

Antiguo: 18-II-2019
11,45 hrs.

18 DE FEBRERO DE 2019

**Informe de conclusiones que presentan los
Grupos Parlamentarios de Geroa Bai, E.H.
Bildu-Nafarroa, Podemos-Ahal Dugu e
Izquierda-Ezkerra.**

**COMISIÓN DE INVESTIGACIÓN SOBRE LA DESAPARICIÓN DE
CAJA NAVARRA**

GEROA BAI

EH BILDU NAFARROA

PODEMOS-AHAL DUGU

IZQUIERDA-EZKERRA

**Comisión de Investigación sobre las causas de la desaparición
de Caja de Ahorros de Navarra**

Documento de conclusiones

Pamplona/Iruña, 18 de febrero de 2019.



Índice

1.	Resumen ejecutivo.....	6
2.	Glosario.....	8
3.	Antecedentes y trabajos desarrollados por la Comisión	9
3.1	Antecedentes y creación de la comisión.....	9
3.1.1	Antecedentes.....	9
3.1.2	Creación de la Comisión.....	9
3.2	Comparecencias celebradas	10
3.3	Documentación solicitada por los grupos parlamentarios	11
4.	Notas previas	13
4.1	Situación actual de CAN.....	13
4.1.1	Definición del grupo comparable	13
4.1.2	Impacto en los grupos de interés.....	16
5.	CAN antes de 2002	21
5.1	Origen de CAN	21
5.2	Fusión de CAN y CAMP	22
5.2.1	Nombramiento de Enrique Goñi para dirigir CAN	22
5.3	Informe BdE 2001	25
5.3.1	Modo de recepción del Informe BdE 2001	26
6.	CAN después de 2002.....	34
6.1	Periodo pre SIP (2002-2010).....	34
6.1.1	Apertura de oficinas	34
6.1.2	Prejubilaciones.....	37
6.1.3	CCAN: operaciones singulares	38
6.1.4	Años de pérdidas en la actividad ordinaria	55
6.1.5	Aportación a la OBS	57
6.1.6	Progresivo descenso de la solvencia.....	58
6.1.7	Perfil de riesgo de CAN.....	61
6.2	Integración en Banca Cívica (2010-2012).....	62
6.2.1	Establecimiento de las cuotas de participación	62
6.2.2	Ajustes a valor razonable	67
6.2.3	Mutualización.....	73
6.2.4	Entrada de CajaSol	74
6.2.5	Incentivos a la integración	81
6.2.6	Rentabilidad de CajaSol.....	82
6.2.7	Inspecciones a CajaSol.....	85
6.2.8	Autorización del Gobierno de Navarra	94
6.3	Salida a bolsa (julio 2011)	95
6.3.1	Ajuste de 511 M€.....	96
6.3.2	Posibilidad de acudir al FROB II.....	97
6.4	Imposibilidad de Banca Cívica de continuar en solitario.....	98
6.4.1	Real Decreto-ley 2/2012 (primer “Guindazo”)	98

6.4.2	Real Decreto-ley 18/2012 (segundo “Guindazo”)	98
6.4.3	Informe de BdE de 25 de junio de 2012.....	100
6.5	Integración por absorción en CaixaBank (2012)	102
6.5.1.	Informe Noel	102
6.5.2	Acta del CdA de CaixaBank (26.03.2012)	103
6.5.3	Asunción de los Decretos Guindos	106
7.	Labores de supervisión.....	107
7.1	Gobierno de Navarra	107
7.2	Comisión de Control	111
8.	Modificaciones estatutarias.....	113
8.1	Estatutos de 2000	113
8.2	Estatutos de 2004	113
8.3	Estatutos de 2010	114
8.3.1	Creación de la JEF.....	115
8.3.2	Creación de la CPJEF.....	116
9.	Retribuciones.....	120
9.1	Comisión de Retribuciones.....	120
9.2	Retribuciones percibidas	122
9.3	Empleo de tarjetas corporativas	123
10.	Informes periciales BdE	125
11.	Posibles alternativas.....	126
11.1	CAN en solitario.....	126
11.1.1	Informe AFI.....	129
11.2	Banca Cívica en solitario.....	133
12.	Consecuencias.....	135
12.1	Fiscales	135
12.2	Laborales	137
12.3	Sociales.....	138
13.	Conclusiones.....	139
13.1	Conclusiones previas	139
13.2	Conclusiones por apartados del documento.....	140
14.	Anexos.....	152

Tabla 1: pérdida patrimonial de CAN (periodo 2009-2012).	6
Tabla 2: miembros de la Comisión de Investigación.	10
Tabla 3: comparecencias celebradas durante la Comisión de Investigación.	10
Tabla 4: variación del patrimonio aportado por las cajas a los bancos cotizados.	14
Tabla 5 cuadro de beneficios de CAN (1999 - 2001).	30
Tabla 6: accionistas de Tenaria.	44
Tabla 7: valor de las acciones de Tenaria en el Grupo La Información, S.A.	45
Tabla 8: provisión de la participación en Oesia.	53
Tabla 9: concepto de ingresos atípicos según BdE.	56
Tabla 10: evolución de la ratio de solvencia de CAN (2003 A 2009)	58
Tabla 11: descenso del ratio de solvencia de CAN bajo los dos directores generales.	59
Tabla 12: ratio de solvencia post-integración de CajaSol.	60
Tabla 13: deterioros identificados en la cartera de valores de las cajas que conformaron Banca Cívica.	62
Tabla 14: distribución de las cuotas de interés en el Grupo Banca Cívica.	64
Tabla 15: valor acordado para cada caja.	64
Tabla 16: proyección de beneficios del Grupo Banca Cívica.	65
Tabla 17: Impactos de la integración en Kutxabank.	69
Tabla 18: detalles de ajustes de integración a 31.12.2010.	70
Tabla 19: discrepancias en el ajuste de integración realizado en los estados individuales de CAN.	72
Tabla 20: desglose del ajuste a valor razonable en el balance individual de CAN.	72
Tabla 21: estimación del ajuste de integración en CAN sin la entrada de CajaSol al Grupo.	73
Tabla 22: perfil económico de CAN vs Sector en 2001 y 2009.	78
Tabla 23: fortalezas y debilidades aportadas por las cajas que conformaron Banca Cívica.	79
Tabla 24: necesidades de cobertura adicionales impuestas por el RDL 18/2012.	99
Tabla 25: solvencia de Banca Cívica tras la aplicación de los RDL 2/2012 y 18/2012.	100
Tabla 26: pérdida esperada de Banca Cívica según el informe Noel.	102
Tabla 27: pérdida esperada de Banca Cívica desglosada por cajas según el informe Noel	102
Tabla 28: estimación del valor teórico-contable de las cuatro cajas.	103
Tabla 29: dietas percibidas por asistencia a las reuniones de la CPJEF.	117
Tabla 30: matriz de posibles alternativas estratégicas plausibles para CAN.	126
Tabla 31: impacto de los decretos Guindos en CAN.	131
Tabla 32: estimación del patrimonio de CAN en solitario.	132
Tabla 33: pérdida de recaudación fiscal tras la desaparición de CAN.	135

Ilustración 1: solicitud de creación de la Comisión de Investigación.	9
Ilustración 2: acuerdo programático para la legislatura 2015-2019 (punto 4.b.4).	10
Ilustración 3: Ratio de solvencia CET1 Fully Loaded de las principales entidades españolas (30.06.2018) ..	15
Ilustración 4: rentabilidad obtenida por los accionistas que hayan mantenido sus acciones hasta 2018.	17
Ilustración 5: evolución de la cotización de las acciones de Banca Cívica.	17
Ilustración 6: rentabilidad obtenida por los preferentistas que hayan mantenido sus acciones hasta 2018 .	18
Ilustración 7: desembolso de los intereses de las participaciones preferentes del FROB.	18
Ilustración 8: evolución de los recursos propios computables de CAN y Caja Rural entre 2004 y 2017.	19
Ilustración 9: introducción del informe de inspección de BdE de 2001.	28
Ilustración 10: apertura de oficinas entre 2001 y 2009.	35
Ilustración 11: número de oficinas abiertas al año (2002-2009).	35
Ilustración 12: número de prejubilaciones y coste estimado (2001-2009).	37
Ilustración 13: Acta del CdA de CCAN de 2 de julio de 2002.	40
Ilustración 14: acta de la Comisión Ejecutiva del 19 de julio de 2002	42
Ilustración 15: remuneraciones recibidas por el Secretario y Vicesecretario de CAN.	49
Ilustración 16: saldo de la Cartera Hipotecaria Elegible	51
Ilustración 17: criterios para el reconocimiento de un ingreso.	52
Ilustración 18: adquisición de acciones de Oesia por parte de CCAN.	53
Ilustración 19: evolución de las principales partidas de la cuenta de resultados sobre ATM.	55
Ilustración 20: evidencia de la existencia de pérdidas en la actividad ordinaria.	55
Ilustración 21: análisis de la recurrencia de los resultados de CAN.	56
Ilustración 22: evolución de los RRPP Básicos y de los APRs (Requerimientos).	59
Ilustración 23: cronograma de la integración en Banca Cívica y absorción por CaixaBank.	63
Ilustración 24: asignación de las cuotas de participación en Banca Cívica).	63
Ilustración 25: reducción de la cuota de participación de CajaSol.	64

Ilustración 26: conclusiones del análisis del Plan Marco de Integración presentado por Banca Cívica y CajaSol.	65
Ilustración 27: acta del CdA de 25 de marzo de 2011.	66
Ilustración 28: Impactos de la integración en Banca Cívica.	69
Ilustración 29: ajustes a valor razonable por entidades.	71
Ilustración 30: modificación del contrato de integración suscrito el 7 de abril de 2010.	73
Ilustración 31: firma del Protocolo de Integración con CajaSol.	74
Ilustración 32: acta del CdA de 25 de marzo de 2011.	75
Ilustración 33: Informe de seguimiento Trimestral referido a 31 de diciembre de 2008	78
Ilustración 34: aprovechamiento de las sinergias en Banca Cívica.	79
Ilustración 35: acta CdA 25.03.2011	82
Ilustración 36: análisis del Plan de Negocio 2010-2014 de CajaSol.	83
Ilustración 37: análisis del Plan de Negocio 2010-2014 de CajaSol.	84
Ilustración 38: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).	86
Ilustración 39: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).	86
Ilustración 40: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).	86
Ilustración 41: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).	86
Ilustración 42: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).	87
Ilustración 43: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).	87
Ilustración 44: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).	87
Ilustración 45: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).	88
Ilustración 46: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).	88
Ilustración 47: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).	88
Ilustración 48: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	90
Ilustración 49: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	90
Ilustración 50: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	90
Ilustración 51: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	91
Ilustración 52: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	91
Ilustración 53: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	91
Ilustración 54: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	92
Ilustración 55: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	92
Ilustración 56: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	92
Ilustración 57: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).	93
Ilustración 58: diferenciales soberanos a 10 años con Alemania.	95
Ilustración 59: elevación del máximo permitido de apertura del capital a terceros.	95
Ilustración 60: entrada del FROB en condiciones de mercado.	97
Ilustración 61: estimación del impacto de los reales decretos en CAN.	99
Ilustración 62: imposibilidad de Banca Cívica de seguir en solitario.	100
Ilustración 63: acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012.	100
Ilustración 64: Informe de Estabilidad Financiera de BdE de octubre 2010.	101
Ilustración 65: acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012.	101
Ilustración 66: pérdida esperada total de Banca Cívica identificada en el informe Noel.	104
Ilustración 67: empleo de tarjeta corporativa Hiscan.	123
Ilustración 68: prueba de la ausencia del ajuste a valor razonable en la creación del Banco Ibercaja.	127
Ilustración 69: ratio de morosidad en CAN a septiembre de 2010.	128
Ilustración 70: tasa de morosidad de CaixaBank y media del sector (marzo 2012).	128
Ilustración 71: tasa de morosidad de las operaciones concedidas en Navarra (a enero de 2012).	129
Ilustración 72: declaraciones de Juan Oderiz al periódico Cinco Días.	134

1. Resumen ejecutivo

El presente informe busca clarificar los motivos y los responsables detrás de las decisiones estratégicas que supusieron una pérdida patrimonial sufrida por Caja de Ahorros de Navarra (en adelante, CAN), cercana al 80% de sus fondos propios:

- Cuantificación del daño producido por dicha pérdida patrimonial de CAN y grupos de interés afectados.
- Identificación de las decisiones estratégicas que han desembocado en la mencionada pérdida patrimonial.
- Identificación de las responsabilidades de estas decisiones estratégicas, tanto en su ámbito ejecutivo (*in actuando*) como en el institucional (*in vigilando*).

La cifra total de pérdida patrimonial no se puede concretar a una cifra determinada, ya que la cotización en bolsa de la participación en CaixaBank ostentada por la Fundación Caja Navarra, hace que esta oscile a diario. No obstante, es posible identificar una horquilla razonable de pérdidas.

En los últimos años, la participación de la Fundación Caja Navarra se ha reducido, principalmente por no haber acudido a ampliaciones de capital y no haber aceptado ningún dividendo en acciones, hasta el 0,94%, según el informe del gobierno corporativo de la Fundación Caja Navarra de 2017.

Según el “Informe de asesoramiento para la Comisión de Investigación sobre la Caja de Ahorros de Navarra (2000 a 2012)”, realizado en marzo de 2015, la pérdida patrimonial de CAN oscilaba entre 946 y 1.029 millones de euros (en adelante, M€).

Tabla 1: pérdida patrimonial de CAN (periodo 2009-2012).

Patrimonio neto a 31.12.2009 (en M€)	1.178
(-) Aplicación del Valor Razonable a los activos y pasivos como consecuencia de la combinación de negocios	-436
(-) Diferencias en la valoración de la participación en Banca Cívica	-511
(-) Diferencias en la valoración de la participación en CaixaBank	-82
Patrimonio neto a 31.12.2012	149
(+) Revalorización acciones CaixaBank	49
Patrimonio neto a 31.12.2013	198

Fuente: Informe de asesoramiento para la Comisión de Investigación sobre la Caja de Ahorros de Navarra, 2000 a 2012. (Cámara de Comptos, 2015).

En caso de que la cotización en CaixaBank se revalorice y supere el valor de cotización vigente en el momento del canje de acciones de Banca Cívica, es posible pensar que la cifra de pérdidas disminuya y supere la horquilla de 946 M€. No obstante, esto no se puede asegurar ya que está sujeta a fluctuaciones del mercado.

Estas cifras coinciden con las del presidente del CdA (en adelante, CdA), el Sr. José Antonio Asiain, quien, a pesar de tomar una referencia temporal anterior, expresaba que: “En 2007, el patrimonio neto de Caja Navarra era 1.232,44 M€. En 2007, es decir, antes de la crisis. El 31 de diciembre de 2017, vemos que el patrimonio neto es 274 M€. Es decir, que, en estos diez años, el patrimonio de Caja Navarra se ha disminuido en 958,37 M€, y porcentualmente en un 77,76%. Estos son los números.”

En similares términos, pero tomando una referencia temporal más corta, se refería el Director de CAN, el señor Juan Odériz: “Caja Navarra, en el año 2010, que tenía un patrimonio de 781, que en 2011 haya 258, en 2012, tras la integración de CaixaBank, el patrimonio es de 177, con unas acciones que valían 133 millones, 50 millones de acciones a 267, y esas acciones que valían 133 millones, al año siguiente pasan a valer 197, y en el año 2014 pasan a valer 233 millones.”

El presente informe analiza tanto los cambios regulatorios y la desaceleración económica vivida, como las decisiones estratégicas tomadas por los órganos de dirección de CAN, para averiguar las causas detrás de dicha pérdida patrimonial. También pretende aislar el impacto de los efectos exógenos (entorno regulatorio y económico, cuyos efectos son extrapolables al resto de entidades), de los efectos

endógenos, los cuales son achacables de manera exclusiva a la gestión realizada en CAN, y en particular, a las decisiones estratégicas tomadas en el seno del CdA.

La estructura del informe, tras el glosario relevante, los antecedentes y trabajos realizados por la Comisión de Investigación y las notas previas que pueden ayudar a contextualizar el comportamiento de CAN, se estructura siguiendo un orden cronológico en los apartados 5 y 6.

El apartado 5 abarca la evolución de CAN hasta 2002, y comienza en el 5.1 describiendo origen de CAN; en el punto 5.2 se relata la fusión de CAN y Caja de Ahorros Municipal de Pamplona (en adelante, CAMP) y la llegada a la entidad del que sería a la postre su Director General y Consejero Delegado, el Sr. Enrique Goñi, y el punto 5.3 se reserva al informe de inspección realizado por BdE sobre 2001, y que ha sido empleado por los comparecientes como base para la adopción de las decisiones estratégicas que vendrían posteriormente.

El apartado 6, por su parte, es el más extenso y abarca la etapa posterior a 2002, año en el que el nuevo Director General de CAN marca un cambio en el estilo de dirección, identificable hasta la integración en Banca Cívica en 2010 y absorción por CaixaBank en 2012. En este periodo se analizan en el punto 6.1 diferentes aspectos, como la apertura de oficinas, el proceso de prejubilaciones, las operaciones singulares de CCAN, las pérdidas en la actividad ordinaria, la aportación a la Obra Benéfico Social (en adelante, OBS) y el descenso de la solvencia, para acabar ofreciendo una visión general sobre el perfil de riesgo de CAN antes de la integración en Banca Cívica.

En el punto 6.2 se describe el proceso y las implicaciones de la integración en Banca Cívica, siendo los elementos más relevantes el establecimiento de las cuotas de participación, los ajustes a valor razonable realizados, la entrada de CajaSol, los incentivos a la integración, la rentabilidad de CajaSol, las inspecciones realizadas por Banco de España (en adelante, BdE) a CajaSol antes y después de la integración, y finaliza con un apartado relativo a la potestad de aprobación del Gobierno de Navarra para este tipo de operaciones societarias.

El punto 6.3 incluye el proceso de salida a Bolsa y sus implicaciones; y el 6.4, relata la imposibilidad de Banca Cívica de continuar en solitario.

Este apartado finaliza con el punto 6.5, en el que se relata la integración por absorción de Banca Cívica por CaixaBank.

Una vez concluido este relato cronológico, se procede a detallar otros aspectos relevantes para el devenir de CAN como fueron las labores de supervisión, las modificaciones estatutarias, las políticas retributivas y los informes periciales realizados por BdE.

Se hace un pequeño énfasis detallando las posibles alternativas que podía haber seguido CAN y el grado de viabilidad de cada una de ellas, y se realizan unas estimaciones del impacto que ha supuesto la pérdida patrimonial de CAN desde el punto de vista fiscal, laboral y de OBS en Navarra.

A lo largo del informe se han ido desprendiendo diversas conclusiones que se recogen en el apartado 13, junto con otras conclusiones de carácter previo.

El informe finaliza con los anexos con información complementaria pertinente.

El presente informe ha sido realizado en el periodo transcurrido entre la última comparecencia de la Comisión de Investigación (23 de enero de 2019) y su fecha de presentación en el Parlamento de Navarra (18 de febrero de 2019).

2. Glosario

APRs: Activos Ponderados por Riesgo.

BAI: Beneficio Antes de Impuestos.

BdE: Banco de España.

CAN: Caja de Ahorros de Navarra.

CCAN: Corporación Empresarial de Caja de Ahorros de Navarra.

CdA: CdA.

CET1: *Common Equity Tier 1*.

CNMV: Comisión Nacional del Mercado de Valores.

CPJEF: Comisión Permanente de la Junta de Entidades Fundadoras.

DPV: Disponibles para la Venta.

FROB: Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria.

JEF: Junta de Entidades Fundadoras.

LTV: *Loan to Value*.

M€: millones de euros.

OBS: Obra Benéfico Social.

OPS: Oferta Pública de Suscripción.

PtBV: *Price to Book Value* (valor de cotización sobre el valor en libros).

ROFI: Reglamento de Organización y Funcionamiento Interno.

SIP: Sistema Institucional de Protección.

3. Antecedentes y trabajos desarrollados por la Comisión

3.1 Antecedentes y creación de la comisión

3.1.1 Antecedentes

El antecedente directo de la presente Comisión de Investigación fue iniciado a finales de la anterior legislatura, en enero de 2015.

El Pleno del Parlamento Foral decidió el 15 de enero del 2015 la creación de una Comisión de Investigación parlamentaria para determinar qué decisiones han producido la actual situación de CAN. La Comisión se constituyó el 22 de enero y celebró siete reuniones más, la última el 20 de marzo de 2015.

La Comisión tuvo un plazo que se consideró breve, y, además, había dudas razonables sobre la cantidad, calidad y velocidad del flujo de información que iban a recibir sus integrantes.

Aquella comisión tuvo que concluir anticipadamente, al coincidir con los comicios electorales en la Comunidad Foral de mayo de 2015. Dicha comisión adoleció del tiempo y documentación necesarios para realizar unas conclusiones sólidas y basadas en evidencia.

3.1.2 Creación de la Comisión

Así pues, con el objeto de subsanar las deficiencias materiales de la anterior comisión, los grupos parlamentarios de Geroa Bai, EH Bildu, Podemos-Ahal Dugu, PSN-PSOE e Izquierda Ezkerra solicitaron el 3 de marzo de 2016, en base al artículo 62 del Reglamento de la Cámara, una nueva Comisión de Investigación que continuase con los trabajos de la anterior. El objeto de la Comisión de Investigación quedaba estipulado de la siguiente manera:

- Conocer todas las actuaciones realizadas por CAN, Corporación Caja de Ahorros de Navarra (en adelante, CCAN) y resto de entes vinculados.
- Conocer la incidencia directa que hayan podido tener en la desaparición de la CAN.
- Analizar la responsabilidad de los diferentes representantes políticos y gestores de la entidad.
- Determinar si actuaron en orden a los principios fundacionales de CAN.
- Esclarecer la situación actual del conjunto de patrimonio resultante de la extinción de CAN.

Ilustración 1: solicitud de creación de la Comisión de Investigación.

A LA MESA DEL PARLAMENTO DE NAVARRA

Los Grupos Parlamentarios abajo firmantes, en orden al artículo 62 del Reglamento de la cámara, SOLICITAN la creación de una Comisión de Investigación sobre la desaparición de Caja Navarra al objeto de conocer todas las actuaciones desarrolladas por Caja Navarra, la Corporación Empresarial Caja Navarra y resto de entes vinculados a la misma y conocer la incidencia directa que hayan podido tener en la desaparición de la CAN. Así mismo, será objeto de la Comisión analizar la responsabilidad de los diferentes representantes políticos y gestores de la entidad, determinar si actuaron en orden a los principios fundacionales de la CAN y esclarecer la situación actual del conjunto de patrimonio resultante de la extinción de Caja Navarra.

Esta solicitud encuentra su motivación también en el Acuerdo Programático firmado por las cuatro fuerzas que sustentan el Gobierno de Navarra, que en su punto 4.b.4 establecía el objetivo de “*Constituir una nueva Comisión de Investigación sobre Caja de Ahorros de Navarra*”.

Ilustración 2: acuerdo programático para la legislatura 2015-2019 (punto 4.b.4).

4. Constituir una nueva Comisión de Investigación sobre Caja de Ahorros de Navarra.

La Comisión de Investigación fue aprobada en la sesión plenaria del Parlamento de Navarra el día 7 de abril de 2016, por 33 votos a favor y 15 en contra. Los miembros de los grupos parlamentarios que han participado han sido los siguientes:

Tabla 2: miembros de la Comisión de Investigación.

Grupo Parlamentario	Representante
Unión del Pueblo Navarro	<ul style="list-style-type: none">• Luis Zarraluqui Ortigosa• Luis Casado Oliver
Geroa Bai	<ul style="list-style-type: none">• Unai Hualde Iglesias (Presidencia)• Koldo Martínez Urionabarrenetxea
Euskal Herria Bildu	<ul style="list-style-type: none">• Arantza Izurdiaga Osinaga• Adolfo Araiz Flamarique
Podemos – Ahal Dugu	<ul style="list-style-type: none">• Tere Saez Barrao
PSN-PSOE	<ul style="list-style-type: none">• Guzmán Garmendia Pérez
Izquierda-Ezkerra	<ul style="list-style-type: none">• Marisa de Simón Caballero
Partido Popular	<ul style="list-style-type: none">• Javier García Jiménez

3.2 Comparecencias celebradas

Las comparecencias celebradas durante la Comisión de Investigación han sido las siguientes:

Tabla 3: comparecencias celebradas durante la Comisión de Investigación.

Fecha	Nombre	Cargo
13/IV/2018 18/IV/2018 27/IV/2018 09/V/2018	Enrique Goñi	<ul style="list-style-type: none">• Director General de la Corporación CAN (2001)• Director General de CAN (2002-2010)• Consejero Delegado de Banca Cívica (2011-2012)• Director General de Gestión de Participadas Industriales en CriteríaCaixa (2012 -)
18/V/2018 25/V/2018 01/VI/2018	Lorenzo Riezu	<ul style="list-style-type: none">• Director General de Caja de Ahorros Navarra (1994 – 2001)
15/VI/2018 22/VI/2018 29/VI/2018	Manuel López Merino	<ul style="list-style-type: none">• Director General de Caja de Ahorros Municipal de Pamplona
21/IX/2018	José Antonio Sarria	<ul style="list-style-type: none">• Miembro de la Comisión de Control• Presidente de la Comisión de Control (2010 – 2012)
28/IX/2018 15/X/2018	José Antonio Asiain	<ul style="list-style-type: none">• Presidente del CdA de CAN (2010 – 2012)• Miembro del CdA de CaixaBank, en representación de la Fundación Caja Navarra (2012-2013).• Miembro del CdA de CriteríaCaixa (2012 -)
17/X/2018	Juan Oderiz	<ul style="list-style-type: none">• Director general adjunto de CAN y responsable del Área Financiera, Inversión y Gestión de Patrimonios• Responsable de la integración de Banca Cívica.
24/X/2018	Francisco García Valdecasas	<ul style="list-style-type: none">• Socio de Deloitte firmante del Informe Noel

27/X/2018	Alberto Pascual Amaya Rández	<ul style="list-style-type: none"> ● Secretario General de CAN ● Secretaria General del CdA de CAN
7/XI/2018	José Carlos Hernández Barrasús	<ul style="list-style-type: none"> ● Socio de EY, auditor de CAN y del Grupo Banca Cívica
9/XI/2018	César Esparza Larramendi	<ul style="list-style-type: none"> ● Vialogos Capital Humano, S.L.
16/XI/2018	Jesús Javier Munárriz Desojo	<ul style="list-style-type: none"> ● Director de Cubican
14/XII/2018 21/XII/2018	Álvaro Miranda	<ul style="list-style-type: none"> ● Vicepresidente Segundo del Gobierno de Navarra y consejero de Economía y Hacienda (2007 – 2011) ● Miembro de la Junta de Entidades Fundadoras (en adelante, JEF) (2010 – 2012) ● Miembro de la Comisión Permanente de la Junta de Entidades Fundadoras (en adelante, CPJEF)
16/I/2019	Yolanda Barcina	<ul style="list-style-type: none"> ● Vicepresidenta del CdA de CAN (2000 – 2003). ● Presidenta de la Comisión de Control (2004 – 2010) ● Miembro de la JEF (2010 – 2012) ● Miembro de la CPJEF
23/I/2019	Miguel Sanz	<ul style="list-style-type: none"> ● Presidente del CdA de CAN (1996 – 2010) ● Presidente del Gobierno de Navarra (1996 – 2011) ● Miembro de la JEF (2010 – 2012) ● Miembro de la CPJEF

El calendario de comparecencias ha influido en el resultado de la Comisión de Investigación y, consecuentemente, de este informe, ya que **a)** en algunos casos la información se aportaba tarde a la Comisión y **b)** el turno del compareciente relevante para la información aportada ya había ocurrido.

3.3 Documentación solicitada por los grupos parlamentarios

La documentación solicitada por los diferentes Grupos Parlamentarios ha sido la siguiente:

- Por parte de UPN, 15 peticiones de documentación a los servicios jurídicos de la Cámara entre normas, informes y publicaciones; 2 a la Confederación Española de Cajas de Ahorro (CECA); 3 al Banco de España y 2 al Juzgado Central nº 6 de la Audiencia Nacional, en este último caso desglosándose las diligencias que se requieren. En total, por tanto, 22 peticiones de documentación.
- Por parte de Geroa Bai, 65 peticiones de documentación a la Fundación Caja Navarra; 67 a CaixaBank; 10 al Banco de España; 8 al Gobierno de Navarra; uno a la Comisión Nacional del Mercado de Valores; 2 a la Fundación Bancaria Caja Canarias; 2 a la Fundación Bancaria Caja de Burgos; 2 a la Fundación Bancaria CajaSol y 3 peticiones a los gobiernos autonómicos de Castilla-León, Canarias y Andalucía, respectivamente. En total, por tanto, 159 peticiones de documentación.
- Por parte de EH Bildu se solicitan 69 peticiones de documentación a la Fundación Caja Navarra y a CaixaBank; 8 peticiones adicionales de documentación a Fundación Caja Navarra y 3 peticiones más a Gobierno de Navarra y 1 al Banco de España. En total, 81 peticiones de documentación.
- Por parte de Podemos-Ahal Dugu se han cursado 8 peticiones de información.
- Por parte del Partido Socialista de Navarra se solicitan 15 peticiones de documentación.
- Por último, por parte de la APF de Izquierda-Ezkerra se han cursado 13 solicitudes de información.

Las entidades a las que se ha solicitado documentación han sido las siguientes:

- Fundación Bancaria Caja Navarra
- CaixaBank
- Gobierno de Navarra
- Gobierno de Castilla y León

- Fundación Caja Burgos
- Gobierno de Andalucía
- Fundación CajaSol
- Gobierno de Canarias
- Fundación Caja Canarias
- Ministerio de Economía y Competitividad
- Banco de España
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (en adelante, CNMV)
- Juzgado Central de Instrucción nº 3 de Pamplona
- Juzgado Central de Instrucción nº 6 de Audiencia Nacional
- Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales

4. Notas previas

4.1 Situación actual de CAN

Es relevante aclarar de manera preliminar cuál es la situación tanto jurídica como patrimonial de la Fundación Caja Navarra.

Si bien es cierto que CAN se ha transformado jurídicamente en una Fundación bancaria en cumplimiento de la **Ley 26/2013**, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias, la pérdida patrimonial sufrida, cercana al 80% de sus fondos propios, implica que inevitablemente, junto a la transformación, haya que hablar, *de facto*, de la desaparición de la misma.

En cumplimiento de la Ley 26/2013, todas las cajas que excedieran el ámbito municipal han sido obligadas a transformarse en fundaciones, bancarias u ordinarias, según criterios como su porcentaje de los derechos de voto en el banco al que transfirieron su actividad y la posibilidad de nombramiento de miembros del CdA¹.

Así pues, la Fundación Bancaria Caja Navarra es una fundación privada, sin ánimo de lucro, que, de acuerdo con sus Estatutos, aprobados por el Gobierno de Navarra y por el Ministerio de Economía el 27 de junio de 2014, tiene como finalidad promover el progreso social, económico y cultural de Navarra a través de la gestión de la OBS.

Desde el punto de vista económico, según las Cuentas Anuales de 2017, la Fundación Caja Navarra posee un activo total de 277,84 M€, de los cuales 208,45 M€ corresponden a las 53.600.000 acciones de CaixaBank. Estas acciones tienen un valor de adquisición de 146,13 M€, y se han revalorizado en 62,32 M€. El valor contable de las mismas se va ajustando a la cotización del mercado. Los dividendos recibidos por estas acciones son, así mismo, la principal fuente de ingresos de la Fundación Caja Navarra, ya que esta no realiza ninguna actividad significativa fuera de las de ámbito social. Esto implica que, si quiere aumentar su participación en CaixaBank a través de la suscripción de dividendo en acciones, está obligada a reducir su OBS.

4.1.1 Definición del grupo comparable

Para analizar la gestión realizada en la CAN es necesario situarla en el contexto adecuado, que permita comparar su desempeño con el de otras entidades similares. Para ello, se deben establecer unos patrones de comparabilidad que permitan extraer un grupo comparable de entidades coherente.

A lo largo de las comparencias, las entidades con las que los comparecientes, de manera unánime, han decidido comparar el desempeño de CAN han sido siempre bancos de cajas cotizados, sin considerar otros aspectos clave como el entorno geográfico o la composición del activo.

Las entidades que la mayoría de los comparecientes ha decidido establecer como grupo comparable, si bien compartían la forma jurídica de cajas de ahorro, partían de situaciones con una morosidad mucho mayor y una cartera crediticia mucho más deteriorada, por lo que difícilmente pueden servir de referencia para calificar la calidad de la gestión en CAN.

Las entidades elegidas como comparables por los comparecientes han sido, principalmente, las que se observan en la columna (1) de la Tabla 4:

¹ Artículo 32. Fundación bancaria. 1. Se entenderá por fundación bancaria aquella que mantenga una participación en una entidad de crédito que alcance, de forma directa o indirecta, al menos, un 10 por ciento del capital o de los derechos de voto de la entidad, o que le permita nombrar o destituir algún miembro de su órgano de administración.

Tabla 4: variación del patrimonio aportado por las cajas a los bancos cotizados.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Denominación de la Caja	Capitalización Banco a 31-08-2018. (millones de euros)	Participación de la Caja %	Valor de mercado de la participación (millones de euros)	Patrimonio traspasado al Banco en 2011 (millones de euros)	(4)/(5) %
La Caixa	23.094,332	39,999	9.237,590	11.803,238	78,26
Cajasol	23.094,332	0,898	207,501	697,484	29,75
Caja Navarra	23.094,332	0,896	206,950	657,863	31,46
Caja Canarias	23.094,332	0,639	147,635	483,431	30,54
Caja Burgos	23.094,332	0,625	144,247	471,100	30,62
Caja Asturias	1.417,358	29,700	420,955	1.759,643	23,92
Caja Extremadura	1.417,358	8,840	125,294	457,409	27,39
Caja Cantabria	1.417,358	6,250	88,585	405,153	21,86
Unicaja	2.173,908	49,685	1.080,106	2.469,390	43,74
Caja Murcia	9.986,025	0,419	41,841	1.238,952	3,38
Caja Penedés	9.986,025	0,286	28,560	651,254	4,39
Caja Granada	9.986,025	0,184	18,374	544,131	3,38
Caja Baleares (Sa Nostra)	9.986,025	0,132	13,182	225,845	5,84

Fuente: documentación aportada por Enrique Goñi.

En la columna (6) de la Tabla 4 se muestra el porcentaje de patrimonio retenido en comparación con el traspasado al respectivo banco. Efectivamente, sólo hay dos cajas que, tras haber traspasado sus activos a bancos cotizados, hayan retenido un mayor porcentaje que CAN. Mientras que CaixaBank ha retenido un 78,26% del patrimonio traspasado, Unicaja un 43,73% y CAN, a 31.08.2018, un 31,46%. Es decir, se traspasó un patrimonio de 657,86 M€ a Banca Cívica, y la participación de Fundación Caja Navarra a dicha fecha en CaixaBank está valorada en 206,95 M€.

Es llamativo que se elijan comparables atendiendo a una decisión estratégica –la salida a Bolsa-, porque el hecho de que entidades con características muy diferentes a CAN tomaran la decisión de integrarse y salir a Bolsa no las convierte en entidades comparables.

Los patrones de comparabilidad, más que basados en la toma o no de determinadas decisiones, deben estar asentados en los fundamentales de la entidad, para asegurar su comparabilidad independientemente de las decisiones de gestión que hayan sido tomadas.

Así pues, hay entidades que, pese a tener unos fundamentales asemejables a CAN por volumen y calidad de activos, han sido ignoradas por los comparecientes, bajo el pretexto de ser: **a)** cooperativas de crédito (Caja Rural de Navarra o Laboral Kutxa), o **b)** cajas de ahorros integradas en bancos que no han salido a Bolsa (Kutxabank o Ibercaja).

La exclusión del grupo comparable de otras entidades de crédito con unas características mucho más similares a las de CAN, como las mencionadas en el párrafo previo, no se sostiene sobre una base empírica clara. Por tanto, el grupo comparable debería considerar también:

- cajas de ahorro del entorno, integradas en bancos, que han decidido no salir a cotizar y que mantienen su patrimonio a valor teórico contable (opción que, como veremos en el apartado “11. Posibles alternativas”, estaba al alcance de CAN).
- cooperativas de crédito del entorno que, pese a tener una forma jurídica distinta, se han visto afectadas de la misma manera que las cajas de ahorro por las regulaciones más importantes: Circular 4/2004 de BdE, requisitos de Solvencia (BIS II / BIS III), RDL 2/2011 y RDL 2/2012 y 18/2012 (conocidos coloquialmente como “decretos Guindos” o “Guindazos”).

En base a esta similitud, no se puede excluir *ex ante* a este tipo de entidades del grupo comparable, especialmente cuando son más similares a CAN que otras elegidas, como Caja Murcia o Caja Granada.

Casualmente, las entidades excluidas del grupo comparable, aquellas con las cuales se ha evitado la comparación, han atravesado la crisis reteniendo un mayor patrimonio –algunas de ellas, como Caja Rural, incluso lo han triplicado-, y han gestionado de manera más efectiva la crisis, tanto en sus

implicaciones regulatorias como económicas. Esto puede ser un factor que explique la reticencia del Sr. Enrique Goñi y los demás comparecientes a no considerarlas en la comparación.

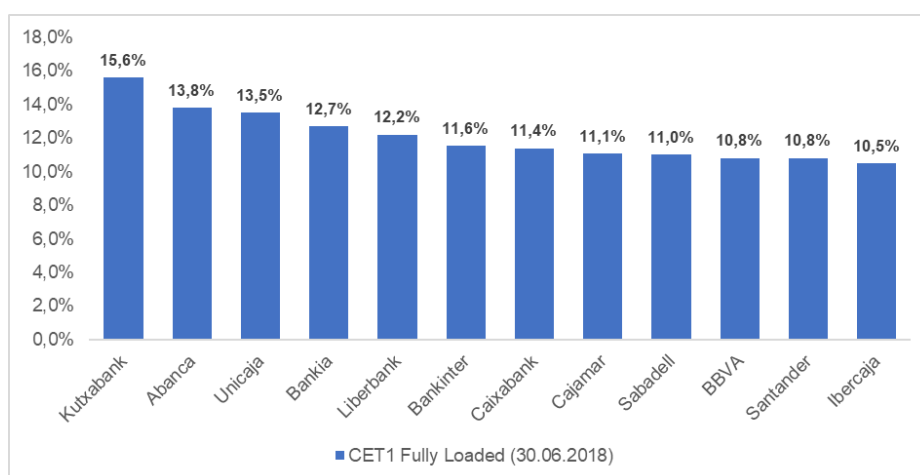
Gran parte de esta pérdida patrimonial, se debe, en palabras del Sr. Asiain, al empleo del valor de mercado para calcular dicho patrimonio: “*las cifras de 2007 y 2017 no son homogéneas, o sea, los 1.232,44 M€ de 2007, ahí las valoraciones son las teórico-contables, no hay valor de mercado²; y hoy, por ejemplo, la banca europea de media está cotizando a la mitad de su valor en los libros. Por lo tanto, estamos comparando un valor teórico con un valor de mercado.*”.

Es relevante señalar dado que ha sido una diferencia de criterio recurrente en la Comisión de Investigación, que la valoración a mercado, si bien da una valoración en tiempo real debido a las transacciones que ocurren a diario con dichos títulos, no afecta de ningún modo al cálculo de la solvencia de las entidades bancarias. Es decir, entre los ajustes a realizar para el cálculo de la solvencia de las entidades de crédito no se encuentra la forma de contabilización de los títulos de la entidad. Por lo tanto, para la solvencia de una entidad de crédito, este aspecto es irrelevante.

Esto quedaba ratificado por el auditor de CAN y posteriormente del Grupo Banca Cívica, el señor José Carlos Hernández Barrasús: “*el marco contable que había entonces, incluso el actual, no requiere que el patrimonio esté a su valor de mercado. Ahora, ¿cómo afecta esto a la solvencia? (...) En la medida que el patrimonio contable no está a valor de mercado, no afecta.*”

Siendo así, no es extraño que actualmente, la entidad de gran tamaño más solvente en España sea Kutxabank, entidad que, además de compartir un entorno con características socioeconómicas similares al territorio de arraigo de CAN, mantiene hoy día sus títulos contabilizados a valor en libros.

Ilustración 3: Ratio de solvencia CET1 Fully Loaded de las principales entidades españolas (30.06.2018)



Fuente: CCAA intermedias (30.06.2018).

Como se observa en la Ilustración 3³, Kutxabank, entidad cuyo patrimonio está a valor teórico contable y cuyo territorio de arraigo comparte unas variables macroeconómicas similares a las de Navarra, es la entidad más solvente de entre todas las entidades de mayor tamaño en España, alcanzando a 30.06.2018 un 15,6% de solvencia CET1 Fully Loaded, la ratio más exigente bajo la normativa de Basilea III.

Por lo tanto, a efectos de solvencia, parece irrelevante la manera en la que está contabilizado el patrimonio de una entidad, y, por tanto, el haber mantenido el patrimonio de Caja Navarra a valor teórico contable hubiera supuesto la mejor forma de defender el patrimonio, especialmente en un entorno macroeconómico recesivo.

² El hecho de que la Fundación Caja Navarra mantenga gran parte de su patrimonio a valor de mercado –los títulos de CaixaBank– no es irreversible, y sólo seguirá siendo así en la medida en la que su política de inversiones se centre en la adquisición de títulos cotizados en mercados secundarios. En caso de no hacerlo, podría volver a la situación de mantener su patrimonio a valor teórico-contable, con lo que el argumento de la no comparabilidad esgrimido por los asistentes perdería consistencia.

³ Por criterios de homogeneidad, Caja Rural no se ha incluido en el gráfico, pero es relevante mencionar que a 31.12.2017 mantenía una Ratio de solvencia CET1 todavía superior a las entidades que se muestran en el gráfico, al alcanzar el 15,90%.

