señor Goñi el otro día, aquí. Poco menos que la ha llevado a la ruina. Pues a lo mejor esta sí que es la ruina. De haber llegado a CaixaBank. Menos mal que hemos llegado a CaixaBank y nos han acogido, menos mal. Porque lo que se ha pagado no es lo que estaba en los balances ya. En los balances, según datos de CaixaBank, que tuvo que hacer provisiones, es que uno los ve y dice es que ya Banca Cívica no valía nada. Y nos han pagado ciento cincuenta y tantos millones en acciones, estupendo. Claro, si estamos al borde del precipicio y nos echan una mano, todo muy bien.

Y ha sido una buena entidad. Que todo su compromiso de estar en el ámbito nacional lo culmina en una región en la que en su día quiso entrar por otros cauces, que no pudo. Yo no sé si hablé de que en el año ochenta y tantos CaixaBank quiso entrar en Navarra de forma más bien agresiva, vendiendo productos de Group Caixa, a través de unas oficinas de la Caja Municipal de Pamplona. No sé si lo comente o no el otro día. Eso fue en el año ochenta y algo, mitades de los ochenta aproximadamente. Hubo un revuelo por nuestra parte, por parte de Caja Navarra, y por parte de la Federación Vasco-Navarra, porque veían lo que venía. CaixaBank estaba en un plan expansivo muy agresivo. Y entonces, bueno, tuvo un parón, por fortuna Caja Municipal paró enseguida.

Y bueno, años después, entró en su proceso de una expansión más natural y en estos momentos se ha encontrado con la Comunidad Foral, en la que además tiene el máximo de cuota de mercado en España. Más que la propia provincia de Barcelona o la ciudad de Barcelona. ¿Eso ustedes creen que solamente vale ciento cincuenta y tantos millones de euros? Yo no. Pero que hizo lo que tenía que hacer CaixaBank, pues seguro que sí. ¿Pero porque llegamos allá? Esa pregunta yo la haré cada vez que me hablen de período 2010-2012. ¿Por qué hemos llegado a Banca Cívica? ¿Por qué hemos llegado aquí? Porque es consecuencia del paso anterior. Si vamos a CaixaBank, por qué hemos llegado aquí, porque es consecuencia de los otros pasos anteriores. Porque eso es así.

A mí me hubiera gustado identificarme con un proceso similar al de Unicaja. Sabiendo que luego termina en banco, pero el de Unicaja. Y con 1.700 millones hubiéramos estado en condiciones de Unicaja. No ha sido así, no ha sido así. Nos hemos encontrado con que, pues mire usted, les voy a dar algún dato que no me lo creerá a lo mejor, pero es lo mismo. Mire, entre el período 2002 y el período 2009, el valor patrimonial de Caja Navarra crece un 78 por ciento. El de Ibercaja, un 118 por ciento. El de Unicaja, un 152 por ciento. El de Caja Rural de Navarra, un 194 por ciento. El de Kutxabank solamente un 81 por ciento, ¿por qué? No tenía que haber dado este dato, pero lo doy porque soy claro. Porque absorbió Caja Sur, y fue también un lastre. Pero con todo un 81 por ciento. Entre el periodo 2009 y 2012, Caja Navarra pierde un 79 por ciento. Ibercaja, en ese periodo tan agresivo por Guindos, y por quien sea, pierde un 20 por ciento. Unicaja, un 20 por ciento. Kutxabank, un 22 por ciento. CaixaBank mejora un 6 por ciento. Bueno, Caja Rural de Navarra mejora un 11 por ciento.

Y si cogemos el periodo completo 2002-2012, Caja Navarra pierde un 62 por ciento; Ibercaja gana un 74 por ciento; Unicaja gana un 76,6 por ciento; Kutxabank gana un 40,5 por ciento,

por el lastre de Caja Sur; Caja Rural de Navarra gana un 227 por ciento; y no doy el dato ya de CaixaBank, porque en 2002 no son ya datos comparativos disponibles, tendría que dar solamente los de Caixa. Caixa era un complejo con Criteria, más complicado, que no permitía una comparación disponible. Mientras otros ganan un setenta y tantos por ciento, dejo la Rural aparte, que gana un doscientos y pico por ciento. De todas estas cajas, Kutxabank podía tener más solvencia que nosotros, algo más, tampoco una cosa exageradamente mayor, una solvencia, pero le aseguro que ni CaixaBank, ni Ibercaja, ni Unicaja, tenían mejor coeficiente de solvencia. Y, sin embargo, nosotros perdemos el 62 por ciento, Ibercaja gana el 74, Unicaja el 76, Kutxabank el 41 y Caja Rural el 227 por ciento. Pues me hubiera gustado estar en el pellejo de estas otras cajas que no tuvieron mejor coeficiente de solvencia al inicio de todos estos periodos. Y si ya nos metemos en período 2010-2012, pues esto es un poco resultado de todo esto. Pero la pregunta una vez más es por qué hemos llegado hasta aquí. ¿No?

También es verdad que en algunas ocasiones yo he leído y he escuchado que la Caja en el año 2002 era la número 17, en el año 2009, era la número 17 y en el año 2012 era la número 8. Lo que éramos en el año 2012 ya no lo puede decir nadie, porque eso fue una ensalada de todo, entre todos, que no. Pero en el año 2002, era la número 11, no la 17, que se decía. En recursos propios, en patrimonio. Y en el año 2009, era la número 15, tampoco la 17. Eso son datos que se han manejado y se han manejado por ustedes varias veces, porque se ha hablado aquí, porque en su día estos datos también se los dieron a los Parlamentarios que estuvieron en esta misma Comisión. Y en aquellos momentos se daban unos datos.

Vamos a ver. Periodo 2010-2012, Banca Cívica, posicionamiento de CAN, año 2002, la decimoséptima. Año 2010, la decimoséptima. Año 2012, la octava. Pero mire, en el año 2002, el dato no se puede comparar con el año 2010, porque el año 2002 era el capital de reservas puro. En el año 2010, cuando se daban estos datos, se estaban incluyendo obligaciones subordinadas y participaciones preferentes. Sí. Si no lo sabe, contrástelo, que usted tiene mucha información y probablemente podrá contestar también esto. Y el año 2008, ya eso de que cómo no hemos quedado más que cuatro y tal, CaixaBank, todos hemos perdido mucho. ¿Pero por qué hemos llegado hasta aquí? Porque no han perdido todo eso, como acabo de leer también, ni Ibercaja ni Unicaja. Ninguna de las dos ha perdido todo eso. Y uno dice: ¿por qué no llegamos hasta ahí nosotros también? ¿Por qué no? Es una pregunta que hago, usted sé que no me la va a contestar. Si me habla de ese periodo de 2010-2012, lo primero que diré es esto.

Lo segundo que diré es que de ese periodo hay cosas que me sorprenden muchísimo. Una caja que resulta que tenía un patrimonio notable en el año 2009, cuando termina, que además tenía unas plusvalías latentes de 220 millones, según declaraciones del propio señor Goñi, al día siguiente, como quien dice, tiene que hacer dotaciones. Además, tenía una buena posición en el sector inmobiliario, en la mora. Y al día siguiente tiene que hacer dotaciones por 760 millones de euros. ¿Qué quiere que le diga? ¿Y todo eso porque nos hemos metido en Banca Cívica? Pues una vez más, ¿por qué hemos llegado hasta aquí?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Señor Riezu, usted está intencionadamente mezclando cosas. Está hablando de datos contables contra ajustes a valor razonable, que no tienen nada que ver. Se dice que teníamos 1.300 millones. Pues no tendríamos 1.300 millones. Eso era el valor

contable, usted lo sabe perfectamente. Ah, «pero es que el valor contable...». Perdone, déjeme hablar, que usted habla mucho y a mí casi no me deja hablar. Y luego, ¿por qué se ajusta? Porque se ajusta a lo razonable, porque está obligado a hacerlo. En cualquier caso, lo iba a tener que hacer.

Que los datos que yo le he dado, que usted vuelve a reiterar, que yo le dado datos del Banco de España. Y dice: a 31 de diciembre de 2001 la CAN por activos totales, 6.900 millones de pesetas. Ocupa el puesto 18 dentro del colectivo de 47 cajas, 18. Por resultados después de impuestos, 51 millones, el 19. Eso dice el Banco de España. Por cierto, le aclaro, yo no aporto datos con el señor Goñi; es el señor Goñi el que aporta datos aquí. Yo no he traído aquí más que los datos. Yo manejo los datos del Banco de España, que son los que tenemos todos, y los datos del señor Goñi, que también los tenemos todos, porque nos los dio a todos a la vez. Eso es un poco lo que le quiero decir.