4.1.1 Conclusiones

- *Para calificar la gestión de CAN, se debe contextualizar de manera correcta a través de la selección de un grupo comparable de entidades.*
- *Los patrones de comparabilidad para elegir dicho grupo deben atender a los valores financieros fundamentales de las entidades, y no a la adopción o no de unas determinadas decisiones.*
- *Los comparecientes han comparado, de manera intencionada, su gestión en CAN con otras entidades que, si bien habían tomado la decisión estratégica de fusionarse y salir a bolsa, tenían unos fundamentales de partida mucho peores.*
- *De esta manera, han evitado compararse con entidades que, a pesar de tener una forma jurídica distinta, presentaban unos fundamentales muy similares y que han sido capaces de afrontar la crisis con mejores resultados.*
- *El cálculo a valor de mercado, empleado en múltiples ocasiones por los comparecientes para evitar comparaciones desfavorables, si bien es útil para tener la imagen fiel del valor de un activo, es irrelevante para el cálculo de la solvencia de las entidades de crédito.*
- *Por tanto, no es extraño que, a día de hoy, las entidades que mantienen su patrimonio a valor teórico-contable sean las más solventes del sistema financiero español. Algunas de ellas, situadas en el entorno geográfico más próximo al de CAN.*

4.1.2 Impacto en los grupos de interés

Como se puede observar en la información aportada por Enrique Goñi a la Comisión, el comportamiento de los grupos de interés de CAN identificados (preferentistas y accionistas, principalmente) ha sido mejor al de otras cajas integradas en bancos cotizados. Como se ha mencionado anteriormente, los comparecientes han evitado informar sobre **a)** cajas integradas en bancos no cotizados y **b)** entidades de crédito con forma jurídica diferente a la caja de ahorro, por lo que no se ha podido realizar un análisis detallado de los grupos de interés de estas tipologías de entidades.

De manera previa, cabe mencionar que los depositantes no se han incluido como grupo de interés relevante en el presente informe, ya que de ningún modo se puede considerar un éxito de gestión el hecho de que los depositantes no hayan asumido pérdidas, especialmente operando en un entorno que cuenta con la existencia de los fondos de garantía de depósitos regulados por el **Real Decreto 2606/1996**, de 20 de diciembre (actualizado por el **Real Decreto 1642/2008**, que reforma los Fondos de Garantía de Depósitos).

Del mismo modo, tampoco se ha considerado como indicador de una buena gestión el acceso a servicios bancarios dado que la interrupción de los mismos es prácticamente imposible en un entorno altamente bancarizado como es el español.

Por último, el presente informe ignora como reflejo de la gestión otros argumentos esgrimidos por los comparecientes y algunos miembros de la Comisión, y que carecen del más mínimo rigor, como el hecho de que los clientes pudieran acceder a condiciones más ventajosas por el hecho de ser navarros. En palabras del portavoz parlamentario del Grupo PSN-PSOE: *“como se puede leer entre líneas de algunas afirmaciones, parecía que los navarros iban y les daban un crédito más bajo por ser navarros, o que les ofrecían una hipoteca en mejores condiciones por ser navarros, como si por aquel entonces no hubiera otra competencia.”*

4.1.2.1 Accionistas

En base a la documentación aportada por el Sr. Enrique Goñi, un accionista que hubiese acudido a la Oferta Pública de Suscripción (en adelante, OPS) de Banca Cívica en julio de 2011, y que hubiese

mantenido sus acciones hasta el 12.02.2018, tras el canje de acciones realizado por CaixaBank, ha disfrutado de una revalorización del 25,4% con respecto al valor inicial.

Ilustración 4: rentabilidad obtenida por los accionistas que hayan mantenido sus acciones hasta 2018.

Accionistas		
valor inversión total en MM€		700
Fecha inversión (salida a bolsa)		21/07/2011
inversión inicial (en €)		100 Eur
precio inversión (precio IPO BCIV, €/acc)		2,7
número acciones BCIV		37,04
ecuación canje CABK/BCIV		5 cabk x 8 bciv
número acciones CABK		23,15
cotización CABK a (€/acc)	06/08/2012	2,585
valor (€) a fecha	06/08/2012	59,8
revalorización (€) con dividendos desde	06/08/2012 hasta 12/02/2018	65,6 +110%
Valor hoy (en €)	12/02/2018	125,4 Eur
<i>Ganancia resultante</i>		<i>+ 25,4</i>

Fuente: Documentación aportada por Enrique Goñi.

Como se observa en la Ilustración 4, el principal factor que impulsa la rentabilidad de los accionistas de Banca Cívica ha sido la revalorización de acciones de CaixaBank, tras el canje de acciones, siendo este mérito difícilmente atribuible a los gestores de CAN.

No se puede afirmar lo mismo para aquellos accionistas que, habiendo acudido a la OPS de Banca Cívica en julio de 2011, hubieran decidido desprenderse de sus acciones, dado el desempeño negativo de las mismas. Se puede afirmar que todos aquellos accionistas que acudieron a la OPS y vendieron sus acciones antes del canje con CaixaBank, sufrieron rentabilidades negativas, ya que la cotización en ningún momento superó el precio de salida de 2,7 €/acción, como se aprecia en la Ilustración 5.

Ilustración 5: evolución de la cotización de las acciones de Banca Cívica.



Fuente: elaboración propia.

4.1.2.2 Preferentistas

Las participaciones preferentes emitidas por Banca Cívica pagaron debidamente el cupón pactado y fueron canjeadas por obligaciones necesariamente convertibles en acciones de CaixaBank. Por tanto, a la hora de analizar la rentabilidad de las mismas, hay que tener en cuenta las dos mismas precauciones que en el caso anterior: **a)** es un mérito atribuible en mayor medida a los gestores de CaixaBank que a los de Banca Cívica, y **b)** la rentabilidad mostrada es aplicable únicamente a aquellos que todavía siguen manteniendo sus títulos de CaixaBank.

Ilustración 6: rentabilidad obtenida por los preferentistas que hayan mantenido sus acciones hasta 2018

Preferentistas*	Datos de rentabilidad a	12/02/2018	Serie A	Serie B	Serie C	Total
Importes nominales (MM€)			287	317	300	904
Fecha inversión (fecha de canje de preferente a bono convertible)			28/06/2012	28/06/2012	28/06/2012	
Importes aceptados en el canje			278	307	295	880
Inversión inicial (en €)			100	100	100	
Fecha conversión del bono en acciones			30/12/2012	30/03/2013	30/06/2013	
cupón			6,0%	7,8%	9,0%	
importe cupones cobrados			+ 3,0	+ 5,9	+ 9,0	
precio canje (~mercado)			2,654	2,778	2,518	
Si no ha vendido todavía (= vende hoy)						Promedio
ganancia por revalorización de las acciones+dividendos reinvertidos (=[TSR hoy - TSR día de la conversión] x 100)			+ 105,8	+ 93,0	+ 115,8	+ 104,8
ganancia total (cupones cobrados + ganancia por acc.+div. reinv.)			+ 108,8	+ 98,8	+ 124,8	+ 110,8
Valor hoy (en €)			208,8	198,8	224,8	+ 210,8

Fuente: Documentación aportada por Enrique Goñi.

No obstante, a la hora de calificar la bondad de esta medida para con el preferentista navarro, hay que considerar que, de los 940 M€ de participaciones preferentes emitidas, un total de 617 M€ provenían de Cajasol, la entidad de Banca Cívica que más recurrió a esta forma de financiación. Lo que supone que un 65% de las preferentes que ahora se convertirán en acciones de CaixaBank están en manos de clientes de Cajasol, siendo los principales beneficiarios de esta conversión.

4.1.2.3 FROB

En lo relativo al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (en adelante, FROB), se observa también cómo los 163 M€ de intereses relativos a los 977 M€ de participaciones preferentes solicitados tras la entrada de CajaSol fueron debidamente reembolsados.

Ilustración 7: desembolso de los intereses de las participaciones preferentes del FROB.

Preferentes Frob	11/02/2011	977
Inversión inicial (MM€)		
tipo de interés anual		7,75%
intereses pagados por BCIV		75,7 ?
Intereses pagados por CaixaBank (cupon pagado 11/2/2013)		87,3
- en cupones		75,7
- último pago (con la devolución del principal)		11,6
Rendimiento (total cobrado en MM€)		163,0
Fecha devolución Cabk	08/04/2013	
comprobaciones	días	787
	años	2,16
	cuota anual	75,72
	importe total	163,26

Fuente: Documentación aportada por Enrique Goñi.

Sobre la capacidad que hubiera tenido Banca Cívica en solitario de devolver este préstamo, el Director Juan Oderiz se expresaba con rotundidad en los siguientes términos: “Evidentemente quien devuelve [el préstamo del FROB] es CaixaBank. Por eso, cuando antes comentaba todo el tema del precio, de los 977, realmente habría que añadirle lo que está pagando, está pagando el FROB, el impacto de los reales decretos, y sin duda, y respondiendo a su pregunta, no hubiera sido posible pagar el FROB si no es por CaixaBank, no.”

Cabría el debate de hasta qué punto este sería un grupo de interés, ya que la suscripción de preferentes por parte del Grupo Banca Cívica vino determinada por las decisiones estratégicas tomadas,

principalmente, por la entrada de CajaSol, cuya integración fue el elemento que determinó el recurso al FROB por 977 M€ (el 2% de los APRs⁴ del Grupo Banca Cívica).

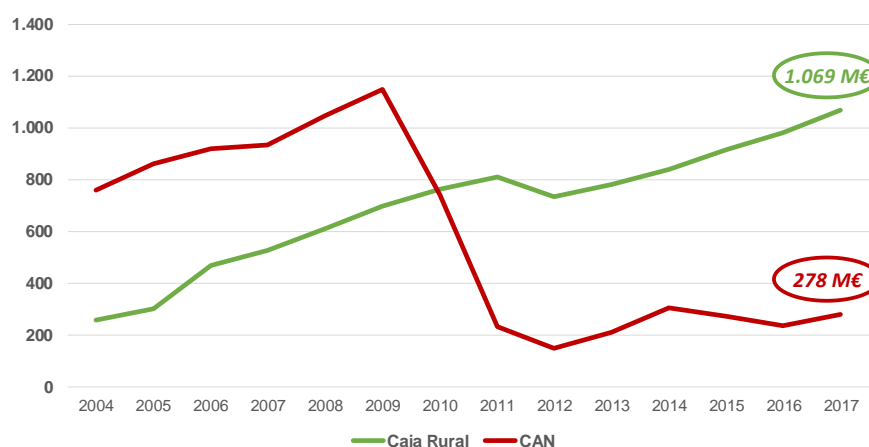
4.1.2.4 Pérdida patrimonial

No obstante, la peculiaridad jurídica de las cajas de ahorro y la inexistencia de accionistas formales, implican que el mero análisis de determinados grupos de interés estancos ofrezca un resultado incompleto de la gestión de CAN.

Es decir, mientras se hace evidente que ni los accionistas, ni los preferentistas, ni el FROB han sufrido pérdidas (gracias en gran medida, en los tres casos, a la absorción de Banca Cívica por parte de CaixaBank), el análisis reducido a estos tres grupos de interés no ofrece una visión completa de la gestión de CAN. Esto es, la consideración solo de unos determinados grupos de interés ofrece una visión sesgada y parcial que ignora la pérdida patrimonial habida.

El análisis sobre grupos de interés ofrecido en la documentación aportada por Enrique Goñi se puede complementar con el análisis de la evolución de los recursos propios computables de CAN, en comparación con la otra entidad de crédito con mayor presencia en la Comunidad Foral, Caja Rural de Navarra, tal y como se muestra en la Ilustración 8.

Ilustración 8: evolución de los recursos propios computables de CAN y Caja Rural entre 2004 y 2017.



Fuente: Cuentas Anuales consolidadas (2004 – 2017).

Pese a que hay que considerar ciertos aspectos para la correcta interpretación del gráfico⁵, puede ayudar a arrojar luz sobre: **a)** la pérdida patrimonial sufrida, **b)** la intensidad de la crisis y cómo la gestión de la entidades fue determinante, **c)** la posibilidad de que entidades más pequeñas que CAN hayan seguido en solitario, y **d)** la teórica necesidad de CAN de fusionarse.

Tras estas necesarias matizaciones, el documento de conclusiones prosigue en orden cronológico y abarca desde el origen de CAN y la fusión por absorción de CAN y CAMP, hasta la integración por absorción de Banca Cívica por CaixaBank.

⁴ Activos Ponderados por Riesgo, en adelante, APRs.

⁵ • Por motivos de homogeneidad a lo largo del periodo analizado, se ha empleado la cifra de recursos propios computables.

• A partir de 2013, y como consecuencia de la transformación de CAN en Fundación Caja Navarra, se toma la cifra de activos totales de la fundación.

• Los 1.069 M€ de recursos propios computables de Caja Rural están a valor en libros. La mayor parte de los 278 M€ de activos totales de la Fundación Caja Navarra están a valor de mercado (seguirán a valor de mercado siempre y cuando la Fundación invierta en títulos que pueden ser valorados a valor de mercado).

• Como hemos visto, Caja Rural de Navarra ha estado afecta prácticamente a las mismas regulaciones que CAN (salvo, principalmente, la captación de fondos a través de aportaciones al capital de los socios, lo cual de ningún modo se puede considerar equiparable al recurso a los mercados de capital mayoristas).

4.1.2 Conclusiones

- *Los grupos de interés de CAN identificados por los comparecientes (accionistas, preferentistas y FROB) han tenido resultados iguales o mejores que en otras entidades.*
- *El resultado positivo de los accionistas es aplicable sólo a quienes hayan mantenido sus acciones hasta la fecha, aquellos que no acudieron al canje de acciones de CaixaBank, sufrieron rentabilidades negativas.*
- *El resultado positivo de los preferentistas fue fundamentalmente disfrutado por clientes de CajaSol, y no de CAN, ya que la caja andaluza había emitido el 65% de preferentes de todo el grupo.*
- *El resultado positivo obtenido por estos tres grupos de interés ha sido, en gran medida, conseguido gracias a la absorción de CaixaBank y achacable, por tanto, a la gestión de esta última.*
- *No obstante, el análisis únicamente de los grupos de interés obvia la pérdida patrimonial habida, sin la cual, cualquier análisis permanece incompleto. En el caso de CAN, existe un grupo de interés difícil de objetivar, como es la sociedad navarra, el impacto en la cual se puede analizar a través de la pérdida patrimonial.*
- *Se puede observar cómo Caja Rural de Navarra, una entidad del entorno y afecta a las mismas regulaciones relevantes que CAN, ha triplicado sus recursos propios desde 2004 hasta la fecha, y sólo ha arrojado pérdidas en 2012.*

5. CAN antes de 2002

5.1 Origen de CAN

CAN es el resultado de la fusión aprobada en 1999 por el Gobierno de Navarra y el Ayuntamiento de Pamplona de la Caja de Ahorros Municipal de Pamplona (fundada en 1872) y Caja de Ahorros de Navarra (fundada en 1921). Entidades de fundación pública de las que se dotan tanto la Diputación Foral de Navarra como el Ayuntamiento de Pamplona. Así lo expresan sus Estatutos de ambas cajas navarras en las diferentes épocas

- Estatutos Fundacionales de CAN en 1921: *“Artículo 1º. La Caja de Ahorros de Navarra es una Institución de carácter benéfico creada por acuerdo de la Excm. Diputación Foral de Navarra, fecha 29 de agosto de 1921, bajo cuyo patrocinio y garantía funciona”.*
- Estatutos de CAN de 1976 *“Artículo 1º. Fundación y Naturaleza. La Caja de Ahorros de Navarra es una institución benéfico-social fundada por Acuerdo de la Excm. Diputación Foral de Navarra, fecha 29 de agosto de 1921, bajo cuyo patrocinio y garantía funciona”.*
- Estatutos de CAMP de 1928 (invariable hasta su fusión en 1999) *“Artículo 1º.- La Caja de Ahorros y Monte de Piedad Municipal de Pamplona constituye un solo establecimiento benéfico creado por el Excmo. Ayuntamiento de la Ciudad, bajo su protección y garantía.”*

Incluso CAMP establece una cláusula de reserva para el caso de su desaparición: *“Artículo 42.- En el caso de que esta Institución llegue a extinguirse, los bienes y capital de la misma pasarán al Excmo. Ayuntamiento para que los destine al fin benéfico que estime conveniente”.* Estatutos de CAMP de 1.928 (invariable hasta su fusión en 1999)

El objeto de la creación de las cajas navarras se inscribe en la corriente doctrinal que establece que las cajas cumplieran una función social institucional, diferenciada de los bancos, facilitar el acceso al crédito también a las clases menos favorecidas, considerar el beneficio de manera diferente a la banca comercial, y promover el desarrollo económico de la sociedad navarra que le dio vida, impulsado todo ello bajo un gobierno de las entidades con fuerte presencia pública y social. Es el alma de las cajas. En este sentido se expresan los Estatutos de ambas Cajas navarras.

- Estatutos fundacionales de CAN en 1921: *“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.”.*
- Estatutos de CAN de 1976: *“Exenta de lucro mercantil tiene por único y exclusivo objeto contribuir al bienestar general, especialmente de las clases modestas y laboriosas, a cuyo fin sus actividades fundamentales son (entre otras):*

Realizar aquellas inversiones que sirvan para elevar el nivel cultural y económico y las que contribuyan al incremento de riqueza en la zona de influencia de la Entidad.

Y en general prestar una primordial atención a todo aquello que pueda contribuir al fomento de la cultura y riqueza de Navarra”.

- Estatutos de CAMP de 1928: *“La caja de Ahorros será destinada (entre otras cosas): A promover, sostener y auxiliar a instituciones benéficas, sociales o de cultura popular, de manera que los beneficios producidos con el ahorro recaigan principalmente sobre las clases menos acomodadas.”.*

Incluso el artículo 4 de los Estatutos de 2004 de la ya fusionada CAN, asigna a la entidad la finalidad de *“perseguir la consecución de los intereses generales mediante el incremento de la riqueza y el desarrollo económico y social de Navarra, y para ello, realiza las operaciones crediticias, de depósito, financieras en general y actividades propias de Caja de Ahorro, llevando a cabo, asimismo, su Obra Social”.* En consecuencia, el interés general no se reduce a la Obra Social, sino que debe impregnar la realización de toda la actividad financiera.

Esta caja con este “*cuerpo y esta alma*” fue la que llega a la etapa 2002-2012, que es la década en la que es Director General el Sr. Enrique Goñi.

En esta década 2002-2012 las Cajas de nuestro entorno geográfico han adaptado su cuerpo y alma a la nueva legislación, y hoy Kutxabank e Ibercaja siguen vinculadas a las sociedades que les dieron vida como continuidad de aquellas cajas. Sin embargo, Navarra se ha quedado sin cajas y sin “*ninguna entidad financiera que sea continuidad de Caja Navarra*” (como así lo ha confirmado CaixaBank a esta Comisión en su última comunicación).

El objeto de esta Comisión es analizar y diagnosticar las causas de la desaparición de CAN. Las cajas aludidas conocieron los mismos tiempos de bonanza, la misma crisis financiera y la misma tormenta regulatoria que CAN. La gran diferencia de CAN es que el equipo de Enrique Goñi tomó decisiones estratégicas diferentes, y es lo que analizamos en este trabajo, así como las responsabilidades del Gobierno de Navarra como fundador, tutor y garante de aquella Caja que fundó.

5.2 Fusión de CAN y CAMP

En la segunda mitad de los años 90 había un consenso transversal y mayoritario en el arco parlamentario navarro para llegar a la fusión entre CAN y CAMP. Dicho consenso estaba basado en criterios político-institucionales por encima de los criterios económico-financieros. Esto suponía además que el Gobierno de Navarra y el Ayuntamiento de Pamplona tomaran el acuerdo formal de fusión.

No eran las sinergias y eficiencia de costes lo que animaba aquella fusión, sino la de consolidar un “cuerpo financiero” vinculado a Navarra y evitar fusiones de cualquiera de las dos cajas con alguna otra de fuera de Navarra, tal y como dijo en esta Comisión de Investigación el Sr. Miguel Sanz: “*podía ser interesante la fusión de las dos entidades porque en un primer momento eliminaba el riesgo que, de no integrarse las dos entidades financieras navarras, cayese otra entidad de fuera, no navarra, que al final alcanzase un acuerdo con Caja Municipal de Pamplona. Y la única manera que había de minimizar o de eliminar ese riesgo era precisamente intentar alcanzar un acuerdo con la entidad.*”.

El solapamiento de oficinas y personal era evidente, los tamaños eran diferentes entre ambas y la fusión se realizó por absorción de CAN sobre CAMP. Los costes en cierre de oficinas solapadas, prejubilaciones de personal y compatibilización de estilos estaban plenamente identificados, y se sabía que los resultados de los años inmediatos se verían afectados.

Se tomó la decisión en 1999, y desde 2000 operaba la nueva entidad Caja Navarra con el mismo “cuerpo y alma” con que habían sido fundadas, y ahora bajo la tutela del Gobierno de Navarra. El Presidente del Gobierno de Navarra presidiría Caja Navarra y el Alcalde de Pamplona ostentaría la Vicepresidencia.

5.2.1 Nombramiento de Enrique Goñi para dirigir CAN

La elección de Enrique Goñi como director general de CAN fue singular. Era la primera vez que no era nombrado alguien de la propia caja, con trayectoria en la cultura de la entidad que se iba a dirigir: así habían sido designados Lorenzo Riezu y sus predecesores en CAN, y Manuel López Merino a través de una selección por concurso. Pero además el Sr. Goñi tampoco atesoraba en su CV ninguna experiencia como alto ejecutivo en una entidad de crédito.

La Comisión de Investigación ha podido extraer:

- Que hubo un Comité de Selección de 4 personas que, sin opción a elegir a otra persona, 2 votaron a favor del Sr. Goñi y otras 2 se abstuvieron.
- Que, llevado el asunto al CdA de CAN, obtuvo mayoría; pero únicamente con los votos positivos de los consejeros de UPN, un voto en blanco y seis en contra del resto del Consejo (los que no eran de UPN).

Durante su comparecencia el Sr. Goñi apeló en varias ocasiones a los inspectores del BdE por su Inspección de 2002 sobre 2001, en el sentido de que su nombramiento había generado esperanzas. Y se señala en esta Inspección que *“el Sr. Riezu no sintonizaba adecuadamente con el Consejo”* y que *“el 18.01.02 ha tomado posesión el nuevo Director general, D. Enrique Goñi, lo que suscita esperanzas de mejora de los métodos gerenciales”*.

Como veremos en el apartado *“5.3 Informe BdE 2001”*, los inspectores no trataron con la dirección de CAN, pero sí con el CdA. No teniendo el Sr. Goñi experiencia en alta dirección de entidad de crédito, sólo puede entenderse que *“la confianza que suscita”* mencionada por los inspectores de BdE sea la del CdA, con el que sí trataron. Y en ese CdA sólo fue apoyado con voto positivo por los consejeros de UPN.

Pero por si quedaba alguna duda sobre las preferencias del Presidente Sanz y de UPN, la comparecencia del Sr. López Merino da detalles significativos al respecto. Nos situamos en 1998. La fragmentación parlamentaria era notable, y UPN y el entonces presidente Sanz tenían expectativas electorales más favorables para las elecciones forales y municipales del año siguiente.

En palabras del Sr. López Merino: *“yo sí que soy testigo de excepción de alguna cosa, porque sí puedo recordar –tanto que lo tengo aquí, 23 de marzo de 1998–, una comida. Digo que yo era muy austero, era la primera y única vez que fui a Las Pocholas, y allí me invitaron para hablar de las fusiones de las cajas, cuando mi presidente era de CDN, y el que me llamaba era Francisco Iribarren para reunirme con don Miguel Sanz. Ya empezamos a crear problemas, problemas personales míos, sobre todo por lealtad. La comida se concretó el 28 de marzo de 1998 en Las Pocholas, y cuando creía yo que íbamos a ser solamente tres, don Francisco Iribarren, don Miguel Sanz Sesma y yo, apareció un tercer invitado de piedra, que después además hablaba por boca de ganso. Esa reunión era para hablar de la fusión. Yo dije que era bueno ver la conveniencia, la viabilidad, la factibilidad y la oportunidad de fusionar a las cajas, pero que «en estos momentos», –en 1998–, «estamos en una situación muy prematura y peligrosa». «Prematura y peligrosa, ¿por qué?». «Porque estáis gobernando en el Parlamento con minoría y si sacáis este tema se van a echar encima, aunque solo sea para que un proyecto vuestro no vaya hacia adelante. Las encuestas dicen que el año que viene, que hay elecciones, os dan como ganadores. Tened un poco de paciencia y cuando ganéis las elecciones, sin discrepancia y con poder, se hace la fusión de las cajas, si hay que hacerla, bien, pero mientras tanto no hay que perder el tiempo, mientras tanto creo que podemos hacer varias cosas», y se las propuse y las hice. Las voy a contar.”*.

Continúa el Sr. López Merino: *“Podemos hacer una tarea de trabajo conjunta en la Federación Navarra de Cajas, las dos cajas, de tal modo que vayamos mentalizando, teniendo estudios que nos anticipen y nos demuestren como puede ser esa fusión, qué ventajas tendría, es decir, la conveniencia, la fiabilidad, etcétera». En un momento dado, el convidado de piedra, que hablaba por boca de ganso, dijo: «nada, el año que viene ganamos las elecciones, fusionamos las cajas, y Quico director general». Yo dije: «vamos a ver si es que no me he explicado bien. Creo que lo que tenemos que definir primero es para qué queremos la fusión de las cajas, si la queremos para atacar o para defendernos, si la queremos para expandirnos o para crecer en profundidad, qué servicios vamos a dar a la Comunidad. Podemos hacer una tarea didáctica. Y qué estrategia, porque primero va la estrategia y después va la táctica, y según sea la estrategia, la táctica, y sus tiempos, sus modos y sus gentes, viene la clase de líder, y me estáis proponiendo el líder antes de poner las patas al banco. Aparte de eso, yo no conozco a ese señor». El mismo dijo: «Hombre, Quico Goñi, el hijo de Enrique Goñi», –omito el segundo apellido, porque ha fallecido su padre–. Dije: «a este sí que lo conozco porque he tenido relaciones con la empresa de su padre, Papelera Navarra, etcétera, pero a este no lo conozco. Pero, ¡no os equivoquéis! A los profesionales no nos gustan los paracaidistas.”*.

Más tarde el Sr. López Merino aclaró que la persona que con toda familiaridad dijo lo de *«nada, el año que viene ganamos las elecciones, fusionamos las cajas, y Quico director general»* era D. Javier Taberna.

La referida comida en el conocido restaurante pamplonés en la que se adelanta con dos años de antelación las preferencias de los comensales de UPN y el trato familiar con “Quico”, no sólo no ha sido negada por nadie de los aludidos -empezando por el expresidente Sanz- sino que está grabado en soporte audio en posesión del Sr. López Merino.

El fichaje del Sr. Goñi tuvo un paso previo como Director General de la recién creada CCAN. A este puesto, el Sr. Goñi accedió sin ninguna experiencia previa en gestión industrial y según sus propias

palabras: “Sí, yo tuve experiencia bancaria y experiencia en gestión de activos. Mi experiencia con más volúmenes es de gestión de activos, que es muy parecido. Gestión de activos industriales, gestión de activos de provisiones matemáticas... Gestión de activos”. Eso sí, según hemos podido comprobar en las actas, se incorporó a este puesto en CCAN con unas remuneraciones por encima de los más altos cargos de CAN, y con la queja del representante de los trabajadores.

Según el Sr. Sanz, estos fueron los méritos profesionales de Enrique Goñi: “el señor Goñi entró a prestar trabajos en la corporación industrial en un primer momento, con base en lo que había sido su trayectoria empresarial –no recuerdo ahora cómo se llamaba la mutua en la que ejercía funciones de director general– y su conocimiento del mundo de la empresa. Entró en la corporación industrial. Su trayectoria en la corporación industrial permitió, a través del seguimiento que se le hizo, labrar una opinión del señor Goñi acerca de su capacidad y su competencia para poder gestionar en el futuro Caja Navarra. “

Continuaba el Sr. Sanz: “No recuerdo ahora cómo se llamaba la mutua en que ejercía funciones de director general”.

Es cuanto menos llamativa la rotundidad con la que se plantea el nombramiento de Enrique Goñi como futuro director general de CAN, especialmente considerando que el Presidente del Gobierno de Navarra, y a la postre presidente también de CAN, no tenía referencias previas de Enrique Goñi: “Yo no lo conocí, con anterioridad a un dato que le voy a comentar, jamás. No lo había conocido. Jamás. No lo había conocido nunca. En una ocasión –no me acuerdo ahora por qué conducto– me lo presentaron. Estuvimos hablando de dónde trabajaba, etcétera –todo esto cuando su actividad estaba en Barcelona porque el señor Goñi vivía en Barcelona y venía los fines de semana aquí–. Y aquel contacto fue con un café –sin comida–, porque me pidieron una reunión. Lo conocí en ese momento. Y desde ese conocimiento hasta mucho tiempo después, no tuve en ningún momento ningún contacto”.

En enero de 2002, Enrique Goñi accede al cargo de Director General de CAN. En palabras del entonces Presidente, Miguel Sanz: “Pues bien, a pesar de este demoledor informe, yo sigo pensando que el señor Riezu ejerció con responsabilidad y rigor su cargo durante el tiempo que lo desempeñó. Pero, si miramos el interés general de todos los navarros, aquello requería, a nuestro juicio, un cambio. Y ese cambio vino derivado de la propuesta –después de conocer cuál había sido la actividad del señor Goñi en la corporación industrial– que yo hice a una comisión, en la que participaron, creo recordar, el señor Alberto Chourraut, el señor Francisco Iribarren, el señor Uranga, ex directivo de la entidad, etcétera. Y esa comisión, por unanimidad, planteó al CdA al señor Goñi para que fuese director.”

El nombramiento de Enrique Goñi está muy relacionado con el informe de inspección de BdE de 2001, que el Sr. Sanz califica de “demoledor”. Este informe constituye la base teórica de la necesidad de acometer los cambios en el modelo de gestión que se realizaron. Pese a que se trata de un informe elaborado por BdE, incluye múltiples peculiaridades que es conveniente aclarar, objetivo al que se dedica el siguiente apartado.

- En primer lugar, el informe llega a la Comisión por un conducto no habitual.
- El informe contiene numerosos juicios de valor sobre la idoneidad de EG, a pesar de no tener experiencia en la gestión de entidades financieras.
- El informe realiza aseveraciones y predicciones que, como se contrastará con el siguiente informe de inspección del BdE realizado en 2004, resultaron desacertados, como se analizará en los apartados “6.1.3 Operaciones singulares” y “6.1.4 Años de pérdidas en la actividad ordinaria”.
- No se levantó acta de inspección.

5.2.1 Conclusiones

- *El nombramiento del Sr. Goñi como Director General de CAN no tiene precedentes en la entidad. Es el primero que no tenía experiencia dentro de la Caja.*
- *Tampoco tenía en su CV ninguna experiencia en alta dirección de una entidad financiera o empresa de las características de CAN.*

- *El aterrizaje de Enrique Goñi en la dirección de la CAN fue largamente preparada en los entornos de UPN y de su presidente.*
- *Fue nombrado con los únicos votos positivos de UPN.*
- *Fue nombrado previamente como Director de la Corporación Empresarial CAN sin la experiencia empresarial o industrial que dicha Corporación requería.*

5.3 Informe BdE 2001

Este informe de BdE es realizado en abril de 2002, con base en una visita de inspección realizada sobre los estados contables de 30.09.2001. Es relevante notar la importancia que se le ha dado por distintos comparecientes al mismo, máxime cuando se observa que dicho informe adolece de varias de las virtudes que caracterizan a los informes de BdE:

- Sobre las pérdidas en la actividad ordinaria, el Sr. Asiain afirma que no fue 2008, sino 2001, el primer año con pérdidas en la actividad ordinaria. A este respecto:

“No es 2008 la primera vez [que el beneficio ordinario sería negativo].

En ese informe de 2002, dice el BdE: «El beneficio antes de impuestos de 2001 se ha conseguido con muchos apuros», o sea, antes de impuestos ha habido beneficios, pero con muchos apuros. Dice: «tras haber evitado de saneamiento de Auna, mediante el traslado de su registro contable a los libros de la corporación CAN». Si no se evita el saneamiento de Auna a valores razonables de mercado, el beneficio antes de impuestos de ese año, 2001, no habría existido. ¿Entiende? O sea, no es el primero en 2008. Efectivamente, en 2008, sucede eso, pero como hay otro tipo de beneficios, la cuenta de resultados fue positiva.”

- A esta afirmación del Sr. Asiain de que 2008 no habría sido el primer año de pérdidas en la actividad ordinaria de CAN, sino 2001, le siguieron de manera más vehemente las afirmaciones del Sr. Miranda en su comparecencia:

“El BdE fue emitiendo informes de inspección, y luego, de forma abundante, de supervisión, pero los importantes, en mi opinión, son los de inspección. Hay un informe del año 2001 –creo recordar–, que hacía referencia a un periodo de CAN que fue absolutamente controvertido, según expresa el BdE, y un posterior informe del año 2004 donde ese informe cambia por completo sus apreciaciones sobre la entidad. Por tanto, la preparación de CAN previa a la crisis económica, si nos atenemos a los informes de que disponemos, se desarrolló con cierta naturalidad y homogeneidad con el resto del mercado y superando las graves dificultades detectadas por el BdE en el informe del año 2001.”

“El informe del BdE de 2001, de la gestión de CAN a la altura del 2001, ¡jojo! Quizás, se hubiera ido CAN por la alcantarilla si... Si seguían las cosas como estaban en el 2001, por lo menos eso es lo que pone el BdE.

En ese informe también se habla de la gestión de la anterior CAMP. Era una inspección de la CAN, pero hay un párrafo muy significativo que dice que para como estaba CAN en el 2001, ¡anda cómo estaba la municipal cuando se integró!”

- También el Sr. Sanz se refirió a este Informe del BdE como central para el cambio de rumbo en CAN:

“Ese informe de 2002 del BdE sobre el estado de la caja, que vino a ratificar nuestra idea, decía claramente que la caja tenía rentabilidad escasa, que la caja era solvente, pero que quedaba poco rendimiento, que el control interno era deficiente, que la cartera de participadas estaba muy concentrada en telecomunicaciones con un alto riesgo, que el beneficio obtenido era debido a evitar el saneamiento de Auna, que el BdE no veía con buenos ojos el gran peso político del consejo con todos los miembros

del Gobierno y de los partidos políticos, que el perfil de los directivos relacionados con el informe era discreto, gestión gris en aspectos organizativos, estratégicos y operativos.”.

5.3.1 Modo de recepción del Informe BdE 2001

Sobre el conducto poco habitual por el que llegó dicho informe, el motivo es que aparece aportado a la Audiencia Nacional por los servicios jurídicos del Sr. Goñi, ante la inminente toma de declaración como testigo del sr. Riezu. En el escrito se presenta al Sr. Riezu “con manifiesta enemistad hacia el sr. Goñi”. “A partir del momento -dice el escrito- en que se hace pública la existencia de esta causa penal y el hecho de que en la misma figure D. Enrique Goñi como denunciado, el Sr. Riezu encontró en ello su río Jordán. Sus iniciativas de presencia pública aumentaron y en todas ellas el objetivo era denostar la labor del Sr. Goñi y de su equipo al frente de la CAN, por contraposición a la labor que él había desarrollado cuando dirigía CAN”.

El escrito aportado a la Audiencia Nacional por los servicios jurídicos del Sr. Goñi concluye de la siguiente manera:

“Tercera. - De la inutilidad material del llamado 'Informe' del Sr. Riezu.

En definitiva, el llamado 'informe' del Sr. Riezu no merece siquiera tal nombre; son unos papeles de nulo valor y relevancia. Recordemos que aparecen mencionados por primera vez en el escrito de ¡Kontuz! de 24 de noviembre de 2014; no estaban incluidos entre la documentación que los peritos designados por el BdE echaron en falta para completar su Informe -este sí, pericial- ni, mucho menos, entre la documentación que la Sala de lo Penal ordenó recabar al Juzgado en su Auto de 11 de noviembre de 2014. Tampoco aparecía citado en ninguno de los escritos anteriores del Fiscal ni de las acusaciones populares personadas.

Estamos en presencia apenas de unos "folios mecanografiados", no registrados ni incorporados a expediente alguno, en lo que no pasan de ser unas hojas de descargo y desahogo. En este contexto, debemos reiterar nuestra confianza en la labor de los peritos del BdE, a cuyas conclusiones (exculpatorias) nos remitimos, sin que sea posible sustituir esta labor pericial por las simples opiniones de un testigo enemistado, como no cabe sustituir, en el examen jurídico, el criterio científico por el puro resentimiento.”

Por último, acompañan al escrito aportado a la Audiencia Nacional por los servicios jurídicos del Sr. Goñi el referido Informe del BdE de 2001 y los artículos de prensa de Riezu y Goñi para abundar en la animadversión y el resentimiento como motores de Riezu y su Informe.

Conclusiones extraídas por los comparecientes

El Informe de Inspección del BdE sobre CAN de abril de 2002 sobre 2001 es un documento básico y central para el argumentario y relato de los responsables ejecutivos e institucionales de CAN. De acuerdo a este Informe, estos responsables ejecutivos e institucionales extraen las siguientes deducciones:

#	Conclusión	Extracto	Fuente
1	Acta de validación de la inspección.	“El 2 de abril de 2002 se levanta un acta de inspección que refleja cual era la situación de la caja en ese momento”.	José Antonio Asiain
2	Debilidad de los parámetros de CAN	“Caja solvente, con rentabilidad escasa, liquidez baja, control interno muy deficiente”.	José Antonio Asiain
3	Órganos de Administración muy politizados	“El órgano de administración del que forman parte todos los miembros del Gobierno en ese momento y algunas de las representaciones de formaciones políticas presentes en esta Cámara”	José Antonio Asiain
4	2001 como primer año de pérdidas en la actividad ordinaria (y no 2008).	“No es la primera vez, ese de 2008, ese dato es erróneo.... No es 2008... En ese informe de 2002, que es el que nos da la foto de la caja, a la que yo me incorporo en 2004, dice el BdE: «El beneficio antes de impuestos de 2001 se ha conseguido con	José Antonio Asiain

		<i>muchos apuros», o sea, antes de impuestos ha habido beneficios, pero con muchos apuros.”</i>	
5	Equipo de dirección gris en la CAN	<i>“Pero si el BdE la pone verde aquí, en la época anterior, diciendo que era un desastre, la expansión, que como CAN ya no sabía qué hacer, se fue fuera de Navarra y todo eran pérdidas, y todo retirar recursos de los ahorradores navarros para financiar operaciones dudosas en el resto de España.”</i>	Álvaro Miranda
6	Futuro de CAN comprometido por inversiones en Auna (considerada como especulativa por dicho informe)	<i>“El informe del BdE de 2001, de la gestión de CAN a la altura del 2001, ¡jojo! Quizás, se hubiera ido la CAN por la alcantarilla si... Si seguían las cosas como estaban en el 2001, por lo menos eso es lo que pone el BdE. No en el 2008 y 2009, en el 2001, 2002, y siguientes, si hubieran seguido las cosas igual.”</i>	Álvaro Miranda
7	Expectativas de la nueva dirección	<i>“El perfil de los equipos directivos ha venido siendo discreto. La gestión desarrollada durante 8 años por el Director general saliente, D. Lorenzo Riezu, ha sido muy gris en aspectos estratégicos, organizativos y operativos, No sintonizaba adecuadamente con el Consejo ni llegó a articular un equipo directivo cohesionado y eficiente. El 18.01.02 ha tomado posesión el nuevo Director general, D. Enrique Goñi, lo que suscita esperanzas de mejora de los métodos gerenciales.”</i>	Informe Inspección BdE (2001)

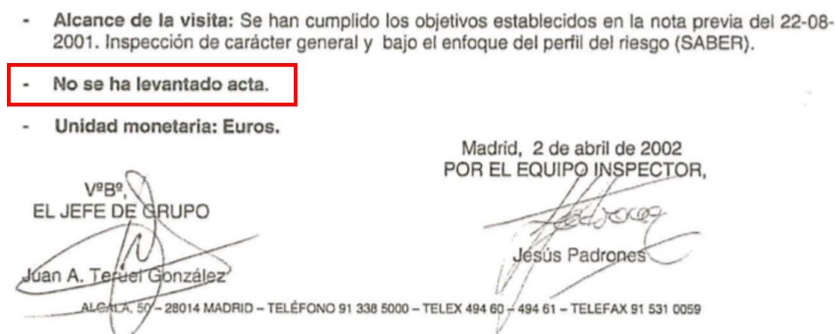
Esta serie de conclusiones extraídas por los comparecientes, que conforman la espina dorsal de un discurso unívoco y homogéneo, son débiles desde el punto de vista de la evidencia, ya que son fácilmente rebatibles tras analizar tanto el informe como la veracidad de las predicciones que realizaba:

#	Conclusión	Refutación
1	Acta de validación de la inspección.	El Informe de Inspección del BdE sobre CAN de abril de 2002 sobre 2001 está redactado sin levantar acta, y por tanto sin confrontar conclusiones y datos entre el equipo inspector y el equipo directivo inspeccionado. El Sr. Asiáin no dijo la verdad cuando dijo en esta Comisión que se había levantado acta.
2	Debilidad de los parámetros de CAN	Los parámetros de solvencia, rentabilidad, liquidez no están contemplados por el equipo del BdE con el importante matiz de las consecuencias de la fusión CAN-CAMP. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “ <i>levantarse acta</i> ”.
3	Órganos de Administración muy politizados	N/A
4	2001 como primer año de pérdidas en la actividad ordinaria (y no 2008).	No hubo pérdidas en la actividad ordinaria de CAN en 2001, sino 60,7 M€ de Beneficio Antes de Impuestos (en adelante, BAI). Tampoco pudo confrontarse el dato al no “ <i>levantarse acta</i> ”. No es cierto que se maquillasen los beneficios por no haberse dotado la inversión en Auna o haberse trasladado a CCAN. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “ <i>levantarse acta</i> ”.
5	Equipo de dirección gris en CAN	<i>“Pero si el BdE la pone verde aquí, en la época anterior, diciendo que era un desastre, la expansión, que como CAN ya no sabía qué hacer, se fue fuera de Navarra y todo eran pérdidas, y todo retirar recursos de los ahorradores navarros para financiar operaciones dudosas en el resto de España.”</i>
6	Futuro de CAN comprometido por inversiones en Auna (considerada como especulativa por dicho informe)	La inversión en Auna no tenía carácter especulativo. La decisión de trasladar Auna de CAN a la Corporación es una decisión vehementemente impulsada por el Presidente Sanz. Las participaciones de Auna pasaron a la Corporación (2002) dotadas previamente en CAN; e incluso, ya bajo la dirección del Sr. Goñi, la Corporación acudió a ampliaciones de Auna.
7	Expectativas de la nueva dirección	El futuro puso en su sitio las “ <i>expectativas que despertó el Sr. Goñi en el equipo inspector del BdE o en quien las sugiriera</i> ”.

Refutación nº1: acta de la inspección

Según se puede leer en la introducción del Informe de Inspección, justo encima de las firmas del equipo inspector, en la inspección más invocada por el Sr. Goñi, el Sr. Asiáin y el Sr. Miranda, se dice textualmente que “no se levantó acta”.

Ilustración 9: introducción del informe de inspección de BdE de 2001.



Fuente: informe de inspección de BdE de 2001 (introducción).

Debemos destacar que cuando el Sr. Asiáin dijo en sede parlamentaria que: “el 2 de abril de 2002 se levanta un acta de inspección que refleja cuál era la situación de la Caja en ese momento”, **no estaba haciendo honor a la verdad.**

Es difícil creer que, dada la trayectoria profesional e institucional del Sr. Asiáin, así como la lectura y recurrente uso que hace del citado Informe de Inspección al que le da toda la importancia, esta afirmación en la Comisión haya podido ser un lapsus.

El dato es muy relevante, y el valor de este Informe de Inspección no puede ser el mismo levantando acta que no levantándola. Y no podemos explicarlo mejor que con el testimonio del Sr. Riezu en su aportación documental posterior a esta Comisión: “Aspecto importante, ya que cuando se levanta acta su contenido es objeto de contraste con la parte afectada que dará o no su conformidad. En caso de disconformidad se determinan las discrepancias oportunas que constan ante los órganos a los que se presenta el acta para su resolución. Esto no sucedió con la inspección de 2001, ni conmigo como Director, ni con los miembros del equipo directivo afectados, sorprendidos hoy de muchas de sus apreciaciones. Cabría hacerse la pregunta de si las objeciones advertidas fueron tratadas con posteriores responsables de CAN. Y si lo hicieron, en qué términos”.

El no levantamiento de acta de inspección arroja dudas sobre la veracidad (o al menos, sobre la posibilidad de verificación) de afirmaciones consideradas clave para el equipo directivo e institucional que ha comparecido en esta Comisión (Sres. Goñi, Asiáin, Miranda y Sanz), las cuales quedan seriamente tocadas, cuando no invalidadas, como podremos ver a continuación.

Refutación nº2: debilidad de los parámetros financieros de CAN

El BdE se refiere de manera escueta a la rentabilidad en el informe: “Ha sufrido un proceso de deterioro desde 1999, especialmente acusado en 2000”, sin ninguna mención en este apartado a la fusión.

El presente documento de conclusiones no pretende discutir los datos aportados por BdE, pero sí se debe insistir en la notable influencia de la fusión de 1999 entre CAN y CAMP en estos parámetros, especialmente al tratarse de dos cajas con un elevado grado de solapamiento territorial.

El Informe del BdE menciona la fusión en varias ocasiones, pero de manera ciertamente aislada, y no de forma obligadamente combinada por la influencia en la rentabilidad o la liquidez.

Y más en concreto, es el Sr. Riezu en su última documentación aportada a la Comisión, quien lamenta esta ausencia de referencia a la fusión en el Informe del BdE: *“la influencia del proceso de fusión en el que estábamos inmersos, donde se era consciente que, a corto plazo, dos y dos no iban a sumar cuatro; y que los gastos inherentes al proceso penalizarían la cuenta de resultados de 2000 y 2001. Como digo, ninguna alusión, ni siquiera a modo de “atenuante”. La fusión no era gratis. Tuvo su coste, como también lo tuvo la solvencia, que no obstante se mantenía elevada. Coste que habría que centrarlo no sólo en el estudio, desarrollo y ajustes del proceso, sino sobre todo en la duplicidad de medios personales (las prejubilaciones de fusión se llevaron a cabo a finales de 2001) y también materiales (oficinas y otros medios) que convivieron estos dos años. Solamente en el medio plazo podían esperarse economías de escala y alguna sinergia.”*

También se insiste en las Actas del CdA de CAN a lo largo de 2001 que el coste del proceso de fusión hace que no pueda tomarse 2001 como un “año normal”. Algo que, todo hay que decirlo, el sr. Asiáin se encargó de remarcar en esta Comisión: *“Esa situación tenía un componente que, justo es reconocerlo, complicaba la gestión de la caja y es que estaba haciendo la digestión, valga la expresión, de la fusión con la caja municipal, y todas las fusiones, esta también, pueden ser positivas, pero tienen unos componentes traumáticos de encaje, de coordinación de dos culturas que pueden ser diferentes, de eliminación de duplicidades, en fin, ustedes son perfectamente conscientes de las dificultades que implica.”*

Por lo tanto, podemos concluir en este apartado que los parámetros de solvencia, rentabilidad, liquidez no están contemplados por el equipo del BdE en el contexto de las consecuencias de la fusión CAN-CAMP. Tampoco pudo confrontarse el dato al no levantarse acta. Si se hubiese levantado acta, y respecto a los parámetros de este capítulo, podrían haberse contrastado con la dirección de CAN⁶.

Refutación nº3: órganos de administración muy politizados

Así lo destaca el Informe del BdE: *“Se trata de una caja con fuerte dependencia política. Por encima del Director general se sitúa el CdA, máximo órgano de decisión de la Entidad, que se compone de 20 integrantes con derecho a voto y está controlado por el partido gobernante en Navarra (UPN), aunque acoge la representación de todas las formaciones políticas con escaño en el Parlamento de la Comunidad Foral excepto H.B. Todos los consejeros del gobierno autonómico (9) son miembros natos y además su presidente lo es también de CAN, por disposición expresa de los estatutos sociales. El alcalde de Pamplona, Vicepresidente primero, y otros 3 vocales representan al Ayuntamiento de esta ciudad. Otros 5 puestos están ocupados por los mandatarios del denominado grupo de vecinos y uno más por el de los trabajadores. La Comisión ejecutiva del Consejo está formada por 7 de sus integrantes, entre ellos su Presidente, que también ostenta ese cargo en la Comisión, y tres consejeros del Gobierno Foral.”*

Así es. Los órganos de dirección de CAN estaban fuertemente politizados, tal y como lo refleja el Informe, con toda la representación parlamentaria menos una. Los sucesivos cambios de Estatutos fueron eliminando políticos de los Consejos, pero manteniendo siempre a políticos de un determinado color en

⁶ Dentro de la documentación aportada por quien era el Director General de CAN durante dicha inspección, el Sr. Riezu, se menciona respecto a estos parámetros: *“Sobre el riesgo de crédito, al que tan sólo castiga la columna de control, hay que destacar que en lo relativo a empresas los estudios eran rigurosos, manteniéndose a partir de 2002 los mismos controles. Sobre particulares, habida cuenta de la cercanía entre la oficina y el cliente, el control basado en su conocimiento permitía a la Caja tener unas bajas cuotas de morosidad, por ello no se planteaba el scoring como sistema automático de concesión de préstamos.”*

Respecto a riesgo de liquidez, no compartimos lo dicho en el referido informe. La Caja tradicionalmente era activa en el mercado interbancario, por lo que una expansión moderada permitía colocar el exceso de recursos captados en Navarra, siendo ésta una de las razones de las nuevas oficinas abiertas en Madrid y Barcelona, donde el crédito superaba a los depósitos de clientes, como ocurre en cualquier proceso de expansión fuera del ámbito tradicional de la propia Caja. A mayor abundamiento, al cierre del año 2001 todavía nuestra Caja mantenía su posición de cedente en el mercado interbancario y en fondos de inversión. En cuanto a las reuniones del COAP, decir que estaba asistido en todas ellas por un técnico financiero de AFI.

Sobre el riesgo de mercado, relacionado con la Cartera de Valores, más allá de lo expuesto anteriormente, también sorprende la calificación de riesgo inherente medio, dada la bondad de dicha cartera con valores como EHN, SODENA, además de la propia Auna y otras empresas sobre las que el mismo informe de 2 de abril hace referencia a plusvalías tácitas en torno a los 390 millones de euros dimanantes en un 90% de la cartera de renta variable”.

órganos y juntas no ejecutivas, pero con responsabilidad y con cobro de dietas. No en vano, CAN fue en un momento determinado la única Caja de todo el Estado Español presidida por el Presidente de su gobierno autonómico, el Sr. Sanz.

En los sucesivos informes del BdE no se dejará de señalar esta circunstancia.

Refutación nº4: 2001 como primer año de pérdidas en la actividad ordinaria (y no 2008).

La tabla inferior corresponde al cuadro de beneficios de CAN después de impuestos (51,3 M€ en 2001), y se observa un BAI de 60,7 M€. Sin embargo, éste cuadro del informe del BdE con estas cifras no aparece en la cuidada selección de páginas que aportó el sr. Asiáin a la Comisión.

Tabla 5 cuadro de beneficios de CAN (1999 - 2001).

	12/2001			09/2001			12/2000			12/1999		
	CAN		Dif.G.C.	CAN		Dif.G.C.	CAN		Dif.G.C.	CAN		Dif.G.C.
	Millones	%s/atm	%s/atm	Millones	%s/atm	%s/atm	Millones	%s/atm	%s/atm	Millones	%s/atm	%s/atm
Productos financieros	329,9	5,1	-0,2	248,7	5,2	-0,2	276,3	4,6	-0,5	257,7	4,5	-0,2
Costes financieros	166,3	2,6	-0,1	126,6	2,7	-0,1	138,8	2,3	-0,2	114,5	2,0	0,0
Margen intermediación	163,5	2,5	-0,1	122,1	2,5	0,0	137,5	2,3	-0,4	143,2	2,5	-0,3
Otros ptos. ordinarios	37,7	0,6	-0,1	26,6	0,6	-0,1	39,3	0,7	0,0	64,8	1,1	0,4
Margen ordinario	201,3	3,1	-0,2	148,7	3,1	-0,1	176,8	2,9	-0,4	208,0	3,6	0,1
Gastos de personal	75,1	1,2	0,0	56,1	1,2	0,0	70,4	1,2	-0,1	67,6	1,2	-0,2
Gastos generales	49,1	0,8	0,0	34,6	0,7	-0,1	50,9	0,8	0,0	52,5	0,9	0,0
Margen de explotación	77,1	1,2	-0,1	57,9	1,2	0,0	55,5	0,9	-0,3	87,9	1,5	0,3
Saneamiento créditos	24,0	0,4	0,1	15,0	0,3	0,0	15,5	0,3	0,0	3,6	0,1	-0,0
Otros saneamientos	10,6	0,2	0,1	12,8	0,3	0,2	28,9	0,5	0,3	0,0	0,0	-0,2
Otros resultados	18,1	0,3	0,2	14,8	0,3	0,2	51,8	0,9	0,5	5,0	0,1	-0,1
B° antes de impuestos	60,7	0,9	0,0	44,9	0,9	0,0	61,8	1,0	0,0	90,8	1,6	0,4
Impuesto Sociedades	9,4	0,1	0,0	6,5	0,1	-0,1	8,7	0,1	0,0	18,5	0,3	0,0
B° neto de impuestos	51,3	0,8	0,0	38,4	0,8	0,1	53,1	0,9	0,0	72,3	1,3	0,4
Recursos generados	99,3	1,5	0,0	75,9	1,6	0,1	107,6	1,8	0,1	91,7	1,6	0,1

Fuente: informe de inspección de BdE de 2001 (página 18).

Por tanto, ¿De dónde se deduce que hubo pérdidas? El citado Informe de Inspección a este respecto dice lo siguiente: “La generación de resultados no recurrentes por venta de renta variable, fija e inmovilizado no ha evitado el descenso del BAI en los tres últimos años, un 50% medido sobre ATM y un 33% en cifras absolutas. El BAI de 2001 se ha conseguido con muchos apuros, y tras haber evitado el saneamiento de AUNA mediante el traslado de su registro contable a los libros de la CCAN. Arroja una rentabilidad sobre ATM similar a la media, pero significa un ROE de tan sólo el 60% del comparativo.”

E interpreta el Sr. Asiáin que pudo haber “maquillaje de cuentas” por no haber provisionado la cuenta de Auna en los resultados y balance de CAN, y haberse trasladado a CCAN sin dotar. Dice: “tras haber evitado de saneamiento de Auna, mediante el traslado de su registro contable a los libros de la CCAN, o sea, mediante... iba a decir «maquillaje». Si se practica el saneamiento de Auna a valores razonables de mercado, el beneficio antes de impuestos de ese año, 2001, no habría existido. O sea, no es el primero en 2008. Efectivamente, en 2008, sucede eso, pero como hay otro tipo de beneficios, al final, la cuenta de resultados fue positiva.”

También el Sr. Sanz se desliza en esta cuestión afirmando “que el beneficio obtenido [en 2001] era debido a evitar el saneamiento de Auna”.

Sin embargo, se puede afirmar a la luz de las Actas del CdA de CAN de octubre y noviembre de 2000, que Auna -junto con las participaciones de otras 30 sociedades- pasa a la CCAN por votación en ese Consejo, y tras el decidido impulso del Presidente Sanz. Pero lo primero que propone el Sr. Riezu como director en la siguiente sesión es hacer dotaciones por 4.000 millones de pesetas de estas empresas con cargo a CAN antes de que finalice el año.

De acuerdo a la contabilización en CAN, y tal y como hemos podido cotejar en la propia cuenta del Libro Mayor referido a Auna:

- el 19 de enero de 2001 se pasan a la Corporación 67,4 M€ con provisiones de 37 M€ asumidas por CAN en el ejercicio de 2000.

- ya en 2001 es el propio Sr. Goñi quien acude a una ampliación de Auna (que no era obligatoria) por valor de 38 M€ con provisión de 17 M€.
- 31.12.2001: el total de inversión son 106 M€ con un total de provisiones de 54,3 M€ (el dato de las provisiones es omitido por el Informe del BdE).

Por lo tanto, se concluye que:

- En 2001 no sólo no hubo pérdidas en la actividad ordinaria de CAN, sino que hubo un BAI positivo de 60,7 M€.
- Es cierto que, bajo el impulso del Sr. Sanz, Auna pasa a la Corporación en su gestión y contabilidad.
- Pero “no hay maniobra contable”, ya que estas participaciones iban con una fuerte dotación cuando entran en la Corporación. Aunque se hubiera tomado la injustificable decisión de dotar la inversión al 100% (adjudicándole por tanto un valor 0 de mercado) el BAI de 60,7 M€ era claramente superior a la parte no dotada; por lo que el resultado de 2001 no estuvo en ningún momento comprometido.
- Reiteramos que si se hubiera “levantado acta” se podrían haber cotejado las afirmaciones del Informe de Inspección con la información de la dirección de CAN⁷.

Refutación nº5: Equipo de dirección gris en CAN.

Aunque no es habitual observar valoraciones de tipo personal y juicios de valor en los informes de BdE, en esta Inspección se desliza lo siguiente: *“El perfil de los equipos directivos ha venido siendo discreto. La gestión desarrollada durante 8 años por el Director general saliente, D. Lorenzo Riezu, ha sido muy gris en aspectos estratégicos, organizativos y operativos. No sintonizaba adecuadamente con el Consejo ni llegó a articular un equipo directivo cohesionado y eficiente.”*

El presente documento de conclusiones no va a “juzgar un juicio de valor”, valga la redundancia, pero no podemos dejar de señalar que la caja que dejó el Sr. Riezu en su jubilación era una entidad de referencia por su solvencia, lejos de la caja que desapareció disolviéndose “sin continuidad” en CaixaBank.

También resulta llamativo que el equipo de inspectores que firma este informe señale en este párrafo que el Sr. Riezu *“no sintonizaba adecuadamente con el Consejo”*; por lo que cabe deducir que, a pesar de que este equipo inspector no mantuvo interlocución con la dirección ejecutiva de CAN, sí lo hizo con alguien suficientemente representativo del CdA de CAN.

Refutación nº6: Futuro de CAN comprometido por inversiones en Auna (considerada como especulativa por dicho informe).

A este respecto, el informe de BdE señala: *“La cartera de renta variable supone 300 M€, el 4,4% de su activo, y se canaliza en un 60% a través de CCAN. El 25% del coste contable neto total de esta cartera corresponde a su participación en el grupo de telecomunicaciones Auna, que hasta el 31.12.01 ha exigido un desembolso de 106 M€, a incrementar previsiblemente entre 25 y 38 M€ durante el año 2002. Esta apuesta empresarial, de tintes claramente especulativos, está exigiendo un esfuerzo inversor muy superior al previsto y deseado inicialmente, y viene lastrando la cuenta de resultados de la Entidad.”*

⁷ Dentro de la documentación aportada por quien era el Director General de CAN durante dicha inspección, el Sr. Riezu, se menciona respecto a las posibles pérdidas en la actividad ordinaria: *“En cuanto a la afirmación de que el BAI de 2001 se logró tras haber evitado el saneamiento de Auna, no es cierto. En primer lugar, en el año 2001 esta empresa estaba en sede de la Corporación y ésta decidía sobre sus provisiones. Tenemos que pensar que si no lo hizo es por entender que ya estaba suficientemente dotada, tal como hemos visto, y en mayor medida cuando de inmediato en 2002 se acude a ampliaciones de capital y en ese mismo año se realizan las primeras ventas con beneficios. En segundo término, una dotación para tener provisionada la inversión en Auna, incluso al 100%, caso extremo de difícil justificación, hubiera exigido 51 millones de euros, siendo así que el BAI de 2001 sumaba 64 millones. Finalmente, respecto a las ventas de Auna, debemos dar crédito a las auditorías de cuentas, salvo que los auditores dijeran que todas las notas de auditoría son incorrectas”*.

Precisamente el grupo Auna representa un problema desde el punto de vista de la concentración de riesgos, por significar los asumidos con él en torno al 25% de los recursos propios computables de la CAN, aunque dos tercios corresponden a avales”.

De esta valoración del Informe BdE se destacan dos cuestiones: **a)** el carácter “especulativo” de la inversión en Auna, y **b)** el riesgo para el futuro de CAN.

Sobre **a)** el carácter “especulativo” de la inversión en Auna, el Sr. Sanz respondió en su comparecencia: “En lo que yo recuerdo y en los planteamientos y la propuesta que se nos hizo en su día al CdA de inversión, en ningún caso se consideró la posición que Caja Navarra tomó en Auna como una operación especulativa. Bajo ningún concepto”.

El Sr. Riezu responde con contundencia en sus aportaciones a esta Comisión: “¿Cómo se puede tildar a la cartera de CAN en 2001 de tener un marcado carácter especulativo?, cuando todavía, aun estando en sede de la Corporación mantenía inversiones de muchos años atrás en sectores de interés para Navarra, como EHN, BODESA, OPPOSA, ENAQUESA, PLANASA, SODENA, INFODESA, AMMA, Recursos Asistenciales, Retena, además de compañías instrumentales como Gesnavarra, Seguros Navarra, CASER, Ahorro Corporación y otras que a la postre habrían de contribuir tan favorablemente a las cuentas de resultados. Si es caso, las inversiones especulativas llegaron después.

No podemos olvidar Auna, tan vilipendiada por algunos y a la que los inspectores también atribuyen tintes especulativos. Esta empresa en su origen fue una apuesta a largo plazo en un sector tecnológico de porvenir, como en su día lo fue EHN. Su vinculación con Retena es una maldad interesada. Son dos empresas que nacen por separado con propósito distinto y que, no obstante, se podían complementar. Esta última pretendía el cableado de Navarra por su importancia en las telecomunicaciones de futuro y gozaba del apoyo del Gobierno de Navarra. Algunas corporaciones locales saben más de los impedimentos puestos que de las ayudas recibidas. AUNA, además como inversión a largo plazo, también era de interés para Navarra, como lo fue el resultado de EUSKALTEL para el País Vasco”.

Una operación de carácter estratégico tan a largo plazo, podrá juzgarse en el futuro como una buena o mala inversión, pero desde luego esta inversión en AUNA no tiene las características de “inversión especulativa” que afirma el informe de BdE.

Sobre **b)** el riesgo para el futuro de CAN.

El informe de una nueva Inspección de BdE en 2005 sobre 2004 está firmado por el mismo Jefe de Grupo que el de 2001, pero habla de diferente forma de Auna⁸: “En las cuentas de septiembre de 2004 el componente atípico es, en neto de unos 19,9 M€: de los cuales, +23,5 se perciben en forma de dividendos del grupo corporativo (especialmente tras ventas de Auna y acciones de EHN por Sodena y la propia Corporación, neto de algunos saneamientos especiales).

No obstante, esta reducción de ingresos se compensa parcialmente, con los dividendos repartidos por una filial instrumental de la Corporación, al realizar ésta importantes plusvalías con la venta de parte de su cartera de Auna, entre otras operaciones.

Económicamente se trata de obtener una rentabilidad acorde con el riesgo y maduración de las inversiones. La intención es mantener las inversiones durante un periodo de 2 a 5 años para luego realizarlas y obtener así los beneficios necesarios para satisfacer a la matriz. Así ha venido siendo en los últimos años. Corporación ha obtenido importantes plusvalías con Auna y EHN.”.

El presente documento de conclusiones no pretende valorar lo que para aquel 2001 juzgaba el Informe de BdE. Pero lo que iba a representar para CAN la inversión en Auna (aquellos 106 M€) no han sido precisamente pérdidas. Muy al contrario, y repasando las Actas de la CCAN y los datos ofrecidos por el Sr. Odériz se averigua que:

⁸ Durante el primer trimestre de 2004, TME 2001 procedió a la venta de un 0,5% de la Auna, valorándola en 8.000 M€, con una plusvalía de 11,7 M€ Y una recuperación de fondos de provisión de 15,8 M€. Posteriormente Auna absorbió a Tenaria, S.A., sociedad del grupo dedicada a la comunicación por cable y que obtenía importantes pérdidas. Esta operación le supuso recuperar prácticamente el nivel de participación en Auna al recibir en el canje acciones de la absorbente, que se valoró en 9.500 M€, una pérdida de 4 M€ y la aplicación de los fondos constituidos para Tenaria, 17,1 M€.

- Existieron plusvalías de 10,4 M€ en 2002 (no se aclara si brutas o netas).
- se formaliza la venta de Auna a France Telecom, con plusvalías 40 M€ netos en 2005 a repartir en varios ejercicios.
- En marzo de 2006 se registran 16,5 M€ de plusvalías brutas (se desconoce si incluidas en las anteriores).
- En 05.12.2007 se registran 7,7 M€ de plusvalías brutas (se desconoce si incluidas en las anteriores).

Efectivamente, el futuro de aquel 2001 también desdice la previsión de futuro que hacía el BdE sobre esta inversión⁹.

De todos estos datos se puede concluir que:

- la inversión en Auna, y teniendo en cuenta que las Actas de CCAN y CAN fueron evolucionando hacia versiones menos explícitas y no hay una terminología uniforme en todas las actas (en unas se habla de producto de la venta, en otras de plusvalías netas, en otras de brutas), en todo caso la operación fue rentable.
- La cifra más aproximada según acta de CCAN de 4 de noviembre de 2005, sería de 48 M€ de plusvalías.
- Además, se recuperaron los 37 M€ de provisiones que estaban dotados por CAN en el año 2000.
- Total 75 M€ de euros que obtuvo la Corporación.

Teniendo en cuenta que “el futuro de 2001” pasó por la Inspección de 2005 y la venta posterior a France Telecom, Auna ni llevó a la Caja por la alcantarilla ni supuso la amenaza para los resultados. Todo lo contrario.

Refutación nº7: Expectativas generadas por la nueva dirección.

Como se ha mencionado, no es habitual encontrar en los informes de BdE, de carácter marcadamente descriptivo, valoraciones personales sobre la idoneidad de un determinado cargo (“*el nuevo Director general, D. Enrique Goñi, suscita esperanzas de mejora de los métodos gerenciales*”), máxime cuando el mismo no ostenta una trayectoria reconocible por el BdE en su ámbito de competencia, que es el sector de las entidades de crédito.

Los siguientes apartados del documento supondrán la refutación de esta inusual afirmación de BdE.

5.3 Conclusiones

- *El Informe de Inspección del BdE sobre CAN de abril de 2002 sobre 2001 está redactado sin levantar acta, y por tanto sin confrontar conclusiones y datos entre el equipo inspector y el equipo directivo inspeccionado. El Sr. Asiáin no dijo la verdad cuando dijo en esta Comisión que se había levantado Acta.*
- *Los parámetros de solvencia, rentabilidad, liquidez no están contemplados por el equipo de BdE en el Informe de Inspección del BdE sobre CAN de abril de 2002 sobre 2001 con el importante matiz de las consecuencias de la fusión CAN-CAMP. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “levantarse Acta”.*
- *No hubo pérdidas en la actividad ordinaria de CAN en 2001, sino 60,7 M€ de Beneficio Antes de Impuestos. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “levantarse Acta”.*
- *No es cierto que se maquillasen los beneficios por no haberse dotado la inversión en Auna o haberse trasladado a CCAN. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “levantarse Acta”.*

⁹ En el Anexo 4 se muestra el Libro Mayor de Auna, prueba irrefutable de lo mencionado.

- *La inversión en AUNA no tenía carácter especulativo. La decisión de trasladar AUNA de CAN a CCAN es una decisión vehementemente impulsada por el Presidente Sanz. Las participaciones de Auna pasaron a CCAN (2002) dotadas previamente en CAN, e incluso, ya bajo la dirección del Sr. Goñi, CCAN acudió a ampliaciones de AUNA.*
- *Sobre la inversión en Auna, se puede concluir que: a) la inversión en Auna, y teniendo en cuenta que las Actas de CCAN y CAN fueron evolucionando hacia versiones menos explícitas y no hay una terminología uniforme en todas las actas (en unas se habla de producto de la venta, en otras de plusvalías netas, en otras de brutas), en todo caso la operación fue rentable; b) la cifra más aproximada según acta de CCAN de 4 de noviembre de 2005, sería de 48 M€ de plusvalías; c) además, se recuperaron los 37 M€ de provisiones que estaban dotados por CAN en el año 2000. En total, CCAN obtuvo 75 M€.*
- *El futuro puso en su sitio las “expectativas que despertó el Sr. Goñi en el equipo inspector del BdE o en quien las sugiriera”.*

6. CAN después de 2002

6.1 Periodo pre SIP (2002-2010)

Enrique Goñi toma la dirección de la entidad en enero de 2002 y, hasta la creación del Grupo Banca Cívica en diciembre de 2010, se puede identificar con claridad un periodo con unas pautas de gestión comunes que se desarrollan a lo largo de este apartado.

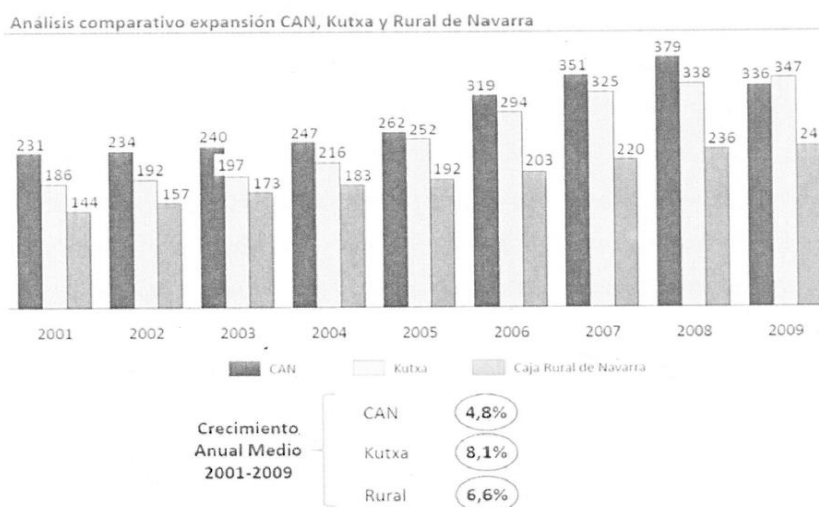
6.1.1 Apertura de oficinas

Durante esta etapa de bonanza económica, CAN, al igual que la mayoría de entidades, vivió un proceso de expansión que se materializó en un aumento significativo de la red de oficinas. En palabras de Enrique Goñi, el proceso de expansión, medido en número de oficinas, se inició de manera tardía con respecto a otras entidades: *“En 2003 y 2004 el ritmo de apertura de oficinas, medido en tanto por ciento sobre las existentes, de Caja Navarra fue idéntico al de la media de las cajas. Primero, por debajo. Después, idéntico. En el año 2005 el crecimiento de la red es superior al de la media de las cajas, pero donde el ritmo supera claramente la media es en los años 2006, 2007 y 2008, con crecimientos experimentados en el País Vasco, Madrid y Cataluña. De la misma forma, en 2009, en plena crisis, el ajuste de Caja Navarra es mayor y se procede a un cierre de oficinas porcentualmente mayor a la media de las cajas.”*

Esto se puede contrastar con la información aportada por el propio Enrique Goñi, donde compara el número de oficinas con (en este caso sí) Caja Rural de Navarra y Kutxa¹⁰.

¹⁰ Resulta llamativo que estas dos entidades hayan sido elegidas como comparables para estudiar la expansión de oficinas, pero no para estudiar el deterioro patrimonial, pese a que ambas comparten un volumen de activos y entorno geográfico similar.

Ilustración 10: apertura de oficinas entre 2001 y 2009.



Fuente: Documentación aportada por Enrique Goñi.

A primera vista, en la Ilustración 10 se observa cómo la expansión anual media de oficinas fue relativamente menor en CAN (4,8%) que en Caja Rural (6,6%) o Kutxa (8,1%).

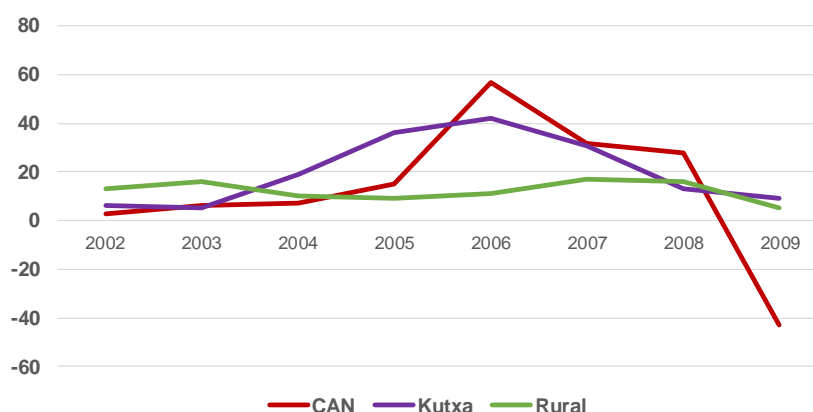
No obstante, se observa cómo, convenientemente, se incluye en el análisis el año 2009, en el que CAN tuvo que cerrar 43 oficinas, lo cual va en contra de la lógica de la política de expansión llevada hasta entonces (en los dos años previos se abrieron 60). Como afirma eufemísticamente Enrique Goñi: “En el 2008, abrimos muchas oficinas, en el 2009, empezamos a agruparlas”.

Por tanto, y dado que los mayores costes se incurren en el momento de apertura de la oficina –a los que habría que añadir el coste de cerrarla-, se obtendría una imagen más fiel del coste que supuso esta política de expansión si se considerase el año en el que CAN operó un mayor número de oficinas, esto es, hasta 2008. En este caso, el crecimiento anual medio de oficinas de CAN subiría hasta el 6,4%, igualando al de Caja Rural, y situándose cerca del de Kutxa.

Por tanto, no hay evidencias para soportar la afirmación de Enrique Goñi de que CAN tuvo un proceso de expansión menos intenso: “CAN empezó más lenta, luego aceleró y luego estuvo por encima, y luego ajustó, incluso hemos visto que entidades muy cercanas, como la Rural y Kutxa Gipuzkoa, tuvieron un proceso de expansión mucho más intenso.”

Adicionalmente, el simple conteo de oficinas abiertas adolece de varios factores que permiten considerar de modo correcto el impacto de la expansión en el patrimonio de CAN.

Ilustración 11: número de oficinas abiertas al año (2002-2009).



Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, el hecho de que se abrieran más oficinas durante en el periodo de mayor burbuja de los precios inmobiliarios (entre 2006 y 2008) tuvo indudablemente un efecto en el patrimonio, por dos motivos: **a)** evidentemente, el precio a satisfacer por un nuevo espacio comercial es mayor, y **b)** el hecho de que al año siguiente se cerrase 43 oficinas redujo la vida media de las oficinas, y por tanto, su capacidad de generar beneficios.

Es decir, no se debe considerar únicamente el coste de apertura fuera mayor, sino también la posibilidad de que las oficinas no llegasen nunca al punto muerto. Como se afirma en el primer informe pericial del BdE, página 3.16: «*una oficina recién abierta normalmente genera pérdidas, es necesario un tiempo hasta que se consiga un volumen suficiente de operaciones que le permiten generar los ingresos suficientes para compensar los costes en los que se incurre desde el momento de apertura, personal, inmueble, instalaciones*». No se sabe cuál fue el periodo medio de vida de las 43 oficinas cerradas en 2009, pero dada la expansión de los dos años anteriores, es lógico pensar que muchas de ellas no recuperasen los costes hundidos.

Esto es admitido por el director general Enrique Goñi: “*si esto lo entiende todo el mundo. Si uno abre nuevos establecimientos de lo que sea, en el momento en que los abre, estos generan más gastos que ingresos. Nada más, si es que no tiene más misterio.*”

La Ilustración 11 también arroja dudas sobre las palabras de Enrique Goñi; “*De la misma forma, en 2009, en plena crisis, el ajuste de Caja Navarra es mayor y se procede a un cierre de oficinas porcentualmente mayor a la media de las cajas*”, ya que las cajas, al menos las comparables, no es que ajustaran a menor ritmo, es que ninguna de las dos tuvo siquiera la necesidad de cerrar oficinas, dado su crecimiento más moderado.

Como se puede comprobar, pese a que en el periodo de tiempo escogido por Enrique Goñi, Caja Rural arroja un crecimiento acumulado superior, se puede ver cómo este empieza antes de la burbuja de precios inmobiliarios y se reparte de manera más homogénea en el tiempo, gracias a lo cual no se ve obligada en ningún momento a cerrar oficinas.

Por último, se deben señalar otras carencias de las que adolece el análisis aportado por Enrique Goñi:

- Modelo de compra vs modelo de alquiler, lo que es particularmente perjudicial considerando: **a)** el momento de burbuja en el que se compraron las oficinas, y **b)** el escaso tiempo de vida que tuvieron algunas de ellas para rentabilizarse.
- Lejanía de las oficinas abiertas: el buscar mercados fuera de la zona de arraigo, implicaba la necesidad de contratar personal afincado en las zonas de destino. Adicionalmente, como se verá en el apartado “*11.1 CAN en solitario*”, las operaciones de la CAN concedidas fuera de la zona de arraigo tuvieron, como norma general, una mayor morosidad que las concedidas en la Comunidad Foral.

En líneas generales, este análisis coincide con las conclusiones extraídas por el director Juan Oderiz¹¹, quien afirmaba que: “*Respecto a la expansión, fue muy agresiva. El propio Banco de España también en esos informes reconoce que fue acorde, que venía de un terreno ya perdido, que equilibra más o menos en 2005-2006, y que, a partir de 2006, sí que inicia una expansión muy fuerte.*”

Proseguía Juan Oderiz: “*Al final fue una expansión importante y de la mano de una estrategia que era Banca Cívica, una estrategia que requería mucho tiempo y que quizá no lo hubo. Este fue un tema, por ejemplo, donde quizá se podría haber atemperado este tema*”.

Por último, concluía: “*la expansión acorde a un modelo de expansión que era Banca Cívica, que necesitaba, en mi opinión, más tiempo de maduración*”.

6.1.1 Conclusiones

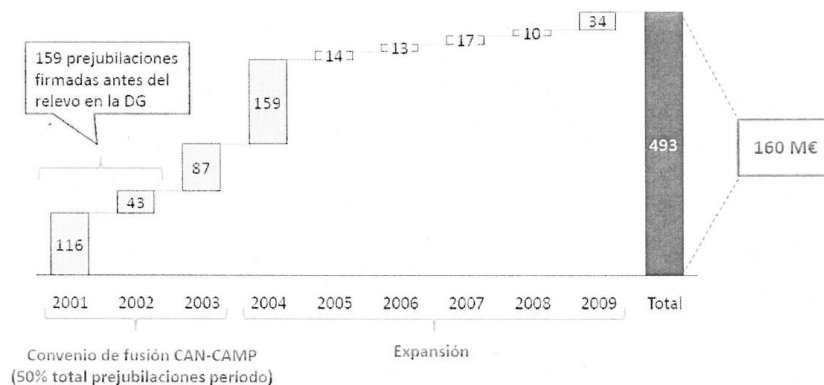
¹¹ La semana posterior a su comparecencia, el señor Juan Oderiz realizó un escrito en prensa local matizando algunas afirmaciones realizadas durante su comparecencia. Dicho escrito realizado fuera de sede parlamentaria no ha sido considerado en este informe.

- *El ritmo de expansión de CAN, si bien fue similar al de otras entidades en términos agregados, se concentró especialmente en los años de mayor burbuja inmobiliaria, con el impacto que esto tuvo en el precio de los inmuebles.*
- *La consideración únicamente del número de oficinas abiertas obvia otros efectos como son el precio de adquisición o la vida media de las oficinas.*
- *Aún así, si se considera el número de oficinas como indicador de la expansión, se deberían contabilizar todas las oficinas abiertas, al contrario de la información aportada por el Sr. Goñi, donde se descuentan 43 oficinas cerradas durante 2009.*
- *Esta aceleración en la apertura de oficinas en 2006, 2007 y 2008, en el momento de mayor burbuja inmobiliaria, no es coherente con el hecho de que en 2009 se cerrasen 43 oficinas, lo que demuestra una escasa planificación en la expansión.*
- *El hecho de que se optara por la opción de compra en lugar del alquiler, junto con el periodo de burbuja inmobiliaria en el que se compraron, hace pensar que el impacto de la expansión fue más elevado que el de otras cajas comparables.*
- *Adicionalmente, el cierre de 43 oficinas en 2009 implica necesariamente una reducción de la vida media del parque de oficinas, con lo que es posible que muchas de ellas no llegaran nunca a ser rentables y no recuperasen los costes hundidos de apertura.*

6.1.2 Prejubilaciones

De acuerdo con la documentación aportada por Enrique Goñi, desde 2001 a 2009 se realizaron un total de 493 prejubilaciones con un coste estimado de 160 M€, tal y como se explica en la Ilustración 12.

Ilustración 12: número de prejubilaciones y coste estimado (2001-2009).



Fuente: Documentación aportada por Enrique Goñi.

Se pueden distinguir dos periodos:

- De 2001 a 2003 se realizaron 246 prejubilaciones correspondientes al convenio de fusión entre CAN y CAMP, de las cuales, según Enrique Goñi, 159 fueron firmadas por Lorenzo Riezu. En palabras de Enrique Goñi: *“todavía dos servicios centrales. Teníamos que seguir reajustando. La razón de fusionar dos entidades es hacerlas más eficientes, más competitivas. En el 2003 no había proyectos de expansión ni nada. Esa tercera prejubilación es de carácter organizativo para cerrar una de las dos sedes y alicatar al máximo los costes de las personas que no facturaban.”*
- De 2004 a 2009 se realizaron 247 prejubilaciones. En palabras de Enrique Goñi: *“El Banco de España, en el 2004, interpreta que los ajustes en el sector todavía no han terminado; que las entidades se han fusionado para algo; y autoriza en 2004 el cargo a reservas de nuevo. El cargo a reservas ya desaparece, a partir de ese momento se cargan a resultados. Después, como ven,*

el total de prejubilaciones son 493, y el importe total sobre recursos propios es de 160 millones de euros netos; no 300 ni 400. El ahorro es muy significativo. Lo veremos luego.

En opinión de Enrique Goñi: *“Las prejubilaciones significaban un ahorro anual de entre 12.000 y 14.000 euros, se amortizaban a los 4 o 5 años.”*, y el *“Coste medio de las prejubilaciones es de 300.000 euros. Lo que se dota. Los costes se amortizan entre 3 y 4 años.”*

No se ha podido contrastar la robustez del método de cálculo del coste de las prejubilaciones empleado por el Sr. Goñi, debido a la necesidad de información de gestión, no proporcionada a la Comisión.

No obstante, sí que parece que, en opinión del Sr. Goñi, el modelo de expansión elegido implicó un mayor volumen de prejubilaciones: *“Reducíamos servicios centrales y dotábamos una red de gente local. Los convenios de la caja no permitían movilidades superiores a 25/50 kilómetros.”*

6.1.2 Conclusiones

- *Mientras que las prejubilaciones realizadas durante 2001 y 2002 (159) son debidas a la fusión entre CAN y CAMP, las habidas en los años posteriores no se explican, a priori, por este tipo de solapamientos.*
- *Pese al número de prejubilaciones realizadas durante el mandato del Sr. Goñi (334), el número total de empleados de CAN continuó creciendo, por lo que resulta difícil aceptar que dichas prejubilaciones respondían a criterios de eficiencia.*
- *El modelo de expansión territorial obligó a contratar personal en el lugar de destino, con el impacto que esto supone en los gastos de administración.*
- *No se ha podido corroborar el método de cálculo del coste por prejubilación utilizado por el Sr. Goñi (“Las prejubilaciones significaban un ahorro anual de entre 12.000 y 14.000 euros, se amortizaban a los 4 o 5 años.”), ya que para ello se necesita información de gestión que la Comisión no ha obtenido.*

6.1.3 CCAN: operaciones singulares

Durante esta época también se dan una serie de operaciones singulares, en las que ha participado CCAN.

Los años 2001 y 2002 representan un cambio radical en CAN con el cambio en su cúpula directiva. Si la orientación de la gestión de CAN iba a transformarse como veremos a lo largo de este documento de conclusiones, también iba a tener un gran cambio la política de inversiones.

Las participadas de CAN hasta la creación de CCAN

En el marco de una *“Entidad de fundación pública”* la CAN acompañaba a inversiones impulsadas por la Diputación Foral o Gobierno de Navarra y sus empresas públicas, así como a iniciativas empresariales navarras que podían ser de interés bajo criterios económicos. A mediados de los 90 del pasado siglo se añadía un nuevo marco: el del estrechamiento de márgenes financieros de los bancos y cajas.

Ante esta nueva situación de estrechamiento de márgenes, teniendo en cuenta la población de Navarra, ligeramente por encima de los 520.000, la dirección de CAN se planteó qué hacía con una solvencia envidiable, que triplicaba las exigencias en materia de recursos propios.

Bajo esto dos marcos se diseñaron planes con dos líneas centrales para un crecimiento diferenciado:

- Expansión fuera de Navarra, realizada de manera acompasada y a un ritmo digerible bajo la denominada *“mancha de aceite”*. Crecer sin prisa, pero sin pausa, ya que el negocio y el objeto de CAN era Navarra: **a)** territorial, se determinaron Madrid y Barcelona como primeras oficinas

por concentración demográfica y empresarial; y Aragón-Zaragoza y Rioja-Logroño como ciudades próximas; y **b)** promoción inmobiliaria, se apoyaba la generación de operaciones de promoción y construcción para generar masa crítica del negocio hipotecario y apoyar el crecimiento de clientes en la apertura de oficinas.