Y usted también ha hecho otra afirmación, que también la reitera, Yo no sé qué pasó. ¿Por qué una entidad que valía 1.300 millones, ya lo hemos dicho, que eso es valor contable, acabó valiendo, real, de precio de compra, 157 millones? ¿Quién me va a contestar a eso? Pues yo le propongo que tenga usted un careo con el señor Goñi, que es el que se lo puede contestar. Nadie de aquí se lo va a contestar. Si usted quiere la respuesta a esa pregunta, siéntese aquí con el señor Goñi y tengan un careo. Si no, está usted haciendo una declaración, pues bueno, por tener una frase notable, pero no es… (MURMULLOS). ¿Perdón?

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): El tema del careo ya quedó claro el otro día. Lo digo para que formule alguna pregunta, señor Zarraluqui.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: A ver, señor Presidente, por favor, déjeme hablar, que usted le deja mucho hablar al señor Riezu y se me va por los cerros de Úbeda todo el día.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Usted ha hablado mucho. El señor Riezu, el señor Goñi y usted, señor Zarraluqui. Aquí habla mucho todo el mundo (MURMULLOS). Por favor, formule la pregunta.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Se va por los cerros de Úbeda y mí me corta, pues ya llegaremos a la pregunta. Pero estoy contradiciendo y, en ese sentido, como hace el señor Riezu, estoy comentando cosas que ha dicho el señor Riezu que tengo que comentar. Entiéndame.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Le entiendo, pero le animo a que llegue a la pregunta.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Llegaremos a la pregunta, no se preocupe. Por lo tanto, yo le animo a que tenga ese careo, porque es el único que le va a poder contestar. Yo no le voy a poder responderle. En cuanto a lo que ha afirmado de CaixaBank, pues sí, CaixaBank me imagino que lo habría tenido en cuenta en el momento de fijar los precios. Tuvo que hacer unos ajustes posteriores, en relación con el conjunto de Banca Cívica, de 3.850 millones de euros. ¿Cuál es la razón de esos ajustes? 3.850 millones. Una cifra importantísima. Pues bien, los inspectores del Banco de España que emiten el informe pericial dicen que esa dotación, aportados como ajuste por CaixaBank al absorber a Banca Cívica, no se deben a la cobertura de pérdidas ocultas. No se dice eso. Sino que 2.097 millones se deben a las nuevas exigencias derivadas de los decretos de Guindos, de saneamiento financiero. Y el resto, tanto al

empeoramiento de la situación económica –que usted parece que muchas veces no lo considera– como a las necesidades de homogeneizar las políticas contables de ambas entidades. Autos judiciales de 12 de junio de 2014 y 5 de agosto de 2015. Hasta aquí, aclarado.

¿Ahora puedo formular una pregunta, señor Presidente? (MURMULLOS). ¿Me permite? Estupendo. Con todo lo que hemos hablado, señor Riezu, ¿Caja Navarra quebró como se ha dicho por algunos?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Caja Navarra, a mi juicio, perdió un valor patrimonial importante entrando en todo este proceso del SIP de Banca Cívica. Perdió un valor importante a partir de ese momento. ¿Quebró? Yo nunca he sostenido en ningún sitio que Caja Navarra hubiera quebrado, pero sí que perdió un valor importante, muy importante, la propia Cámara de Comptos lo cuantifica en 1.000 millones de euros. La Cámara de Comptos lo cuantifica en 1.000 millones de euros porque tiene en cuenta ese valor bursátil. Yo cuando he dado datos comparativos no me he guiado por el valor bursátil, que el señor Goñi en la prensa ya me quiso explicar lo que era el valor bursátil y el valor contable, valor en libros. Faltaría más. Sé lo que es el valor en libros, el valor contable. Pero cuando yo daba datos comparativos me apoyaba en datos contables. Incluso cuando estaba en CaixaBank, cuando yo digo un valor patrimonial, y he llegado hablar del 1,2, luego aquí se habló de que ya el 0,97 o lo que sea. Me da igual. Cuando yo hablo del 1,2 es tomando el valor patrimonial en libros de CaixaBank, el 1,2 por ciento de ese valor patrimonial. Que cuando se hace esa operación tiene un valor determinado y el valor bursátil es menor en ese momento. El valor en libros en ese momento podía ser un 2,70, lo tendré por aquí, pero vamos, podía ser 270 millones, y en cambio, el valor pulsátil era no sé si 180 o 190. Esos son datos que se han manejado muchas veces.

Es igual, no voy a dar más datos que el que le comento. Sí que puedo estar hablando aquí de los datos de CaixaBank, en un momento hablo de 3.100 millones, en otro momento de 4.400 millones, en su informe de gestión del año 2012 se está diciendo 6.759, de los cuales 4.400 corresponden a CaixaBank y 2.200 a Banca Cívica por la parte de créditos. Tampoco esta cifra guarda proporción al capítulo de créditos entre una y otra. Es un mundo, es un mundo en el que además ustedes están con una capacidad de información de aquí te espero. Y yo no. Pero no solo por eso, sino porque esto ya no conduce absolutamente a nada. Me vuelvo a reafirmar en que yo jamás me sentaré a carearme con el señor Goñi, ni para careo ni para nada. A ver si nos entendemos.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Se lo he dicho porque usted ha lanzado una pregunta al aire, y simplemente estaba formulando que la única persona que le puede contestar es el señor Goñi. Eso está claro.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): ¿De verdad que usted cree que el señor Goñi me va a contestar? ¿De verdad que usted lo cree?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo creo que es el que mejor se lo puede contestar, no sé si a su gusto no, pero el único desde luego que creo que sí. Usted verá si tiene tanto interés o no tiene tanto interés en ese asunto.

Bueno, y es cierto que tenemos ahora una fundación con el séptimo capital, y antes éramos la Caja decimoctava. Y es cierto que tanto los clientes, los accionistas, los preferentistas, como los empleados, entiendo yo, están satisfechos con el cambio. Es cierto que el FROB, que lo hemos comentado aquí, por tanto, todo el conjunto de los contribuyentes españoles, han visto devueltos 977 millones prestados, más sus intereses, que creo que fueron cuantiosos. Y además de todo esto, no se ha encontrado por parte de los tribunales, ya no solamente de informes favorables del Banco de España a la gestión, sino nada ilegal que sepamos. Hemos visto que todo contó con el apoyo positivo del Banco de España. Y yo creo que con esto, si esta gestión la hubiera calificado, si la Caja en ese momento hubiera estado gobernada desde el punto de vista institucional por un gobierno como el de la señora Barkos, no me cabe la menor duda de que diría que toda esta operación ha sido legal, ética y estética. ¿No le parece a usted?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No me lleve por esos caminos. No le voy a contestar nada. Lo que sí le puedo decir, y es repetirme, que estamos aquí por haber dado una serie de pasos a partir del 1 de enero de 2010 que probablemente no tendríamos que haber dado, ¿verdad? Los hemos dado, y tenemos que ir pasito a pasito asumiendo lo que está sucediendo, ¿no? Eso no quiere decir que uno diga que las cosas se han hecho bien. Al final las cosas se han hecho como no podía ser de otra manera, quizás.

Y desde luego hay una cosa muy clara, me sorprende toda esta información del Banco de España que está impulsando, parece, toda esta sucesión de actuaciones de forma muy positiva, remitiéndose además al año 2002. Es que es una cosa rarísima. Yo sé que el Banco de España claro que tenía interés en impulsar estos procesos de los sistemas institucionales de protección. Tenía interés en impulsarlos el Banco de España. Y Banca Cívica fue un laboratorio para lo que estaban haciendo. Y lo impulsó, y lo aplaudió. Y lo sigue aplaudiendo con esos informes. Están hablando de 2015. Es que uno se queda perplejo. Bueno, pues el Banco de España quería esto y esto ha habido. No sé lo que dirá ahora mismo el actual gobernador del Banco de España, se lo mucho que hizo y probablemente no está muy bien calificado en ese sentido el señor Ordoñez en sus tiempos, Miguel Ángel Fernández Ordóñez.