- La agrupación de empresas en las que invertir de acuerdo a determinados sectores estratégicos, sin perder de vista el marco de “entidad navarra de fundación pública” (Sodena y sociedades públicas o de participación pública, y empresas navarras) con visión de largo plazo:
 - Sector agroalimentario: Planasa, Opposa, Enaquesa, Bodegas Sarría, etc.
 - Sector energético: EHN, Alternativas Energéticas Solares, etc.
 - Infraestructuras: Nasuinsa, Sodena, etc.
 - Ocio: Golem, etc.
 - Telecomunicaciones: AUNA, Retena (Tenaria), etc.
 - Asistenciales: Cizur, Ibañeta, Mutilva, etc.

En 2000 se nombra a Enrique Goñi para dirigir las participadas de CAN, y el Presidente Sanz impulsa la creación de una Corporación separada de CAN que agrupe a estas empresas. Una iniciativa no exenta de oposición, tanto en el plano técnico de la CAN como en el propio CdA, como lo ponen de manifiesto sus Actas y como se pudo comprobar en la comparecencia del Presidente Sanz en esta Comisión.

Dos eran los elementos que centraban la oposición al modelo de Corporación: el coste de la operación con necesidad de contrataciones externas, y la discrecionalidad con menos control y transparencia. Este debate también se dio en otras cajas con resultado distinto.

CCAN dio muestras enseguida de los dos temores antedichos. La retribución del Sr. Goñi como director de CCAN superaba con creces las de los máximos niveles de CAN y de quienes le precedieron en su cometido, y ya en 2001 creó la primera empresa tenedora de participaciones, TME 2001.

Cuando Enrique Goñi llegó a la Dirección General de CAN se multiplicaron ambos parámetros. Se fue contratando más personal específico para la Corporación con retribuciones elevadas, y después de TME 2001 vinieron las HISCAN, CUBICAN y demás *holdings* que compondrían una serie de filiales que hacían cada vez más opaco cualquier seguimiento de la actividad de las inversiones de CAN¹². La entrada de nuevos equipos jurídicos y la omnipresencia de Alberto Pascual como secretario de todo tipo de órganos cerraba el círculo con actas y memorias cada vez menos explícitas, y por tanto menos transparentes.

La filosofía de la política de inversiones de la nueva CCAN también cambió por completo:

- Se fue imponiendo una gestión denominada de “rotación de activos”, y se puso al frente a Juan Odériz para llevarla a cabo.
- La “rotación de activos” fue utilizada en primer lugar con los activos heredados para generar plusvalías en una auténtica “política de resultados”.
- Fueron desapareciendo del patrimonio de CAN y CCAN las participaciones propias de aquella “*caja de fundación pública*” unida a objetivos de la Comunidad Foral, como Sodena o EHN.
- La “rotación de activos” supuso que los atípicos fuesen ocupando pronto el mayor porcentaje del conjunto de los resultados de CAN (el BAI), hasta llegar a 2008 en que estos atípicos salvaron el primer año de pérdidas en la actividad ordinaria en CAN¹³. “*A mí me pagaban por generar atípicos*”, afirmó el sr. Odériz para explicar que él pudo cumplir con su retribución variable en años de pérdidas en la actividad ordinaria.
- La política de “rotación de activos” también trajo consigo las inversiones especulativas y el cortoplacismo. Con la burbuja inmobiliaria se buscó la generación de tesorería y resultados atípicos para soportar una política de crecimiento intensiva en número de oficinas y personal.

CCAN se convertía en una pieza fundamental en CAN bajo el mandato de Enrique Goñi

¹² El organigrama de dichas empresas filiales se puede ver en el “Anexo 2: empresas filiales de CCAN (según informe de inspección de BdE de 2004).”

¹³ Este punto se detalla en más profundidad en el apartado “6.1.4 Años de pérdidas en la actividad ordinaria”.

6.1.3.1 ANCA Corporate (2002)

Anca Corporate era una sociedad de Antonio Catalán (un acrónimo de sus iniciales). De acuerdo a las Actas del CdA de CCAN¹⁴ (todas firmadas por Miguel Sanz) podemos anotar que:

El 25.04.2002 CCAN, "tratando de colaborar con 3 empresarios", constituye la sociedad Nazasa Inversiones SL, tomando el 25% con 1 M€ para futuras operaciones de tipo inmobiliario. Uno de los 3 empresarios es ANCA (otro 25% de Nazasa).

En cuanto a los socios, informa que se trata de colaborar con varios empresarios con una importante trayectoria profesional en el sector, como son: Valeriano Mayayo Sáinz (25%), Juan María López Álvarez (25%), ANCA (25%) y Corporación Caja Navarra (25%).

Dicha sociedad se ha constituido con fecha 25 de abril de 2002, con domicilio social en Madrid, cuyos accionistas han sido: Desarrollo Áreas Periféricas S.L. (Sr. Mayayo) 25%, Eco Yeso Internacional S.L. (Sr. López) 25%, ANCA Capital S.L. (principal accionista de AC-Hoteles)

25%, y Corporación Caja Navarra 25%, con un desembolso inicial de 4 MM € (1 MM € por participo) destinados a financiación del I.V.A. de la 1ª operación y capitalización para futuros proyectos.

Según se puede ver en el Acta del CdA de 2 de julio de 2002, se aportan otros 0,33 M€ a Nazasa, para desde allí acudir a la ampliación de capital de Anca Corporate, que se constituye en "sociedad vehículo" para acometer el proyecto urbanístico de La Manjoya en Asturias. Se explica en el acta que se usa la "sociedad vehículo" (Anca), ya que Nazasa Inversiones controla el 50% de la Operación Manjoya.

Esto permitiría abordar con 6 M€ el Proyecto Manjoya, y se estima que en torno a 2 años empezaría la urbanización.

Ilustración 13: Acta del CdA de CCAN de 2 de julio de 2002.

Tercero. Ratificación de acuerdos: NAZASA INVERSIONES (La Manjoya).

En este punto del orden del día se trata de la propuesta de Ordenación de los ámbitos de gestión de La Manjoya-Río Gajo y de La Manjoya-Santiago en Oviedo.

En síntesis, la operación consiste en:

1. Ratificar la aportación realizada a NAZASA INVERSIONES para la ampliación de capital a realizar en ANCA CORPORATE (en adelante la sociedad vehículo) con el objetivo de participar desde esta sociedad el proyecto LA MANJOYA.
2. Con fecha 25 de abril de 2002, se constituyó NAZASA INVERSIONES con el objetivo de promover proyectos inmobiliarios, gestión hotelera y de centros comerciales. Corporación Caja Navarra participa en NAZASA INVERSIONES con un 25% (4 socios).
3. La primera operación de NAZASA INVERSIONES (adquisición del inmueble de oficinas en Las Rozas) ya fue aprobada por este Consejo, siendo ésta la segunda operación que se presenta.
4. La razón de formalizar la operación LA MANJOYA a través de una sociedad vehículo es debido a que NAZASA INVERSIONES participa al 50% y acompaña la iniciativa de otros socios.
5. La operación realizada por Corporación Caja Navarra ha sido la siguiente:
 - a) Aportación a NAZASA INVERSIONES de 1,33 MM € por todos los socios (0,33 MM € por CCAN).
 - b) Aportación desde NAZASA INVERSIONES de 3 MM € (incluido remanente de la primera operación) a la sociedad vehículo para adquirir el 50% del capital de esta sociedad y abordar el proyecto LA MANJOYA con un capital de 6 MM €.

El Proyecto de LA MANJOYA consiste en la compra de 1.048.184 m² de terrenos urbanizables en el Sur de Oviedo, a 4 Km. del casco urbano. En ellos se incluyen los ámbitos de gestión de La

¹⁴ Cuando se realiza la petición de información a la Fundación sobre ANCA CORPORATE, se recibe la siguiente respuesta: "ANCA CORPORATE: En ninguna de las actas de las reuniones celebradas por el CdA de CAN entre los años 2000 a 2011, ambos inclusive, se han encontrado referencias a esta sociedad."

Sí se ha obtenido información de algunas sesiones de la Comisión Ejecutiva.

En síntesis, se trata de ratificar la aportación de 330.000 € realizada por Corporación Caja Navarra a NAZASA INVERSIONES para desde esta sociedad acometer con un 12,5% de participación (25% X 50%) el proyecto LA MANJOYA.

Fuente: Acta del CdA de CCAN de 2 de julio de 2002.

Como se puede ver por el Acta la “sociedad vehículo” (Anca) acude a concurso del Ayuntamiento de Oviedo (el 50% Nazasa y el resto inversores locales) frente al competidor FADESA. La sociedad vehículo se adjudica el concurso en 31,6 M€ que se deben aportar el 27 de Julio de 2002

Actualmente, el Ayuntamiento de Oviedo ha realizado un concurso público para la adjudicación de los terrenos descritos, al que se han presentado dos proyectos al concurso:

- * La sociedad vehículo en la que participan:
 - NAZASA INVERSIONES: 50%
 - Inversores locales: 50%, entre los que se encuentran el Grupo ALSA y empresarios de Asturias de reconocido prestigio.
- * FADESA, que, según las informaciones que se barajan, ha pujado con un precio más bajo y un proyecto menos atractivo.

Se ha elegido el proyecto de la sociedad vehículo porque la oferta monetaria y la calidad estética y medioambiental son superiores. Se indica que dentro de los terrenos, existen varios propietarios precarios (precaristas) que los explotan actualmente (superficie muy reducida). Para comenzar la urbanización se debe llegar a un acuerdo económico con ellos, que en principio, no suponen un obstáculo importante.

A continuación facilita datos económicos del proyecto, que se resumen:

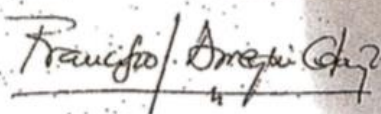

Coste Total del proyecto:	54,5 MM € + IVA
- Precio concurso	31,6 MM €

Todo ello se aprueba por unanimidad y se firma por el Presidente Sanz.

Finalmente, a propuesta del Sr. Secretario, se aprueba por unanimidad de todos los Sres. Consejeros que asisten a la reunión el Acta de la misma, y siendo firmada a continuación por el Sr. Presidente y por el Sr. Secretario del Consejo, siendo las trece horas, se levanta la sesión.

VºBº
EL PRESIDENTE

EL SECRETARIO



La “sociedad vehículo” de Anca pensaba aportar los 31,6 M€ financiándolos al 100% con financiación ajena, y es la CAN quien los aporta en forma de “préstamo personal” de 31.553.136 €, como se puede observar en el acta de la Comisión Ejecutiva celebrada el 19 de julio de 2002:

Ilustración 14: acta de la Comisión Ejecutiva del 19 de julio de 2002

9º.- Es objeto de estudio por la Comisión Ejecutiva la operación de financiación formulada por ANCA CORPORATE, S.L., y que se centra en un préstamo personal por importe de 31.553.136 euros.

La Comisión Ejecutiva, a la vista de lo antedicho, y después de conocer los informes emitidos al efecto, por unanimidad,

ACUERDA: Conceder a ANCA CORPORATE, S.L., un préstamo personal, en las siguientes condiciones:

Importe : 31.553.136 euros.

Finalidad : Compra de terrenos sitos en "La Manjoya" (Principado de Asturias).

Tipo interés : EURIBOR año, más un diferencial de 1 punto.

Interés Excedido: Tipo interés normal, incrementado en cinco puntos.

Plazo : Un año.

Carencia : No tiene.

Fuente: acta de la Comisión Ejecutiva del 19 de julio de 2002.

Un año más tarde, el 3 de Julio de 2003, hay un nuevo crédito personal: "Es objeto de estudio por la Comisión Ejecutiva la operación de financiación formulada por Anca Corporate, S.L., y que se centra en un crédito personal de 4.800.000 euros. La Comisión Ejecutiva, a la vista de lo antedicho, y después de conocer los informes emitidos al efecto, por unanimidad, ACUERDA: Conceder a Anca Corporate, S.L., un crédito personal, en las siguientes condiciones: Importe: 4.800.000 euros. Tipo interés: EURIBOR más MARGEN."

Y un año más tarde, se puede observar en el acta de la sesión de la Comisión Ejecutiva de CAN celebrada el día 5 de marzo de 2004 lo siguiente:

"Se ausenta en este momento de la sesión D. Miguel Sanz Sesma.

Da cuenta el Sr. Director a los miembros de la Comisión Ejecutiva, de cómo ante la urgencia en la resolución del tema que se le planteó con fecha 24 de febrero de 2004 (concesión a Anca Corporate, S.L., de un crédito personal de 4.800.000 euros), decidió, en base a las facultades que el mismo tiene conferidas en los vigentes Estatutos de esta Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra, en su artículo 38º, apartado 9, lo siguiente:

"Conceder a Anca Corporate, S.L. un crédito personal, en las siguientes condiciones:

Importe 4.800.000 Plazo: Un año, prorrogable por periodos anuales hasta un máximo de tres, a voluntad de CAN. El acreditado deberá solicitar 45 días antes del vencimiento, la posibilidad de prorrogar el crédito."

Llega el momento de la desinversión y de recoger plusvalías para todos los que han intervenido en la operación (cada uno en su % de propiedad). Según el acta de la sesión de la Comisión Ejecutiva de CAN celebrada el 17 de noviembre de 2006:

"Anca Corporate. Somete el Director General a la consideración de los miembros de la Comisión una propuesta de desinversión de CCAN en Corporate Manjoya, sociedad participada al 100% por Anca Corporate (12,5% de CCAN) y que es la tenedora de 0,44 millones de metros cuadrados de techo en La Manjoya (Oviedo).

Explica el Director que las plusvalías netas del Grupo CAN en la operación ascienden a 11,76 M€ (plusvalías brutas de 14,25 M€), obteniendo una TIR de la operación del 93%. Señala también que el precio de venta del 100% de Corporate Manjoya es de 120 M€, lo que supone multiplicar por 20 la

inversión inicial, con un pago al contado de 40 M€ y 2 pagarés de 40 M€ cada uno, avalados por una entidad financiera a 1 y 2 años, respectivamente, que se descontaran en el momento. Indica asimismo que las plusvalías se aplicarán en las cuentas de CAN del 2007, ya que el beneficio se contabilizará en 2006 en Anca Corporate, que no consolida en CAN, y en 2007 se distribuirá vía dividendo.

Concluye la presentación de esta propuesta de desinversión señalando que la situación actual de los terrenos de Corporate Manjosa es idónea para poder realizar la desinversión, ya que se han realizado los trámites administrativos de gestión y de urbanización necesarios para generar valor y, por otra parte, concluye, Oviedo no es una zona de expansión prioritaria del Grupo CAN, argumento este, que también refuerza la propuesta de desinversión.”.

6.1.3.1 Conclusiones

- **CAN, a través de CCAN, obtuvo unas importantes plusvalías (14,25 M€ brutos) en una operación urbanística en una zona que nunca previamente fue de interés para el modelo de expansión de CAN.**
- **La Operación Manjosa se hizo a través de una “sociedad vehículo” (Corporate Manjosa), propiedad 100% de Anca Corporate, la sociedad de Antonio Catalán, uno de los 3 empresarios con los que, según las actas, “la CAN colaboró” creando Nazasa Inversiones (tomando un 25% de esta empresa cada uno de los 3 empresarios y CAN).**
- **Si CAN consiguió esas plusvalías, la Comisión desconoce cuánto obtuvo ANCA Corporate en esta operación.**
- **Si CAN financió el 100% de la Operación Manjosa, se desconoce cuál fue el riesgo asumido por ANCA en esta operación.**
- **No se ha podido conocer en qué momento sale Anca Corporate de CCAN, ya que es en un acta de 2010 en la que se anuncia que se está estudiando la desinversión en esta empresa. Tampoco se ha podido saber el resultado de tal desinversión. Todo ello a pesar de que se dispone del Libro Mayor tanto de Anca Corporate como de Nazasa Inversiones. Pero aun así se pierde el rastro de la información sobre Anca Corporate entre las múltiples filiales de CUBICAN.**
- **Lo que sí es información pública es la deuda que actualmente mantiene Anca Corporate con Hacienda de casi 90 M€, siendo la empresa 13ª en cuanto a deuda con Hacienda.**

A28238988	REYAL URBIS SA	361.528.422,58
N1041207J	OCEANUS MARITIME LIMITED	227.724.464,89
A28707032	NOZAR SA	197.650.563,23
B55014054	VITTONI 1842 S.L.UNIPERSONAL	134.458.220,53
B28627743	SERVICIOS ESQUERDO SL	114.741.929,53
A29403052	AIFOS ARQUITECTURA Y PROMOC INMOBILIARIAS SA	98.616.318,02
A14027635	GRUPO PRA SA	98.486.744,63
B85162659	BANREAL HOLDING SL	98.389.480,31
B36316172	FOMENSA HISPANIA SL	90.496.406,49
B86605474	PORTOCARRIO SL	90.496.406,49
B86605292	PORTOCARRIO VALORES SL	90.496.406,49
B86605367	PORTOCARRIO VIVIENDAS SL	90.496.406,49
B31727720	ANCA CORPORATE SL	89.868.399,06

6.1.3.2 Tenaria (2004)

Según el acta del CdA de 27 de septiembre de 2004, la CCAN, a través de su filial TME, tenía 4.201.041 acciones de Tenaria, que representaban el 42,53%.

Tabla 6: accionistas de Tenaria.

	nº acciones	%	adhesión	
			individual	acumulada
TME (CORPORACIÓN)	4.201.041	42,53%	42,53%	42,53%
P.INDUSTRIALES TENA	189.036	0,91%	1,91%	44,44%
CEMENTOS PORTLAND, S.A.	172.717	1,75%	1,75%	46,19%
IRUTEL, S.L.	706.481	7,15%	7,15%	53,34%
LA INFORMACIÓN, S.A.	635.008	6,43%	6,43%	59,77%
AUNA, S.A.	1.196.747	12,11%	12,11%	71,89%
SODENA	1.531.037	15,50%	15,50%	87,38%
ESTEBAN LIZARRAGA, S.L.	168.284	1,70%	1,70%	89,09%
EMPRUNI, S.A.	685.953	6,93%		89,09%
B. Y PINTURAS MODERNAS, S.A.	85.521	0,87%	0,87%	89,95%
RADIO RIOJA, S.A.	17.105	0,17%	0,17%	90,13%
USAYA, S.L.	25.098	0,25%		90,13%
SAGLEI S.L.	42.760	0,43%	0,43%	90,56%
ZALDÍVAR VALORES, S.L.	42.760	0,43%	0,43%	90,99%
FUENMAYOR, S.A.	42.760	0,43%	0,43%	91,43%
ADER	136.831	0,39%	1,39%	92,81%
AJUSTE	9			
TOTAL	9.878.248	100,00%		

Fuente: Acta Comisión Ejecutiva de la CAN el 27/08/2004.

En abril de 2004, Auna notifica su compromiso de proceder al canje de acciones de Tenaria, para todos aquellos accionistas de Tenaria aceptantes.

En el Acta del CdA de CCAN de 28.12.2004 se observa en su página 12 que “la situación de Tenaria era ciertamente comprometida”, y confirma que el 28.07.2004 corresponden a CCAN 76.092 acciones de Auna, tras el mencionado canje.

Sin embargo, este Acta aporta un dato nuevo: esas 76.092 acciones de AUNA son a cambio de “nuestras 4.836.049 acciones de Tenaria”. Si se compara esta cifra con las acciones de Tenaria que tenía CCAN a 27.04.2004, aparece una diferencia de exactamente 635.008 acciones.

Como se puede observar en el cuadro, el único socio que tenía 635.008 acciones de Tenaria era “La Información S.A”, empresa matriz de Diario de Navarra.

Esta adquisición por parte de CCAN de la participación de La Información SA en Tenaria fue confirmada en esta Comisión por el entonces Presidente del CdA, Miguel Sanz.

La conclusión resultante es que, entre abril y 28 de julio de 2004 (fecha del canje por acciones de Auna), CCAN adquirió, a través de TME2001 635.008 participaciones de Tenaria al Grupo La Información.

A La Información S.A. le hubieran correspondido 9.992 acciones de Auna tras el canje. Por lo que, después de la adquisición, TME2001 obtuvo 76.092 acciones de AUNA (incluidas las 9.992 de La Información).

En la cuenta “AUNA-France Telecom” del Libro Mayor de CCAN se puede observar que el 28/07/2004 valora estas 76.092 acciones al canje en 19,660.273,81 €. Es decir, CCAN valora cada acción en 258,38 €.

No se ha podido obtener ninguna información de la compra de TME2001 a La Información SA en las cuentas y memorias de 2004 de CCAN y TME2001 al respecto de esta operación.

Se han examinado las cuentas individuales y consolidadas de La Información S.A. para conocer a través de la Memoria de ambas que el apunte contable de la enajenación coincide con el valor de compra sobre las acciones de Tenaria: 5,019.042 €, como se aprecia en la Tabla 7.

Tabla 7: valor de las acciones de Tenaria en el Grupo La Información, S.A.

	Saldo al 31.12.03	Adiciones	Retiros / Reversiones	Trasposos	Saldo al 31.12.04
Participaciones puestas en equivalencia	254.144	-	(197.889)	-	56.255
Cartera de valores a largo plazo- Tenaria, S.A.	5.019.042	-	(5.019.042)	-	-
	5.273.186				514.300

Cartera de valores a largo plazo-

En 2004, y en base a un acuerdo anterior, la Sociedad dominante ha enajenado su participación en Tenaria S.A. así como el crédito por importe de 727.994 euros concedido en 2002 a un tercero, no generándose en la transacción resultado alguno (Nota 10).

Fuente: CCAA del Grupo La Información.

En base a estos datos, y sin conocer la relación con esta operación “del crédito a terceros de 727.994 €” mencionado en las notas de las cuentas anuales, cabe concluir que

- CCAN pagó, en base a un acuerdo anterior (ver Tabla 7), al menos 5,019.042 €, que, al dividir por las 9.992 acciones de La Información SA, sale un precio por acción de 502,31 €.
- A la vez que CCAN valora cada acción en 258,38€ en su contabilidad, por lo que CCAN estaba claramente premiando a La Información en el precio (casi el doble).

A este respecto, Miguel Sanz creía recordar en la Comisión CAN que “se les pagó lo puesto”. También afirmaba que “si La Información S.A hubiera esperado a vender más tarde a France Telecom las acciones canjeadas de Auna hubiera obtenido importantes plusvalías”.

Se equivocaba el Sr. Sanz, porque, gracias a la respuesta que da SODENA en noviembre de 2005 a una pregunta parlamentaria del PSN-PSOE, se ha podido saber que hubiera podido vender sus acciones a France Telecom. Y haciendo la simulación con la venta que hizo SODENA:

- Vendiendo el 86,42% de las 9.992 acciones a 217,58€ = 1.878.822 €.
- Vendiendo el 13,58% de las 9.992 acciones a 200,00€ = 271.383 €.
- Por lo tanto 1.878.822 € + 271.383 € = 2.040.205 €, hubiera sido el valor de venta de La Información SA, como el resto de accionistas de Tenaria.
- Si se resta de los 5.019.042 € por los que vendió a CCAN, obtenemos una cifra de 2.978.837 € que dejó de perder La Información SA.

6.1.3.2 Conclusiones

- Grupo La Información obtuvo, gracias a un acuerdo anterior, obtuvo en la transacción 5,019.042 €.
- CCAN evitó pérdidas de Grupo La Información SA por un importe de 2.978.837 €, que las tuvo que asumir CCAN.
- Esta oportunidad sólo la tuvo Grupo La Información SA, mientras todas las demás registraron pérdidas (por ejemplo, SODENA, que perdió 7,6 M€).
- Los directivos y responsables de CCAN eran conscientes de este trato de favor, porque en el Libro Mayor anotaron las acciones de Auna a 258,38 €/acción (un año antes de concretarse la venta de Auna a France Telecom), y a Grupo La Información SA se le compraron al menos a 502,31 €/acción.

6.1.3.3 Zizur (2009)

En 2009, Caja Navarra adquirió a la empresa Miguel Rico y Asociados Promoción, S. L. unos terrenos baldíos, en Zizur, por nueve millones de euros¹⁵. Este fue un año muy especial. Había estallado la burbuja inmobiliaria y era un momento en el que muchas empresas, promotores, constructores y entidades financieras tenían inmuebles comprados a precios muy altos y muchos de ellos se encontraban en aquel momento con graves problemas.

La demanda de vivienda cayó, los precios literalmente se desplomaron y sus poseedores se veían obligados a aguantar o a vender en malas condiciones en busca de liquidez hacia que se llegó a llamar la “*licuación de ladrillos*”.

Esta “*licuación de ladrillos*” o búsqueda de liquidez fue la razón que adujo el Sr. Goñi, al presentar a la Comisión de Control la operación de Navarra Building para la venta de su propia sede central a través de una operación de venta con arrendamiento posterior (en inglés, *sale and lease back*). Dedicamos un capítulo específico a esta operación, y se observará que también había una búsqueda de resultados atípicos.

En esta Comisión de Investigación, fue uno de los comparecientes, el Sr. López Merino, quien advirtió de que, mientras se están licuando ladrillos propios para ganar liquidez, se comprueba a través de la auditoría de CAN de 2009 que CAN adquiriría edificios y terrenos por cantidades muy elevadas.

En palabras del Sr. López Merino: “*Sin embargo, en 2009 el Sr. Goñi demostró que había encontrado la fabulosa formula de licuar los ladrillos para ganar liquidez, y vendió el edificio central en Carlos III, donde estaban las mejores oficinas –como he dicho antes, por el agobio que tenía. Lo que no me cuadra es que la auditoria del año 2009 en su página 118, 119 y 120 y 121... Este señor, al mismo tiempo que, según había aprendido del Banco Santander, licuaba los ladrillos de la milla de oro, con la otra mano, esos dineros los petrificaba en terrenos de secano y llecas a perpetuidad. Y, por ejemplo, la auditoria dice que en el año 2009 compró 91 M€ en solares y 39 M€ en terrenos en construcción o subrogación de préstamos asociados.*

Y curiosamente me llama la atención una operación. Siendo yo director de la caja, esta operación la hace un apoderado mío y no digo que lo despida, pero le doy una lección. Hay una operación curiosa que se hizo el 19 de octubre 2009, es decir, cuando más estábamos haciendo aquellas operaciones de sale and lease back.”

En esta Comisión se ha intentado reiteradamente encontrar respuesta sobre quiénes fueron los beneficiarios de las compras y daciones en pago que CAN y Cubican realizaron según la Auditoría de CAN y CCAN, y que se señalan a continuación.

- Con fecha 2 de febrero de 2009 el Grupo Cubican ha adquirido varios suelos rústicos situados en Pamplona por un importe total de 15 millones de euros. Para algunas de las fincas se ha concedido en el marco de esta operación una opción de compra que deberá ser ejecutada en el plazo de 2 años, si bien en cualquier caso dichos importes se actualizarían por una tasa efectiva. El Grupo en ningún caso sufriría ningún quebranto como consecuencia de esta operación.

¹⁵ La venta estaba escriturada en Barcelona, pagada con un cheque de Caja Navarra de la oficina de Aribau, en Barcelona.

- El 26 de febrero de 2009, se ha realizado la compra de varios solares urbanos situados también en Pamplona, por un importe total de 10.328 miles de euros, subrogándose en los préstamos asociados a estos solares por ese mismo importe.
- El 4 de marzo de 2009, se ha escriturado la compraventa de una finca urbana en Chiloeches (Guadalajara) por un importe total de 4.434 miles de euros, subrogándose en el préstamo hipotecario con el que se encuentra gravada esta finca por el mismo importe.
- Con fecha 31 de marzo de 2009, el Grupo Cubican ha adquirido varias fincas situadas en los alrededores de Pamplona por un importe total de 2.940 miles de euros, subrogándose en los préstamos hipotecarios con las que se encuentran gravadas las fincas por un importe total de 2.889 miles de euros.
- El 28 de abril de 2009 y el 30 de junio de 2009 se han escriturado las compraventas de varios solares urbanos en La Puebla de Alfindén (Zaragoza) por un importe total de 4.287 miles de euros. Asimismo para una de las fincas se ha concedido en el marco de esta operación una opción de compra que deberá ser ejecutada en el plazo de 2 años, si bien en cualquier caso dichos importes se actualizarían por una tasa efectiva. El Grupo en ningún caso sufriría ningún quebranto como consecuencia de esta operación.
- Con fecha 14 de mayo de 2009, se ha adquirido un local comercial en Pamplona por un importe de 842 miles de euros, escriturando su venta en el propio ejercicio 2009.
- Con fecha 22 de mayo de 2009, el Grupo Cubican ha adquirido varios solares situados en Olloki y Viana (ambas en Navarra) por un importe total de 6.731 miles de euros, subrogándose en los préstamos asociados a estos solares. En esa misma fecha, se ha adquirido también una promoción terminada por importe de 2.033 miles de euros en Olloki que consta de doce viviendas, siete de las cuales han sido vendidas y escrituras este mismo ejercicio.
- Con fecha 11 de junio de 2009, el Grupo Cubican ha adquirido dos solares y una promoción terminada situadas las tres en Calahorra, por un importe total de 9.611 miles de euros, subrogándose en los tres préstamos hipotecarios con las que se encuentran gravadas las fincas por un importe total de 9.423 miles de euros. Se ha concedido en el marco de esta operación una opción de compra que deberá ser ejecutada en el plazo de 2 años, si bien en cualquier caso dichos importes se actualizarían por una tasa efectiva. El Grupo en ningún caso sufriría ningún quebranto como consecuencia de esta operación. Ese mismo día, se escrituró la compra de una promoción en curso por un importe de 1.655 miles de euros, subrogándose también en el préstamo hipotecario asociado a esta promoción.
- A finales de junio de 2009, el Grupo Cubican ha adquirido un solar urbano en Garrucha (Almería) por un importe de 1.040 miles de euros y se ha escriturado la compra de un solar situado en Olloki por un importe de 330 miles de euros.

- A lo largo de los meses de junio y julio el Grupo Cubican ha escriturado la compraventa y subrogación de los préstamos de varios suelos urbanos en Sant Feliu de Llobregat, El Prat de Llobregat y Manresa (todos ellos en la provincia de Barcelona) por un importe total de 4.664 miles de euros.
- En agosto, el Grupo Cubican ha adquirido diez oficinas situadas en la ciudad de Barcelona por un importe total de 3 millones de euros, subrogándose en los préstamos hipotecarios asociados a estas oficinas.
- El 19 de octubre de 2009, se ha escriturado la compraventa de varios solares rústicos situados en Zizur Mayor (Navarra) por un importe total de 8.105 miles de euros, quedando pendientes de pago 1 millón de euros a 31 de diciembre de 2009 registrados en el epígrafe “Pasivos financieros a coste amortizado” del balance consolidado adjunto, que quedarán retenidos hasta la aprobación definitiva del Plan Sectorial de Incidencia Supramunicipal de Desarrollo del Área de la Nueva Estación del Tren de Alta Velocidad, hito que ha sido cumplido con anterioridad a la formulación de las presentes cuentas anuales consolidadas adjuntas.
- Con fecha 28 de marzo de 2008 el Grupo ha adquirido diversos locales comerciales situados todos ellos en Pamplona por valor de 11.354 miles de euros.
- Con fecha 15 de diciembre de 2008 el Grupo ha adquirido un suelo urbanizable sectorizado situado en Pamplona por un precio de 9.257 miles de euros. En esa misma fecha, se adquieren también varios suelos urbanos en término de Zizur Mayor (Navarra) por un importe total de 8.814 miles de euros. Se ha concedido en el marco de esta operación una opción de compra a los vendedores actuales que se deberá ser ejecutada en el plazo de 2 años, si bien en cualquier caso dichos importes se actualizarían por una tasa efectiva.
- Con fecha 24 de diciembre de 2008 el Grupo ha adquirido varios terrenos situados en La Rioja. Se trata de un terreno rústico situado en Fuenmayor, otro terreno rústico situado en Pradejón y varias parcelas urbanas situadas en Logroño, por un importe de 334 miles, 793 miles y 27.673 miles de euros, aproximada y respectivamente.
- Con fecha 11 de diciembre de 2008, la sociedad dependiente Cubican S.L.U. adquiere el restante 50% de las participaciones de Cubican Aldabea, S.L. de manera que se integran en el balance consolidado las existencias registradas a dicha fecha, siendo su valor en libros de 11.884 miles de euros. Se trata de una promoción en curso en Ejea de los Caballeros (Zaragoza). Dicho activo ha sido registrado a valor razonable, por tanto la diferencia negativa surgida en la combinación de negocios se ha registrado minorando el valor de las existencias (principal activo de la sociedad).

En todas estas operaciones las preguntas planteadas son similares:

- ¿Qué detalle existe de estas compras por estos millones de euros?
- ¿Qué suelos rústicos-urbanos, construcciones o inmuebles eran, y cuál era el objeto de estas compras?
- ¿A quién o a qué empresa se realizaron estas compras?
- ¿Qué empresas exactamente del Grupo Cubican fueron las compradoras en cada caso?
- ¿Dónde se escrituraron?
- ¿Quién tomaba la decisión de comprar? ¿Había un comité o se recibían órdenes de compra? ¿Qué personas decidían o formaban aquellos comités?

Fueron llamados a comparecer los Sres. Pascual, Esparza, Munárriz y la Sra. Rández, y no obtuvimos ninguna respuesta. Los Sres. Munárriz y Esparza no recordaban los datos y no poseían la documentación.

Especialmente grave resultó la actitud del Sr. Pascual y la Sra. Rández, que se ampararon en “*el secreto profesional como abogados*” para no contestar, a pesar de que no eran externos a CAN sino personal retribuido salarialmente como hemos podido saber (ver documento CAN a este respecto), y con importantes emolumentos.

Ilustración 15: remuneraciones recibidas por el Secretario y Vicesecretario de CAN.

Con respecto al Secretario y Vicesecretario no Consejeros, detallamos a continuación sus retribuciones anuales desde el 1 de enero de 2007:

D. Jesus Alberto Pascual Sanz (Secretario no consejero):

	Sueldos y salarios (importe íntegro)	Contribución a plan pensiones	Indemnización por extinción laboral
2007	266.766,27	2.365,18	
2008	290.375,13	2.498,80	
2009	282.004,18	2.448,12	
2010	291.281,97	2.476,82	
2011	300.536,58	2.461,32	
2012	261.106,00	2.358,00	656.522,00

Dña. Amaya Rández Alvero (Vicesecretaria no consejera):

	Sueldos y salarios (importe íntegro)	Contribución a plan pensiones	Indemnización por extinción laboral
2007	129.228,32	2.365,18	
2008	153.231,06	2.498,80	
2009	163.102,08	2.448,12	
2010	155.167,46	2.476,82	
2011	174.861,78	2.461,32	
2012	158.282,00	2.358,00	343.054,00

El Sr. Pascual, cuya firma está en todos los documentos importantes de todos los órganos de CAN, y que dio a las actas que firma un estilo mucho más críptico que antes de su llegada y la del Sr. Goñi.

La Sra. Rández, por su parte, pese a afirmar tener “conocimiento de todo tipo de casuísticas y supuestos legales no solo los propios de una Entidad de Crédito, sino también los que se producían dentro de cualquiera de las sociedades participadas por Caja Navarra”, tampoco respondió a las preguntas planteadas.

De todas las compras y daciones en pago que se relatan en la Memoria de 2009 antedicha en esta Comisión, sólo se ha podido tener detalle de la compra de unos terrenos baldíos en Zizur Mayor. Y dicha información no fue aportada por ninguno de los comparecientes mencionados, sino por el sr. López Merino en su comparecencia y a preguntas del Sr. Zarraluqui:

“Se ha escriturado la compraventa de varios solares rústicos por un importe de 8.105.000 euros, quedando pendiente un pago de un millón de euros a 31 de diciembre de 2009, registrados como pasivos financieros a coste amortizado del balance consolidado adjunto que quedaran retenidos hasta la aprobación definitiva del plan sectorial supramunicipal de desarrollo del área, hito que ha sido cumplido con anterioridad a la formulación de las presentes cuentas anuales.

Estos nueve millones de euros... Tengo aquí la escritura que se hizo en Barcelona y en ella se dice: «Yo, el notario, advierto a los comparecientes del incumplimiento de la obligación que impone la vigente ley del catastro inmobiliario y el Real Decreto 417/2006 por el que se desarrolla, certificación catastral descriptiva y gráfica. Yo, el notario, doy fe de que me ha sido imposible acceder telemáticamente a la oficina virtual del catastro y, por ello, no he podido obtener la certificación catastral descriptiva grafica correspondiente a las fincas descritas. Dada la imposibilidad técnica de acceder telemáticamente a los libros de registro de la propiedad en el momento de otorgamiento de esta escritura, yo, el notario, advierto de la posible existencia de discordancia entre dichos libros y la información registral proporcionada. No obstante, lo cual las partes insisten en el otorgamiento de la presente». Es decir, se observa una prisa por vender acuciante.

El precio se ajustó en 148 €/m2. Terreno lleco y baldío. Tengo la factura y tengo el cheque. Estos días he hecho peticiones a empresas y tasadores y aquello que en 2009 se pagó por 140 €/m2, hoy nadie paga treinta. La empresa que le vendió esto a CAN hizo un negocio morrocotudo. Y al gerente o al consejero delegado que hizo esta venta, le habrían puesto una medalla.”.

En la comparecencia del Sr. Munárriz se pudo saber que este tipo de operativa de Cubican se realizaba con empresas “que habían dejado de pagar”: “Me está diciendo que las compras se hicieron siempre a empresas que estaban dejando de pagar. Por ejemplo, MRA, que usted ha citado dos veces, ¿había dejado de pagar?”

SR. MUNÁRRIZ: Sin ninguna duda, todas.”

Una vez terminadas las comparecencias en la Comisión, el Sr. Zarraluqui (UPN) ha hecho entrega de una documentación de un Perito Judicial en la que se analizan estas operaciones de 2009, y se ofrece alguna luz sobre los destinatarios de estas compras (se adjunta dicha documentación), coincidiendo con esta apreciación del Sr. Munárriz. Por esta pericia, y en relación a Miguel Rico y Asociados Promoción SL, y a esta compra hemos se ha podido saber que:

- hay dos operaciones de compra con MRA, una en febrero y otra en mayo, destinadas a reconducir la deuda de esta empresa “ante una posible entrada en concurso de acreedores”.
 - la operación de Zizur que describe el sr. López Merino es independiente de la reconducción de la deuda de Miguel Rico y Asociados Promoción SL., y por tanto que liberaría tesorería en favor de dicha empresa.
 - Cubican compra un determinado porcentaje de las fincas de MRA Promoción SL por un valor de 8,1 M€, de acuerdo al informe de valoración de la Sociedad de Tasación. Pero que el valor de tasación por el que pagó Cubican “estaba condicionado a la aprobación definitiva del PSIS de desarrollo del área de la nueva estación del AVE”.
- Se plantea una operación de dación en pago con objeto de reducir riesgo con Miguel Rico y Asociados Promoción S.L. (perteneciente a Grupo MRA) ante una posible entrada en concurso. La operación se instrumenta mediante compra al deudor de la participación en varias parcelas en el sector Ripagaina (Pamplona), subrogándose en el préstamo hipotecario original Residencial Ripagaina S.L. (sociedad dependiente de Cubican). La compra y subrogación se realiza por el importe dispuesto de 10,32 M€.
 - Los terrenos adquiridos a través de Residencial Ripagaina S.L. por 10,32 M€ estaban ubicados en el sector Ripagaina (Pamplona), con cargas pendientes de urbanización. Son suelos terciarios y de uso residencial con tasación de febrero de 2009 de Tecnitasa de 10,49 M€. No hemos verificado la tasación por no haber sido aportada al sumario.
 - De forma simultánea a la compraventa, Residencial Ripagaina ofrece a Miguel Rico una opción de compra durante 18 meses con un precio de ejercicio equivalente a la suma del importe subrogado (10,32 M€) más 1 M€ de gastos de urbanización, incrementado todo ello en el Euribor más un 2,5%.
 - La operación tenía su origen en las negociaciones que estaba llevando a cabo el Grupo MRA, al que pertenece el deudor, con objeto de reconducir su endeudamiento.

Fuente: Perito Judicial

6.1.3.3 Conclusiones

- En 2009 la empresa Miguel Rico y Asociados SL se encontraba ante una posible entrada en concurso de acreedores, y CAN (Cubican) realizó al menos dos operaciones tendentes a reconducir su deuda. Independientemente de esta reconducción de deuda, CAN (Cubican) realizó una compra liberadora de tesorería para MRA de unos terrenos en Zizur Mayor. Se realizó en una notaría de Barcelona con un cheque de la oficina principal de CAN en esa ciudad. El precio de 8,1 millones era acorde a una tasación que hacía depender el valor de que se ubicara allí la nueva estación del AVE a su paso por Pamplona, pero sobrevalorado con respecto a los precios de mercado fuera de esa circunstancia, que por otra parte nunca ha llegado a producirse. Una operación que favorecía claramente a la parte vendedora.
- Según hemos podido comprobar en este Informe del Perito Judicial, quedan identificadas las empresas a las que se tomó en compras y daciones en pago por parte CAN (Cubican) una serie de construcciones, inmuebles y terrenos por un importe de 147,824 M€. Casi todas las operaciones se han realizado para enjugar deudas con CAN, algunas han

liberado tesorería para los vendedores, y en la mayoría no se ha podido acceder ni a las compraventas ni a las tasaciones. Desconocemos el resultado posterior que estos inmuebles al ponerlos a valor razonable.

6.1.3.4 Navarra Building (2009)

El *Sale and Leaseback* (o venta con arrendamiento posterior) fue una operación de generación de resultados llevada a cabo por muchas entidades en España, que consistía en la venta de sus inmuebles, con el compromiso de arrendarlos durante un periodo determinado, a cuya conclusión se comprometían a recomprar los bienes.

En concreto, en el caso de CAN se realizaron dos grupos de operaciones de este tipo: en primer lugar, se procedió a la venta de la planta baja y la primera planta del edificio de Avenida Carlos III 8 de Pamplona junto con el parque de 33 oficinas, que se revalorizaron 44,9 M€, desde 14,7 M€ hasta 67,4 M€.

Pese a ser una operación comúnmente realizada por las entidades, llama la atención que el Director General Enrique Goñi presentase esta operación ante la Comisión de Control como una operación de liquidez y no como una operación de generación de resultados, y que no conste en acta ningún debate al respecto. Esto es especialmente llamativo porque a dicha fecha CAN podía movilizar en torno a 1.500 M€ de liquidez procedente de su Cartera Hipotecaria Elegible, a un tipo de interés mucho menor que el satisfecho por el *sale and leaseback* (6,38%). Al lado de esta cifra, los 60 M€ de generación de liquidez por el *sale and leaseback* son irrelevantes.

Ilustración 16: saldo de la Cartera Hipotecaria Elegible

Continúa su exposición informando a los miembros de la Comisión acerca de la sobrecolateralización de nuestra cartera hipotecaria y señala que, a 30 de noviembre de 2009, el saldo vivo en cedulas hipotecarias asciende a 3.413 MMC frente a una Cartera Hipotecaria (sin titulizados) que es de 8.842 MMC de los que son Cartera Hipotecaria Elegible, 6.246 MMC. Recuerda a este respecto, que el límite legal de emisión de Cédulas es del 80% de la Cartera Elegible, y que actualmente en Caja Navarra el porcentaje resultante es el 55%, siendo nuestra Cartera Hipotecaria actual, aproximadamente, 2,6 veces el importe emitido, lo cual supone un buen ratio, ya que éste no debe bajar de 2.

Fuente: acta de la Comisión de Control de 26 de febrero de 2010.

Cabe recordar que, pese a las tensiones de liquidez que se comenzaban a vivir, en 2010 el Eurosistema continuó atendiendo en su totalidad las demandas de fondos en todas las operaciones de mercado abierto, se prolongó la vigencia de la lista ampliada de activos de garantía admitidos, se introdujeron nuevas operaciones con vencimiento a 12 meses y se puso en marcha un programa de adquisición de bonos garantizados (*covered bonds*), grupo al que pertenecen las cédulas hipotecarias que tenía CAN.

Así pues, se trataba de una operación de generación de resultados atípicos, y como tal se debió presentar a la Comisión de Control.

Adicionalmente, sería discutible hasta qué punto las entidades podían reconocerse un ingreso por este tipo de operaciones. Dado que las entidades se comprometían a recomprar los inmuebles al final del periodo de arrendamiento, no se puede considerar que estuviesen transfiriendo la totalidad de los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, condición indispensable para registrar un ingreso, según la norma contable "NIC 18 Ingresos de actividades ordinarias", como se recoge en la Ilustración 17.

Venta de bienes

- 14 Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:
- (a) la entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;

Fuente: NIC 18 - Ingresos de actividades ordinarias

6.1.3.4 Conclusiones

- Esta operación supuso gran parte de los resultados atípicos de 2009.
- Para su aprobación en la Comisión de Control, se planteó la misma como una operación de liquidez, lo que es poco coherente al disponer CAN en ese momento de 1.500 M€ de Cartera Hipotecaria Elegible, descontable inmediatamente en el BCE.
- Una de las personas beneficiarias de esta operación formó parte de la Comisión de Control en que se aprobó.

6.1.3.5 Oesia (2009)

Oesia Networks, S.L. es una compañía creada en el 2000 y dedicada a la tecnología de la información, el *outsourcing* de procesos e ingeniería y servicios avanzados. De ese modo la describe el BdE en su Informe de Seguimiento de 31 de marzo de 2010, referido al 31.12.2009.

La inversión de CAN en esta empresa se trata de una operación singular desde el principio hasta el fin. Porque **a)** despertó las sospechas del BdE desde el principio, por el gran desembolso que supuso; **b)** por las enormes pérdidas que trajo y **c)** porque fue perfectamente conocido y apoyado por unanimidad en los órganos de CAN a los que se fue dando información.

Sobre **a)**, el BdE en su Informe de Seguimiento de 31 de marzo de 2010, referido al 31.12.2009 señala que: “se ha observado que la compra de Oesia Networks y la venta de Guascor se han cruzado ambas en el mes de septiembre con la misma contraparte, entidades del grupo Cajasol, lo que genera dudas sobre su realización a precios de mercado. Así, la venta más significativa del año, del 13,8% del Grupo Guascor se realizó a Cajasol Inversiones de Capital, S.A., S.C.R., mientras que la adquisición del 19,4% de Oesia Networks se realizó a Corporación Empresarial Cajasol S.A. Esta última compra por valor de 44 M€ ha creado unos fondos de comercio en el balance consolidado de 34 M€, justificándose su precio “por estar en línea con la anterior entrada de CAN y otras posteriores de Caja Burgos y Baring Private Equity Partners”.

Este era el comienzo de la relación con CajaSol, que sería a la postre muy perjudicial para el patrimonio de CAN. El mismo informe continúa: “El precio satisfecho supone una valoración de la empresa de 228 M€, lo que implica pagar 2 veces sus fondos propios, 8 veces su EBITDA 2008 y 224 veces su beneficio 2008, si bien estas cifras son aún más llamativas si se añade que la previsión de cierre 2009 son unas pérdidas de 13 M€. Se ha aportado por la entidad una valoración de Arcano Corporate, realizada el 15.9.2009 y que aun incorporando dichas previsiones de pérdidas para 2009, valoraba los fondos propios de la sociedad en una horquilla de 240-275 M€.”

Esta operación tenía una consecuencia contable relevante tanto en CAN como en CajaSol: tanto la venta de Guascor por parte de CAN como la de Oesia por CajaSol a esos precios (“por la misma contraparte y a precios de mercado dudosos”) suponía llevar plusvalías como atípicos al resultado de 2009 y ofrecer

una mejor imagen de los mismos a ambas cajas; mientras que la compra de cada una no iba a resultados de ese año.

El propio BdE en su “Informe de 5 de Noviembre de 2010 sobre Plan Negocio de CajaSol 2010-2014”¹⁶ (apenas 2 meses antes de su integración Banca Cívica), le advierte a “no realizar operaciones conjuntamente con otras entidades cuya única finalidad sea la revalorización de las participaciones de difícil explicación”; y considera que “el grado de cumplimiento de esta directiva ha sido nulo”.

Sobre **b)**, lo descrito en el apartado a) como irregular se torna dramático para CAN cuando en poco tiempo se pudo ver el resultado de la inversión en esta compañía.

Sólo con acceder a la cuenta de Libro Mayor de CCAN, se puede ver que el total de aportaciones que se hicieron en la adquisición de participaciones de esta empresa fue de 90,3 M€ entre el 30.12.2008 y 30.06.2011 (incluimos en este importe los 44,2 M€ de venta cruzada con CajaSol descrita en el apartado a). Desde luego una de las mayores inversiones de CAN en tan corto lapso de tiempo.

Ilustración 18: adquisición de acciones de Oesía por parte de CCAN.

OESÍA NETWORKS						ANEXO
PARTICIPACIÓN						
ASIEN.	FECHA	SUBCUENTA	DESCRIP.	CONCEPTO	IMPORTE	
400	30-12-08	2501000208	Oesía Networks, S.L.	Compra de acciones	22.400.000,00	
37	20-01-09	2501000208	Oesía Networks, S.L.	Fra 0039/2009 RamonyCajal	4.477,60	
311	30-09-09	2501000208	Oesía Networks, S.L.	Compra Oesía	44.222.717,35	
469	30-12-09	2404000209	Oesía Networks, S.L.	Activacion de gastos	87.000,00	
45	15-02-10	2404000209	Oesía Networks, S.L.	Amplacion K Oesía	7.322.697,50	
78	02-03-10	2404000209	Oesía Networks, S.L.	Amplacion K Oesía	2.316.696,70	
81	04-03-10	2404000209	Oesía Networks, S.L.	Amplacion K Oesía	3.602.506,40	
206	30-06-11	2404000209	Oesía Networks, S.L.	Capitalización pmo. Oesía	2.626.016,89	
207	30-06-11	2404000209	Oesía Networks, S.L.	Capitalización pmo. Oesía	7.767.709,18	
TOTAL PARTICIPACIÓN					90.349.821,62	

Fuente: Libro mayor de CCAN.

Además, para rubricar la apuesta por Oesía por parte de los responsables de CAN, se concedieron préstamos a Oesía con desembolso de 10,2 M€.

Como ya advirtiera el BdE, Oesía se sobrevaloró en las sucesivas compras y cuando llegó el momento de la “puesta en valor razonable” para la integración en Banca Cívica II, **se tuvo que provisionar el 100% de la operación**. Y así lo refleja la cuenta de Libro Mayor de Oesía en CCAN.

Tabla 8: provisión de la participación en Oesía

PROVISION PARTICIPACION					
ASIEN.	FECHA	SUBCUENTA	DESCRIP.	CONCEPTO	IMPORTE
544	30-12-10	2934000208	Provision Oesía	Reservas convergencia	-45.161.458,75
559	31-12-10	2934000208	Provision Oesía	Ajuste Oesía	-15.021.149,00
344	31-12-11	2934000208	Provision Oesía	Detenro Participación	-4.896.885,70
6000000074	30-06-12	2934001916	Provision Oesía	Dotación Provisión Oesía	-25.270.328,17
TOTAL DETERIORO					-90.349.821,62

Fuente: Libro mayor de Oesía.

De manera adicional, se reflejan también las provisiones por créditos de CAN a Oesía.

PROVISION PRESTAMOS PARTICIPATIVOS					
ASIEN.	FECHA	SUBCUENTA	DESCRIP.	CONCEPTO	IMPORTE
6000000074	30/6/12	2954001916	Det. Prest. Partic. Oesía	Dotación Préstamo Oesía	-2.748.000,00
TOTAL DETERIORO PRESTAMOS					-2.748.000,00

Fuente: Libro mayor de Oesía.

¹⁶ Dicho informe de BdE se analiza en el punto 6.2.7.1.

La fuente de los datos de este deterioro es del Perito Judicial, quien da fe del alarde que supone colocarle la pérdida contable al conjunto de Banca Cívica, aunque los fondos deteriorados salieron íntegramente de CAN como señala el mismo perito: *“La inversión en Oesia no supuso ningún deterioro directo en la solvencia contable patrimonio neto de Caja Navarra puesto que, cuando se han reconocido provisiones por deterioro, se realizaron ya en las cuentas de Banca Cívica. El deterioro contabilizado llegó a ser del cien por cien de la participación antes de la absorción de Banca Cívica por CaixaBank.”*

En un primer momento, José Antonio Asiain usaba esto para evitar mencionar la pérdida de 90 M€: *“no es que perdiéramos 90 millones, es que pusimos 90 millones. No es lo mismo poner que perder. Que se haga una provisión por deterioro no quiere decir que haya pérdidas.”*

Insistía José Antonio Asiain: *“Lo que nos dice aquí los peritos es que no hubo minusvalías. ¿Pudo haber una provisión? Si lo dicen, naturalmente que la hubo, yo me atengo a lo que digan ellos, pero pérdidas, no.”*

No obstante, una provisión que no se revierte es una pérdida, y esos 93 M€ se aprovisionaron y no se revirtieron nunca. En todo caso revertirán a CaixaBank.

Proseguía José Antonio Asiain: *“A fecha actual, mayo de 2015, CaixaBank sigue teniendo una participación en la sociedad. CaixaBank ha transmitido ya esta participación. Desconozco los términos exactos de la transacción, lo único que sé es que lo ha hecho y que lo ha hecho con un calendario diferido, que, desde luego, todavía no se ha agotado. Cuando acabe la transacción, sabremos si esa participación ha tenido pérdidas o ganancias. Mientras tanto, no tuvo ni originó ningún quebranto en la cuenta de Caja Navarra, tampoco en la de Banca Cívica, y si la ha tenido o la tendrá en CaixaBank, está por ver.”*

“En este momento no está o no sé cómo está, porque lo que sé es que ha habido una transacción, una transmisión, a un tercero con un calendario diferido y que cuando acabe el calendario, será el momento de saber cuánto se ha obtenido por aquello en lo que Caja Navarra puso 92 millones. Si se obtiene menos, efectivamente, habrá habido una pérdida, que se la habremos endosado a CaixaBank, y si hay un beneficio, el beneficio será también para CaixaBank, pero tanta insistencia...”. A este respecto, es difícil creer el hecho de que, según el Sr. Asiain se endose una pérdida a CaixaBank, si dicha participación pasó a la entidad catalana totalmente provisionada desde CAN.

Es el propio Enrique Goñi quien, involuntariamente, desmiente a José Antonio Asiain al afirmar que, si una provisión no se revierte, de facto y hasta que no lo haga, es una pérdida: *“ajustar a valor razonable no es pérdidas, es contingentar la depreciación de una carretera derivada de un entorno fortísimamente recesivo. Si luego, una vez contingentada, esta cartera, en la venta, no se producen pérdidas, esas provisiones se recuperan.”*

Sobre **c)**, se ha podido comprobar en el Informe del Perito Judicial sobre esta operación, las compras de participaciones y concesiones de crédito a Oesia pasaron por los CdA de CCAN, CCAN 2005, HISCAN Patrimonio, Comisión Ejecutiva de CAN y de CAN; y en todos los casos fueron aprobadas por unanimidad o dándose por enterados.

6.1.3.5 Conclusiones

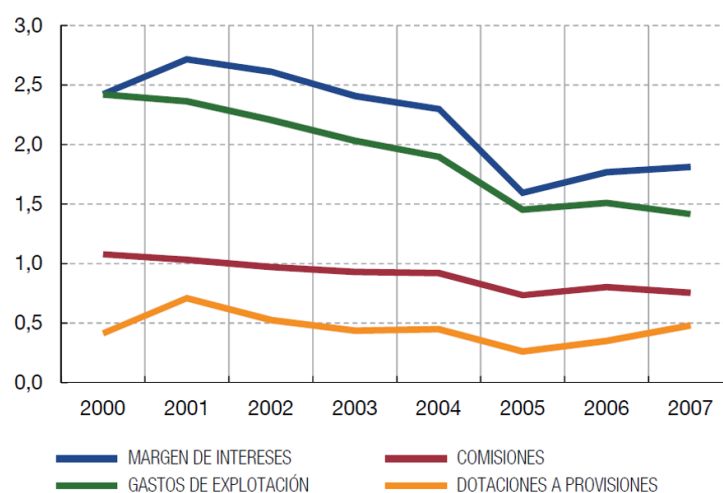
- *La advertencia del BdE era por considerar que esta compraventa de Oesia/Guascor son operaciones cuya única finalidad es la revalorización de difícil explicación de participaciones. Esta operación irregular supuso plusvalías en CAN en 2009.*
- *CAN aportó un total 93 M€ de provisiones por las participaciones en Oesia Network (el 100% de la inversión más créditos) en su integración en Banca Cívica. Dichas provisiones nunca se revirtieron, y toda provisión que no se revierte equivale a una pérdida. Si en el futuro dicha posición en Oesia se deshace y se generan plusvalías (algo muy probable ya que su valor en libros es de 0 M€), dichas plusvalías pasarán a la cuenta de resultados de CaixaBank.*
- *Este se trata del mayor deterioro en menos tiempo en una inversión de CAN.*

- *Todas las inversiones y créditos en Oesia Networks fueron conocidas por los diferentes Consejos de CAN, CCAN y correspondientes holdings. Y en todos los casos se aprobaron por unanimidad o se dieron por enterados en sus máximos órganos.*

6.1.4 Años de pérdidas en la actividad ordinaria

Durante estos años se vivió en el sector bancario una situación de estrechamiento de márgenes, que provocó que muchas entidades buscaran ingresos alternativos a la actividad bancaria ordinaria de concesión crediticia. Tal y como se recoge en el Informe sobre la crisis financiera (2008-2014), elaborado por BdE: “si bien en el período 2000-2007 los márgenes de intereses presentaron un descenso en términos relativos dada la reducción de tipos, en términos absolutos crecieron debido al mayor volumen de operaciones realizadas.”

Ilustración 19: evolución de las principales partidas de la cuenta de resultados sobre ATM.



Fuente: Informe sobre la crisis financiera (2008-2014)

Como se observa en la Ilustración 19, el margen de interés se redujo en el entorno de un punto porcentual.

En el caso concreto de CAN, se optó por buscar fuentes de ingresos ajenos a la actividad ordinaria con el objetivo de complementar la cuenta de resultados. Estas fuentes de ingresos atípicas fueron ganando relevancia de manera paulatina, hasta el punto de ser alertado por BdE en 2008 (como se muestra en la Ilustración 20) de que, si no se materializasen estos ingresos atípicos, la entidad podría incurrir en pérdidas:

Ilustración 20: evidencia de la existencia de pérdidas en la actividad ordinaria

A diciembre de 2008, los atípicos le suponen a nivel individual 170 M€ (92 de dividendos y 71 de otros resultados), un 113% del BAI, lo que le permite absorber los saneamientos por deterioros en la inversión crediticia (103 M€).

Fuente: Informe de seguimiento BdE.

En este punto es relevante aclarar el concepto de atípicos, que ha suscitado controversia a lo largo de la comparecencia. BdE considera atípicos aquellos resultados que provienen de la actividad ajena a la ordinaria de una entidad de crédito. Por tanto, la tabla de clasificación lógica, según su recurrencia y consideración con actividad ordinaria, sería la que se refleja en la Tabla 9, resaltando en color gris aquellos ingresos que BdE considera atípicos:

Tabla 9: concepto de ingresos atípicos según BdE.

		Actividad ordinaria	
		SI	NO
Recurrencia	SI	Intereses y comisiones	Dividendos recibidos por empresas participadas
	NO	Plusvalías obtenidas en ventas de títulos de renta fija y renta variables	Plusvalías obtenidas en la venta de empresas participadas

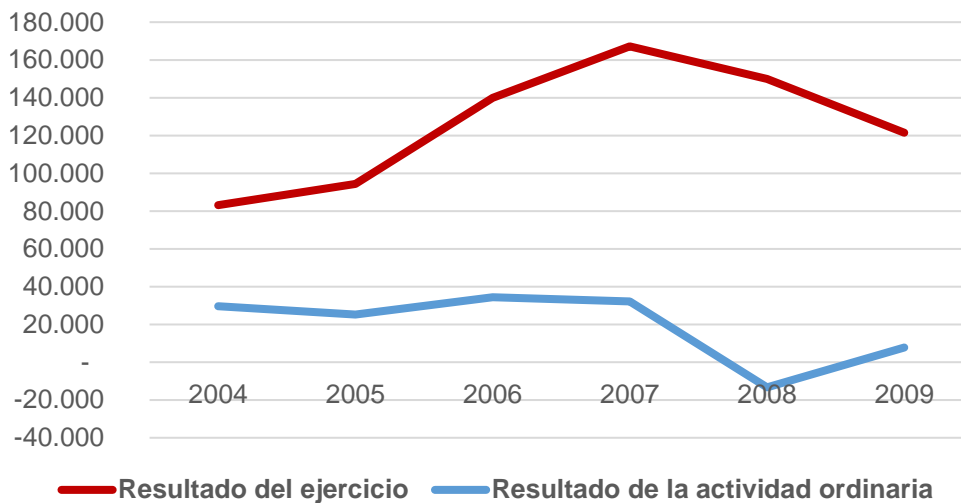
Fuente: elaboración propia.

Es decir, BdE considera atípicos todos aquellos que no provengan de la actividad ordinaria, independientemente de su recurrencia.

Por tanto, el criterio de BdE difiere del expresado por Álvaro Miranda, quien afirmaba que: “los resultados atípicos de una empresa son atípicos porque no son recurrentes, pero son resultados.”; y se acerca más al criterio de BdE el expresado por José Antonio Asiain: “la rotación generaba recursos de manera recurrente, por muy atípicos que sean, entendiendo por atípicos que no eran de la actividad ordinaria típica.”

Esta progresiva dependencia de los resultados atípicos se puede ver claramente haciendo un simple análisis de recurrencia. En la Ilustración 17 se observa cómo, mientras los beneficios totales aumentaban durante el periodo 2004-2009, aquellos que provenían de la actividad ordinaria (cobro de intereses y comisiones, principalmente) permanecían estancados¹⁷:

Ilustración 21: análisis de la recurrencia de los resultados de CAN.



Fuente: CCAA CAN consolidadas 2004-2009.

El gráfico también refleja cómo, eliminando los ingresos no procedentes de la actividad ordinaria, 2008 es el primer año que hubiera arrojado pérdidas.

6.1.4 Conclusiones

- Durante estos años se produjo reducción de los márgenes de intermediación que disminuyó, como norma general, el margen de intereses de las entidades de crédito.

¹⁷ Para realizar el análisis de recurrencia, se han excluido del resultado del ejercicio exactamente las mismas partidas que excluye BdE en su análisis en 2008, a saber: Rendimiento de instrumentos de capital; Resultados de operaciones financieras (neto) y Ganancia (pérdida.) baja activos no clasificados como no corrientes en venta.

- *En el caso de CAN, se hizo frente a esta situación a través de un recurso más intenso a la generación de resultados atípicos.*
- *Este recurso a los resultados atípicos fue ganando intensidad, hasta el punto de que 2008 fue el primer año de pérdidas en la actividad ordinaria en CAN, alcanzando el 113% del BAI.*
- *Mientras el resultado de la actividad ordinaria se mantenía estancado, los beneficios provenían casi en su totalidad de los resultados atípicos.*

6.1.5 Aportación a la OBS

Esta mayor aportación de los resultados atípicos, si bien permitió aumentar durante algunos años la aportación a la OBS, provocó una paulatina descapitalización de la entidad, al repartir a la OBS ingresos que no iban a ser recurrentes, por lo que la capacidad de generación de ingresos futuros quedaba mermada.

La aportación a la OBS se mantuvo constante en el 30% del resultado del ejercicio, independientemente de si el mismo se había generado por la actividad ordinaria de la entidad o a través de atípicos.

Así pues, debido al mayor peso de ingresos atípicos y al mantenimiento de la aportación en un 30%, la aportación a OBS creció de manera paralela, en palabras de Álvaro Miranda: *“la cifra de obra social de CAN en el año 2007 o 2008 llegó casi a 50 M€, partiendo de catorce, que es donde se está ahora, por cierto.”* Es significativo que la cifra actual de OBS sea la misma que la que había en 2002.

Ningún compareciente ha podido aclarar si esa aportación del 30% a la OBS era una obligación normativa o únicamente una práctica habitual. Como afirmaba Enrique Goñi, durante su mandato subió el porcentaje de aportación a la OBS hasta el 30%, del 25% que aplicaba el anterior director, el señor Lorenzo Riezu, quien a su vez lo aumentó desde el 15%. En palabras de Enrique Goñi: *“el autor de este informe [Riezu] sea el que lo coge en el 15 y lo deja en el 25.”*

No obstante, Enrique Goñi no incluye en su análisis el hecho de que, gracias a los mayores márgenes de intermediación previamente comentados, los ingresos durante la época de Riezu provenían en mayor medida de ingresos ordinarios y recurrentes (como son el cobro de intereses y comisiones), por lo que, pese a que Lorenzo Riezu aumentase la aportación a la OBS hasta el 25%, la capacidad de generación futura no quedaba tan mermada.

Sobre la posibilidad de haber ligado el porcentaje de aportación a la OBS únicamente a los resultados ordinarios, Enrique Goñi hace otro análisis de recurrencia en el que reduce los ingresos atípicos de su etapa de director a 100 M€¹⁸: *“esos 100 millones es el 18%. O sea, significaba haber bajado la obra social al 18 por ciento. el autor de este informe sea el que lo coge en el 15 y lo deja en el 25.”*

Así pues, la aportación a OBS como porcentaje del resultado total puede ser variable, y debería haber dependido de la naturaleza recurrente o no de los resultados. Aquella parte que proviene de resultados no recurrentes y se destina a OBS, descapitaliza la caja en la medida en la que: **a)** no permanece en las reservas, ni **b)** tampoco puede servir para generar beneficios futuros.

Este razonamiento no es compartido por Enrique Goñi: *“No hay despatrimonialización de CAN, si es que no hay.”*, ni por Álvaro Miranda: *“¿Por qué no se van a poder utilizar resultados atípicos, si son resultados? Eso no es descapitalizar, porque los resultados no capitalizan una empresa; pueden ir a reservas, pero esa palabra no es correcta, no descapitalizas nada. Otra cosa es que puedas tener más reservas.”*, pese a que este último debería conocer que el principal componente de la solvencia bancaria son precisamente las reservas acumuladas.

¹⁸ Es probable que para obtener esa cifra de 100 M€ de ingresos atípicos, el señor Goñi haya considerado sólo la línea de “Resultado de Operaciones Financieras”, lo que contravendría el criterio empleado por BdE.

6.1.5 Conclusiones

- *La aportación a OBS aumentó del 15% al 25% durante el mandato del Sr. Riezu, y del 25% al 30% durante el mandato del Sr. Goñi.*
- *Sin embargo, el hecho de que gran parte de los resultados durante el mandato del Sr. Goñi, además de atípicos, fuesen no recurrentes, implicaba la progresiva descapitalización de CAN.*
- *Una práctica para evitar esta descapitalización habría sido vincular el 30% de aportación a OBS únicamente a resultados recurrentes.*

6.1.6 Progresivo descenso de la solvencia

Durante el periodo de máxima expansión, la ratio de solvencia se fue debilitando, desde el 12% de core capital (el de máxima calidad bajo la regulación entonces vigente) a 31.12.2003, hasta el 7,5% a 31.12.2007, año en el que CAN alcanza su mínima solvencia en solitario. Posteriormente, y debido al desapalancamiento realizado durante 2009, el core capital volvía a situarse en el 9%.

Algunos comparecientes han argumentado que en esos años la ratio de solvencia aumentó de un 12% en 2003 a un 14,5% en 2009. Este razonamiento sería erróneo y estaría comparando magnitudes distintas, ya que la ratio de solvencia estaba en 2003 compuesta únicamente por instrumentos de máxima calidad, y en 2009 estaría considerando también participaciones preferentes y deuda subordinada, con menor capacidad de absorción de pérdidas. Por tanto, la cifra homogénea para el periodo y la empleada en el presente informe son los Recursos Propios Básicos, que arrojan la ratio de “core capital”.

En la Tabla 10 se puede comprobar la evolución negativa de la ratio de solvencia, en sus tres magnitudes relevantes (core capital, solvencia básica y recursos computables), así como la desagregación por componentes del numerador para cada uno de ellos.

Tabla 10: evolución de la ratio de solvencia de CAN (2003 A 2009)

	dic.-03	jun.-04	dic.-04	jun.-05	dic.-05	jun.-06	dic.-06	jun.-07	dic.-07	jun.-08	dic.-08	jun.-09	dic.-09
RRPP Computables	690	758	759	859	1.174	1.194	1.235	1.273	1.413	1.321	1.537	1.689	
De los que: RRPP Básicos	690	758	759	859	873	919	889	933	1.017	1.045	1.011	1.149	
De los que: RRPP Básicos	690	758	759	859	873	919	889	933	1.017	1.045	1.011	1.049	
De los que: preferentes												100	
De los que: RRPP 2da categoría					301	275	308	339	415	301	526	550	
De los que: fin. Subord. Comp	0	0	0	0	150	150	150	150	150	150	400	400	
De los que: cobertura genérica					96	72	82					105	
De los que: plusvalías instr. Cap.					55	52	77						
Requerimiento capital	516	544	602	642	723	816	931	998	1.016	1.013	977	929	
APRs	6.444	6.796	7.525	8.028	9.032	10.203	11.639	12.476	12.694	12.668	12.208	11.617	
Core Capital (sin preferentes)	12,0%	10,7%	11,2%	10,1%	10,7%	9,7%	9,0%	7,6%	7,5%	8,0%	8,3%	8,3%	9,0%
Solvencia básica / Tier 1	12,0%	10,7%	11,2%	10,1%	10,7%	9,7%	9,0%	7,6%	7,5%	8,0%	8,3%	8,3%	9,9%
Solvencia	12,0%	10,7%	11,2%	10,1%	10,7%	13,0%	11,7%	10,6%	10,2%	11,1%	10,4%	12,6%	14,5%
	jun.-04	Dic. 04	Jun. 05	Dic. 05	Jun. 06	Dic. 06	Jun. 07	Dic. 07	Jun. 08	Dic. 08	Jun. 09	Dic. 09	
Δ Acum RRPP Computables		10%	10%	24%	70%	73%	79%	84%	105%	91%	123%	145%	
Δ Acum RRPP Básicos	0	10%	10%	24%	26%	33%	29%	35%	47%	51%	46%	66%	
Δ Acum Requerimientos	0	5%	17%	25%	40%	58%	81%	94%	97%	97%	89%	80%	

Fuente: informes de seguimiento de BdE.

Esta reducción de la solvencia se debió al incremento de la cartera crediticia, principal componente del numerador de la ratio de solvencia. En palabras de Enrique Goñi: “Los activos ponderados por riesgo en el periodo pasaron de 4.530 a 11.647, un 157% más. Los recursos propios, pasaron de 619 a 1.049; un 69% más.”.

Es decir, el incremento de las operaciones de activo traía aparejado de manera inevitable un aumento de los APRs, pese a que las nuevas operaciones concedidas fuesen de elevada calidad crediticia. No obstante, no se puede afirmar que, pese a que dichas operaciones fueran de una calidad crediticia elevada, no se perjudicase la ratio de solvencia, tal y como afirmaba Enrique Goñi: “*Si los activos ponderados por riesgo, básicamente, la cartera de créditos, crece mucho, come, coeficiente de solvencia, baja. Ahora, ¿la solvencia global se resiente? No. La división es menor. Pero la solvencia no se resiente.*” Es imposible afirmar al mismo tiempo que, pese a que la división es menor, la solvencia no se resiente, ya que dicha división es el propio indicador de la solvencia.

El propio Enrique Goñi se desdice posteriormente en la misma comparecencia: “*Si la cartera de crédito crece más rápido que la creación de recursos propios, la solvencia disminuye.*”.

Esta expansión también generó un efecto curioso, y es que se deterioró la solvencia en un momento de bonanza económica, que es cuando los impagos registraron mínimos históricos.

A la hora de medir este deterioro de la solvencia, es importante no caer en el error de medir la ratio de solvencia y su evolución en términos absolutos, y no en términos relativos, que sería lo correcto. Este error lo cometía Enrique Goñi al compararse con su predecesor: “*¿Cómo es posible que le interese tanto pasar del 13,7 al 9% en el total del periodo y le interese tan poco el del 22,5 al 13,7?*”.

Efectivamente, pese a que el descenso en solvencia fue superior en términos absolutos durante la etapa de Riezu, cabe matizar que: **a)** cada punto de descenso en la ratio de solvencia es más grave cuanto mayor se acerca este número al mínimo regulatorio; y **b)** el aumento de la inversión crediticia durante la época Riezu contradice la pasividad achacada por el propio Goñi a su predecesor (“*hay gente que le gustaría abrir el día 1 de enero y cerrar el día 2*”).

En la Tabla 11 se puede comprobar cómo el descenso en la ratio de solvencia es parecido en ambas etapas, con el agravante de que los puntos de solvencia reducidos por Goñi estaban más cerca del mínimo regulatorio.

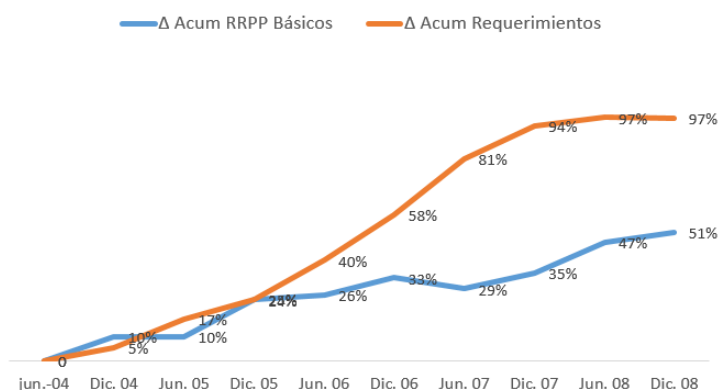
Tabla 11: descenso del ratio de solvencia de CAN bajo los dos directores generales.

	Riezu	Goñi	Goñi (2007)
Solvencia al inicio	22,5	13,7	13,7
Solvencia al final	13,7	9	7,5
Descenso (en pp)	-8,8	-4,7	-6,2
Descenso (en %)	-39%	-34%	-45%

Fuente: elaboración propia.

El crecimiento de la cartera crediticia, si bien fue más elevado que el crecimiento de los recursos propios, fue, en palabras de Enrique Goñi, menor que la media del sector: “*la cartera de créditos pasó de 4.500 a 12.700 M€ en el 2009; el crecimiento anual medio fue del 13,9%, que fue inferior al del sector, que era del 15,2%*.”. En la Ilustración 22 se puede observar cómo ese ritmo de crecimiento de los APRs dobló prácticamente al crecimiento de los Recursos Propios Básicos.

Ilustración 22: evolución de los RRPP Básicos y de los APRs (Requerimientos).



Fuente: elaboración propia.

Efectivamente, y pese a la disminución de la solvencia motivada por la expansión, CAN tenía una solvencia superior a su grupo comparable. En palabras de Enrique Goñi: "En el año 2001 era el 9,4%. Y el sector de cajas estaba el 8,2%. Teníamos 1,2 puntos porcentuales de ventaja. En el año 2009 era el 8,7%, y el sector de las cajas estaba en el 7,7%, y teníamos 1 punto porcentual de ventaja."

A este respecto, es llamativa la aseveración que realizaba José Antonio Asiain: "El coeficiente de solvencia no es un objetivo de gestión, es un requisito necesario para poder operar en el mercado, y el regulador lo mide, y siempre que estés por encima de ese nivel, eres solvente, y si estás por debajo de ese nivel, no eres solvente". Esta afirmación produciría reticencias en cualquier entidad de crédito, ya que una parte muy relevante de la planificación financiera consiste en establecer un objetivo de ratio de solvencia con el que la entidad se sienta cómodo y sea adecuado con el perfil de riesgo asumido.

Como se ha demostrado en la Tabla 10, la solvencia de la CAN se ha mantenido de manera continuada por encima de los mínimos regulatorios.

No obstante, habría que matizar que en el escaso periodo de tiempo que transcurre entre la integración de CajaSol en Banca Cívica (diciembre 2010) y la aportación del FROB de 977 M€ a través de participaciones preferentes (enero de 2011), la ratio de solvencia core capital se situó temporalmente en el 5,97%, como se observa en la Tabla 12, siendo por tanto, errónea la afirmación de Enrique Goñi al decir: "no ha estado ni cerca de los mínimos del capital regulatorio".

Tabla 12: ratio de solvencia post-integración de CajaSol.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Activo Total	71.055	71.485	71.825	71.648	71.022	70.741
APRs (Pilar I)	46.090	46.745	47.030	48.552	45.702	45.228
B°Atribuido/ATM	0,26%	0,28%	0,45%	0,51%	0,68%	0,81%
Capital principal	2.751	2.890	3.116	3.374	3.716	4.115
(%/APRs)	6,0%	6,2%	6,6%	7,2%	8,1%	9,1%
FROB	977	977	977	977	977	0
Capital Príncipe + FROB	3.728	3.867	4.093	4.351	4.693	4.115
(%/APRs)	8,09%	8,27%	8,70%	9,35%	10,27%	9,10%
Preferentes	724	924	924	852	779	707
TIER 1	9,6%	10,2%	10,6%	11,1%	11,9%	10,6%
TIER 2	2,3%	2,0%	1,8%	1,7%	1,5%	1,3%
RR.PP. Computables	5.492	5.695	5.838	5.969	6.137	5.383
Coefficiente de solvencia	11,9%	12,2%	12,4%	12,8%	13,4%	11,9%

Fuente: plan de recapitalización presentado a la Comisión de Control en febrero de 2011.

No obstante, y sin que los gestores pudieran saberlo en aquel momento, tanto la crisis financiera como las reformas en la regulación bancaria aprobadas en respuestas (principalmente, el paquete de medidas conocido como Basilea III) vinieron a demostrar que los mínimos regulatorios de solvencia exigidos por el supervisor no eran suficientes y estaban mal calibrados para soportar una crisis de la magnitud vivida.

6.1.6 Conclusiones

- La ratio de solvencia descendió, en términos porcentuales, en una intensidad aproximada bajo el mandato del Sr. Riezu y del Sr. Goñi, cuando descendió del 13,7% en 2002 al 7,5% en diciembre de 2007.
- Esta disminución de la solvencia, no obstante, adquiere mayor gravedad cuanto más cerca se está de los mínimos regulatorios, como ocurrió durante el mandato del Sr. Goñi.
- En el momento de integración de CajaSol, y antes del recurso al FROB, se produjo un descenso momentáneo de la ratio de solvencia al 5,97%.

- *Mientras durante el mandato del Sr. Riezu los recursos propios computables estaban compuestos en su totalidad por recursos propios básicos (los de máxima calidad), durante el mandato del Sr. Goñi se emitieron participaciones preferentes y deuda subordinada que, pese a aumentar las ratios de solvencia, tenían menos capacidad de absorción de pérdidas.*
- *Es incorrecta la afirmación del Sr. Goñi de que, pese a que descendía la ratio de solvencia, no se resentía la solvencia, ya que dicha ratio es el indicador mismo de la situación de solvencia.*
- *Este descenso de la solvencia, acontecido en un periodo de bonanza económica, cuando en los impagos son menores, supuso que CAN afrontase con menos garantías la recesión económica que se aproximaba.*
- *Se desconoce cuál hubiera sido la urgencia para acometer proyectos de fusión si CAN hubiese mantenido unas ratios de solvencia más elevadas.*

6.1.7 Perfil de riesgo de CAN

El análisis de los informes de seguimiento realizados por BdE sobre CAN ha permitido confirmar que el perfil de riesgos de CAN era bajo, con un gran porcentaje de operaciones concedidas en segmentos de poco riesgo, como son las hipotecas minoristas de primera vivienda. Consecuentemente, afirmaba Enrique Goñi: *“Teníamos el 65% de la mora que tenía el sector. Y un menor consumo de recursos propios. Esta es una cualidad buenísima. La exposición al ladrillo, claramente relacionada con la tasa de solvencia, que afecta, y mucho, a la morosidad. La exposición a las empresas de sector de construcción y promoción de Caja Navarra en el 2009 era del 16,5%, frente al 26,2 del sector.”*

Como ratificaba el Director General, la menor exposición al sector de la construcción y promoción inmobiliaria reducía la tasa de morosidad de CAN, que tenía una inversión crediticia robusta y bien provisionada¹⁹. Por tanto, se puede afirmar que la calidad de la cartera crediticia de CAN era buena.

El Sr. Goñi también afirmaba que: *“El mix de la CAN presentaba una menor exposición al crédito promotor, el 13 frente al 22 que era el que más consumía”*. Como se verá posteriormente, esta menor exposición al sector inmobiliario era un punto fuerte que no compartían las demás entidades con las que se integró.

En términos similares se expresaba José Antonio Asiain, relacionando la calidad de la inversión crediticia con la robustez de la economía: *“siempre he tenido bien presente que es normal que, en una época de crisis, una economía comparativamente fuerte, como la navarra, que es una economía regional de las más destacadas, tenga una tasa de mora inferior a la de otras comunidades”*.

Esta calidad de la inversión crediticia de CAN contrasta con los deterioros que presentaba en su cartera de valores, formada principalmente por entidades participadas y valores de renta fija clasificados como Disponibles para la Venta (en adelante, DPV).

Como se observa en la Tabla 13, la cartera de valores y participadas de CAN llevaba aparejado un deterioro de 220 M€, identificados durante la combinación de negocios al constituir Banca Cívica, más del 70% de los deterioros por este concepto de las cuatro cajas que conformaron Banca Cívica

¹⁹ Del mismo modo que ocurría con los mínimos regulatorios de solvencia, la crisis demostró (y los gestores no podían conocer) que tanto la norma contable de reconocimiento de pérdidas como el método de cálculo de las provisiones genéricas habían sido calculados para un ciclo económico que no incluía una recesión tan fuerte como la vivida a partir de 2008.

Tabla 13: deterioros identificados en la cartera de valores de las cajas que conformaron Banca Cívica.

	Caja Navarra			Caja Canarias			Caja Burgos			CajaSol			MOVIMIENTOS RESERVAS
	BRUTO	IMPUESTO	NETO	BRUTO	IMPUESTO	NETO	BRUTO	IMPUESTO	NETO	BRUTO	IMPUESTO	NETO	
(Miles de euros)													
Cartera de Valores	-306.623	86.119	-220.504	-13.547	4.064	-9.483	-182.639	54.792	-127.847	68.078	-20.423	47.655	-310.179
↳ Cartera de Valores (DPV y participadas)	-265.339	65.284	-200.055	-14.212	4.264	-9.948	-223.287	66.986	-156.301	79.419	-23.826	55.593	-310.711
↳ Cartera inversión a vencimiento		0	0	-7.213	2.164	-5.049		0	0		0	0	-5.049
↳ Valoración participadas no cotizadas por AFI	-153.027	45.590	-107.437	6.819	-2.046	4.773	26.830	-8.049	18.781	-14.124	4.237	-9.887	-93.770
↳ Reversión deterioro soc patrimonial Hiscan Patrimonio	107.009	-32.103	74.906		0	0		0	0		0	0	74.906
↳ Reversión deterioro otras participadas holding	2.154	0	2.154		0	0		0	0		0	0	2.154
↳ Pérdida esperada por deterioro en socios de Cubican	-21.183	6.800	-14.383		0	0		0	0		0	0	-14.383
↳ Ventas participadas en 2º semestre	10.751	-1.262	9.489	1.059	-318	741	13.818	-4.145	9.673		0	0	19.903
↳ Ventas participadas en 2º semestre (sin efecto fiscal)	13.012		13.012										13.012
↳ Ajusto por efecto fiscal en participada Alaris		1.810	1.810		0	0		0	0				1.810
↳ Unificación criterios RV no cotizada										2.783	-835	1.948	1.948

Fuente: Anexo nº3 del informe de seguimiento de diciembre 2010.

Preguntado por este extremo, resulta llamativo que el Presidente José Antonio Asiain desconociese qué títulos de renta fija tenía CAN para producir semejantes deterioros, y porqué en el caso de CajaSol, una entidad con un perfil de riesgo más elevado, en este concepto se llegaron incluso a identificar plusvalías por importe de 47,65 M€.