Y al final eso ha dado al traste con un sector muy importante, el 50 por ciento del sector financiero. No es dar al traste, porque se han ido reconvirtiendo en otras cosas y una buena parte de ello ha quedado, ha quedado ya sea en La Caixa, ya sea en Bankia, ya sea en estas otras cajas de las que hemos hablado que se han convertido en bancos. Una buena parte está ahí. Pero de una forma muy diferente a lo que durante siglo y medio fue la historia de las cajas. ¿Qué le voy a decir? Pues es lo que tenemos. Es lo que tenemos porque hemos hecho una andadura cuando podíamos haber llegado más frescos a ese inicio del camino 2010.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Hipotéticamente hablando, efectivamente. En cualquier caso, estamos en una entidad de referencia en España, la tercera, que lo hablamos el otro día. Bueno, por lo tanto, creo que el camino efectivamente tuvo momentos en los cuales influyó decisivamente en la crisis, influyó decisivamente la regulación, influyó decisivamente seguramente el Banco de España, aunque eso no lo hemos visto escrito, porque no hay un reconocimiento expreso. Por lo menos yo no he visto ningún documento en el que el Banco de España ahormara todos estos procesos, pero uno puede intuir que sí estuvo detrás de muchos

de ellos. Y, por lo tanto, de forma evitable, o inevitable, se acabó donde se acabó. Lo que hay que mirar es el final, como dice usted. Y ese final no creo que sea negativo ni para los clientes de CaixaBank actualmente, antes de Caja Navarra, ni para los accionistas, ni para los preferentistas, evidentemente.

Yo tenía algunas preguntas más que hacerle que tienen que ver con algo que me comentó el señor Goñi –y con esto voy a acabar–. A los antiguos gestores se les acusó, luego se ha demostrado que todas estas acusaciones eran falsas, de amiguismos, de favores, de créditos blandos, etcétera. ¿Cómo era este asunto en su época de director general? ¿Existieron ese tipo de cuestiones?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Si se ha hablado de amiguismos, de enchufe... El mismo señor Goñi aquí, a mí, me acusó de endogamia familiar. Seguramente no sabe lo que es el término endogamia familiar, a lo mejor quiso decir nepotismo. De eso me acusó. Me sorprende. Habló de un *staff* trufado de relaciones familiares. Que si quiere hablamos una por una. Y le anticipo, yo tengo cuatro primos y un sobrino que han trabajado en la Caja. Si quiere vamos uno por uno. Los hablamos todos. Endogamia familiar, bueno. Yo he hablado de las últimas oposiciones que fueron en 1997-1998. A raíz de ahí, yo no he conocido ninguna oposición. Supongo que cuando se van a abrir oficinas en otros lugares, lo mismo que se ha hecho toda la vida, se está buscando gente. Si estamos mañana abriendo una oficina en Irún, vamos a ver gente que conozca la zona que trabaje, que haya estado en banca y los vamos a contratar directamente. Eso se ha hecho ahora, y se hizo antes. Pero cuando se trata de cubrir puestos de forma importante, o de forma masiva como ha venido luego, hombre, cuando se hablaba de forma importante, se hablaba de 40, que fue la última oposición que se hizo en la Caja en el año 1997-1998. Luego ya las oposiciones desaparecieron.

Hombre, yo no sé si ha habido temas de relaciones, amiguismo y todo eso, pero creo que es conocido. En Pamplona, en Navarra, nos conocemos casi todos. Y todos sabemos de personas que en el ámbito, no sé, social, político, empresarial, pues han tenido gente muy cercana que ha estado en la Caja, ¿no? Todos conocemos, no nos vamos a engañar también en esto. Pero si quiere yo le hablo de ese nepotismo, o de endogamia, o de cómo lo queramos llamar. Si no quiere no le hablo.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: No, sí, sí. Ya que ha sacado usted el tema. Hable, hable de eso.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): La cara de poner además a un pariente de segundo. Yo, primero, nunca he tenido un segundo. He tenido cuatro subdirectores que colaboraron conmigo, cuatro. De ellos había un primo mío, que entró en la Caja doce años antes que yo, que lo nombraron subdirector el mismo día que me nombraron a mí subdirector. Pero además con nombramiento específico porque era un concurso interno en la Caja, donde de tres plazas que había: gestión, administración y la técnica, se cubrieron dos, la técnica y la de administración. Quedó de momento vacante la de gestión, la estuve llevando yo también durante año o año y medio. Y este fue el subdirector, que siempre fue con el señor Uranga subdirector, que continuó conmigo como subdirector que era, y que llevó una de las cuatro subdirecciones que ya en el año 1994 teníamos en la Caja. Bueno, pues vale, pues endogamia.

El siguiente, sigo, ¿quiere todos? Yo por mí prefiero no hablar de mis familiares, pero, en fin, si quiere...

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí, sí, ya que ha empezado usted, describa a todos.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): El siguiente, además hermano del anterior, fíjese qué cosas. Llevaba en la Caja siete años antes que yo. Trabajaba en el departamento de valores. En el año 1987 aproximadamente, cuando se creó la subdirección financiera, que se hizo cargo de la misma el señor Arlabán, cogió un equipo para llevar cartera de valores por un lado, fondos de inversión por otro, fondos de pensiones por otro, empresas participadas por otro. Y a este señor lo situó en fondos de inversión, que era lo más próximo a lo que él venía manejando hasta entonces, porque la Caja había empezado a trabajar ya con fondos de inversión. Y ahí estuvo, y ahí estuvo siempre.

El tercero, otro primo mío.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Este segundo, ¿qué cargo llegó a ocupar?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Este llevó en principio la responsabilidad de los fondos de inversión y luego fue el, entre comillas, «director», porque más que director era el responsable de Ges Navarra, que era la gestora de la Caja de fondos de inversión. La Caja en la que no habíamos sido activos en fondos de inversión, según dijo el señor Goñi. Fuimos muy activos desde el principio, con bastante más participación en el año 2002 en fondos de inversión que las que hubo, proporcionalmente a los recursos y al balance, en el 2009. Bueno, pues este señor desde su origen prácticamente estuvo ahí, y allí terminó prejubilándose.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: ¿Y fue subdirector por tanto de Ges Navarra?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No, no, no. En absoluto.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Director de Ges Navarra, a eso me refiero.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Director de Ges Navarra, pero yo no sé ni si tenía un nombramiento como tal. Era en definitiva un jefe de tercera o de cuarta, o no sé qué, de Caja de Ahorros de Navarra, que es lo que había sido en su trayectoria. Este no tuvo un salto. No, no tuvo ningún salto y, en cualquier caso, el salto se correspondería a que en ese momento el señor Arlabán montó, por decirlo así, la subdirección financiera con toda esta serie de departamentos.

¿Vamos al tercero? Un primo mío, auditor en la Caja, quince o veinte años que yo. Y toda su vida, auditor de oficinas. Y ahí siguió, de auditor de oficinas.

Voy a otro, un primo en la oficina de Alsasua. Que estuvo toda su vida en la oficina de Alsasua y entró a la Caja, lo mismo, quince años antes que yo. Pues vale.

Mi sobrino, que entró en la Caja en esa oposición dichosa del año 1997-1998. Creo que con una buena calificación. Le diré más, en esa oposición se presentaba un hijo de ese que calificaron segundo mío, de endogamia familiar. Un hijo de ese. Él renunció, porque en

principio estaba planteado que él fuera de miembro de la Comisión de Evaluación de esas oposiciones, del tribunal de esas oposiciones. Y él renunció a eso. Pues mire usted, por esas cosas de que en las oposiciones el factor suerte influye, le influyó. Y ese hijo de ese señor al que yo tanto protegí, no sacó la oposición. Pues endogamia familiar. Pues ya le he dicho bastante, ¿no?

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Yo nunca lo hubiera calificado de endogamia familiar porque efectivamente (MURMULLOS) eso es otra cosa diferente.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): *Staff* trufado de relaciones familiares. Pues ya me dirá. *Staff* trufado de relaciones familiares.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Podríamos decir era una familia muy relacionada con Caja Navarra. Eso sí, ¿no? Con muchos miembros, más que otras, probablemente...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Pues ahí tendré que decir yo qué culpa tendré yo de que cuando entré en Caja Navarra había cuatro parientes míos trabajando en Caja Navarra.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Y todos además con mucho éxito porque alcanzaron puestos relevantes en Caja Navarra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No, no. Uno, los demás siguieron donde estaban (MURMULLOS). Y a ese uno lo hicieron a la vez que a mí, mira que tiene.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Creo, además, que tenía algún otro primo que también era suministrador de bienes o de servicios a Caja Navarra, ¿no? (MURMULLOS).