6.1.7 Conclusiones

- *La inversión crediticia de CAN presentaba, como norma general, menos tasa de mora que la media del sector, gracias a unos activos muy saneados.*
- *La robustez de la economía navarra tuvo sin duda un efecto positivo en esta baja tasa de mora.*
- *El perfil de riesgo asignado por BdE a CAN era bajo.*
- *La calidad de la inversión crediticia contrasta con los deterioros implícitos de la cartera de valores (DPV y participadas), que a la postre supuso el 71% de los deterioros de Banca Cívica en este ámbito.*

6.2 Integración en Banca Cívica (2010-2012)

6.2.1 Establecimiento de las cuotas de participación

En verano de 2010 se plantea la creación del primer Banca Cívica, a través de un Sistema Institucional de Protección (en adelante, SIP) con Caja Burgos y Caja Canarias. Posteriormente, en diciembre de 2010, la entidad andaluza CajaSol se integraría en Banca Cívica, conformando un SIP formado por las cuatro entidades. De modo abreviado, se puede resumir el calendario de hitos con relevancia societaria de la siguiente manera:

- 12/03/2010: Aprobación de la integración por parte del Consejo General de Caja Navarra.
- 07/04/2010: Suscripción del Contrato de Integración, por parte de Caja Navarra, Caja Burgos y Caja Canarias que dio lugar al SIP para la constitución de Banca Cívica.
- 09/06/2010: Las Cajas Fundadoras otorgan la escritura pública de constitución de Banca Cívica, S.A.
- 14/06/2010: Adhesión de Banca Cívica al Contrato de Integración.
- 15/06/2010: Inscripción en el Registro Mercantil de Madrid.
- 17/06/2010: Fecha de efectos contables de la integración.
- 19/11/2010: Protocolo de incorporación de Cajasol a Banca Cívica.
- 10/12/2010: Firma del nuevo Contrato de Integración (formalizando la integración de Cajasol, facilitando la apertura de Banca Cívica a los mercados de capitales, y extendiendo al 100% la puesta en común de sus resultados individuales).

- 31/12/2010: Balances de segregación.

De manera más gráfica, y en base a la documentación entregada por Enrique Goñi, se puede hacer el siguiente cronograma del proceso de integración en Banca Cívica y eventual absorción por parte de CaixaBank.

Ilustración 23: cronograma de la integración en Banca Cívica y absorción por CaixaBank.



Fuente: documentación aportada por Enrique Goñi.

Dentro del proceso de integración, es relevante señalar que ya el 10 de noviembre de 2010 se establecen las cuotas de participación que tendría cada una de las cuatro cajas en Banca Cívica. Esto es llamativo ya que el Plan Marco de Integración, en base al cual se aprobó la operación y que contenía los cálculos para la determinación de dichas cuotas, no se elabora hasta un mes después, el 10 de diciembre. Esto se puede observar en el acta del CdA de 27 de diciembre de 2010, recogida en la Ilustración 24:

Ilustración 24: asignación de las cuotas de participación en Banca Cívica).

4.1.- Cajasol/Banca Cívica. Valoración y cuotas de interés.

El Consejero Delegado informa que el pasado 10 de noviembre se firmó el Protocolo de Incorporación entre Banca Cívica, sus Cajas Fundadoras y Cajasol, que tenía por objeto sentar las bases sobre las cuales las entidades pasarían a negociar la incorporación de Cajasol al Grupo Banca Cívica. Explica que en dicho protocolo se llegó al acuerdo de mantener invariables las valoraciones relativas de las entidades fundadoras. Explica también que en el mismo se establecían unas cuotas de participación del 29,1% para CAN, otro 29,1% para Cajasol, 21,3% Canarias, y 20,5% Caja Burgo, siendo estas cuotas de interés fijas, pero sujetas a revisión de acuerdo con los resultados de la Due Diligence, lo cual puede suponer una variación de hasta 3 puntos porcentuales.

Fuente: acta CdA (27.12.2010).

A este respecto, es relevante señalar que no se ha recibido ningún acta del CdA relativa al periodo que transcurre entre el 26 de octubre de 2010 y el 27 de diciembre de 2010, a pesar de la relevancia que tuvieron estos dos meses para el devenir de CAN. No se ha podido conocer si esta no recepción de actas corresponde a un error en el envío de la documentación o si, por el contrario, no se convocó ninguna sesión del CdA durante ese periodo. La correcta recepción de todas las demás actas inclina a pensar en esta segunda opción, lo cual sería un hecho de extrema gravedad, al haber sido aprobada la operación más importante de la historia reciente de CAN fuera del máximo órgano ejecutivo.

Las cuotas de participación calculadas en Plan Marco de Integración, fechado en 10 de diciembre, coincidían con las incluidas un mes antes en el Protocolo de Incorporación, siendo estas las que se reflejan en la Tabla 14:

Tabla 14: distribución de las cuotas de interés en el Grupo Banca Cívica.

Caja	Cuota de Interés en el Grupo
Cajasol	29,1%
Caja Navarra	29,1%
Caja Canarias	21,3%
Caja de Burgos	20,5%

Fuente: "Plan Marco de Integración Grupo Banca Cívica + CajaSol" (KPMG y AFI, 10 de diciembre de 2010).

Estas cuotas son fijas, aunque sujetas a revisión dependiendo de los resultados de las due diligence. La metodología de valoración para determinar las cuotas consistía en la suma ponderada de valoración estática y valoración dinámica de los negocios.

Esta metodología es ratificada por el director y responsable operativo de la operación, Juan Oderiz: "es relativamente sencilla la metodología, es decir, hay una valoración estática que creo que pondrá un 60, y una valoración dinámica que pondrá un 40. Entonces, la estática se valora, evidentemente, por patrimonio, y ajustado, lógicamente, a plusvalías, minusvalías de los activos y pasivos. La dinámica se valora por proyecciones, y lo que se hace se proyecta y entonces se descuentan flujos en exceso del core capital del 6 por ciento."

Según esta metodología de valoración, la cuota que le hubiese correspondido a CajaSol era del 38% pero se redujo a un 29% a cambio de recibir una contraprestación en efectivo de 192 M€, obteniendo así la misma cuota de participación que Caja Navarra, pese a tener un tamaño en torno a 1,5 veces superior al de Caja Navarra (ver Ilustración 25).

Ilustración 25: reducción de la cuota de participación de CajaSol.



➤ Las Cuotas de Interés en el Grupo serán fijas. No obstante, de acuerdo con lo establecido en el protocolo de integración suscrito con fecha 19 de noviembre de 2010, tras las *due diligence*, si la valoración relativa de Cajasol difiriera de 29,1% en más/menos tres puntos porcentuales, las entidades del Grupo se compensarán mediante las transferencias o retenciones de activos oportunas. Una vez realizado el proceso de *due diligence* y de valoración final, el rango de valor relativo de Cajasol en Banca Cívica se sitúa en 31,8-37,8%. Por consiguiente, en función de los análisis y valoraciones realizadas y contrastadas por expertos independientes, se establece un valor razonable para la referida compensación por un importe de 192,5 millones de euros.

Fuente: "Plan Marco de Integración Grupo Banca Cívica + CajaSol" (KPMG y AFI, 10 de diciembre de 2010).

En base a la metodología explicada por el Sr. Oderiz, se asignaba un valor al negocio de cada caja. Como se observa en la Tabla 15, la entrada de CajaSol suponía una revalorización contable de 86 M€ de la participación de CAN en Banca Cívica.

Tabla 15: valor acordado para cada caja.

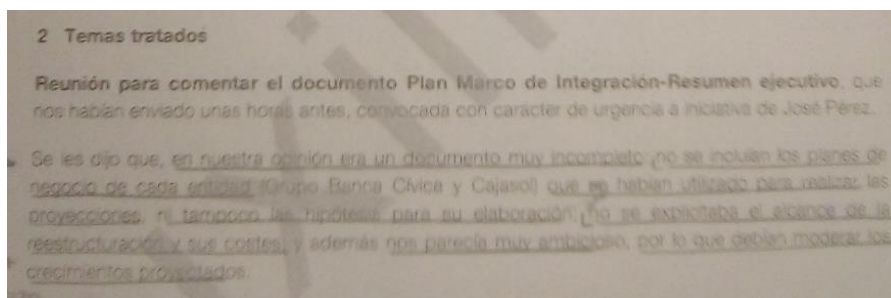
	Valor acordado	Valor cuota particip.	Cuota	Diferencia
CajaSol	1.639	1.433	29,1%	-206
CAN	1.347	1.433	29,1%	86
Caja Canarias	985	1.048	21,3%	63
Caja Burgos	952	1.009	20,5%	57
Total	4.923	4.923	100,0%	

Fuente: elaboración propia.

A pesar de la coincidencia en la cifra de las cuotas (tras la compensación comentada de 192 M€) entre el Plan Marco de Integración y el acuerdo firmado el 10 de noviembre, la primera versión de este Plan Marco de Integración fue severamente criticada por BdE, quien opinaba al respecto: "en nuestra opinión, es un documento muy incompleto, no se incluyen los planes de negocio de cada entidad (Grupo Banca Cívica y CajaSol) que se habían utilizado para realizar las proyecciones, ni tampoco las hipótesis para su

elaboración, no se explica el alcance de la reestructuración y sus costes, además nos parece muy ambicioso, por lo que deben moderar los crecimientos proyectados” (ver Ilustración 26).

Ilustración 26: conclusiones del análisis del Plan Marco de Integración presentado por Banca Cívica y CajaSol.



Fuente: acta de la reunión del 25 de noviembre de 2010 entre las cajas y BdE.

Con el objetivo de subsanar estas deficiencias, relata Juan Oderiz que: “un mes más tarde se trabaja con intensidad y se presenta el 21 de diciembre, en la siguiente reunión con Banco de España, se aprueba ese plan estratégico de integración con las modificaciones que ya Banco de España entiende razonables, e insisto, es en ese contexto donde el plan de integración que está diseñado por KPMG, por analistas”. No obstante, la decisión de integración ya estaba tomada, a pesar de que el plan que la sustentaba era, según BdE, “muy ambicioso”.

Otro ejemplo de la sobreestimación que existían en el Plan Marco de Integración eran las previsiones de resultados en base a las cuales se esperaba ganar un total de 2.143 M€ en el periodo 2011-2015, como se observa en la Tabla 16. Huelga decir que en 2012 Banca Cívica desapareció como entidad diferenciada. Es difícil creer que la imprevista segunda crisis de deuda europea en 2011 y 2012 fuera la única causante de semejante desviación, sobre todo viendo el sólido desempeño que tuvieron otras entidades del entorno.

Tabla 16: proyección de beneficios del Grupo Banca Cívica.

	2009	2010*	2011	2012	2013	2014	2015
Margen de intereses	1.377	1.130	879	880	916	1.004	1.235
del que: Coste Bruto del FROB (coste)			76	77	79	80	41
del que: Rendimiento de oportunidad del FROB (ingreso)			12	17	27	38	21
del que: Sinergia de margen de intereses			-10	-7	-2	8	20
Rendimiento de instrumentos de capital	57	46	49	51	56	62	68
Rtdo. entidades valoradas método participación	-38	20	15	22	30	32	34
Comisiones netas	313	302	308	318	330	347	368
Aumento de comisiones			3	6	8	13	15
Resultado operaciones financieras	281	138	78	78	93	101	103
Diferencias de cambio (neto)	4	-3	2	2	2	2	2
Otros productos explotación (neto)	19	-11	11	12	15	15	15
Margen bruto	2.015	1.622	1.343	1.368	1.450	1.575	1.839
Gastos de personal	654	637	650	663	676	690	703
Reducción gastos de personal			-50	-94	-109	-111	-111
Gastos generales de administración	297	266	266	266	266	272	277
Reducción gastos generales de administración			-45	-41	-58	-65	-65
Amortización	100	94	94	94	94	94	94
Reducción amortizaciones			-0,4	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5
Dotaciones a provisiones (neto)	59	0	0	0	0	0	0
Costos de la integración		381	117	61	8	0	0
Pérdidas por deterioro de activos financieros (neto)	572	168	1.019	800	439	329	270
Menores Pérdidas por deterioro de activos financieros			-1.019	-764	-382	-255	-127
Resultado de las actividades de explotación	323	95	311	382	517	621	798
Pérdidas por deterioro del resto de activos (neto)	201	28	0	0	0	0	0
Extraordinarios	188	159	0	0	0	0	0
BAI	308	226	311	382	517	621	798
Impuesto sobre beneficios	0	10	53	67	94	117	156
Intereses minoritarios	1	0	0	0	0	0	0
Beneficio atribuido al Grupo	306	216	258	316	422	505	642

* Cierre previsto del año.

Fuente: “Plan Marco de Integración Grupo Banca Cívica + CajaSol” (KPMG y AFI, 10 de diciembre de 2010).

Sobre el grado de credibilidad de estas proyecciones, el auditor Hernández Barrasus afirmaba que: “las asignaciones de cuotas estaban hechas sobre valoraciones que habían hecho terceros independientes,

valoraciones que estaban a su vez basadas en proyecciones futuras. Y, por tanto, que esas cuotas o esas valoraciones –que eran presentes y que se estaban utilizando como referencia para asignar esas participaciones a cada una de las cajas participantes– valieran en este momento eso, algo más o algo menos, dependía de que los planes futuros, o esos resultados potenciales futuros, se produjeran tal y como estaban planteados en esas valoraciones y, por tanto, se cumplieran las hipótesis subyacentes que estaban implícitas en esos resultados potenciales”.

Posteriormente se ha visto cómo esas hipótesis nunca se cumplieron. Esto puede ser más o menos grave en función de los compromisos adquiridos en el Plan. En el caso de CAN, el éxito del Plan de Integración dependía necesariamente de que se cumplieran unas muy optimistas previsiones de recuperación de la economía, y no consideraba, bajo ningún supuesto, la posibilidad de una doble recesión, escenario que finalmente fue el que ocurrió.

Sería injusto achacar el sobrevenimiento de la segunda crisis de deuda en 2011 y 2012 a los gestores de CAN, en la medida en que esta fue muy difícil de prever. Lo que sí es achacable es que se asumieran un volumen de riesgo únicamente soportable en un escenario de recuperación económica. Los riesgos asumidos por el SIP bien pudieron ser soportados por la solidez de CAN, pero eso requería de un escenario macroeconómico favorable que nunca llegó, y la doble recesión hizo soportar todas las provisiones por los activos problemáticos (especialmente tras la entrada de CajaSol).

Las decisiones estratégicas adoptadas prometían retornos sólo en un escenario, pero la inviabilidad en el otro.

Desde el punto de vista contable, ahora CAN pasaba a tener en su balance individual acciones de Banca Cívica de nueva emisión, mediante el correspondiente aumento de capital social, a cambio de la cesión total de su negocio.

Es más difícil de explicar, sin embargo, lo que se refleja en el acta siguiente del CdA de 25 de marzo de 2011, recogida en la Ilustración 27, en el que se afirma que *“las Cajas mantienen el valor de sus patrimonios actuales a través de su participación en Banca Cívica (no hay dilución patrimonial)”*. No se puede afirmar que no va a existir dilución patrimonial de la participación en Banca Cívica cuando se sabe con certeza que se va a salir a Bolsa en el corto plazo, lo que, además, suponía que el patrimonio de CAN comenzase a depender de las fluctuaciones del mercado en un entorno económico severamente recesivo, lo que tendría implicaciones muy negativas para el patrimonio de CAN.

Ilustración 27: acta del CdA de 25 de marzo de 2011.

Afirma a este respecto el Consejero Delegado que con la segregación, **las Cajas mantienen el valor de sus patrimonios actuales a través de su participación en Banca Cívica (no hay dilución patrimonial)**, potencian la rentabilidad de su patrimonio como

6.2.1 Conclusiones

- *Las cuotas de participación en Banca Cívica se establecen el 10 de noviembre de 2010, un mes antes del informe que en teoría debería haberlas determinado.*
- *La Comisión no ha recibido ningún acta del CdA relativa al periodo que transcurre entre el 26 de octubre de 2010 y el 27 de diciembre de 2010, a pesar de la relevancia que tuvieron estos dos meses para el devenir de CAN. No se ha podido conocer si esta no recepción de actas corresponde a un error en el envío de la documentación o si, por el contrario, no se convocó ninguna sesión del CdA durante ese periodo. La correcta recepción de todas las demás actas inclina a pensar en esta segunda opción, lo cual sería un hecho de extrema gravedad, al haber sido aprobada la operación más importante de la historia reciente de CAN fuera del máximo órgano ejecutivo.*

- *La primera versión del Plan Marco de Integración en el que se basa la operación fue severamente criticada por BdE, quien opinaba al respecto: “en nuestra opinión, es un documento muy incompleto, no se incluyen los planes de negocio de cada entidad (Grupo Banca Cívica y CajaSol) que se habían utilizado para realizar las proyecciones, ni tampoco las hipótesis para su elaboración, no se explica el alcance de la reestructuración y sus costes, además nos parece muy ambicioso, por lo que deben moderar los crecimientos proyectados”.*
- *El sobrevenimiento de la doble recesión no es algo achacable a los gestores de CAN, pero es que BdE hace esta apreciación sin conocer tampoco la doble recesión que se aproximaba. Huelga decir que, considerando la doble recesión, estos crecimientos proyectados eran de todavía más difícil realización.*
- *La operación se decidió en base a esta información, que BdE califica de “muy ambiciosa” y que recomienda moderar en cuanto a los crecimientos proyectados.*
- *Esto adquiere más gravedad en tanto en cuanto se trataba de una operación estratégica, de cuyo éxito dependía la existencia o no de CAN como entidad financiera.*
- *Desde el punto de vista contable, con la integración CAN pasaba a tener en su balance individual acciones de Banca Cívica de nueva emisión, mediante el correspondiente aumento de capital social, a cambio de la cesión total de su negocio.*

6.2.2 Ajustes a valor razonable

En este punto es necesario hacer un inciso para explicar el modelo de reconocimiento de deterioros en la normativa contable bancaria, regida entonces por la **Circular 4/2004** de BdE. Se debe considerar que, en una situación de negocio habitual, el modelo de reconocimiento de deterioros en la normativa contable bancaria vigente entonces era el de pérdida incurrida, es decir, era necesaria la ocurrencia de un evento de incumplimiento para comenzar a provisionar el crédito, conforme a unos calendarios de impago.

El modelo opuesto sería el de pérdida esperada, el cual obliga a reconocer no solo los deterioros incurridos si no también los esperados en base a unos cálculos estadísticos determinados, lo que le convierte en un modelo de reconocimiento de deterioros más agresivo, tal y como afirmaba Enrique Goñi: *“La pérdida incurrida es una obligación, por eso se llama incurrida. El evento ha sucedido, ¿de acuerdo? Claro que es menos agresivo, porque lo que está diciendo es lo que ya ha pasado.”*

Este modelo más agresivo de pérdida esperada es el que aplica a las combinaciones de negocios, como recordaba el presidente del CdA, José Antonio Asiain: *“Cuando se hace una combinación de negocios, esas normas obligan a todos los intervinientes a poner a valor razonable los activos y los pasivos. Sin embargo, si no media una combinación de negocios, la contabilidad se rige por unas normas muy diferentes.”*; y también los peritos de BdE: *“Los criterios contables, cuando se reconoce una combinación de negocios, cambian sobre los habituales que las entidades de crédito deben llevar por la mayor parte de su balance. En la combinación de negocios, todos los activos y pasivos se contabilizan por su valor de mercado y se reconocen pérdidas o beneficios que normalmente la normativa contable no exige e incluso no permite reconocer.”*

En las combinaciones de negocios, como ocurrió en la creación del Grupo Banca Cívica, la normativa contable obliga a recalcular a valor razonable los activos y pasivos de las entidades adquiridas, para lo que se hace una estimación de la pérdida esperada de sus activos. Este recálculo supone, en el caso de las entidades bancarias, el ajuste más relevante en cualquier combinación de negocios. Como afirmaba Juan Oderiz: *“la parte crítica, es acertar bien con la pérdida esperada.”*

Dentro de los ingredientes del cálculo de la pérdida esperada, junto con los parámetros de riesgo²⁰ de las diferentes carteras de un banco, están los parámetros macroeconómicos como la tasa de desempleo o el crecimiento del PIB. Afirmaba en este sentido Enrique Goñi que “*si la combinación de negocios se produce ante una perspectiva económica dura, adversa, difícil, escarpada, entonces hay que dotar.*” Es decir, que el momento del ciclo económico en el que se realiza este cálculo tienen una notable implicación en el resultado del mismo.

Como se ha mencionado anteriormente, el Grupo Banca Cívica se articuló en base a un SIP, conocido coloquialmente como “fusión fría”, para la creación *ex novo* de un banco (Banca Cívica), al que se transfirió la actividad financiera. El hecho de que este banco fuera el encargado de dictaminar las políticas generales del grupo, implicó que fuera reconocido en la combinación de negocios como “empresa adquirente”.

Esto implicó que las cuatro cajas integrantes del grupo fuesen identificadas as su vez como “empresas adquiridas” y tuviesen, por tanto, que hacer el ajuste a valor razonable necesario.

6.2.2.1 Volumen del ajuste a valor razonable

En una situación normal de negocio, dichos ajustes deben ir contra resultados, minorando el resultado del ejercicio en vigor. No obstante, para el caso de las combinaciones de negocios, la norma contable hace una excepción y permite cargar estos ajustes directamente contra reservas, sin necesidad de pasar por resultados. De este modo, es posible que se produzca una severa pérdida patrimonial mientras la entidad arroja beneficios todos los años.

Como se ha visto, la severidad de este ajuste viene determinada los parámetros macroeconómicos y por los parámetros de riesgo. A la hora de calcular este ajuste, la partida más relevante en el caso de las entidades bancarias es la inversión crediticia, habiendo otras partidas que influyen (inmuebles, participadas...), pero de manera más residual.

Una forma de comparar la severidad de este ajuste a lo largo de diferentes entidades es compararlo con el volumen total de inversión crediticia. En el caso de CAN, el ajuste realizado fue comparativamente más pequeño que el de otras entidades del entorno, gracias a la anteriormente mencionada calidad de su cartera crediticia. A este respecto, Enrique Goñi afirmaba que: “*Kutxa Gipuzkoa hizo un ajuste del 7,22 [% sobre inversión crediticia]; Vital hizo del 10,46; y Caja Navarra, del 4,54.*”. Es decir, que CAN contaba con una cartera más robusta que las de las cajas alavesas y guipuzcoanas, y por tanto hizo un ajuste menor.

No obstante, este dato, objetivamente positivo, de que CAN tuviese que ajustar únicamente el 4,54% de su inversión crediticia, pierde relevancia cuando se observa que, en el conjunto de cajas del Grupo Banca Cívica, este ajuste aumentó hasta el 8,4%, lo que refleja la peor calidad crediticia de quienes, desde este momento, serían sus nuevos socios (ver Ilustración 28).

²⁰ Existen tres parámetros de riesgo esenciales en el proceso de obtención de la pérdida esperada: la probabilidad de incumplimiento (*probability of default*, PD), la severidad (*loss given default*, LGD) y la exposición en el momento del incumplimiento (*exposure at default*, EAD), que son generalmente estimados haciendo uso de la información histórica disponible en los sistemas, y que se asignan a las operaciones y clientes dependiendo de sus características.

Ilustración 28: Impactos de la integración en Banca Cívica.

Impactos de la integración (millones de euros)		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Impactos de la integración (respecto de Jun'10)							
Pérdida Esperada		4.858					
Pérdida Esperada (%IC)		8,4%					
Saneamientos pendientes		2.547					
Saneamientos sin efecto fiscal ⁽¹⁾		1.783					
Crédito Fiscal		764					
Minusvalías netas ⁽²⁾		-146					
Minusvalías sin efecto fiscal		-126					
Crédito fiscal por minusvalías		20					
Reservas de revalorización ⁽²⁾		237					
Ajustes de valoración		40					
APRs ajustados		46.534	47.240	47.627	47.398	46.796	46.806

Fuente: "Plan Marco de Integración Grupo Banca Cívica + CajaSol" (KPMG y AFI, 10 de diciembre de 2010).

Es decir, es irrelevante resaltar que CAN tuviera una cartera sólida si con quien va a mutualizar sus activos no tiene esta cualidad y hace que esta ratio empeore.

Huelga decir que, ya que Enrique Goñi puso sobre la mesa los datos de ajuste de Kutxa y de Caja Vital, que la caja vizcaína BBK, al ser identificada como la "empresa adquirente", no tuvo que realizar ajuste a valor razonable. Por tanto, la media ponderada únicamente alcanza el 3,5%, tal y como se observa en la Tabla 17, muy inferior al 8,4% de ajuste que sufrió Banca Cívica.

Tabla 17: Impactos de la integración en Kutxabank.

	Ajuste	Cuota	Total
BBK	0	57%	0,0%
Kutxa	7,22%	32%	2,3%
Vital	10,46%	11%	1,2%
		100%	3,5%

Fuente: elaboración propia.

Este ajuste a valor razonable supuso el primer gran impacto contra el patrimonio de CAN. En palabras de Enrique Goñi: "En total se realizan saneamientos netos de impuestos contra reservas por 1.874 M€ en los estados financieros a 31.12.2010, que fueron ampliados en 350 M€ tras la revisión efectuada al cierre de las cuentas del ejercicio 2011²¹". Como afirma también Enrique Goñi: "Ello no implica que en la contabilización previa de las entidades integradas no se estuviese aplicando correctamente la normativa contable, puesto que muchos de estos activos y pasivos se valoran normalmente por su coste amortizado, no al valor del mercado".

La cifra de 1.783 M€ como cargo contra reservas coincide con la que aparece en el informe de KPMG y AFI, fechado a 10 de diciembre de 2010, donde se calcula una pérdida esperada total para las cuatro cajas de 4.858 M€ (2.122 correspondientes a CajaSol y 2.736 M€ a las otras tres cajas), a la cual, tras restar los 2.310 M€ de provisiones ya constituidas y los 764 M€ de efecto fiscal, produce un cargo contra reservas de 1.783 M€²² (ver Tabla 18).

²¹ Estos ajustes adicionales de 350 M€ se detallarán en el apartado "6.4 Imposibilidad de Banca Cívica de continuar en solitario".

²² En un informe de seguimiento realizado por BdE en 2011, cifra el total de cargo contra reservas en 2.153 M€, unos 300 M€ superior. Esta cifra puede ser coherente si se consideran los 350 M€ de provisiones adicionales identificados en CajaSol durante 2011. Dicho cuadro se muestra en el Anexo 1 del documento.

Tabla 18: detalles de ajustes de integración a 31.12.2010.

	Cajas ol	Banca Cívica	Agregado
Saneamiento por pérdida esperada (1) - (2)	(932)	(851)	(1.783)
Saneamiento por pérdida esperada bruto (1) = (3) + (4)	(1.331)	(1.216)	(2.547)
Pérdida Esperada (3)	(2.122)	(2.736)	(4.858)
Administraciones	(5)	(2)	(6)
Minorista hipotecario	(146)	(233)	(379)
Minorista resto	(253)	(231)	(484)
Reste empresas	(463)	(648)	(1.111)
Promotores	(818)	(1.336)	(2.154)
Adjudicados	(438)	(287)	(725)
Saldo de provisiones (4)	791	1.520	2.310
Provisión específica y substandard	571	1.296	1.868
Provisión por adjudicados	219	223	441
Efecto fiscal (2)	399	365	764

Fuente: "Plan Marco de Integración Grupo Banca Cívica + CajaSol" (KPMG y AFI, 10 de diciembre de 2010).

A este respecto, cabe destacar que las menores provisiones constituidas por CajaSol (791 M€ vs 1.520 M€ de las otras tres cajas) hicieran que, pese a tener una pérdida esperada bruta menor, una vez descontadas las provisiones, resultara que la pérdida esperada neta de provisiones era mayor para CajaSol que para el resto de las tres cajas (1.331 M€ respecto a 1.216 M€).

Como se ha visto en el apartado anterior, esta menor calidad de activos, que se deriva en una mayor pérdida esperada, fue uno de los factores determinantes para asignar a CajaSol una menor cuota de participación, lo que a su vez hizo que absorbiera menos futuros deterioros del nuevo banco.

Aquí se observa una asimetría perjudicial para CAN, ya que esta mayor pérdida esperada de CajaSol le supuso una menor cuota de participación, que fue compensada por el pago en efectivo de 192 M€. Cabe pensar que, si la pérdida esperada de CajaSol hubiera sido todavía mayor, su cuota de participación hubiera sido menor, y la compensación en efectivo necesariamente tuviera que haber sido mayor, lo que refleja un sistema de incentivos perverso, al premiar en el momento presente a quien traerá mayor necesidad de provisiones en el futuro.

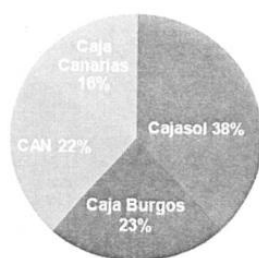
El informe elaborado por KPMG y AFI, en el que se basa el Plan Marco de Integración, revela que CajaSol aportaba unos activos relativamente más deteriorados y menos provisionados que los de las otras tres cajas. La lógica de este reparto de deterioros y provisiones entre las 4 cajas no quedaba satisfactoriamente aclarada por Enrique Goñi: "Otra cosa será, que en el global de Banca Cívica el que aporta calidad de activo mete menos provisiones. Y en el total de recursos propios, el que aporta peor calidad de activo mete más provisiones y en el futuro puede haber más deterioros para todos. En este caso uno de los aportantes, peor calidad de activo traía el 60% de los ingresos de Banca Cívica."

Por tanto, debido a las discrepancias existentes sobre el ajuste, no se puede valorar en qué medida el ajuste realizado por CAN era debido exclusivamente a deterioros correspondientes a activos originados en el balance de CAN, y en qué medida servían para provisionar deterioros introducidos en Banca Cívica por las otras tres entidades —especialmente CajaSol—. No obstante, el acuerdo de mutualización del 100% implicaba que el reparto de los deterioros entre las cuatro cajas se realizase en función de la cuota de participación ostentada en Banca Cívica. En el caso de CAN, como se ha visto, esta era del 29,1%.

Este razonamiento sobre el reparto de las provisiones necesarias también se puede inferir de la documentación entregada por Enrique Goñi, en la que se afirma que "los saneamientos realizados fueron consistentes con la determinación de las cuotas de interés del Grupo" (ver Ilustración 29).

Ilustración 29: ajustes a valor razonable por entidades.

Peso del ajuste a valor razonable realizado en 2010 por cajas



CAN logró una cuota del 29,1% debido a una menor pérdida potencial de sus carteras en relación al resto de entidades.

Los saneamientos realizados fueron consistentes con la determinación de las cuotas de interés en el Grupo.

Fuente: documentación entrada por Enrique Goñi.

Para cerrar este apartado, conviene hacer una aclaración sobre el concepto de dotación a provisiones, debate recurrente a lo largo de la Comisión.

Algunos de los comparecientes han argumentado que únicamente se trata de mover dinero de una cuenta a otra, y el Director General Enrique Goñi realizaba un ejemplo ilustrativo al respecto: “Es como si nosotros somos una familia que tiene ahorrados 30.000 euros y sabe que en el edificio va a haber que hacer derramas, y la familia abre otra cuenta. Tengo 30.000 euros, muy bien. Y lleva a otra cuenta corriente 10.000 euros y dice: «Oye, esto para las derramas que vienen; el ascensor, el tejado, etcétera,». Claro, uno va a la cuenta de ahorro de la familia y dice: «¡Ahí va, ahora sois más pobres! Tenéis 20.000 euros, antes 30.000». No, tenemos 20.000 euros aquí, en recursos propios de la familia y tenemos otros 10.000 contingentados para provisiones.”

Esto es cierto en tanto en cuanto toda operación en el sistema contable de doble entrada supone mover dinero de una cuenta a otra. No obstante, aquel dinero movido a la cuenta de provisiones está sujeto a una mayor incertidumbre y tiene la finalidad, según el principio de prudencia, de anticipar futuros gastos que se estima probable que ocurran. Por tanto, aunque la afirmación es cierta, es una simplificación que no permite comprender el riesgo asumido.

6.2.2.1 Conclusiones

- **La articulación de la integración a través de una combinación de negocios, en el que la entidad identificada como adquirente era Banca Cívica, obligó a las cuatro cajas a ajustar sus balances a valor razonable.**
- **El hecho de que se permitiese registrar este ajuste directamente contra reservas, hacía posible que el patrimonio de CAN disminuyese a pesar de tener beneficios en el ejercicio.**
- **Este ajuste fue del 8,4% sobre inversión crediticia para el conjunto de Banca Cívica, a pesar de que en CAN, gracias a la calidad de sus activos, este ajuste solo era del 4,54%.**
- **La pérdida esperada identificada para el conjunto de las cuatro cajas fue de 4.858 M€, que considerando las provisiones constituidas de 2.310 M€ y el efecto fiscal de 764 M€, resultaba en un ajuste contra reservas de 1.783 M€.**
- **Esta pérdida esperada no se distribuía de manera homogénea entre todas las cajas. En términos netos de provisiones, la pérdida esperada solo de CajaSol era de 1.331 M€, mientras que, para CAN, Burgos y Canarias, era de 1.216 M€. Es decir, CajaSol en solitario tenía más pérdida esperada que las otras tres cajas juntas.**
- **La menor calidad de activos de CajaSol, que se derivó en una mayor pérdida esperada, fue uno de los factores para asignarle una menor cuota de participación, lo que a su vez hizo que absorbiera menos deterioros del nuevo banco.**

6.2.2.2 Impactos de la integración en el balance individual de CAN

La parte del ajuste de 1.783 M€ asumido por CAN debería, en teoría y asumiendo la simplicidad de este cálculo, coincidir con el porcentaje de participación ostentado en ese momento por CAN, el 29,1%: 519 M€. No obstante, hay divergencias a la hora de concretar el volumen que este ajuste supuso para el patrimonio de CAN, ya que se han manejado diferentes cifras:

- Como se ha mencionado en el resumen ejecutivo, Comptos cifraba este ajuste en 436 M€.
- El presidente del CdA, José Antonio Asiain, hacía una lectura coincidente con el informe de Comptos: “se ajustaron contra el patrimonio con ocasión de la integración de CAN en Banca Cívica. 435,76 M€”.
- Enrique Goñi, por su parte, afirmaba en la comparecencia realizada en el Parlamento de Navarra en febrero de 2013 que: “como la economía va mal, en el momento de la fusión tienen que poner todas provisiones, en el caso de la CAN, 647 M€”.
- En cambio, en su comparecencia el 18 de abril de 2018, reducía la magnitud del ajuste a 586 M€: “586 M€. Este es el ajuste a valor razonable que hizo Caja Navarra, que es muy inferior al que han hecho cajas de nuestro entorno.”

Estas discrepancias se reflejan en la Tabla 19:

Tabla 19: discrepancias en el ajuste de integración realizado en los estados individuales de CAN.

	Comptos	Cuota Partic.	Goñi (2018)	Goñi (2013)
Ajuste 31.12.2010	436	519	586	647

Fuente: elaboración propia.

Por tanto, existe un rango de 200 M€ en el que se mueve el impacto del ajuste de integración realizado en CAN, según los elementos que se estén considerando. No se ha dispuesto de la información necesaria para desglosar dicho impacto. En el informe elaborado por Comptos en 2015 (ver Tabla 20) sí que se realiza un desglose de este impacto, pero no se han podido conciliar completamente dichas partidas con las del Anexo nº3 del informe de seguimiento de diciembre 2010.

Tabla 20: desglose del ajuste a valor razonable en el balance individual de CAN.

Ajustes por valor razonable	Importe (en miles de euros)
Del activo material	-33.484
De inversiones inmobiliarias	1.201
De inversión crediticia	-262.397
De activos inmobiliarios	-11.039
De inversiones financieras no cotizadas	-74.906
De pasivos financieros emitidos	101.460
De activos intangibles	-21.067
Traspaso de ajustes por valoración al 30 de junio de 2010 a reservas	-125.149
Otros ajustes	-10.384
Total ajustes neto	-435.765

Informe de asesoramiento para la Comisión de Investigación sobre la Caja de Ahorros de Navarra, 2000 a 2012. (Cámara de Comptos, 2015).

No obstante, y considerando todo el rango de valores del ajuste a valor razonable, existe evidencia para afirmar, con los datos disponibles, que en cualquier caso dicho impacto hubiera sido menor sin la entrada de CajaSol en Banca Cívica, tal y como se observa en la Tabla 21.

Tabla 21: estimación del ajuste de integración en CAN sin la entrada de CajaSol al Grupo.

	Con CajaSol	Sin CajaSol
Pérdida Esperada	4.858	2.736
Provisiones constituidas	2.310	1.520
Efecto fiscal	764	365
Pérdida esperada neta	1.784	851
Cuota participación	29,1%	40%
Ajuste estimado	519	340

Fuente: elaboración propia.

6.2.2.2 Conclusiones

- *Este ajuste a valor razonable tuvo su lógico impacto en el balance individual de CAN.*
- *A la hora de determinar este impacto, se ha recibido diversa información con cifras que oscilan entre 436 M€ y 647 M€. En cualquier caso, este es el primer gran ajuste que sufrió el patrimonio de CAN.*
- *En cualquiera de los casos, se puede afirmar que el impacto del ajuste en el patrimonio de CAN hubiera sido menor sin la entrada de CajaSol en Banca Cívica.*

6.2.3. Mutualización

Un elemento importante para determinar el reparto de cargas en la integración es conocer el grado de mutualización existente.

En un primer momento, el acuerdo de integración para la primera Banca Cívica a 3 firmado el 7 de abril de 2010, fue aprobado con un compromiso de mutualización únicamente del 40%, en cumplimiento de la norma entonces vigente, el **Real Decreto-ley 11/2010**, de reforma del sector de cajas de ahorros. Este RDL, en su artículo 4 define que, para lograr la consideración de grupo consolidable de entidades de crédito, "el acuerdo contractual que constituye el SIP debe contener un compromiso mutuo de solvencia (y liquidez) entre las entidades integrantes que alcance como mínimo el 40% de los recursos propios computables de cada una de ellas."

Posteriormente, en la sesión del CdA celebrada el 26 de octubre de 2010, se acuerda modificar el contrato de integración, y, entre otras modificaciones, elevar el porcentaje de mutualización hasta el 100%, tal y como se observa en la Ilustración 30.

Ilustración 30: modificación del contrato de integración suscrito el 7 de abril de 2010.

modificada del Contrato remitido a los miembros del Consejo, las principales modificaciones introducidas y en concreto, hacen un especial hincapié en las relativas a:

- Las aportaciones adicionales de negocios (banca de pymes) descritas en la cláusula 18, apartados 2 y 8.
- La **mutualización al 100% de los resultados de las Cajas** (en sentido vertical, a través de Banca Cívica SA) descrita en la cláusula 12.

Fuente: Acta del CdA (26.10.2010).

Es decir, que el contrato de integración se aprueba en base a unas condiciones que posteriormente se modifican, pese a lo cual la integración sigue adelante. Cabe señalar que la norma que obligaba a una completa mutualización de resultados era el **Real Decreto 2/2011**, publicado en febrero de 2011, cuatro meses después de la modificación del contrato de integración.

Por tanto, no se pueden tomar como correctas las palabras de Enrique Goñi a este respecto:

- “Existió un real decreto que llevó de una situación de mutualización parcial a una mutualización total”, ya que este real decreto se aprobó en febrero de 2011, cuatro meses después de la modificación del contrato de integración.
- “Llegamos al 31 de diciembre del 2010 con una mutualización contractual del 40%, y... Bueno. No, no, nosotros no pasamos a una mutua... Pero si no podíamos hacer... Lo que hicimos fue una declaración de intenciones, de que en la salida a Bolsa meteríamos el cien por cien de activos y pasivos, porque, si no, no se podía salir a Bolsa.” No se llegó a 31 de diciembre del 2010 con una mutualización contractual del 40%, sino del 100%, como refleja el acta de 26 de octubre. Asimismo, da a entender que esta mutualización vino exigida por la previsión de salir a bolsa en el corto plazo.

6.2.3 Conclusiones

- *Pese a que el proyecto inicial de integración en Banca Cívica se aprobó con una mutualización del 40%, posteriormente, y con el proyecto ya en marcha, este porcentaje de mutualización subió al 100%.*
- *La norma que obligaba a esta completa mutualización era el RDL 2/2011, aprobado en febrero de 2011, cuatro meses después de la modificación al Contrato de Integración. Por tanto, no se puede afirmar que hubiera obligación normativa a realizar este cambio.*

6.2.4 Entrada de CajaSol

El 19 de noviembre de 2010 se firma el Protocolo de incorporación de Cajasol a Banca Cívica, y el 10 de diciembre se firma del nuevo Contrato de Integración, como se ve en la Ilustración 31 (formalizando la integración de Cajasol, facilitando la apertura de Banca Cívica a los mercados de capitales, y extendiendo al 100% la puesta en común de sus resultados individuales).

La caja andaluza venía además de la integración en 2010 de Caja Guadalajara²³, que el señor Goñi expresaba en términos coloquiales: “Comprenderán además que, saliendo a bolsa, haciendo la integración de cuatro cajas y una que venía con un hermanito, Sol venía con Guadalajara, o sea, que eran cinco cajas. Teníamos que integrar cinco cajas.”

Ilustración 31: firma del Protocolo de Integración con CajaSol.

4.1.- Cajasol/Banca Cívica. Valoración y cuotas de interés.

El Consejero Delegado informa que el pasado 10 de noviembre se firmó el Protocolo de Incorporación entre Banca Cívica, sus Cajas Fundadoras y Cajasol, que tenía por objeto sentar las bases sobre las cuales las entidades pasarían a negociar la incorporación de Cajasol al Grupo Banca Cívica. Explica que en dicho protocolo se llegó al acuerdo de mantener invariables las valoraciones relativas de las entidades fundadoras.

Fuente: Acta del CdA 27 de diciembre de 2010.

Cajasol nació en 2007 tras la fusión de las cajas sevillanas El Monte (fusión de las cajas de ahorros de Huelva y Sevilla) y Caja de San Fernando (que a su vez era la fusión de la Caja de Ahorros Provincial San Fernando de Sevilla y la Caja de Ahorros de Jerez), y en 2010 se incorpora Caja de Guadalajara.

Sobre la conveniencia de integrar a CajaSol en Banca Cívica, Enrique Goñi afirma que la entrada de CajaSol: “era la mejor elección.”. Del mismo modo, tampoco ofrece dudas de que la elección de CajaSol

²³ No se ha obtenido información de Caja Guadalajara, pese a que, de facto, fuese una de las cajas que, de manera indirecta, pasase a conformar Banca Cívica.

fue voluntaria y buscada de manera proactiva por los directivos de CAN: “Era mejor, y esto lo debatimos mucho, elegir que ser elegidos porque nos quedábamos al final, quietos como una estatua de sal.”

Sobre las opciones de integración posibles en aquel momento, Enrique Goñi opina que el mercado ofrecía pocas opciones: “habiendo un número de jugadores muy estrecho, muy determinado y pocos compatibles, era preferible moverse a ser movido. Elegir, a ser elegido.”; por su parte, Álvaro Miranda opina de manera distinta, al subrayar el gran número de entidades con quienes se pudo haber realizado una fusión: “Hay una cosa en matemáticas, que, seguro que usted sabe, que se llaman combinaciones. Combinaciones sin repetición de 43 cajas agrupadas de 7 en 7. ¿Sabe cuántas combinaciones salen? Un total de 32.244.000 combinaciones posibles. Es el mapa. O sea, en este mapa, pasar de los 43 puntos a 7 se podía haber hecho de 32 millones de maneras diferentes.”

Como se ha mencionado antes, solo 6 días después de la firma del protocolo de integración, el Plan Marco de Integración en el que se basa es severamente criticado por BdE: “es un documento muy incompleto, no se incluyen los planes de negocio de cada entidad (Grupo Banca Cívica y CajaSol) que se habían utilizado para realizar las proyecciones, ni tampoco las hipótesis para su elaboración, no se explica el alcance de la reestructuración y sus costes, además nos parece muy ambicioso, por lo que deben moderar los crecimientos proyectados”.

Por tanto, pese a que se pudo remediar el plan y efectivamente se hace, la decisión de integración ya estaba tomada sobre información incompleta y con crecimientos proyectados excesivos. Esto es relevante porque la calificación que hace BdE de “muy ambicioso” no considera la doble recesión que comenzaría en verano de 2011 con la crisis de deuda europea. Por lo que, si ya eran crecimientos irrealistas incluso en un escenario económico de recuperación, resultaron ser totalmente ficticios con la recesión que comenzó en el momento de salida a Bolsa.

Muestra de ello es que el Consejero Delegado, Enrique Goñi, estima que en el periodo 2011-2015 Banca Cívica generará 1.959 M€ de euros de beneficio, como se observa en la Ilustración 32, cifra muy superior a los 977 M€ que tenían que devolver al FROB. Nada más lejos de la realidad, cuando en realidad, a Banca Cívica no le quedaba más que un año de existencia.

Ilustración 32: acta del CdA de 25 de marzo de 2011.

Destaca el Consejero Delegado que de acuerdo con la actualización del PMI con el cierre de 2010, el capital principal de Banca Cívica se sitúa en el 8,09%, situándose orgánicamente por encima del 9% en 2013. Destaca también que Banca Cívica generaría un beneficio acumulado en el periodo 2011-2015 de 1.959 millones de euros, que aplicando un 30% de distribución a OBS, supondría una generación de reservas de 1.365 millones de euros (muy superior a los 977 de FROB)

Fuente: Acta del CdA de 25 de marzo de 2011.

Este proceso era explicado desde el punto de vista contable por el auditor José Carlos Hernández Barrasus: “Las implicaciones económicas eran la incorporación de una nueva entidad al grupo ya constituido, a Banca Cívica, en diciembre. Era la aportación de un nuevo negocio y un cambio en la valoración del negocio conjunto que suponían estas cuatro cajas. Es decir, había un negocio que eran tres cajas –Banca Cívica preexistente– y se añade un negocio nuevo que era el de Cajasol, con lo cual, el nuevo negocio de Banca Cívica tiene un valor distinto y la participación que cada una de las cajas tenía en el negocio varía. Al incorporarse Cajasol y modificarse los porcentajes de participación en el negocio resultante, hubo un cambio de valor en la participación que tenía Caja Navarra en Banca Cívica”

6.2.4.1 Realización de due diligence

Sobre la realización de un proceso de due diligence, una buena práctica a la hora de realizar operaciones societarias, que consiste en verificar la información financiera de la contraparte, José Antonio Asiain afirmaba que: *“No se hizo due, tiene usted razón. Dice el Banco de España: «El plan de integración está diseñado por KPMG y Analistas Financieros Internacionales, firmas de reconocido prestigio».”*

Es decir, si bien se calcularon las cuotas de participación en base a una determinada metodología, no se realizaron inspecciones detalladas para verificar la calidad de los activos de la contraparte, CajaSol. Como se verá en el apartado “6.2.7 Inspecciones a CajaSol”, BdE en su inspección sí que detectó un elevado déficit de provisiones en CajaSol que, aparentemente, no fue considerado en su integración en Banca Cívica.

Posteriormente, y fruto de esta ausencia de una revisión de expedientes detallada, durante 2011 se detectó una necesidad adicional de provisiones bruta de 500 M€, que, con el acuerdo de la mutualización fue absorbida por las cuatro cajas.

En palabras del auditor, el Sr. Hernández Barrasús: *“La pérdida esperada de la cartera de créditos de Cajasol –que no sé si era ese importe o el que fuera–, ese ajuste de pérdida esperada estaría ya recogido en los libros de Cajasol dentro de sus ajustes y se habría descontado a la hora de determinar el valor del negocio. Es decir, la pérdida esperada forma parte, restando, del valor de ese negocio.”* Sin embargo, tras leer los informes de BdE hay motivación para pensar que la pérdida esperada de CajaSol no estaba fielmente recogida.

De todos modos, aunque hubiera existido: **a)** las cuotas ya estaban pactadas, y **b)** una modificación de las cuotas de participación no hubiera solucionado el problema de asimetría antes identificado.

6.2.4.2 Reunión de Álvaro Miranda con BdE

De manera previa a la firma del contrato de integración de CajaSol, el entonces Consejero de Economía, Álvaro Miranda, acudió a la sede de BdE en Madrid para reunirse con altos cargos del Departamento de Inspección de BdE: *“Yo me puse en contacto con los máximos responsables operativos del Banco de España en dos circunstancias, el lunes siguiente a la publicación de los tests de estrés, en julio del año 2010, y previamente al culminar el proceso de integración en el SIP de Cajasol. La segunda conversación, que esa fue presencial, me desplazé a Madrid al Banco de España, a estar con el director general que pilotaba el... Fui, hablando en plata, a preguntar qué era eso de Cajasol. El responsable, supongo que máximo, del Banco de España en aquel momento, me dijo que era una integración perfectamente asumible, deseada, lo que había que hacer y bueno para todos.”*

Pese a que no especifica quién fue la persona que le comunicó que la integración de CajaSol era viable, Álvaro Miranda cree recordar que se trató del entonces director de supervisión Jerónimo Martínez Tello: *“Si nos hubiera dicho, al Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de Navarra, el señor Martínez Tello, que creo que era la persona: Ni se os ocurra, pues evidentemente, uno toma medidas, pero, no, fue: Adelante con la operación. No hay constancia de la conversación, pero por los hechos parece que es lógico lo que digo.”*

Es decir, existe constancia de que BdE tomó partido a favor de la integración de CajaSol en Banca Cívica. Esto se puede considerar lógico desde el punto de vista de los objetivos de BdE, que no es otro que salvaguardar la estabilidad del sistema financiero, para lo cual debía hacer frente al sobredimensionamiento que sufría el sector financiero español a través del impulso de integración de entidades, del incremento de su tamaño medio y del aprovechamiento de las sinergias.

Esto fue ratificado por el ex Consejero de Economía Álvaro Miranda, quien ratifica: *“Ya dije que yo personalmente y el Gobierno tuvimos nuestras dudas, fuimos al Banco de España y nos dijo el Banco de España que adelante.”*

En palabras del auditor, el Sr. Hernández Barrasús: “Yo creo que como supervisor de las entidades de crédito en aquellos entonces –y desde hace muchos años– respeto el criterio y el prestigio del Banco de España y la capacidad de sus profesionales, no creo que haya mucha duda. Y, por tanto, sus informes – sin que me corresponda a mí hacer valoraciones sobre ello– creo que eran perfectamente válidos.”

6.2.4.2 Conclusiones

- *El 19 de noviembre de 2010 se firma el Protocolo de incorporación de Cajasol a Banca Cívica, y el 10 de diciembre se firma del nuevo Contrato de Integración.*
- *De manera previa a la firma del contrato de integración de CajaSol, el entonces Consejero de Economía, Álvaro Miranda, acudió a la sede de BdE en Madrid para reunirse con altos cargos del Departamento de Inspección de BdE: “Yo me puse en contacto con los máximos responsables operativos del Banco de España en dos circunstancias, el lunes siguiente a la publicación de los tests de estrés, en julio del año 2010, y previamente al culminar el proceso de integración en el SIP de Cajasol. La segunda conversación, que esa fue presencial, me desplazé a Madrid al Banco de España, a estar con el director general que pilotaba el... Fui, hablando en plata, a preguntar qué era eso de Cajasol. El responsable, supongo que máximo, del Banco de España en aquel momento, me dijo que era una integración perfectamente asumible, deseada, lo que había que hacer y bueno para todos.”*
- *Es decir, existe constancia de que BdE tomó partido a favor de la integración de CajaSol en Banca Cívica.*
- *Esto es entendible desde el punto de vista de los objetivos de BdE, uno de los cuales es la salvaguarda de la estabilidad del sistema financiero, para lo cual debía impulsar la integración de entidades. Sin embargo, el objetivo primordial de las instituciones navarras debía ser el velar por mantener el patrimonio de CAN.*

6.2.4.3 Complementariedad de las cajas

En palabras de Enrique Goñi, las 4 cajas que componían Banca Cívica eran complementarias, lo que suponía una ventaja de cara a su integración: “Cada uno de ellos aporta fortalezas y debilidades. No en términos globales, sino en términos de perfil. «CAN tiene la calidad del activo. Tiene unos costes que mejorar y un margen de intereses bajo». Sin embargo, Caja Sol tiene unos márgenes enormes. Enormes. Más del doble. Tiene una base de clientes enorme, 2,7 millones de clientes, y tiene debilidades en costes y en calidad de activo. O sea, la complementariedad era muy buena.”

Más aún, Enrique Goñi afirmaba que la entidad andaluza aportaría más de la mitad de los ingresos del nuevo grupo: “en los ingresos [CajaSol aportaba] el 60%”.

Enrique Goñi pensaba cubrir la mayor necesidad de dotar a provisiones en el primer año por los activos deteriorados de CajaSol, con una mayor cantidad de ingresos a lo largo de los siguientes ejercicios (que, como se ha visto, se estimaban en 2.000 M€ hasta 2015): “Si uno está algo más expuesto, pero tiene márgenes muy altos, es decir, muchos ingresos.”

En los mismos términos se expresaba el presidente José Antonio Asiain: “Cajasol nos podía aportar un margen de explotación mucho mejor que el que teníamos nosotros”.

Es relevante hacer en este punto un inciso sobre la supuesta baja rentabilidad de CAN. El Informe de seguimiento de BdE referido a 31.12.2008, se menciona sobre CAN que: «El fuerte proceso de expansión experimentado en los últimos ejercicios genera comparativamente unos más altos gastos de estructura, que hacen que los diferenciales favorables sobre MIN y MOR se reduzcan, dejando el MEX al mismo nivel que el grupo comparativo, 1,19 para ambos» (ver Ilustración 33).

Ilustración 33: Informe de seguimiento Trimestral referido a 31 de diciembre de 2008

El fuerte proceso de expansión experimentado en los últimos ejercicios genera comparativamente unos más altos gastos de estructura, que hacen que los diferenciales favorables sobre MIN y MOR se reduzcan dejando el MEX al mismo nivel que el grupo comparativo (1,19 para ambos). El ratio de eficiencia se sitúa en el 53.9%, peor que el comparativo 49%, cabe señalar que sin los dividendos el ratio de eficiencia de la Caja se situaría en un 68%.

Es decir, BdE afirma que los dos primeros márgenes de la cuenta de resultados, el Margen de Intereses y el Margen Ordinario, son superiores al grupo comparativo. Es el Margen de Explotación, aquel que se calcula después de considerar los gastos de administración, el que lastra la cuenta de resultados hasta igualarlo con el grupo comparable. Es decir, que mientras que la actividad de CAN (cobro de intereses y comisiones y resultado de operaciones financieras) es rentable, son los gastos de administración – provocados por el modelo de expansión seguido- los que disminuyen la rentabilidad de CAN. Por tanto, no se puede considerar, al menos en 2008 que el “*margen de intereses [de CAN] bajo*” que achacaba Enrique Goñi a CAN tenga su reflejo en los informes de BdE.

En la propia documentación aportada por Enrique Goñi, y abarcando un espacio temporal más amplio, se contradice con rotundidad a sí mismo, ya que se observa que la rentabilidad, tanto en términos de fondos propios (ROE) como de activos totales (ROA) es superior en la CAN al resto del sector de cajas, tal y como se observa en la Tabla 22.

Tabla 22: perfil económico de CAN vs Sector en 2001 y 2009.





	2001			2009		
	CAN	Sector Cajas	CAN vs Sector	CAN	Sector Cajas	CAN vs Sector
RRPP/Activos Totales	9,4%	8,2%	+1,2%	8,7%	7,7%	+1%
ROE	7,8%	11,7%	-3,9%	9,2%	5,4%	+3,8%
ROA	0,9%	1,1%	-0,2%	0,6%	0,4%	+0,2%
Ratio de morosidad	0,9%	0,9%	0%	3,3%	5,1%	-1,8%
Ratio de solvencia	14,2%	12,2%	+2,0%	14,5%	12,1%	+2,4%
Core Capital	13,7%	7,2%	+6,5%	9,0%	7,2%	+1,8%
Loan to deposits	87,2%	92,9%	-5,7%	139,1%	149,8%	-10,7%
Dotación OBS/BDI	29,7%	26,8%	+2,9%	31,6%	26,9%	+4,7%

Fuente: Documentación aportada por Enrique Goñi.

Aclarado esto, el informe continúa con las motivaciones de la integración.

El Director General Enrique Goñi afirmaba que "*si mutualizamos beneficios, mutualizamos solvencia*". Este argumento carece de comparabilidad, y difícilmente puede aceptarse como argumento válido para justificar una operación tan relevante.

Tabla 23: fortalezas y debilidades aportadas por las cajas que conformaron Banca Cívica.

	Fortalezas	Debilidades
	Calidad del activo	Costes, margen de intereses
	Márgenes, base de clientes	Costes, calidad del activo
	Márgenes	Calidad del activo
	Costes	Calidad del activo, márgenes

Fuente: Documentación aportada por Enrique Goñi.

En opinión de la Comisión, este argumento tiene un componente falaz, ya que ambas magnitudes, los beneficios y la solvencia, no son comparables. Mientras que el beneficio es una magnitud de la cuenta de resultados, y especialmente volátil en el negocio bancario, la solvencia es una magnitud de balance que tiende a ser estable en el tiempo.

Es decir, se está justificando la integración comparando una ventaja estructural aportada por CAN (la calidad de sus activos), con una ventaja coyuntural, como es el beneficio, aportada por las otras cajas, y basada en gran medida en el crecimiento intensivo de los créditos al sector inmobiliario, también tremendamente cíclico. Estas fortalezas y debilidades esgrimidas para justificar la integración aparecen en la Tabla 23.

Esta justificación adolece de otro defecto, y es su diferente materialización en el tiempo. Mientras que la calidad de activos se mutualiza, debido a la normativa contable, en el momento cero de la combinación de negocios; los beneficios pueden materializarse, o no, dependiendo el cumplimiento de unas hipótesis (estimadas “muy ambiciosas” por BdE), y en todo caso, a lo largo de varios ejercicios, conforme se vayan materializando las sinergias obtenidas en la integración.

BdE afirmaba que los ahorros de las sinergias sólo se materializaron en un pequeño porcentaje, y que la mayoría de sinergias esperadas no llegaron nunca a Banca Cívica, o mejor dicho, están siendo disfrutadas por el adquirente del negocio –CaixaBank-.

El propio Enrique Goñi reconocía que las sinergias esperadas no se llegaron a disfrutar por CAN: “uno ha diseñado un proyecto de fusión que efectivamente crea sinergias operativas, que se llaman sinergias de costes. El único elemento creíble es el que se genera en sinergias operativas, y estas eran de 200 M€ al año. A partir del 2012 [se iban a empezar a notar las sinergias]. Creo recordar, pero me puedo equivocar, que en el año 2012 ya se preveían unos resultados como de 400 M€, que iban subiendo hasta estabilizarse en unos 800 M€, creo que al cuarto o quinto año.”

En términos similares se expresaba el BdE, al decir que la reducción de los costes de personal estaba muy por debajo de las sinergias esperadas al haber incurrido en “mayores costes por sueldos e incentivos, principalmente a directivos”.

Es decir, las sinergias que existían no se reflejaban porque paralelamente se aumentaban otras líneas de gasto, tal y como se refleja en la Ilustración 34.

Ilustración 34: aprovechamiento de las sinergias en Banca Cívica.

Los costes de personal ascienden a 483 M€, con una reducción de tan solo 10 M€ respecto al ejercicio anterior, muy por debajo de las sinergias de 30 M€ generadas por la racionalización de plantilla, al haber incurrido en mayores costes por sueldos e incentivos, principalmente a directivos y sus equipos, no previstos. Por su parte, los gastos generales de administración, una vez excluidos los correspondientes a costes de integración, se sitúan en 211 M€ frente a 213 M€ en septiembre de 2010, con una reducción muy inferior también a las sinergias generadas por importe de 25 M€ en este tipo de gastos.

Fuente: informe de seguimiento de BdE.

La unión de estos tres elementos: **a)** la falacia argumental de la integración; **b)** la proyección de crecimientos excesivamente ambiciosa, y **c)** la doble recesión que comenzaría el año siguiente, provocó que CAN no pudiese disfrutar de prácticamente ninguna ventaja de la integración, mientras que las otras entidades sí vieron mejorada su ratio de solvencia, morosidad, y cobertura gracias a la calidad de los activos que aportó CAN.

En cambio, como se ha explicado previamente, la ventaja estructural de CAN, su mejor calidad de activos, fue inmediatamente aprovechada para reducir el ajuste medio sobre inversión crediticia, que hemos visto que en CAN fue del 4,54 y en el total del Grupo Banca Cívica fue de 8,4.

Con estas palabras se lamentaba el Presidente José Antonio Asiain: “Y ya le he dicho por qué, porque era una oportunidad. ¿Que esa oportunidad no pudo llegar a materializarse por lo que vino después? Si yo lo hubiera sabido...”.

Y continuaba: “Esas proyecciones se hicieron antes de la segunda recesión, antes de los decretos Guindos, y consiguientemente, la realidad macroeconómica y regulatoria hizo que esas provisiones no se pudieran cumplir, esas expectativas de que nuestra mejor gestión –valga la presunción– y su mejor margen puede hacer un conjunto óptimo, no hubo tiempo material para llevarlo a cabo, pero que el proyecto de integración era sólido y viable, no lo digo yo, lo ha dicho dos o tres veces el Banco de España.”

En palabras similares se expresaba el auditor, el Sr. Hernández Barrasús: “Entiendo que ese beneficio potencial se refería al aumento de la participación. ¿Los disfrutó o no los disfrutó? Los disfrutó en la medida en que tiene una participación superior. Si los resultados luego fueron positivos o negativos o mejores o peores de lo esperado... A la vista yo creo que es objetivo que los resultados que se produjeron en Banca Cívica con el resto del sector financiero español fueron peor de los esperados.”

Sobre el nulo aprovechamiento de las potenciales sinergias también se expresaba Juan Oderiz: “el protocolo de integración ya con las cuatro cajas se presenta un plan estratégico de integración al Banco de España que en un primer término es rechazado, que después se presenta y se aprueba, y donde incorpora unas sinergias que se cifran en 800 millones. De la misma forma que antes decía que Caixa o planteó sinergias de 1.800 en la compra, nosotros planteamos sinergias y presentamos al Banco de España sinergias por 800 millones con un coste, por supuesto, de realización de esas sinergias que creo recordar que estaba en torno a los 500 millones, pero con una idea, que era que, una vez estuviera implantado y las organizaciones a velocidad de crucero, las sinergias anuales fueran de alrededor de unos 150 millones anuales. Ese era el sentido de la operación. Y Cajasol era parte integrante y clara en todo este proceso de integración. Lamentablemente, no llegó y, efectivamente, no pudimos verlo. Sí que pudimos ver las sinergias iniciales. Incluso en toda la parte personal ya estaba como al noventa y tantos por ciento, y en proveedores también iba muy adelantado. Es decir, que la integración va bien, en la sinergia se estaba haciendo lo que se tenía que hacer, pero, evidentemente, reconocer los frutos de las sinergias venía luego, y ya no llegó.”

6.2.4.3 Conclusiones

- *La supuesta complementariedad de las cajas para justificar la integración en Banca Cívica es difícilmente sostenible desde un punto de vista teórico: mientras la calidad de activos (aportada por CAN) es una magnitud de balance y estable a lo largo de los años, la supuesta rentabilidad (aportada por las otras cajas) es una magnitud de la cuenta de resultados, especialmente volátil.*
- *Por tanto, mientras los puntos fuertes de CAN eran estructurales (calidad de activos), mientras que el punto fuerte de las otras tres cajas (la rentabilidad) era coyuntural.*
- *Mientras que la calidad de activos se mutualiza, debido a la normativa contable, en el momento cero de la combinación de negocios; los beneficios pueden materializarse, o no, dependiendo el cumplimiento de unas hipótesis (estimadas “muy ambiciosas” por BdE),*

y en todo caso, a lo largo de varios ejercicios, conforme se vayan materializando las sinergias de la integración.

- *No obstante, el hecho de que Banca Cívica no durase lo suficiente para que empezase a percibir el ahorro por sinergias, hizo que estas nunca se llegaran a disfrutar. Por tanto, esta inexistencia de ahorro a través de sinergias hizo que la integración de las cuatro cajas fuese, de facto, un juego de suma cero entre las mismas. Este juego de suma cero implica que, al no existir ahorros por la integración, se diera, a través de la mutualización en Banca Cívica, un trasvase de rentas desde las reservas de CAN hacia activos deteriorados aportados por las otras cajas, especialmente por CajaSol.*
- *La unión de estos tres elementos: a) la debilidad argumental de la integración; b) la proyección de crecimientos excesivamente ambiciosa, y c) a la doble recesión que comenzaría el año siguiente, provocó que CAN no pudiese disfrutar de prácticamente ninguna ventaja de la integración, mientras que las otras entidades sí vieron mejorada su ratio de solvencia, morosidad, y cobertura gracias a la calidad de los activos que aportó CAN.*

6.2.5. Incentivos a la integración

Esta fórmula de justificar la integración mediante la equiparación entre solvencia y rentabilidad, junto con la proyección errónea de ingresos y el método de cálculo para la asignación de cuotas de participación originarían un círculo vicioso que resultó fatal para CAN.

Como hemos visto anteriormente, la baja calidad de los activos de CajaSol determinaba que se le asignase una menor cuota de participación. En palabras de Enrique Goñi: *“La menor pérdida esperada de Caja Navarra respecto a otros socios se tradujo en una mayor cuota de participación de la que le correspondería por tamaño y por resultados.”* Por el contrario, cabe inferir que la mayor pérdida esperada aportada por CajaSol se tradujo en una menor participación -compensada con un pago en efectivo de 192 M€.

La finalidad compensatoria de este pago era corroborada por Juan Oderiz: *“Es decir, se reconoce que Cajasol tendrá la misma cuota de participación que tenga Caja Navarra, con una franquicia, llamémoslo así, de tres puntos. Fruto de los informes de valoración, más que de expertos –al que me he referido antes–, lo que salían eran seis puntos más. Con lo cual, tres puntos de franquicia y tres puntos que había que «indemnizar» para igualar.”*

El auditor Hernández Barrasus se expresaba en términos similares: *“a la hora de establecer las cuotas de los porcentajes de participación se tenía en cuenta la pérdida esperada de cada entidad.”* No obstante, y como se verá en el apartado *“6.2.7 Inspecciones a CajaSol”*, hay evidencia para afirmar que la pérdida esperada de CajaSol estaba infra estimada, lo que hubiera supuesto una menor cuota, pero esto no habría hecho sino agravar el desequilibrio en el reparto de cargas.

En lo relativo al pago de la compensación de 192 M€ en efectivo, evidentemente, como señala José Carlos Hernández Barrasus: *“No es que se compensara caja versus resultados futuros”*, pero es cierto que los resultados futuros en base a los que se pagó la compensación en efectivo, no llegaron nunca. No obstante, el desembolso de 192 M€ ya estaba realizado. Nuevamente, se repetía el esquema: CAN se desprendía de un activo tangible y conocido en el momento presente (el efectivo de la compensación) a cambio de asumir una mayor participación de los beneficios –que nunca llegaron- a futuro.

Más aún, cabe pensar qué habría ocurrido si la pérdida esperada aportada por CajaSol hubiera sido incluso superior. Habría habido tres efectos claros: **a)** la participación de CAN hubiera aumentado, **b)** la compensación en efectivo a CajaSol hubiera aumentado y **c)** el grado de viabilidad de Banca Cívica hubiera disminuido.

Por tanto, el problema de la baja calidad de activos no se puede solucionar a través del recálculo de la cuota de participación y posterior compensación en efectivo, ya que genera un incentivo perverso.

El mecanismo de compensación y cálculo de las cuotas estaba diseñado de tal manera que incentivaba a las entidades con activos más deteriorados a formar parte de la integración.

6.2.5 Conclusiones

- *El sistema de cálculo de las cuotas de participación suponía un incentivo para las cajas con activos más deteriorados a integrarse en Banca Cívica.*
- *Es decir, el sistema está diseñado de tal forma que si a) una entidad es consciente de que va a ser inviable en el corto plazo; b) sabe que en la integración se le va a compensar en efectivo por tener menos cuota de participación; y c) esta menor cuota le va a suponer una menor absorción de deterioros, suponía un incentivo a las entidades de peor calidad a que entrasen en Banca Cívica.*
- *En este caso, se compensó a CajaSol con 192 M€ en efectivo a cambio de unos supuestos resultados futuros que nunca llegaron.*

6.2.6 Rentabilidad de CajaSol

Como se ha mencionado, uno de los principales atractivos de integrar CajaSol en Banca Cívica era el de su supuesta mayor rentabilidad. Siguiendo la línea de razonamiento del Consejero Delegado de CAN, Enrique Goñi: “*si mutualizamos resultados, mutualizamos solvencia*”.

En primer lugar, y como se ha mencionado antes, desde el punto de vista contable, no son magnitudes contables equiparables una magnitud de balance, como es la calidad de los activos, que tiende a ser estable a lo largo de los años; y la rentabilidad, que es un concepto volátil y fácilmente manipulable contablemente.

Es decir, mientras el punto fuerte de CAN era estructural (mejor calidad de balance), el punto fuerte de CajaSol, era coyuntural (podría dar beneficios un año, pero no el siguiente).

También, el punto fuerte de CAN, la calidad de activos, se disipaba en el momento cero de la integración al mutualizar al 100% las dotaciones por deterioros de las cuatro cajas. En cambio, el supuesto punto fuerte de CajaSol se materializaría, hipotéticamente, con el paso de los años, y siempre y cuando se cumplieran los planes de negocio que dependían de hipótesis.

En palabras de Enrique Goñi: “*los saneamientos contra reservas se hacen en el momento en que la normativa lo estipula, y en este caso, casi en coincidencia... En el momento en el que el SIP se consolida y se firma, produce su ajuste contra reservas.*”

Como se ha podido ver, las cuatro cajas mutualizaron la solvencia en el momento de formalizar la integración, y los ajustes a valor razonable, netos de provisiones, fueron absorbidos por el banco recién creado, Banca Cívica.

No obstante, y en contra de la afirmación que realizaba Enrique Goñi, en el acta del CdA de 25 de marzo de 2011 se reconoce que CajaSol no mutualizó los beneficios del ejercicio 2010, como muestra la Ilustración 35, a pesar de que en dicho año ya se formularon las cuentas conjuntas y se había realizado el ajuste a valor razonable visto en el apartado 6.2.2.

Ilustración 35: acta CdA 25.03.2011

Detalla también que se ha mutualizado el resultado del ejercicio de todo el año con las Cajas pertenecientes al Grupo (excepto Cajasol).

Es decir, que de la supuesta rentabilidad que iba a traer a lo largo de los ejercicios CajaSol, y que constituía su principal punto fuerte según los comparecientes: **a)** únicamente se pudo aprovechar durante los dos años de existencia de Banca Cívica, y **b)** el primero de ellos, 2010, no se mutualizó.

Esto es especialmente relevante si se considera que, dentro del beneficio de CajaSol de 2010, estaban los 192 M€ pagados por las otras tres cajas a modo de compensación.

A este respecto, el auditor Hernández Barrasus reconocía: “No sé cómo contabilizó Cajasol los resultados en 2010. No formaba parte de nuestro trabajo. Lo que sí es cierto es que Cajasol no participó de la mutualización de resultados del ejercicio de 2010 en tanto en cuanto se incorporó al Grupo Banca Cívica el 31 de diciembre. Con lo cual, no había estado dentro del grupo en el ejercicio 2010 y, por lo tanto, no le correspondía nada del resultado.”

Por tanto, no se pueden tomar como correctas las afirmaciones realizadas por Enrique Goñi en sede parlamentaria cuando dijo en 2013 que: “Si partimos las provisiones, tenemos que partir los ingresos”. Las provisiones (aquello que CAN más tenía) se repartieron entre los cuatro; los ingresos, por el contrario, en 2010 CajaSol no los compartió con nadie.

Se ha empleado previamente el término “supuesto” para definir la rentabilidad de CajaSol porque, como se ha podido comprobar del análisis de las inspecciones que BdE hace a la entidad andaluza, su supuesta rentabilidad se encontraba, en palabras de BdE, “inflada” (ver Ilustración 36). Y es que, una de las advertencias más relevantes encontradas en las inspecciones realizadas por BdE a CajaSol durante 2010, es precisamente que el cálculo estaba artificialmente elevando sus beneficios.

Ilustración 36: análisis del Plan de Negocio 2010-2014 de CajaSol.

El margen de intermediación sufre una caída hasta 2011, año en que comienza a recuperarse pero no es hasta 2014 cuando se supera la cifra de 2009, se debe en parte al encarecimiento del pasivo que aumenta a un ritmo más fuerte que el activo que también se encarece. Sin embargo, del análisis de los ingresos financieros reales para los años 2010 y 2011 se considera que tal margen se encuentra inflado. Se ha efectuado un ajuste para esos dos años de aquellas operaciones analizadas en la inspección que implican algún tipo de refinanciación donde el devengo de intereses se refleja en el margen pero tales ingresos no están siendo efectivamente cobrados. Lo anterior produce una minoración del margen de 130 M€ y 74 M€ en esos dos años, para años posteriores no se ha efectuado ajustes al ser difícil de extrapolar

Fuente: Informe BdE (página 9/14).

Como dice BdE, la supuesta alta rentabilidad de CajaSol se lograba mediante “el devengo de intereses que no están siendo efectivamente cobrados”.

Esto era así porque CajaSol, como se verá posteriormente, tenía una gran cantidad de refinanciados. En aquellos casos en los que detectaba debilidades en la capacidad de pago de los clientes, les concedía nuevos créditos con la única finalidad de que pudieran seguir devolviendo el primer préstamo, pese a que su calidad crediticia no hubiese mejorado.

Es decir, que la recurrentemente repetida alta rentabilidad de CajaSol, además de no compartirse con los demás socios en el primer año de los dos que duró Banca Cívica, era falsa, ya que estaba inflada.

BdE reajusta la cuenta de resultados de CajaSol y la reformula tal y como debería ser si se contabilizasen de manera correcta los intereses cobrados. Esto supondría un ajuste de 130 M€ en 2010, y 74 M€ en 2011, dejando a la entidad, como se observa en la Ilustración 37, en pérdidas:

Ilustración 37: análisis del Plan de Negocio 2010-2014 de CajaSol.

Como resultado del análisis anterior la cuenta de resultados quedaría modificada por los ajustes estimados como necesarios por la inspección pasando a ser la siguiente:

Millones de euros	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ingresos financieros	1.324	1.100	1.179	1.272	1.379	1.505
Gastos financieros	-667	-479	-577	-660	-753	-819
Margen de Intermediación	657	621	602	612	626	686
- Ajuste al margen de intereses		-130	-74			
Margen de intereses ajustado	657	491	528	612	626	686
Margen ordinario	874	699	726	808	828	895
Resultado de explotación	379	197	284	377	391	447
Perdidas por deterioro de activos y otras dotaciones	-360	-346	-276	-384	-344	-353
- Ajustes pendientes no registrados	0	-27	-63	-81	-81	-81
Extraordinarios	93	24	-62	13	13	13
Resultado antes de impuestos	113	-125	-54	6	60	107
Impuesto sobre beneficios	-11	6	-15	1	-24	-27
Resultados después de impuestos	102	-119	-69	6	36	80

Fuente: Informe BdE (página 11/14).

Es decir, que CajaSol, lejos de ser una entidad con una rentabilidad atractiva para los socios, realmente hubiera arrojado pérdidas (-119 M€ en 2010 y -69 M€ en 2011) si se hubiera contabilizado de manera adecuada el cobro de intereses.

Por tanto, es falsa la afirmación que realizaba en sede parlamentaria Enrique Goñi: “en este caso uno de los aportantes, peor calidad de activo traía el 60% de los ingresos de Banca Cívica, ¿eh? El 60% de los ingresos. En la cuenta de resultados, la suma, el 60% de los ingresos.” Ya que: **a)** dicha rentabilidad no fue compartida en el momento en el que sí se compartieron las provisiones, **b)** dicha rentabilidad estaba, en palabras de BdE, “inflada”, y **c)** en caso de haberla contabilizado correctamente, CajaSol hubiera arrojado pérdidas, por lo que no era una entidad rentable.

6.2.6 Conclusiones

- Como se ha mencionado, el principal atractivo de integrar CajaSol en Banca Cívica era el de su supuesta mayor rentabilidad. En palabras de Enrique Goñi: “si mutualizamos resultados, mutualizamos solvencia”.
- Como se ha podido ver, las cuatro cajas mutualizaron la solvencia en el momento de formalizar la integración, y los ajustes a valor razonable fueron absorbidos por el banco recién creado, Banca Cívica. No obstante, y en contra de la afirmación que realizaba Enrique Goñi, se reconoce que CajaSol no mutualizó los beneficios del ejercicio 2010.
- Además de no ser magnitudes comparables y del hecho de que CajaSol no compartiese su resultado con las otras cajas, las inspecciones de BdE averiguaron que CajaSol estaba inflando artificialmente su rentabilidad.
- Según informes de BdE, CajaSol se apuntaba como resultados intereses devengados, pero no cobrados. Esto era debido a la gran cantidad de refinanciaciones que realizaba – y no marcaba-.
- Si CajaSol contabilizase de manera correcta los intereses, hubiera arrojado pérdidas: -119 M€ en 2010 y -69 M€ en 2011.
- Por tanto, a) de los dos años que se disfrutó de la “supuesta rentabilidad de CajaSol”, el primero de ellos no se mutualizó; y b) el principal argumento para justificar la integración de CajaSol, era falso. En palabras de BdE, la rentabilidad de CajaSol estaba “inflada”.

- Además, es falsa la afirmación que realizaba en la Comisión el Sr. Enrique Goñi: “en este caso uno de los aportantes traía el 60% de los ingresos de Banca Cívica.” Ya que: a) dicha rentabilidad no fue compartida en el momento en el que sí se compartieron las provisiones, b) dicha rentabilidad estaba, en palabras de BdE, “inflada”, y c) en caso de haberla contabilizado correctamente, CajaSol hubiera arrojado pérdidas, por lo que no era una entidad rentable.

6.2.7 Inspecciones a CajaSol

BdE ejerció una supervisión intensa a CajaSol, tanto en 2010 como en 2011, cuando ya se encontraba integrada en el Grupo Banca Cívica, debido a su elevado perfil de riesgo. Esto se concretó, en el periodo relevante, en tres informes de inspección:

#	Inspección realizada	Fecha del informe	Fecha de referencia de estados contables
1	Inspección de la filial Credifimo	31 de julio de 2010	Marzo de 2010
2	Análisis del Plan de Negocio 2010-2014	5 de noviembre de 2010	N/A
3	Inspección a Cajasol	10 de enero de 2012 ²⁴	31 de agosto de 2010 y actualización de conclusiones a 30 de junio de 2011

El resultado de dichas inspecciones se describe, según su orden cronológico, en los puntos posteriores. La tónica general de las conclusiones que extrae BdE, tanto antes como después de la integración, es la escasa calidad de los activos de CajaSol y sus filiales, las malas prácticas de refinanciación y ocultación de la morosidad y la consideración de las garantías aportadas como criterio de concesión, ignorando la capacidad de pago del prestatario. En definitiva, malas prácticas de concesión crediticia que: **a)** infravaloraron de manera artificial la ratio de morosidad, **b)** difirieron el afloramiento de pérdidas hasta el momento de mutualización de las mismas, y **c)** generaron un gran desconocimiento acerca del riesgo realmente asumido en balance de CajaSol.

A este respecto, afirmaba el auditor de Banca Cívica, José Carlos Hernández Barrasus: “¿Estaba quebrada Cajasol? No me corresponde a mí decir si estaba quebrada. Si alguien lo ha dicho y alguien lo opina, él sabrá por qué. Ya habrá dicho por qué estaba quebrada.” El presente apartado tratará de dar respuesta a esta pregunta.

6.2.7.1 Credifimo (marzo de 2010)

Unión de Crédito para la Financiación Mobiliaria e Inmobiliaria (Credifimo) EFC S.A. se trata de un Establecimiento Financiero de Crédito filial al 100% de Cajasol, con un negocio centrado en la financiación de viviendas a particulares de rentas bajas con garantía de primera hipoteca generalmente financiadas por encima del 80% de LTV, mediante la concesión de un segundo rango que cubre la diferencia.

Existía en Credifimo una preponderancia manifiesta por el análisis de garantías frente a la capacidad de pago como criterio de concesión, reforzándose la financiación concedida a titulares con escasa o nula capacidad de pago con la firma de familiares (como avalistas o coprestatarios) e incluso con hipotecas sobre viviendas distintas y adicionales a la financiada. Las garantías personales adicionalmente exigidas y tal y como se refleja en el informe son “*garantías morales*” donde los firmantes carecen por lo general de niveles de solvencia adecuados. La asunción de mayores riesgos tenía su reflejo en la exigencia de elevados tipos de interés.

²⁴ De este informe se extracta una versión reducida para el Director General del Departamento, fechada dos semanas después, a 25 de enero de 2012, del que también se han extraído conclusiones.

La conclusión del informe deja poco lugar a dudas, al considerar su situación como “*crítica*” (ver Ilustración 38):

Ilustración 38: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).

La situación de la entidad a marzo de 2010 se considera **crítica**:

- La cartera crediticia es de muy baja calidad y la política de refinanciaciones supone una huida hacia delante. Los recursos propios no solo serían muy negativos sino que, además, las pérdidas no son fácilmente asumibles por la matriz.

Fuente: Informe BdE (página 1/19).

Los problemas detectados en los sistemas de información tampoco permiten conocer la verdadera situación de la entidad, ya que la fiabilidad de los mismos, en palabras de BdE, es “*nula*”, atendiendo a la Ilustración 39.

Ilustración 39: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).

- Existen serias deficiencias en lo relacionado con los sistemas informáticos subcontratados, habiéndose empeorado la situación considerablemente con el cambio de suministrador². A marzo de 2010 no es posible valorar fehacientemente la verdadera situación de la entidad, sino a través de la revisión individualizada de toda la cartera. La fiabilidad de los datos proporcionados por sus sistemas de información es nula y a pesar de los reiterados esfuerzos ha sido imposible conciliar los inventarios de inversión crediticia.

Fuente: Informe BdE (página 1/19).

De hecho, BdE se planteó la necesidad de intervenir esta entidad debido a que, atendiendo al artículo 4.f de la **Ley 26/1988**, “*carecía de la contabilidad legalmente exigida o era llevada con irregularidades esenciales*” (ver Ilustración 40).

Ilustración 40: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).

A raíz de las numerosas incidencias detectadas durante la visita de inspección se optó por mantener una reunión con representantes de Cajasol, concretamente, el Director General y la responsable de la subdirección general de intervención. En dicha reunión se comunicó que se estaba valorando la aplicación de la Ley 26/1988, de 29 de julio, sobre Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito, en tanto que como recoge el Capítulo II de Infracciones, artículo 4, apartado f, constituye infracción muy grave “Carecer de la contabilidad exigida legalmente o llevarla con irregularidades esenciales que impidan conocer la situación patrimonial y financiera de la entidad o del grupo consolidable o conglomerado financiero al que pertenezcan.” Lo anterior podría conllevar consecuentemente el levantamiento de expediente a los Consejeros de la entidad.

Fuente: Informe BdE (página 18/19).

Como muestra de la escasa calidad de los activos de esta entidad, BdE estima que tiene una tasa de mora corregida –incluyendo subestándar, adjudicados, daciones y fallidos– del 67%, como se ve en la Ilustración 41. Es decir, aproximadamente dos de cada tres operaciones son problemáticas. Cabe recordar que, en esa época, la morosidad de CAN no excedía del 3,5%.

Ilustración 41: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).

Esto supone que la tasa de morosidad pasaría del 18,1% al 31,6% con una cobertura tras las dotaciones propuestas del 33,6%. La morosidad corregida por subestándar, adjudicados, daciones y fallidos ascendería al 67%.

Fuente: Informe BdE (página 17/19).

De hecho, como se observa en la Ilustración 42, para que el auditor expresase una opinión sin salvedades, exigía a la matriz CajaSol que pusiese por escrito su compromiso de acudir al rescate de la filial.

Ilustración 42: informe de inspección de Credifimo (julio de 2010).

Ya en 2008, el auditor externo (KPMG), exigía, dada la situación de la sociedad, el apoyo explícito y por escrito de Cajasol para poder emitir una opinión favorable sin salvedades sobre las cuentas anuales del ejercicio. Era y es factor imprescindible para garantizar la viabilidad de la sociedad. En 2009 ha sido nuevamente solicitado.

Fuente: Informe BdE (página 18/19).

Se considera conveniente incluir estos extremos en el presente informe ya que, pese a ser una entidad en un principio ajena a CAN, tras la integración en diciembre de 2010, CAN, junto con las otras dos cajas del Grupo, se hace responsable, en base a su cuota de participación, de los deterioros generados por la misma.

6.2.7.2 Plan de Negocio 2010 – 2014

El 5 de noviembre de 2010, apenas dos semanas antes de la firma del Protocolo de incorporación de Cajasol a Banca Cívica, BdE emite su informe del análisis del Plan de Negocio presentado por CajaSol para los ejercicios 2010-2014.

El informe comienza reconociendo que el equipo inspector no lograba tener certeza de la composición del balance de CajaSol, lo que les “*generaba una tremenda inseguridad sobre la calidad de la inversión*” (ver Ilustración 43). En su comparecencia, Enrique Goñi afirmaba que CAN revisó los cuadros de distribución del riesgo de crédito de CajaSol antes de su integración. No obstante, no se puede afirmar que dicha revisión fuera fiable, ya que, en base a las conclusiones de BdE, ni el propio supervisor aprobaba la fiabilidad de dichas plantillas.

Ilustración 43: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).