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): O sea, usted no quería que habláramos de esto y vamos hasta ahí. Pues también se lo voy a explicar, hombre (MURMULLOS). Máxima transparencia. Máxima transparencia, venga. Cuando se construyó el edificio de Carlos III 8, el actual edificio de la Caja, este trabajaba en Stanford, creo que era una firma que en todo lo que era mobiliario de oficinas era pionera y, quizás, lo más alto que había en las gamas. El amueblamiento de ese edificio lo hizo el propio arquitecto de la Caja, Luis Felipe Gaztelu (MURMULLOS). No, Luis Felipe Gaztelu. Él encargó el amueblamiento y lo hizo con muebles Stanford. Este primo mío en muebles Stanford era un empleado. Vamos a decir un empleadillo, allí trabajaba. Sí, es cierto, trabajaba. Y que me perdone él por lo de empleadillo, pero ahí estaba.

Años después, el responsable que llevaba aquí Stanford, Mepamsa me parece que lo llevaba, pues cuando Mepamsa dejó ese asunto porque no le interesaba o lo que sea, pues este empleadillo que estaba allí dijo: «Pues lo cojo yo», y se montó una tienda de suministro de mobiliario de oficina donde trabajaba con esta firma y con otras firmas. Vale, de momento, ninguna relación. En el edificio ese de Carlos III 8 hubo una planta que se quedó desierta. La planta quinta. No había nada. Esa planta quinta, más o menos cuando se creó la subdirección financiera, que requería ya espacio para los fondos de inversión, participadas, etcétera, se empezó a habilitar esa planta, porque además había algunas dependencias ya un poco congestionadas. Se empezó a habilitar esa planta y se hizo un concurso de mobiliario en los

que no sé si cuatro o cinco firmas expusieron el mobiliario, entre ellas también Stanford. No sé si luego fue Staircase, o no. Pero bueno, Stanford. Y expuso mobiliario. Yo entonces podía tener una responsabilidad en el asunto y yo personalmente le dije al señor Uranga que yo prefería no estar en esto para nada, porque el inmovilizado dependía de mí. Prefería no tener ninguna responsabilidad de este asunto. Su respuesta fue: «Déjate de historias». Y no tuve que ver. Eso lo decidieron los departamentos de organización y de inmovilizado. Hicieron una propuesta después de ver el mobiliario. Hombre, entre otras razones ese mobiliario daba continuidad a las otras líneas que había en el edificio. Por tanto, eso llevaba ya a su favor. Pero también le puedo decir que ya entonces, pero sobre todo a partir de entonces, la Caja estuvo trabajando fundamentalmente en lo que son oficinas con distintos proveedores. Alguno navarro, de Peralta, Dynamobel o no sé cómo se llamaba. Y esa es toda mi historia familiar en la Caja.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Pues me alegro de que la haya aclarado usted...

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Pero el señor Goñi la censuró terriblemente.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Sí, he de reconocer que la imagen que trasladaba no es la que usted ha dicho, por lo tanto, me alegro de habérselo preguntado. ¿Qué quiere que le diga? Aquí se trataba de aclarar esta cuestión, porque tal y como la planteó el señor Goñi no era muy positiva. Al menos en los términos que hoy manejamos. Evidentemente, por supuesto, en la política no puede tener uno un pariente cercano en ningún sitio de responsabilidad siendo responsable. Eso es como el ABC, imagino que también en la empresa privada o en el sector bancario pasarán cosas parecidas, a pesar de que luego pasan.

Yo con estas preguntas, pues nada, simplemente despedirme de usted. Tendremos un segundo turno luego, ya veremos si hacemos uso o no. Quiero agradecerle sus contestaciones. Han sido quizá más largas de lo que yo esperaba, más ricas en otro tipo de detalles de lo que he pedido, pero, bueno, quiero en cualquier caso agradecerle su paciencia conmigo y, si le he molestado en alguna de las preguntas, pedirle disculpas. Creo que son las que tenía que hacer porque`, en definitiva, usted es un testigo que ha solicitado la otra parte. Por lo tanto, hay que preguntarle lógicamente no solamente por sus opiniones, que ha manifestado, sino también por sus referencias desde la perspectiva de cómo fue su gestión, partiendo de que su gestión ha sido expuesta, como ya se lo dije al principio, como una gestión que se contrapone a otro modelo, como si fueran dos modelos diferentes, y que, por lo tanto, es lógico que la plantee, entiendo yo, mi intervención desde esa perspectiva. Bien, pues nada más. Seguiremos las siguientes preguntas. Y como le digo, si surgen otras informaciones a lo que usted ha dicho, se las volveré a plantear. Muchas gracias.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bien, sí, muy brevemente, para decir que si mi presencia es porque querían ponerse dos modelos y tal, hombre, yo sí que quiero decirle en todo caso algo que he leído en la prensa, y que fue producto de alguna conversación suya con un par de periodistas, porque creo que ha salido en las dos prensas, en las dos. «Lorenzo Riezu es pieza clave en este proceso que pensamos que es un montaje urdido contra los responsables de CAN. Se le trae para intentar poner patas arriba la gestión de su sucesor en el cargo». Se le trae para intentar poner. Si se hubiera dicho se le trae para

poner patas arriba, no, pero se le trae para que intente poner. ¿Para que intente yo poner? No (MURMULLOS). No, pero es que lo dijo. Se le trae para que intente poner (MURMULLOS). Sí, pero, vale, bueno, pues...

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui. Señor Zarraluqui, espere a que termine de hablar.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Quiero decir que en cualquier caso no me siento utilizado. En cualquier caso, yo no voy a ir a pronunciarme por una cosa o por otra, más allá de lo que mi saber leal me lo permita, y a otra cosa. Bueno, todos estos ataques a mi persona, porque los ha habido, pues a mí seguramente estas cosas se me pasan muy pronto. Y yo, en todo caso, a usted quiero agradecerle la repetición de tantas preguntas, porque eso me ha permitido también entrar en otros temas. Algo tenía que decir, porque muchos asuntos ya tratados se han vuelto a tratar. Había que aprovechar un poco el viaje, que mira que no aprovechó el viaje para hablar de los cerros de Úbeda el señor Goñi (MURMULLOS). En cualquier caso, yo a usted no lo conocía, encantado de haberlo conocido, y cualquier día a lo mejor resulta que nos encontramos tomando un vino por ahí. La vida es así.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: No es probable, pero es posible. Yo lo que quería decirle, al respecto de sus palabras, y como no ha quedado grabado, se lo dije al principio, pienso que usted actuó en sus cartas en un momento en el que ya no había vuelta atrás. Es más, hasta se reconoce en su informe. Se reconoce por sí mismo que no había vuelta atrás. Por lo tanto, es bastante factible pensar que usted no actuaba con una intención de que se hiciera nada, sino más bien con la intención de tomarse ciertas revanchas en relación con lo que le había pasado a usted en Caja Navarra.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Señor Zarraluqui, eso es una valoración y usted tendrá su capítulo de conclusiones. Yo creo que el interrogatorio ha quedado cerrado.

SR. ZARRALUQUI ORTIGOSA: Acabo enseguida, señor Presidente. Acabo enseguida. El señor Riezu también ha hecho sus conclusiones. Por lo tanto, de ahí la explicación de por qué digo que van a utilizar su testimonio. Ahí quería llegar. Y simplemente con eso concluyo. Nada más.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Concluido. Señor Riezu.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, yo en este pequeño desliz que he dicho, no he dicho conclusiones. Pero bueno, en cualquier caso, es que volvemos al inicio casi. Vamos a dejarlo.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Es pregunta-respuesta, señor Zarraluqui. Entonces, vamos ahora con el segundo interrogatorio, el señor Martínez Urriobarrenetxea por el grupo parlamentario de Geroa Bai. Recuerdo que la sesión finalizaría a las tres de la tarde y reanudaríamos el siguiente viernes, día 1 de junio. Señor Martínez Urriobarrenetxea. Nahi duzunean zurea da hitza.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Eguerdi on edo arratsaldeon jada. Ongi etorria izan zaitez, Riezu jauna. Yo, en nombre de Geroa Bai, quiero agradecer su presencia en esta Comisión, así como, sobre todo, el tono humilde, el tono cercano que ha utilizado usted en sus

intervenciones. Y también quiero aclararle, señor Riezu, que Geroa Bai no le convocó por ser, como dijo el otro día, el Portavoz de UPN, un supuesto experto, sino como exdirector de la Caja de Ahorros de Navarra, es decir, un auténtico experto en el tema que ocupa a esta Comisión. Y lo digo porque, en opinión de Garoa Bai, usted, señor Riezu, merece una reparación por esas palabras bastantes despectivas que tuvo que escuchar del portavoz de Unión del Pueblo Navarro. Si así tratan los portavoces de Unión del Pueblo Navarro a todo un exdirector de la Caja de Ahorros de Navarra, imagínese cómo son capaces de tratar a otras personas que nunca vamos a llegar a ese nivel.

Hoy, tras las noticias de la sentencia de ayer, es un mal día para hablar de credibilidad. Ha salido el concepto credibilidad varias veces a lo largo de esta mañana y no quiero comenzar mi intervención de hoy sin declarar la perplejidad que me provocan algunos informes del Banco de España, porque revisando, en todo este tiempo que he dedicado a esta Comisión, he visto dos tipos de informes del Banco de España. Y he visto en ellos dos cuestiones muy distintas. Por un lado, datos, datos que espero que sean rigurosos, y por otro, opiniones no basadas en datos, y por lo que además le he oído a usted también, señor Riezu, sin base real en inspecciones o en conversaciones con los dirigentes o con los empleados de la Caja en concreto. Y las opiniones, opiniones son, aunque sean las del Banco de España.

También me surge la duda –insisto, no es el mejor día hoy para hablar de credibilidad– de si estas opiniones no evidenciadas en datos, no basadas en datos reales no estarán basadas en favores debidos, si no habrá conflictos de intereses entre unos y otros, pero bueno, esto lo dejo en el mundo de mis dudas y es que, insisto, hoy no es el mejor día para hablar de credibilidad.

Dicho esto, no sé si me va a dar tiempo a hacerle muchas preguntas, pero sí quiero hacer una breve introducción. Y, por fin, me toca intervenir a mí. No puedo más que expresar mi sorpresa escasa, cierto, pero sorpresa, al fin y al cabo, por lo extenso del interrogatorio al que le ha sometido el portavoz de Unión del Pueblo Navarro. Unión del Pueblo Navarro que tenía mucha prisa por acabar con esta Comisión. A ratos, incluso he tenido la sensación de que estábamos ya en la segunda vuelta.

Señor Riezu, por lo que voy viendo a lo largo de esta Comisión y por todo lo que estoy leyendo de los documentos de los informes del Banco de España, de las cuentas y documentos públicos y auditorías y actas de la CAN, de Banca Cívica y de CaixaBank, mire, nosotros, en Geroa Bai, partimos de una hipótesis consistente en la existencia de dos modelos de gestión por parte de los equipos directivos en la Caja en las distintas épocas. Un modelo de Caja con vocación de integración regional, plasmando el objetivo fundacional para el que fue creada por las instituciones de Navarra: por un lado, la Diputación y, por el otro, el Ayuntamiento de Pamplona. Un modelo en el que la solvencia y la eficiencia eran las riendas estratégicas a la hora de gestionar con vocación de servicio público la Caja. Una cultura como Caja, común a las Cajas de nuestro entorno –estoy hablando de la Riojano Aragonesa o de las Cajas Vascas–. Y, por otro lado, hubo también un modelo expansivo de Caja que consideraba que la Caja de 2001-2002, estaba –y esto se lo oímos decir al señor Goñi– seca de plusvalías y con un concepto de solvencia al que se le había parado el reloj, expresión que también utilizó el señor Goñi. Un modelo expansivo que, pasando por Banca Cívica, ha recalado en CaixaBank.

En nuestra opinión, ambos modelos partían del mismo origen en 2001-2002, con los mismos retos ante las épocas de bonanza y de crisis que venían, que iban a venir, con el mismo

regulador y con las mismas normas y tormentas regulatorias, pero con una diferencia esencial. Las decisiones estratégicas que se aplicaron a ambos modelos nos han llevado a dos puertos distintos. Nuestro entorno, nuestros vecinos, tienen IberCaja, tienen KutxaBank, como cuerpos financieros adaptados y con proyectos integrados con las instituciones y la sociedad que les dio vida. Y, por el otro, lo que queda de Caja de Ahorros de Navarra en un 1 por ciento de CaixaBank, con sus centros de decisión más alejados de nosotros en todos los sentidos.

Hoy, el señor Zarraluqui le ha preguntado si el señor Goñi hizo algo bien y usted le ha contestado. Yo le voy a decir la verdad. Yo también me he hecho esa pregunta muchas veces y se me ha hecho de alguna forma la luz al leer hoy lo que Europa Press publica, esta misma mañana, haciendo referencia a la primera parte de su comparecencia. El titular dice: «Riezu cree que el paso de CAN a CaixaBank fue bueno, aunque fuera un "rescate" a precio muy bajo». Y leyendo esto, señor Riezu, y leyendo la nota de prensa de esta agencia, he de decir que me he dado una respuesta a esta pregunta que le ha hecho el señor Zarraluqui y que le voy a preguntar si usted comparte o no. Tampoco quiero que me la conteste de verdad, pero, por lo menos, yo se la digo. La respuesta que yo me he dado es: el señor Goñi era el capitán de un barco, cuyo armador era Navarra, que salió a navegar y al que hizo zozobrar. Cuando ese barco estaba a punto de hundirse –le voy a decir la verdad, también me pregunto si este desenlace no estaba previsto ya por el capitán, pero me lo pregunto, sin más, como hipótesis–, el capitán, el señor Goñi, encontró otro armador que envía un barco lo suficientemente grande, es decir, La Caixa, como para salvar a los pasajeros –esto es, los clientes de la Caja, los preferentistas– y la tripulación –los empleados–. Y eso está muy bien. Por lo menos, salvó a alguien. Pero esta es la cuestión fundamental, señor Riezu. El señor Goñi hundió el barco, es decir, la Caja, y su armador, es decir, Navarra, lo pierde en favor de otro armador que es La Caixa. Es cierto, podía haber sido peor. Al menos, se salvaron los pasajeros y la tripulación. ¿Le parece una hipótesis descabellada, señor Riezu, la que yo me hago?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): A ver, es una ficción en la que me resulta difícil entrar, ¿no? En cualquier caso, si nos pusiéramos en el lugar de ese capitán del barco, yo creo que intención de hacer zozobrar el barco no la pudo haber en ningún momento. Yo creo que no. Fue un planteamiento diferente, a lo mejor, no sé, nosotros vivimos una cultura de empresa quizás de más moderación, en donde damos importancia a lo que es la solvencia de la entidad por encima de otros valores y yo reconozco que, alrededor nuestra, en otras entidades, también había la convicción de ganar tamaño. Las entidades tienen necesariamente que ganar tamaño. Y nosotros decíamos: ¿por qué ganar tamaño? ¿Por qué no conseguimos esos acuerdos de colaboraciones y alianzas que nos permitan tener una dimensión común –de la que ya he hablado un par de veces aquí– y nos permitan también estar en la propia actividad financiera absolutamente identificados con lo nuestro, con lo que fue el propósito de los fundadores de las dos cajas navarras? O sea, en su día, es que no se fundaron para..., las fundamos porque vamos a hacer una obra social. No. Se fundaron para hacer una labor típica de una entidad bancaria o crediticia alrededor de su pueblo, de su población, y darles los servicios financieros en la mejor medida posible. Si hay un excedente lo podemos aplicar en la medida que corresponda a la obra social y esa cultura que había es la cultura que se podía haber mantenido siendo moderados en nuestros pasos, sobre todo, en el camino de la expansión.

El ser grande, yo creo que hundió a más de una caja. Cajas que decían, queremos ser mayores, había que... Incluso hubo, en su momento, en los años 99 se habló mucho de todo esto, hubo

Cajas que buscaban la fusión solamente por dimensión. No. Que no debe buscarse la fusión por dimensión. Debe buscarse si, en todo caso, nos permite una serie de complementos y de situación que dé continuidad a una entidad mayor y que dé cobertura, además, a ese pueblo para el que, de alguna forma, ha nacido también, ¿no?

Entonces, son dos culturas distintas. La de la solidez y la del tamaño. Sí, son dos culturas distintas. Y de esas dos culturas ha habido entre las cajas en España muchísimo. Nosotros teníamos otra cultura y yo creo que esa cultura nos venía heredada. El señor Uranga es también muy austero en todos estos planteamientos y se medían mucho las cosas que se hacían y que hacíamos, porque, en definitiva, había un equipo que colaborábamos con él, aunque luego ese equipo resultó que era una chapuza, pero bueno, colaboramos con él y yo creo que con buenos resultados.

Y eso era la Caja. Nunca habíamos pensado nosotros en ser más grandes porque de esa manera... No. Se decía mucho en aquella época también. Es que si tú juntas dos, tienes una mayor. Y no era lo que nosotros pensábamos.

Luego hay fusiones que pueden tener un sentido. El fusionar Caja Navarra con Caja Municipal podía tener su sentido. A lo mejor, desde el punto de vista empresarial podíamos, nosotros, o a lo mejor, los dos, decir que no. Pero sí tenía un sentido, porque actuábamos dentro de un mismo marco territorial, compartiendo una serie de servicios comunes. La solidez de ambas no era igual y, por tanto, ahí podía haber una ayuda. No se iba a perjudicar la solvencia, porque el tamaño final no iba a perjudicar la solvencia, como así fue. Nacimos con una solvencia por encima del 14 por ciento, que en aquellos tiempos era una alta solvencia. Y aquello podía tener sentido. Ahora, ha habido muchas cajas que han ido creciendo y queriendo tener mayor tamaño, y esas sí que las ha llevado a algunas de ellas a la ruina.

Este yo creo que no fue el caso. El caso fue el de ese otro modelo de ser grandes, vía expansión, que luego se cruzó con esa fusión extraña –porque para mí sigue siendo una fusión extraña– y probablemente también porque se quería ser grandes, se quería hacer un banco... No sé si se dijo entonces que se iba a hacer el quinto mayor banco. Bueno, pues no. Al final, hemos estado con el primero, con el segundo o con el tercero. Todo esto está muy bien. Bueno, todo está muy bien. Algunos han ganado y otros han perdido.

De todas formas, perdone que me haya extendido tanto en la contestación. No sé contestar bien a eso del capitán del barco. Yo creo que él no ha querido hacer zozobrar, que se ha encontrado con eso y que, desde luego, ese otro navío que luego ha venido y ha rescatado lo que había, pues ese último símil sí que puede ser válido.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Riezu. Creo que su respuesta deja clarísimo que usted no tiene el más mínimo ápice de resquemor hacia su sucesor, porque cuidado que se lo he puesto en bandeja.

MI intervención con usted, yo voy a ir trasladándole preguntas para intentar responder y para intentar buscar la verdad a esa pregunta, seguramente, una de las pocas preguntas transversales que nos hacemos los navarros y navarras independientemente de las ideologías que tengamos, y es qué pasó con la Caja de Navarra.

Imagino que comparte usted conmigo que todos somos libres de hacer interpretaciones sobre lo que es nuestro o no. Así, no sé, nos podríamos preguntar, por ejemplo, ¿de quién es la

bandera de Navarra? ¿De Unión del Pueblo Navarro? ¿De Geroa Bai? ¿Del Gobierno de Navarra? ¿De todos los navarros y navarras? ¿O solo de algunos? Y traigo esto a colación porque realmente me pareció una paradoja de la vida, de esas con las que a veces te encuentras, que el señor Goñi terminó su comparecencia aquí diciendo, afirmando potentemente, como habla él, que «La Caixa es nuestra». Y realmente me llamó muchísimo la atención porque en la primera intervención del señor Zarraluqui con usted –creo que era con usted– dijo que él, a pesar de ser cliente de la Caja, no sentía que la Caja, Caja Navarra, fuera suya. Lo traigo a colación porque creo que tiene cierto interés. De quién era la Caja, de quién no era, traigo la bandera, traigo La Caixa...

Señor Riezu, mire, mis preguntas –la verdad es que tenemos media hora escasa– van a estar divididas en varios bloques: la CAN hasta 2002, la CAN hasta Banca Cívica, la CAN como Banca Cívica y la CAN en CaixaBank. Entonces, por empezar con la CAN hasta 2002 y creo que algunas de las cosas que le voy a preguntar ya las ha contestado. Iba a preguntarle a ver si recuerda usted lo que decía el artículo primero de los Estatutos Fundacionales de Caja Navarra en 1921: «La Caja de Ahorros de Navarra es una institución de carácter benéfico, creada por acuerdo de la Excelentísima Diputación Foral de Navarra a fecha de 29 de agosto de 1921, bajo cuyo patrocinio y garantía funciona».

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Llegó a decir que la Caja tenía por objetivo la obra social y demás. No, ese fue un objetivo digamos, entre comillas, residual o, por lo menos, de dedicar los excedentes a la obra social. Pero el objetivo era una atención crediticia a las clases... Un poco lo que se ha comentado.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, efectivamente, eso es lo que viene luego en los estatutos siguientes. Le voy a leer el de 1976: «El objeto de la Caja 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». Es decir, ¿comparte usted con lo que dicen los estatutos de la Caja y con lo que nosotros en Geroa Bai también estamos convencidos, que el componente público de la Caja de Ahorros de Navarra va más allá de la obra social?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí. Y le voy a decir más. En la anterior comparecencia a esta, el señor Goñi –me refiero a la del año 2013– dijo que la raíz fundamental de la Caja es la obra social. E incluso, recordando algunas cosas de la obra social y citando algunos centros, el de Civican y no sé qué, dijo: «Y si esto no lo aprecian ustedes, el problema de observación lo tienen ustedes». Eso les dijo a los Parlamentarios que estaban en aquella Comisión. Lo dijo así. Literal.

En cuanto a la raíz fundamental, sin embargo, yo me remito a esto, lo que dicen los estatutos. El Acta Fundacional de la Caja, que sí, a lo mejor para algunos estará trasnochada o lo que quieran, pero se aproxima a lo que son los estatutos, decía: «El fomento del ahorro y la concesión de créditos a las clases menos favorecidas y para el desarrollo económico y social de Navarra, destinando el excedente a obras sociales». Que, además, era muy similar a lo que tenían y decían los estatutos de otras Cajas. No era cosa muy diferente. Todo eso unido al acta fundacional que fue el Gobierno de Navarra y el Ayuntamiento de Pamplona, a los que hemos entendido la foralidad como algo nuestro, también esto lo atraía más hacia lo nuestro.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Mientras usted trabajó en la CAN, tanto antes como durante su Dirección General, ¿había conciencia en la Caja tanto en los empleados como entre el equipo directivo del papel de tutela, vigilancia y control de la Diputación Foral, y luego Gobierno de Navarra, en el ámbito de sus competencias?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo creo que, en general, sí. No voy a decir que fuera un criterio y una visión unánime de todos los empleados, pero creo que sí. Por lo menos, los que estábamos cerca de la dirección y participábamos en la dirección, sí que teníamos esta idea y este concepto, y desde luego la tenía también el señor Uranga. Y él, hasta tal extremo de que cuando aquí en una ocasión se presentó el Banco de España a hacer una inspección, él les dijo que a la Caja no iban a entrar. Y tuvieron que dar la vuelta yendo por el Gobierno de Navarra y al final entraron.

Y en los propios estatutos de la Caja, esos que digo yo que son unos estatutos convenidos en su día entre el Ministerio de Economía y Hacienda y el Gobierno de Navarra, esos no fueron estatutos iniciales de la Caja. Esos son unos estatutos del año 1978, en donde se hacía referencia a la Ley de Amejoramiento, y esos estatutos que son los únicos que tenían un carácter de estatutos convenidos entre... Y eso se respetó y en la Caja siempre lo tuvimos muy presente. Repito, por lo menos, los que estábamos en unos niveles cercanos a la dirección.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Comparte usted, señor Riezu, y no solo comparte usted, sino compartía usted también como director, la opinión que, para nosotros está ampliamente extendida en la sociedad navarra, de que si por algo destacaba la Caja era por transcender los límites de una actuación de empresa privada y generar un bien social común a las navarras y a los navarros, así como múltiples externalidades positivas que quedarían fuera del análisis, si nos centráramos únicamente en los grupos de interés propios de una banca privada?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Hombre, evidentemente, desde la propia acta fundacional que está hablando del destino de los excedentes a obra social, eso nos está ya diferenciando de una banca privada. Eso no quita para que yo vuelva a repetir lo que en su día dije. Sí que creo que tenía ese carácter de entidades privadas, porque así se les dio. Cuando en su día se desarrolló todo lo relativo a las Cajas, la Ley de Cajas y demás, se le dio ese carácter de entidades privadas.

¿Que tenían un componente público importante? Componente público. Es que es más que evidente y lo dije el otro día. En el caso de Caja Navarra, con mayor acento diría yo. En ninguna comunidad, el presidente de la comunidad fue presidente de la Caja, en ninguna, absolutamente en ninguna. Solamente en Navarra.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Me imagino que está de acuerdo en que a finales del siglo XIX y principios del XX, todas las instituciones de nuestro entorno –y menciono Rioja, Aragón, Gipuzkoa, Araba y Bizkaia– se dotaron de Cajas, como cuerpo financiero, con los mismos objetivos, con la misma alma o cultura que las Cajas de Navarra y Pamplona?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí, yo creo que sí. Y Caja Navarra nació, un poco, detrás de Caja Municipal con ese mismo propósito de atender no solo Pamplona y poquito más que, en su día, atendía Caja Pamplona, sino todo el ámbito de

Navarra. Pero las dos nacieron con el mismo propósito en distintos ámbitos territoriales, como quien dice.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: De alguna forma ya lo ha contestado en varias de sus respuestas al señor Zarraluqui, pero yo quiero volver a preguntarle si le parece relevante que, aunque todas las cajas de ahorros en España, todas, han desaparecido, excepto dos de carácter municipal, hoy, después de todas las tormentas financieras, las comunidades autónomas limítrofes, como son Aragón y la Comunidad Autónoma Vasca, cuentan con una entidad financiera –no es una caja, pero sí es una entidad financiera– transformada en fundación, y ejerciendo la actividad financiera de manera indirecta, pero –para nosotros es algo importante– manteniendo su vinculación con las comunidades respectivas, con sus gentes, sus empresas, en favor del desarrollo económico, social y cultural de las mismas. Esto es, en nuestra opinión, manteniendo su alma fundacional. Mientras que hoy, en Navarra, ni disponemos de una institución financiera propia, porque CAN acabó integrada, más o menos, en un 1 por ciento de CaixaBank, ni podemos disfrutar del alma fundacional de Caja de Ahorros de Navarra y Caja de Ahorros Municipal de Pamplona al servicio del desarrollo económico, social y cultural de Navarra.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí, creo que es algo que nos distingue y la forma jurídica, ya sea banco o caja, tampoco es finalmente determinante. Yo pregunto: ¿es que acaso los navarros no consideramos, de alguna forma, que aquel crédito navarro era algo nuestro y que la Vasconia era algo nuestra? Y no eran de fundación pública, de componente público para nada. Por tanto, aquí, llámese Caja de Ahorros de Navarra, llámese Banco CAN no sé qué, yo creo que estaríamos en las mismas. A mí que sea una sociedad anónima, si está entroncada con lo nuestro, es lo mismo. Es algo nuestro. Yo nunca diría que la Caja no era de nadie o era de..., como los hijos... No, era nuestra. Como también comentaba el otro día, ¿de quién es la Fundación Caja Navarra? Pues de los navarros. O hay por ahí algún titular que diga: «La fundación es mía». Yo no sé si lo hay, yo no lo he visto. Es de Navarra. Y la Caja de Ahorros era de Navarra. Y no puedo tener otra opinión. Lo siento.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Le quiero preguntar si comparte usted la opinión que nosotros, desde luego, mantenemos, de que –al menos como hipótesis– la diferencia fundamental entre estas cajas de nuestro entorno, Aragón con Rioja y la Comunidad Autónoma Vasca, y la CAN, fue que, las primeras, tomaron decisiones estratégicas diferentes en el mismo periodo ante los mismos problemas a partir de la dirección del señor Goñi, no antes, sino a partir de la dirección del señor Goñi.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): ¿Estamos hablando tanto de las cajas aragonesas como de las cajas vascas y demás?

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Bueno, sí, claro. El modelo en la evolución del señor Goñi fue distinta. Cuándo él tuvo por mente ya esos procesos de alianzas y demás, yo no lo sé. Es verdad que nacen ya en la fase última de ese periodo 2002-2009. No sé, es una evolución de una cultura distinta que da ese paso en un camino en donde se va a acentuar en esa cultura distinta. Va a seguir siendo más importante el tamaño. Ya en los primeros años, el tamaño es importante por el plan de expansión que vamos haciendo y, en los últimos años, el tamaño es importante cuando nos estamos asociando con Cajas de

Burgos, Canarias... El tamaño es importante. Finalmente, el tamaño nos conduce a que seamos..., no sé, algunos dicen, a lo mejor éramos cabeza de ratón y ahora somos cola de león, vale.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Nos quedan veinte minutos. Quería hablar también de la gestión de la Caja que hereda usted. Usted recoge el testigo del señor Uranga, como Director de la CAN entre 1994 y 2001. Y en este conjunto de preguntas voy a utilizar, fundamentalmente, aspectos claves –solvencia, eficiencia, concentración regional, expansión...– para analizar un poquito lo que ha pasado con la Caja. Me imagino que usted está de acuerdo en que el coeficiente de solvencia es el mejor indicador de salud financiera de una entidad.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sí. Para mí es la medición que siempre hemos tenido en mente en nuestros equipos y en la época también del señor Uranga.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Y estará también de acuerdo, me imagino, en que el ratio de eficiencia en combinación con el coeficiente de solvencia nos dan un primer diagnóstico de la calidad de gestión de una entidad. Ratio de eficiencia y coeficiente de solvencia.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): El ratio de eficiencia combinado con el coeficiente de solvencia sí, porque el ratio de eficiencia *per se*, solo, está bien, pero el ratio de eficiencia se puede apoyar mucho en ese margen de intermediación alto. ¿Y eso es deseable desde un punto de vista social? Quizás no. Por tanto, podemos tener un ratio de eficiencia gracias a un margen de intermediación alto. Y, sin embargo, ser menos asumibles socialmente que tener un margen de eficiencia algo más bajo, no me voy a los extremos, pero asociado con unos gastos de explotación que, para mí, la clave fundamental en todo esto son los gastos de explotación. Más que la eficiencia que combina los gastos de explotación con margen de intermediación, más importante, a mi juicio, son los gastos de explotación, medidos como se quiera. Normalmente medidos sobre balance medio o medidos sobre coste por empleado o coste por oficina. Pero sí, yo creo que son parámetros que se pueden entender como válidos, ambos, si se combinan.

Probablemente, yo, el otro día, ojeando estos datos que saco aquí, esta página grande de datos que me apareció rebuscando mucha documentación. Yo he perdido mucha documentación, pero rebuscando en el pueblo, me apareció esto. Llevaba quince días buscándolo. No di con él y cuando di con él, si ahora le voy a una entidad que es la que tenía el mayor ratio de solvencia, probablemente no lo tenían de eficiencia. BBK. BBK no tenía el mejor ratio de eficiencia y tenía el mejor ratio de solvencia. Y quizás es la que como ejemplo se ha distinguido en las últimas etapas como la más equilibrada. Pero el ratio de eficiencia... Si quiere, el próximo día le traigo el ratio de eficiencia de las mejores y de las no tan mejores.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Le iba a preguntar a ver si nos podía dar, efectivamente, un poco la evolución de los dos coeficientes, es decir, solvencia y ratio de eficiencia, desde que usted se responsabiliza de la Dirección hasta que entrega el testigo al señor Goñi. No sé si lo tiene o no, pero... Porque creo, nosotros estamos convencidos, por los datos que tenemos, que le dejó al señor Goñi una Caja modélica, tanto en solvencia como en eficiencia.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Mire, he dicho... Bilbao Bizkaia Kutxa, absorción de gastos de explotación, año 1998 –datos posteriores no tengo–, que en ratio de solvencia es la primera, en ratio de eficiencia es –aquí hay que restar de 50– la 37, quiere decir que es la 13. Porque aquí da el más alto... Es la 37, es la 13. Aquí Caja Navarra era la 41, es decir, era la novena. Pero habrá algunas como..., hemos hablado de Huelva y Sevilla, este ratio no estaba..., era la 19, que era la 51.

El claro ejemplo lo tiene BBK, que se puede decir que ha sido un poco la modelo de todos, pues en la absorción de gastos de explotación era la 13. Combinados ambos, sí que creo que es importante. Y nosotros, en esa combinación, no íbamos mal porque éramos la novena y en el otro ratio éramos la cuarta.

Los ratios de solvencia desde el año 2002 al 2009, esos sí los tengo, se los puedo volver a dar, los comenté el otro día. Por tanto, esos están dichos todos, porque, además, ahí se nos acusó de que habíamos perdido solvencia desde que tomamos la dirección y eso no fue así, o sea, que... Y eso lo di el otro día. Si le interesa, se lo puedo volver a dar. Lo que no tengo es el dato de eficiencia, sinceramente. Porque el ratio de solvencia permite una comparación. Estos ratios, normalmente, los tiene la entidad y el Banco de España tendrá capacidad para calcularlos, ¿no? Los tiene la entidad. Pero yo no puedo saber el ratio de solvencia de Kutxa Gipuzkoa. Ni del de eficiencia. No lo puedo saber. Sí que en relación con la solvencia puedo buscar unos parámetros que se aproximen, como son los recursos propios medidos bien sobre la suma del balance o bien sobre el capítulo de créditos, que son los que más mandan en ese ratio de solvencia. Y eso sí lo puedo hacer comparativamente con otras entidades porque esa información la tengo a través de las estadísticas de la Confederación de Cajas de Ahorro de todas las cajas. Y, por tanto, eso sí me ha permitido alguna comparación.

El de eficiencia, sin embargo, no, porque la eficiencia es una combinación mucho más compleja que no sale de un dato contable de los que están publicados por el Anuario de la Confederación de Cajas de Ahorro. Por tanto, ese dato, le puedo dar el ratio que fundamentalmente tenemos. Sí le puedo decir que respecto a los ratios de eficiencia, siempre se han estimado como datos positivos aquellos que están rondando el 50 por ciento, que quiere decir que, aproximadamente, el 50 por ciento del margen operativo se corresponde con los gastos de explotación. Todo lo que esté rondando ese 50 por ciento está bien.

Cuando nos vamos a ratios de que el porcentaje de gastos de explotación medidos sobre el margen operativo se nos va a un 70, a un 80 por ciento, vamos mal.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Riezu. Durante su dirección, se produjo la fusión por absorción entre CAN y CAM –y Caja de Ahorros Municipal–, ¿intervinieron en la decisión el Gobierno de Navarra y el Ayuntamiento de Pamplona, como instituciones fundadoras de ambas cajas?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Sin duda. Sí. Pero como también diría yo que en las fusiones que a nivel provincial se hicieron en las cajas vizcaínas, la vizcaína con la municipal de Bilbao, la Caja de Vitoria con la de Álava, la de San Sebastián con la de Gipuzkoa. Yo creo que ahí ha habido un impulso político incluso en aquellas que tenían menos acento político en la composición de sus órganos de gobierno. Yo fui testigo de las gestiones de fusión de Caja Bizkaia con Caja Municipal de Bilbao, y fue una decisión, vamos, el Consejero General de Bizkaia con el Alcalde de Bilbao y que el presidente de la Caja Vizcaína se

enteró en Roma. Literal. Y la historia entera no merece la pena contarla, pero bueno. Pero aquí, sí, que el Presidente del Gobierno de Navarra y el Alcalde de Pamplona, eso, vamos... Sí.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: ¿Y le consta a usted el acuerdo favorable o la autorización preceptiva del Gobierno de Navarra para la fusión Caja de Ahorros de Navarra - Caja de Ahorros Municipal de Pamplona?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): No me consta que eso esté documentado. Independientemente de estar documentado, el hecho fue evidente. Todo esto surgió, además, cuando ya se habían avanzado en reuniones previas entre dos equipos que se montaron, uno por cada caja. En el mes de noviembre, creo que fue, hubo una reunión en el Gobierno de Navarra, del Pleno del Gobierno y del Pleno del Ayuntamiento de Pamplona y aquel acto en algo se documentó. No sé si en alguna autorización del Gobierno o no, pero si no expresamente, tácitamente, por supuesto que fue algo intrínseco a la operación.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Sí, creo que expresamente también, sí. Esta es una pregunta muy abierta, señor Riezu. ¿Qué aspectos positivos y negativos tuvo aquella fusión? Ya los ha mencionado algunos, pero cuatro pinceladas, si no le importa. Una especie de DAFO.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Yo creo que, en general, fue positivo en el sentido de que son dos entidades que van a sumar esfuerzos, que una de ellas –si la síntesis es el coeficiente de solvencia–, en las fechas previas a la fusión, tenía un coeficiente de solvencia del 18,54 y la otra tenía del 10,61, es decir, ambas iban por encima de ese 8 por ciento. Pero qué duda cabe de que una era más débil que la otra. No solo en ese ratio, sino, si examinamos el mismo ratio de eficiencia, las diferencias eran notables.

Yo creo que, a nivel de las direcciones no fue algo especialmente buscado, pero tratamos de buscarle luego los aspectos positivos en la medida que con un prudente tiempo por medio podíamos haber sacado aspectos positivos de esa fusión, sobre todo, por toda la economía de gastos que podía producir, sinergias que se iban a dar entre una y otra. Eso, yo creo que, a nivel de dos cajas provinciales que van a seguir manteniendo un servicio en las localidades donde están trabajando casi casi igual, porque no le va a pasar nada a Cadreita por tener una oficina un poco más dotada en vez de tener dos oficinas. Al pueblo de Cadreita no le va a pasar nada, el servicio va a ser el mismo, vamos a tener una mayor eficiencia en ese caso, probablemente con la suma de las dos, que la que cada una o, por lo menos, alguna de ellas tenía como independiente. Todo eso es evidente que fue positivo.

¿Que puede haber clientes que han dejado de trabajar con la Caja, porque no se sentían afines o identificados unos con la una, los otros con la otra? Pues también. Yo creo que lo decía aquí el otro día que en una fusión todos teníamos como valor entendido que dos y dos no son cuatro, y que a esa suma de dos entidades hay que darles un tiempo para medirlas y no medirlas rabiosamente en el año de la fusión. En ese sentido, en su conjunto, creo que fue positivo que esto fuera así. Si no, a lo mejor, hubiera sido obligado más tarde y hubiera sido peor.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: A mí no me ha tocado vivir ninguna fusión bancaria, pero sí me ha tocado vivir la fusión de dos hospitales separados cien metros el uno del otro, que parecían de dos mundos distintos y, efectivamente, en primera persona, los problemas que eso genera y lo bueno que es cuando los problemas iniciales se superan.

Le iba a preguntar varias cosas, pero, creo que ha sido esta mañana, en respuesta al portavoz de Unión del Pueblo Navarro, que le preguntaba sobre la equiparación de salarios en CAN y CAM, y de sus consecuencias, al menos, económicas, parecía que le hacía a usted responsable, usted no sé si ha dicho o si dijo, porque ya no me acuerdo, «en este proceso –esto sí lo dijo usted– yo soy la cabeza penúltima». ¿Quién era la cabeza última?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): A veces se dice que las cosas fuera de contexto, ya no recuerdo bien cómo lo dije, pero ¿alguien duda de que en una entidad financiera o en cualquier empresa el presidente está por encima del director? Nadie. Bien es verdad que cuando ese presidente no es un presidente ejecutivo, quizás el director tenga otro nivel y aquí no había un presidente ejecutivo. Pero siempre el director está detrás del presidente. Yo siempre lo he dicho. A mí no me traumó el salir de la Caja como director. No me hubiera traumado el haber trabajado como subdirector general, que es al puesto que en principio yo, por mi historia anterior en la Caja y por el compromiso que adquirí cuando asumí la Dirección hubiera tenido, a mí eso, de verdad, no me traumó en absoluto, a pesar de que queramos hablar de rencor, de resentimiento, de enemistades personales, no. Nada de eso. Y yo siempre lo he dicho: en una entidad financiera, si empiezan a surgir diferencias entre el presidente y el director, el que está llamado a salir es el director, sin ninguna duda.

Y yo, tampoco voy a decir con esto que yo tenía grandes diferencias con el presidente. Algunas diferencias fueron surgiendo y producto de esas diferencias que alguien... Sí... Por supuesto, el director. Está en el cargo. Yo digo es una carga del cargo. Ya está.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Gracias, señor Riezu. Era solo por aclarar. ¿Y el presidente era el señor Sanz?

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): El presidente que llevó mi nombramiento era el señor Alli, el que me renovó fue el señor Sanz y el que no tuvo una segunda renovación fue el señor Sanz.

SR. MARTÍNEZ URIONABARRENETXEA: Vale, muchas gracias. Iba a preguntarle sobre algo de lo que ya ha hablado también, la política de prejubilaciones, si coincidió o no con una política de nuevas contrataciones. Creo que ha contestado usted a este tema, cuando ha sido preguntando por el señor Zarraluqui. Y dado que son casi las tres de la tarde y que lleva usted una mañana titánica respondiendo a preguntas, yo le doy las gracias por habernos aguantado, por habernos respondido y quedamos hasta la siguiente.

SR. EXDIRECTOR GENERAL DE CAJA NAVARRA (Sr. Riezu Artieda): Muchas gracias y como dicen: seguimos.

SR. PRESIDENTE (Sr. Hualde Iglesias): Gracias, señor Martínez Urionabarrenetxea del Grupo Parlamentario Geroa Bai. Por lo tanto, llegada la hora puesta como límite para la sesión de hoy, reanudaríamos la Comisión de Investigación el próximo viernes día 1 de junio a las nueve y cuarto con el interrogatorio del señor Martínez Urionabarrenetxea de Geroa Bai. Por lo tanto, hasta entonces, señorías, se suspende la sesión.

(Se levanta la sesión a las 14 horas y 57 minutos).