Además, no lográbamos realizar una segmentación de la cartera crediticia en base al cuadro de distribución de riesgo crediticio por la falta de datos básicos en sus aplicaciones informáticas de riesgos. Todo ello nos generaba una tremenda inseguridad sobre la calidad de la inversión, y decidimos afrontar también la revisión individual de una muestra de acreditados.

Fuente: Informe BdE (página 2/14).

Si bien la morosidad de CajaSol no alcanzaba las cifras escandalosas de su filial Credifimo, cabe resaltar que esta era del 17,8%, en palabras del BdE, “*difícilmente asumibles para cualquier entidad*” (ver Ilustración 44).

Ilustración 44: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).

La mora real presenta cifras considerablemente superiores a las establecidas en el plan de negocio, alcanzando en 2011 el 14,2% sin tener en cuenta los adjudicados y el 17,8% si se incluyen, ratios difícilmente asumibles para cualquier entidad.

Fuente: Informe BdE (página 8/14).

La calidad de la gestión se califica como “*deficiente*”, y llama la atención la falta de integración entre las dos cajas fusionadas (El Monte y Caja San Fernando), incluso tras haber transcurrido tres años desde la fusión (ver Ilustración 45). Esto genera dudas acerca de las afirmaciones realizadas por Enrique Goñi, al decir que las sinergias al constituir Banca Cívica se materializarían de inmediato. No hay evidencia para afirmar que, si dos cajas pequeñas no se habían podido integrar en tres años, la caja resultante pudiera haberlo hecho en tan solo un año.

Ilustración 45: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).

La calidad de la gestión puede calificarse de deficiente en los casi tres años que han transcurrido desde la fusión. Desde ese momento la caja ha tenido ya tres directores generales. No están fijadas las áreas de responsabilidad del Presidente y del Director General, no se ha producido una verdadera vertebración de la caja y los mandos intermedios no están tensionados y presentan una productividad reducida y retribuciones muy por encima de la media.

Fuente: Informe BdE (página 3/14).

El informe concluye que el total de ajustes necesarios a realizar por CajaSol para subsanar las deficiencias encontradas por la inspección de BdE suponen un volumen mayor que el core capital de la entidad: mientras que el activo deteriorado (ya neto de provisiones) ascendería a 1.641 M€, únicamente tendría 1.377 M€ de core capital para hacerle frente. Como se ha visto en el apartado “6.2.6 Rentabilidad de CajaSol”, la generación de beneficios no puede ser en este caso una fuente de generación de reservas, ya que, si CajaSol contabilizase correctamente su cuenta de resultados, esta arrojaría pérdidas (ver Ilustración 46).

Ilustración 46: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).

En el cuadro inferior partiendo de los datos facilitados por la entidad y teniendo en cuenta el efecto de nuestros ajustes sobre el core capital, se ha procedido a comparar la parte del total activo que se encuentra deteriorada con los fondos propios de mayor calidad (capital + reservas). Este cálculo nos permite ver que el activo deteriorado, neto de dotaciones (incluyendo la provisión genérica), asciende en 2010 a 1.641 M€, cifra considerablemente superior a los 1.377 M€ de core capital.

Activo deteriorado vs core capital (en millones €)	2009	2010	2011
Activos dudosos	1.311	1.742	1.759
Adjudicados y daciones	416	772	1.030
Dotaciones dudosos	-693	-679	-656
Dotaciones Adjudicados	-66	-194	-241
Dudosos + Adjudicados netos	967	1.641	1.892
Core capital	1.566	1.484	1.508
Resultados consolidados ajustados		-107	-42
Core capital ajustado	1.566	1.377	1.359
Diferencia	599	-264	-533

Fuente: Informe BdE (página 12/14).

Así pues, y dado que tras los ajustes requeridos por BdE la entidad quedaría con un core capital negativo, la conclusión del BdE no puede ser otra que la siguiente: “no se dan las condiciones para afrontar en solitario los dos próximos ejercicios” (ver Ilustración 47).

Ilustración 47: informe de inspección del Plan de Negocio de CajaSol (noviembre 2010).

6 Conclusión

Del análisis del Plan de negocio presentado se considera que no se dan las condiciones, ni las suficientes garantías para afrontar en solitario los dos próximos ejercicios asumiendo el volumen de ajustes detectados y las reclasificaciones propuestas en la última inspección cuyo reconocimiento contable se prolongará más allá de 2011. Por lo anterior, se mantiene la calificación de la entidad como de “muy conveniente integración”.

Fuente: Informe BdE (página 14/14).

Es también relevante que BdE señala que el reconocimiento contable de la última inspección se prolongará más allá de 2011, lo que entra en clara contradicción con los informes periciales presentados

por Enrique Goñi, en los cuales se asegura que todos los ajustes necesarios ya han sido reconocidos antes de la integración.

Este informe de inspección entra también en clara contradicción con el esgrimido por José Antonio Asiain, quien afirmaba: *“Otro informe del Banco de España, de 21 de diciembre de 2010, de la Dirección General de Supervisión, dice: «Datos básicos de las entidades participantes en el proceso de integración. Cajasol es una entidad solvente, con gestión y gobernanza mejorables. Su mora es elevada y la entidad muestra mejores márgenes que el sector», es decir, esto es lo que sabíamos de Cajasol.”*

En su declaración prosigue José Antonio Asiain: *“El 17 de diciembre de 2010 es cuando el Banco de España emite el informe sobre este extremo. Dice, en negrita: «A juicio del Banco de España, las entidades integrantes de la operación analizada», se refiere a la entrada de Cajasol en Banca Cívica, «pueden calificarse como de fundamentalmente sólidas y su proyecto de integración, de consistente y viable».”*

Es decir, existe un informe fechado el 10 de diciembre de 2010, en el que a CajaSol no se le dan más de dos años de vida; y otro informe, esgrimido por José Antonio Asiain y fechado a 21 de diciembre de 2011, en el que, pese a incluir severas advertencias, se dice que CajaSol es viable. Esta Comisión no ha tenido acceso al informe de 21 de diciembre esgrimido por José Antonio Asiain.

Es relevante señalar que el informe donde se alerta de la inviabilidad de CajaSol está fechado a 5 de noviembre de 2010, escasamente un mes antes de que se le transmitiera verbalmente al ex Consejero de Economía Álvaro Miranda que se trataba de *“una integración deseable y asumible”*, como se ha relatado en el apartado *“6.2.4.2 Reunión de Álvaro Miranda con BdE”*.

A la lectura de estas conclusiones, la entonces miembro de la JEF, Yolanda Barcina, relataba: *“¿Qué hicieron con los SIP y con el regulador? Pues, en vez de intervenir las malas, que luego han intervenido otras muchas, y fomentar fusiones de las buenas, se mezclaron, pero se mezclaron porque el regulador también animaba a ello. (...) Como cuando mezclas manzanas buenas con manzanas malas, que es que las buenas pueden ser tocadas un poquito, pero es que estas eran las directrices.”* Es decir, de manera implícita reconocía la evidencia de que CajaSol, evidentemente, era una entidad al borde de la quiebra, que arrastró consigo a las otras cajas del Grupo Banca Cívica, y especialmente a CAN, que era quien mayor cuota de participación tenía.

6.2.7.3 Inspección a CajaSol (junio de 2011)

La presión inspectora sobre CajaSol continuó durante 2011, tras su integración en Banca Cívica. En concreto, a finales de 2011 BdE elabora un informe sobre la visita de inspección realizada relativa a 31 de agosto de 2010, y que actualiza las conclusiones relativas a 30 de junio de 2011. Este informe se firma el 10 de enero de 2012.

Este informe detalla la existencia de reclasificaciones pendientes de realizar, que implicarían necesidad de dotar nuevamente a provisiones, en base a los calendarios establecidos en la Circular 4/2004. También se revela un déficit de cobertura de 978 M€ en CajaSol (ver Ilustración 48).

Esto entra en contradicción, una vez más, con el argumento esgrimido recurrente por los comparecientes de que, en base a los informes periciales de BdE de 2014 y 2015, todos los ajustes de CajaSol ya estaban reconocidos en el momento de la integración.

Ilustración 48: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

En el momento que comenzaron las conversaciones entre Cajasol y el Grupo Banca Cívica se suspendieron determinados trabajos de inspección, al objeto de no perturbar las negociaciones dado que se estaban llevando a cabo los trabajos de "due diligence" con la consiguiente demanda de recursos humanos de ambas organizaciones.

Las principales deficiencias detectadas durante la visita de inspección fueron reclasificaciones a dudoso por 901 M€, a subestándar por 1.315 M€, con un déficit de cobertura de 978 M€ y ajustes en el margen de intermediación de 40 M€. Además se pusieron de manifiesto deficiencias cualitativas significativas en el área crediticia.

Fuente: Informe BdE (página 1/16).

Esta identificación de nuevos deterioros durante 2011 implica un recálculo de la pérdida esperada de diciembre de 2010, que supondrá mayores saneamientos por importe de 500 M€ y un impacto en patrimonio de 350 M€ (ver Ilustración 49).

Ilustración 49: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

La entidad tiene la intención de efectuar una revisión de la combinación de negocios realizada el 31 de diciembre de 2010, con objeto de recalcular la pérdida esperada, lo que supondrá mayores saneamientos por unos 500 M€ con impacto en patrimonio por 350 M€.

Fuente: Informe BdE (página 10/11).

Como confirma el propio informe (ver Ilustración 50), estos deterioros son adicionales a los identificados en el momento de la integración (31.12.2010).

Ilustración 50: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

Como se explica en puntos posteriores de esta nota, en su mayoría son deterioros adicionales a los constituidos a 31.12.10 con arreglo a la pérdida esperada, ya que las hipótesis empleadas en el cálculo de ésta exigen deterioros inferiores a los establecidos por la inspección para los productos.

Fuente: Informe BdE (página 3/16).

Adicionalmente, es relevante señalar que la práctica de refinanciación, empleada por CajaSol como método de diferimiento del reconocimiento de deterioros, tuvo un efecto perjudicial doble para las otras tres cajas del Grupo Banca Cívica, CAN entre ellas. Por un lado, el diferimiento en el tiempo en el reconocimiento de deterioros implicaba que las provisiones se dotaban cuando las mismas ya estaban mutualizadas, pese a que los activos a los que pretendían cubrir se habían originado en gran medida en la misma entidad; por otro lado, el hecho de que CajaSol no señalara las operaciones refinanciadas y las mantuviese con clasificación crediticia "normal" implicaba que, además de infra estimar la ratio de mora, los cálculos de pérdida esperada realizados durante la integración fueron artificialmente bajos para el caso de CajaSol ya que, como se detalla en el informe, "las operaciones reclasificadas estaban calificadas como normales a 31.12.20 y las PD y LGD aplicadas en el cálculo de la due diligence han sido las correspondientes a operaciones normales" (ver Ilustración 51).

Ilustración 51: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

- Posible cobertura del deterioro con la pérdida esperada (PE) calculada en la integración

Se ha comparado el criterio empleado en el cálculo de la PE en la Due Diligence para los segmentos de hipotecario minoristas y empresas, con el cálculo del deterioro estimado por la inspección para los 4 productos. La finalidad ha sido analizar si el deterioro estimado por la inspección podría estar cubierto con las dotaciones calculadas en función de la pérdida esperada (PE).

Teniendo en cuenta que las operaciones reclasificadas por la inspección estaban calificadas como normales a 31.12.10, las PD y LGD aplicadas en el cálculo de la Due Diligence han sido las correspondientes a operaciones normales. Los porcentajes por segmentos han sido:

Fuente: Informe BdE (página 5/16).

6.2.7.4 Inspección a Credifimo (junio de 2011)

Este informe reserva un apartado a la filial problemática Credifimo. Se confirma, como se ve en la Ilustración 52, que seis meses después de la integración en Banca Cívica, se sigue sin saber qué hay dentro del balance de esta entidad (falta de información sobre garantías, importes refinanciados, fechas de tasación, etc.).

Ilustración 52: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

A pesar de las múltiples incidencias detectadas por la inspección, relativas a la fiabilidad de la información de partida y de los resultados obtenidos, en la revisión actual se ha intentado replicar dichos cálculos para lo cual se solicitó el inventario de la cartera a 30 de junio de 2011, con información adicional para aquellas operaciones objeto de refinanciación. También se solicitó la cédula sumaria con objeto de cuadrarla con el inventario de la inversión. La información aportada por la entidad ha sido imposible de tratar, al no entregarse todo lo solicitado, y de lo que se ha hecho entrega, no poder tratarlo por la falta de información básica de las operaciones (datos relativos a las garantías, importes refinanciados, fechas de tasación, vinculación operaciones asociadas a una misma garantía, identificación de acreditados con parte del riesgo titulizado y resto en balance...). Por otro lado, ha sido imposible conciliar el inventario con la contabilidad interna.

Fuente: Informe BdE (página 10/16).

En este informe se menciona que se han detectado nuevas necesidades de provisiones, que no se pudieron tener en cuenta en el momento de la integración por “*el desconocimiento por parte de la entidad de la situación de la cartera de Credifimo*” (ver Ilustración 53). Esto levanta sospechas sobre la fiabilidad de la metodología de valoración que dio como resultado el reparto de las cuotas de participación.

Ilustración 53: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

Considerando lo anterior, a 30.06.11 habría que reclasificar 361 M€ a subestándar, 71 M€ a dudosos y un déficit de deterioro estimado de 89 M€. Teniendo en cuenta los condicionantes anteriores, y el desconocimiento por parte de la entidad de la situación de la cartera de Credifimo, así como el haber carecido la sociedad de gestión en los últimos meses, se puede concluir que esta cifra tiene carácter de mínimo, utilizado ante la imposibilidad de calcular el deterioro real asociado a la cartera, que estimamos sería superior, teniendo en cuenta las características de los clientes y las garantías, así como la elevada morosidad de la cartera titulizada (superior al 30%), y la nula gestión de la morosidad que se ha realizado hasta el día de hoy.

Fuente: Informe BdE.

En total, y en contra de lo que afirmaba el auditor Hernández Barrasús acerca de que los déficits de provisiones ya estaban incluidos en la valoración, BdE afirma que “*este importe a dotar en resultados sería adicional al deterioro que con motivo de la integración se efectuó para Credifimo*” (ver Ilustración 54).

Ilustración 54: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

Por otro lado, este importe a dotar en resultados, sería adicional al deterioro que con motivo de la integración se efectuó para Credifimo (110 M€) y que tuvo por objeto cubrir las pérdidas que por 100 M€ se generaron en la venta de la cartera de dudosos y adjudicados existentes al 28 de febrero de 2011, a la que ya nos hemos referido. En el momento de la venta, de la cifra de 110 M€

Fuente: Informe BdE.

Se enumeran múltiples deficiencias que dan una idea de la pésima gestión realizada en esta entidad (ver Ilustración 55), desde diciembre de 2010 integrada en Banca Cívica.

Ilustración 55: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

Como resultado de la inspección practicada a 31.08.10 se pusieron de manifiesto deficiencias cualitativas significativas en el área de inversión crediticia. Las más importantes fueron relativas a: el mantenimiento de una estrategia encaminada al registro selectivo de dudosos, efectuando refinanciaciones y reestructuraciones sin analizar adecuadamente la capacidad de pago o viabilidad del acreditado; la práctica inexistencia de un seguimiento de acreditados; la inadecuada gestión de la morosidad y su recuperación; la inexistencia de una base de datos de garantías, lo que provocaba ausencia de información en los sistemas informáticos sobre garantías y sus valoraciones; la introducción manual de la información sobre garantías en los terminales de las oficinas, y la falta de obligación de cumplimentar datos tan relevantes como el valor de tasación, multiplicaba los errores; la organización de la información en la base de datos de operaciones crediticias impedía el cálculo automático del "loan to value", cuando hay varias operaciones cubiertas por la misma

Fuente: Informe BdE (junio de 2011).

Un hecho llamativo de esta inspección es que, con el objeto de subsanar estas deficiencias, los responsables de CajaSol se comprometen a realizar los ajustes necesarios. Sin embargo, hacen estos ajustes sin contar con la aprobación del Grupo, de lo que se deduce que la integración de las políticas del riesgo no se había implantado en toda la organización (ver Ilustración 56).

Ilustración 56: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

En el mes de julio esta situación se agrava al mantenerse una reunión con personal de riesgos e intervención procedente de la antigua Cajasol en la que se comprometen a realizar parte de los ajustes de inspección pendientes, sin contar con la aprobación ni el conocimiento de la actual dirección de riesgos del grupo. Esto provoca reclasificaciones y dotaciones contables a 30 de junio que posteriormente se retroceden al ser detectadas por la organización Banca Cívica⁴. Esta circunstancia puso de manifiesto la existencia de graves problemas en la centralización y toma de las decisiones de riesgo de crédito, fundamentalmente provocados por la falta de transparencia en la información dentro de la organización, más allá de los normales en un proceso de integración. Circunstancias que afectaban tanto a la gestión del riesgo como a la adecuada contabilización del mismo.

Fuente: Informe BdE (junio de 2011).

El informe finaliza diciendo que Banca Cívica se entera de la existencia de unos fondos de titulización emitidos por Credifimo a través de las reclamaciones de los clientes, circunstancia no comunicada al resto de la organización (ver Ilustración 57).

Ilustración 57: informe de inspección a CajaSol (enero de 2012).

El conocimiento por parte de Banca Cívica en septiembre de la existencia de reclamaciones que podrían desembocar en una demanda por parte de la gestora de algunos de los fondos de las carteras titulizadas (circunstancia conocida por el responsable de Credifimo desde el mes de julio y que no se comunicó al resto de la organización), ha sido el punto de inflexión y la toma de una serie de decisiones encaminadas a conocer, controlar y gestionar la filial desde Banca Cívica, para, una vez conocida la situación, proceder a una liquidación ordenada de la sociedad. El 23 de noviembre de 2011 el Consejo de Administración de Banca Cívica aprobó el inicio de los trámites necesarios para proceder a la disolución y liquidación de la sociedad. Los Anexos 8 y 9 recogen información aportada por la entidad sobre las contingencias de la cartera titulizada y las reclamaciones actualmente en vigor.

Fuente: Informe BdE (junio de 2011).

En definitiva, ni siquiera BdE era capaz de conocer qué había realmente en el balance esta entidad, lo que arroja dudas razonables acerca de qué Banca Cívica, con CAN a la cabeza, supiera realmente con quién se estaba integrando.

Esto de ningún modo puede dar confianza en la fiabilidad de la integración y refuerza el incentivo perverso que traía CajaSol y que se ha explicado en el apartado “6.2.5. Incentivos a la integración”.

Si bien estas dotaciones fueron soportadas por los cuatro socios de Banca Cívica, es difícil desagregar el efecto aislado que tuvieron en el patrimonio de CAN, ya que, como se verá posteriormente, a mitad de 2011 las acciones de Banca Cívica comenzaron a cotizar, por lo que la identificación de nuevos deterioros en las inspecciones de BdE realizadas durante 2011 pudieron tener su efecto en el reducido PtBV y posterior descenso de la cotización, lo que tuvo el impacto que se ha visto de 511 M€.

Todas estas deficiencias encontradas en CajaSol hacen dudar de la equidad del reparto de cuotas establecido en 2010. Todos estos ajustes contribuirán a que CajaSol presente, eventualmente, un valor teórico-contable negativo, como vendrá a ratificar el Informe Noel en 2012.

Este reparto desequilibrado de cuotas no se pudo haber corregido aumentando la participación de CAN, ya que esto solo hubiera implicado que hubiera soportado más pérdidas, y mucho menos con la compensación en efectivo de 192 M€ a Cajasol.

Ni Cajasol en solitario, ni junto con las otras tres cajas, tenían reservas suficientes para asumir los deterioros de la caja andaluza. Adicionalmente, tal y como se planteó BdE con Credifimo, esa entidad debió resolverse conforme a los procedimientos de insolvencia entonces vigentes (Ley 26/1988).

6.2.7 Conclusiones

- *BdE ejerció una supervisión intensa a CajaSol, tanto en 2010 como en 2011, cuando ya se encontraba integrada en el Grupo Banca Cívica, debido a su elevado perfil de riesgo. Esto se concretó, en el periodo relevante, en tres informes de inspección.*
- *La tónica general de las conclusiones que extrae BdE, tanto antes como después de la integración, es la escasa calidad de los activos de CajaSol y sus filiales, las malas prácticas de refinanciación y ocultación de la morosidad y la consideración de las garantías aportadas como criterio de concesión, ignorando la capacidad de pago del prestatario. En definitiva, malas prácticas de concesión crediticia que: a) infravaloraron de manera artificial la ratio de morosidad, b) difirieron el afloramiento de pérdidas hasta el momento de mutualización de las mismas, y c) generaron un gran desconocimiento acerca del riesgo realmente asumido en balance de CajaSol.*
- *El informe concluye que el total de ajustes necesarios a realizar por CajaSol para subsanar las deficiencias encontradas por la inspección de BdE suponen un volumen mayor que el core capital de la entidad: mientras que el activo deteriorado (ya neto de provisiones)*

ascendería a 1.641 M€, únicamente tendría 1.377 M€ de core capital para hacerle frente. Por tanto, tras realizar los ajustes obligados por la inspección, CajaSol tendría un core capital negativo de -264 M€.

- *La conclusión que hace BdE sobre CajaSol es la siguiente: “no se dan las condiciones para afrontar en solitario los dos próximos ejercicios”.*
- *El informe donde se alerta de la inviabilidad de CajaSol está fechado a 5 de noviembre de 2010, escasamente un mes antes de que se le transmitiera verbalmente al ex Consejero de Economía Álvaro Miranda que se trataba de “una integración deseable y asumible”.*
- *Adicionalmente, existía una filial de CajaSol llamada Credifimo, con una morosidad ajustada del 67%, en palabras de BdE, “difícilmente asumible por cualquier entidad” y con pérdidas suficientes para arrastrar a su matriz, CajaSol.*
- *La inspección realizada a CajaSol en junio de 2011 confirma que, seis meses después de la integración en Banca Cívica, ni siquiera BdE era capaz de saber qué había dentro del balance de esta entidad (falta de información sobre garantías, importes refinanciados, fechas de tasación, etc.). En estas condiciones, difícilmente CAN pudo saber con quien se estaba fusionando en diciembre de 2010.*

6.2.8 Autorización del Gobierno de Navarra

A diferencia de lo ocurrido en Castilla y León, Canarias y Andalucía, donde la Junta de Castilla y León, el Cabildo de Canarias y la Junta de Andalucía autorizaron respectivamente los acuerdos de integración, el Gobierno de Navarra no aprobó formalmente la integración, ya que, en base a los estatutos tanto de 2004 como de 2010, no estaba obligado a ello.

A este respecto, afirmaba Enrique Goñi: “Según el artículo 2 de sus estatutos, tanto los del 2004 como los del 2010, Caja Navarra se regía por dichos estatutos y por los reglamentos que los desarrollaban, y ni en aquellos, ni en estos se exigía esa aprobación o esa autorización, y tampoco había una ley foral o un decreto foral que los exigiese.”

No se puede afirmar que dichas operaciones de integración fueran contrarias al ordenamiento jurídico, ya que, en línea con lo que afirmaba el Sr. Miranda: “El hecho de que todas estas operaciones fuesen inscritas en el Registro Mercantil da fe y da cuenta de que operó ajustada plenamente a su marco legal.”

Por tanto, los órganos directivos de CAN actuaron conforme a Ley en lo relativo a la autorización de la integración en Banca Cívica. La responsabilidad derivada es de las personas que aprobaron la modificación de estatutos de 2004, que eliminaba competencias en materia de autorización de operaciones estructurales al Gobierno de Navarra.

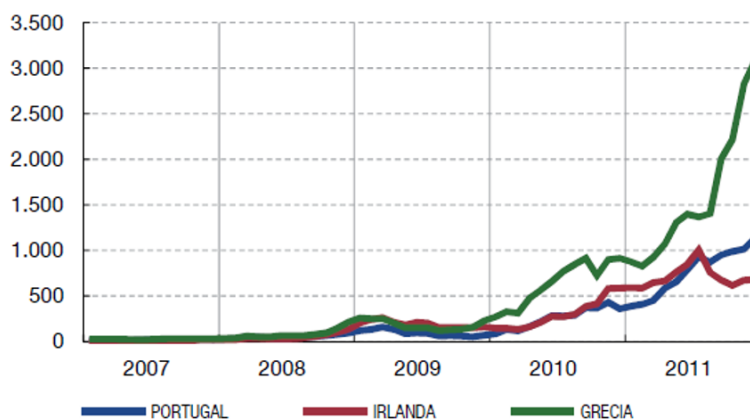
6.2.8 Conclusiones

- *A diferencia de lo ocurrido en Castilla y León, Canarias y Andalucía, donde la Junta de Castilla y León, el Cabildo de Canarias y la Junta de Andalucía autorizaron respectivamente los acuerdos de integración, el Gobierno de Navarra no aprobó formalmente la integración, ya que, en base a los estatutos tanto de 2004 como de 2010, no estaba obligado a ello.*
- *Por tanto, los órganos directivos de CAN actuaron conforme a Ley en lo relativo a la autorización de la integración en Banca Cívica. No obstante, la Comisión defiende que hay una responsabilidad derivada de las personas que aprobaron la modificación de estatutos de 2004, que eliminaba competencias en materia de autorización de operaciones estructurales al Gobierno de Navarra.*

6.3 Salida a bolsa (julio 2011)

El 21 de julio de 2011 se produce la salida a bolsa en un momento de especial turbulencia de los mercados de deuda europeos, en el que la prima de riesgo –especialmente de los países periféricos- se dispara, como se observa en la Ilustración 58.

Ilustración 58: diferenciales soberanos a 10 años con Alemania.



Fuente: Informe sobre la crisis financiera (2008-2014)

Esto contribuyó a que el descuento sobre valor en libros fuese del entorno del 40%. Como se ha mencionado, se desconoce qué parte de este severo descuento corresponde a la convulsa situación macroeconómica y qué parte corresponde al elevado volumen de deterioros aportado por CajaSol, que evidentemente tuvo que tener un reflejo, aunque de manera indirecta, en el precio de cotización.

La OPS es algo superior al 40% del capital y como consecuencia, CAN pasa de tener el 29% al 16% del banco cotizado. Se debe señalar que otras entidades, como Unicaja, pese a salir a bolsa en un periodo de mayor calma, también han sufrido descuentos sobre el valor en libros muy severos, sin embargo, en este último caso es más acabale al castigo que sufren las bajas rentabilidades que ofrece actualmente banca que a la falta de viabilidad de la entidad.

Sobre el porcentaje de apertura a la entrada de terceros, en un principio existía un acuerdo que limitaba la presencia de terceros a un máximo del 40% del capital. Sin embargo, conforme la fecha de salida se fue acercando, este máximo se elevó hasta el 47,5% (ver Ilustración 59).

Ilustración 59: elevación del máximo permitido de apertura del capital a terceros.

Las Cajas accionistas, en el que la salida a Bolsa constituía su eje central, el Consejero Delegado propone para el buen fin de la operación poder disponer de hasta el máximo del 47,5% del capital de Banca Cívica en la oferta pública de suscripción en curso y para ello,

Fuente: Acta del CdA del 28 de junio de 2011.

La idea de que Banca Cívica se diseñó con el objetivo expreso de salir a cotizar es un planteamiento que no es compartido por los comparecientes, y que genera contradicciones entre los mismos. En este sentido, José Antonio Asiain opina que, independientemente de la regulación, la intención desde un primer momento era salir a bolsa: “Si no hubiera existido esa regulación, había voluntad, desde que se constituyó Banca Cívica, de cotizar en los mercados, pero no sé en qué momento lo hubiéramos hecho.”

Sobre la posibilidad de ser haber continuado en solitario o haber sido absorbido por una entidad más grande, hay más discrepancias. Por un lado, Álvaro Miranda opina que el objetivo de Banca Cívica era continuar en solitario: “Cuando Banca Cívica sale a bolsa, la intención de aquel momento, que todavía me pilló de refilón, era seguir en solitario; no cabe ninguna duda, si no, no se hubiera hecho, nadie sale a bolsa para que te compre uno mayor.”

Por su parte, el Sr. Asiain, menciona que: *“gracias a que salimos a bolsa, pudimos hacer la fusión, porque la fusión se hizo con una ecuación de canje, y dos bancos cotizados, una ecuación de canje, cinco acciones de CaixaBank por ocho de Banca Cívica. Si no hubiéramos estado cotizados, no hubiéramos podido hacerlo.”*, dando a entender que la cotización fue el salvoconducto ante la imposibilidad de Banca Cívica de hacer frente a los requerimientos regulatorios.

Es más difícil, sin embargo, argumentar como hacía en 2013 el Sr. Goñi en sede parlamentaria, que la salida a Bolsa era la opción con menor riesgo a futuro: *“¿Por qué una salida a bolsa? Era la que menos riesgo tenía a futuro. Banca Cívica tenía el objetivo de salir a bolsa. Antes del 15 de marzo tenemos que entregar un plan de capitalización.”*

El severo descuento del PtBV sufrido, junto con el mal desempeño de la acción, provocó que esta participación se deteriora en 510,60 M€, a cargar contra reservas en el balance individual de CAN, lo que hace que sea difícil de creer la afirmación del Sr. Goñi de que la salida a Bolsa *“era la que menos riesgo tenía a futuro”*.

Esto, además, es contradictorio a la luz de la afirmación que realiza José Antonio Asiain: *“Cada céntimo que sube o baja la acción de Banca Cívica afecta al patrimonio”*, siendo esta volatilidad por tanto una manera cuanto menos dudosa de preservar el valor.

6.3.1 Ajuste de 511 M€

Como consecuencia de la salida a bolsa a una cotización sobre valor en libros muy reducida, implicó un severo ajuste en el patrimonio individual de CAN.

En palabras del auditor, el Sr. Hernández Barrasús: *“Durante 2011 se produce la salida a bolsa. En ese caso, ahí sí hay un valor de mercado, de referencia indicativo de lo que valen las acciones del negocio y, por tanto, un precio observable en el mercado en tanto en cuanto hay una cotización que estaba detrás de ese precio.”*

El descenso en la cotización se saldó con un ajuste que, en palabras de José Antonio Asiain, es coincidente con el informe elaborado por Comptos: *“veremos que 510,68 M€ se ajustaron contra patrimonio al poner al 31 de diciembre de 2011, cuando la bolsa estaba por los suelos, hubo que poner a valor de mercado las acciones de Banca Cívica que tenía Caja Navarra. Y eso significó un ajuste de 510, 68 millones”*.

Es importante señalar que, de no haber salido a bolsa, el deterioro se habría dado igual, pero se habría contabilizado distinto. Y lo que impacta en patrimonio es, precisamente, esa distinta forma de contabilizar el deterioro sufrido.

Tal y como expresaba el auditor, el Sr. Hernández Barrasús: *“¿Si el deterioro hubiera sido mayor, menor o inferior por haber salido a bolsa? El deterioro del negocio hubiera sido el mismo, en términos objetivos hubiera sido el mismo. Otra cosa es que la medición de ese deterioro –que no es un tema fácil y tiene componentes subjetivos de juicio y estimación– podría haber sido distinta, en tanto en cuanto al no haber una cotización.... Entonces el deterioro se hubiera producido igual porque el deterioro es intrínseco a la situación económica que había. La medición de ese deterioro podría haber sido distinta.”*

Sobre el cambio desde la valoración teórico-contable del patrimonio de CAN a su valoración a mercado, hay que matizar varios aspectos. En primer lugar, a 31.12.2010 ya se hizo un ajuste a valor razonable originado, que debería haber acercado el valor contable de los activos de Banca Cívica a su valor razonable, y por tanto, haber disminuido la severidad del ajuste por la observancia de un valor de cotización. Por tanto, es cierto que el balance de CAN se encontraba a valor teórico-contable, pero con un grado de aproximación elevado al valor razonable, y por ende, en teoría, al valor de mercado, en base al ajuste realizado a cierre de 2010.

Sobre este extremo se pronunciaba el Sr. Hernández Barrasús: *“¿Que las participaciones de Banca Cívica estuvieran a valor razonable? Eso en cada momento del tiempo es complicado. Es verdad que cuando se constituye el grupo se hacen unos ajustes de valor razonable de acuerdo con la normativa*

contable en determinados activos y pasivos. Se puede decir que en ese momento se hizo un ejercicio de aproximar el patrimonio contable al valor razonable.

El hecho de que entrara un tercero independiente a Banca Cívica y transaccionara en un determinado precio –porque al final fue una transacción–, era una parte independiente que... Desde el punto de vista de valoración, hay un tercero que ha mirado lo que valía Banca Cívica –las tres cajas iniciales– y le ha dado un valor. Y, a cambio, está dispuesto a aportar su negocio en contraprestación por una participación. Con lo cual, desde un punto de vista de valoración, eso tiene algo más de valor, si quieren tomármelo así, que un puro análisis teórico de valoración teórica. Es una transacción en el mercado que tiene un precio observable.”.

Por otro lado, cabe aclarar que, pese a que solo cotizaba en mercados un porcentaje del entorno del 40% de los títulos de Banca Cívica, su valor de mercado se aplicaba al resto de títulos, y obviamente, también al 16% en manos de CAN, que hacía que el patrimonio de CAN fluctuase en la misma medida que lo hacía el mercado (en 2011, de manera muy negativa).

Según José Antonio Asiain: *“el criterio unas veces juega a favor y otras en contra, porque estamos valorando a valor de mercado, y el mercado está cambiando todos los días.”* No parece la mejor manera de dotar de estabilidad al patrimonio de CAN.

6.3.2 Posibilidad de acudir al FROB II

Durante la comparecencia se ha desestimado la posibilidad siquiera de considerar que, en vez de recurrir a inversores privados (institucionales o minoristas), se hubiera recurrido al FROB. Se ha empleado el argumento de que el FROB entraba a unos precios muy bajos.

En cambio, no se puede afirmar lo mismo tras leer la exposición de motivos del RDL 2/2011, donde dice explícitamente que esta ayuda se debe de hacer en *“condiciones de mercado”* (ver Ilustración 60).

Ilustración 60: entrada del FROB en condiciones de mercado.

Previendo la posibilidad de que no todas las entidades puedan captar capital en los mercados de capital básico el segundo bloque del presente real decreto Ley modifica el régimen jurídico del FROB con objeto de que la proporción de apoyos se realice mediante la adquisición temporal de acciones ordinarias, en condiciones de mercado, de aquellas entidades que no cumplan con los niveles de recursos propios exigidos y que así lo soliciten, ya sea de forma inmediata o una vez que acudiendo al mercado no hayan captado todos los recursos necesarios.

Fuente: RDL 2/2011 (exposición de motivos.)

6.3 Conclusiones

- *Tras la salida a Bolsa de las acciones de Banca Cívica, el severo descuento sufrido de la cotización sobre el valor en libros, junto con un desempeño negativo de la acción, provocó un ajuste en el patrimonio de CAN de 510,69 M€. Esto entra en contradicción con el argumento esgrimido por el Sr. Goñi de que “no habrá dilución patrimonial” al justificar la integración.*
- *Gran parte de los deterioros encontrados en las inspecciones de BdE a CajaSol durante 2011 deben estar reflejados, de manera indirecta, en estos dos impactos, aunque no se ha podido determinar en qué cuantía, en la medida en la que el precio de cotización descuenta estos aspectos.*
- *De no haber salido a bolsa, el deterioro se habría dado igual, pero se habría contabilizado distinto. Es decir, pudiera haber habido (o no) un deterioro latente de 511 M€, pero no habría habido necesidad de cargarlo contra reservas. Lo que impacta en patrimonio es, precisamente, esa distinta forma de contabilizar el deterioro sufrido.*

- *El recurso al FROB II hubiera sido, atendiendo a la norma vigente, en condiciones de mercado.*

6.4 Imposibilidad de Banca Cívica de continuar en solitario

Durante el segundo semestre de 2011, se acentúa la crisis de deuda europea, que penaliza la cotización de Banca Cívica en Bolsa, y las inspecciones de BdE en CajaSol continúan encontrando deterioros que no se habían identificado en el momento de la integración – que suponen saneamientos adicionales por importe de 500 M€ y un impacto en patrimonio de 350 M€.

6.4.1 Real Decreto-ley 2/2012 (primer “Guindazo”)

El 3 de febrero de 2012 se aprobaba el Real Decreto-ley 2/2012, de saneamiento del sector financiero, conocido coloquialmente como el primer “Guindazo”.

Este RDL trataba, esencialmente, de articular nuevos requerimientos de provisiones y capital adicionales, orientados en exclusiva a la cobertura del deterioro en los balances bancarios ocasionado por los activos vinculados a la actividad inmobiliaria. El eje central del saneamiento de los balances se articulaba a través de un nuevo esquema de cobertura para todas las financiaciones y activos adjudicados o recibidos en pago de deuda relacionados con sector inmobiliario²⁵.

La necesidad de aplicar esta norma venía originada por las incertidumbres que existían sobre la valoración de activos relacionados con suelo para promoción inmobiliaria y con las construcciones o promociones inmobiliarias en España de todo tipo de activos, tanto en curso como terminadas.

Pese a que el detalle de los activos afectos a esta necesidad de provisión adicional aparece detallado en el Anexo 3 del presente documento, cabe destacar que los más castigados por este RDL eran aquellos relacionados con la financiación de suelo para promoción inmobiliaria, la financiación de construcción o promoción inmobiliaria en curso con obra (parada o en marcha), así como los activos inmobiliarios recibidos en pago de deudas. Es decir, todos ellos presentes en mayor medida, tanto en términos totales como relativos, en CajaSol.

Esta dotación adicional a provisiones suponía un requerimiento adicional de capital de 781 M€ para Banca Cívica.

Esta Comisión no ha obtenido el desglose por entidades de origen de los activos afectos al RDL.

6.4.2 Real Decreto-ley 18/2012 (segundo “Guindazo”)

El 11 de mayo de 2012 se aprobaba Real Decreto-ley 18/2012, sobre saneamiento y venta de los activos inmobiliarios del sector financiero, conocido coloquialmente como el segundo “Guindazo”.

Este RDL mantiene un esquema similar al anterior, y establece requerimientos de cobertura adicionales a los establecidos en aquél, por el deterioro de las financiaciones vinculadas a la actividad inmobiliaria clasificadas como en situación normal.

Las coberturas a constituir, adicionales a las del RDL 2/2012 las que se observan en la Tabla 24:

²⁵ Dicho esquema de coberturas se detalla en el Anexo 3.

Tabla 24: necesidades de cobertura adicionales impuestas por el RDL 18/2012.

	(1) % de provisión adicional	(2) Saldo a 31.12.2011	(3) Provisión adicional requerida
Suelo	45%	1.074	483
Promoción en curso	22%	651	143
Promoción terminada	7%	1.719	120
Sin garantía real	45%	1.201	540
Total		4.645	1.287

Fuente: Informe de BdE de 25 de junio de 2012.

En la columna (1) de la Tabla 24 se observa el porcentaje de cobertura adicional requerido para cada tipología de exposición, en la columna (2) se añade el saldo en Banca Cívica para cada tipo de exposición, siendo la columna (3) es el producto de ambas, dando como resultado una provisión adicional requerida total de 1.287 M€.

Teniendo en cuenta un margen de explotación recurrente de 279 M€, unas provisiones genéricas de 257 M€ y un efecto fiscal positivo de 506 M€, el impacto neto en la cuenta de resultados de los saneamientos necesarios por el RDL 18/2012 supondría que Banca Cívica tendría que registrar pérdidas por 1.180 M€ al cierre del ejercicio 2012.

Al igual que con el RDL 2/2012, no se ha obtenido el desglose por entidades de origen de los activos afectos al RDL. No obstante, viendo la elevada exposición que CajaSol tenía a la promoción inmobiliaria y a la construcción, y que era la caja más grande de las cuatro, es lógico pensar que, tanto para el RDL 2/2012 como para el 18/2012, la mayoría de activos a provisionar provenía de la caja andaluza. A pesar de esto, con unas provisiones ya mutualizadas, la carga se repartía entre las cuatro cajas de manera común.

Pese a que no se dispone del desglose exacto, se puede hacer una aproximación, con todas las precauciones necesarias, a la luz de la información presente en el Informe AFI (el cual se tratará en el apartado "11.1.1 Informe AFI").

En dicho informe, que aparece anexado al acta del CdA de CAN de 20 de diciembre de 2012, se afirma que "en el caso hipotético de Caja Navarra en solitario, las necesidades de dotación se habrían elevado a 563 M€, de los cuales 327 M€ como consecuencia de los reales decretos publicados en 2012" (ver Ilustración 61).

Ilustración 61: estimación del impacto de los reales decretos en CAN.

En el caso hipotético de Caja Navarra en solitario, las necesidades de dotación se habrían elevado a un total de 563 millones de euros (de los cuales 237 como efecto de la circular 4/2004, y 327 como consecuencia de los reales decretos publicados en 2012). Ello implica que los recursos propios de la caja se habrían reducido desde los

Fuente: Informe AFI (anexo al acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012).

Sin embargo, pese a haber aportado solo 327 M€ de necesidades de provisión a los decretos Guindos, se puede estimar (de nuevo, con todas las salvedades necesarias) que aportó un volumen de provisiones proporcional a su cuota de participación, que era del 29,1%.

Si Banca Cívica, para hacer frente a los dos decretos Guindos, tuvo que realizar provisiones adicionales por 2.068 M€ (781 M€ del RDL 2/2012 + 1.287 M€ del RDL 18/2012), se puede aproximar que CAN aportó del entorno del 29,1% de dichas provisiones²⁶, esto es, 602 M€. Esta cifra es muy superior a los 327 M€ que indicaba AFI que CAN hubiera tenido que provisionar de haber seguido en solitario.

²⁶ Probablemente, CAN hubiera aportado unas provisiones al grupo superiores al 29,1%, ya que como hemos visto en el apartado "6.2.2 Ajustes a valor razonable", las provisiones aportadas por las tres cajas eran proporcionalmente mayores a las de CajaSol.

Esta diferencia es consistente con la menor exposición de CAN al sector inmobiliario.

6.4.3 Informe de BdE de 25 de junio de 2012

Estos aspectos eran analizados en el informe realizado por BdE y fechado a 25 de junio de 2012. En él se valoraba las posibilidades de que Banca Cívica continuase en solitario. Para ello, se sintetiza el impacto de los dos RDL en la Tabla 25, en la cual se muestra con claridad que, en caso de realizar las provisiones exigidas por sendos reales decretos, Banca Cívica se situaría con un elevado déficit de capital.

En dicho informe de BdE se observa cómo, aplicando los requerimientos establecidos por el RDL 2/2012 y 18/2012, Banca Cívica tendría un déficit de capital de 1.479 M€ por debajo de los 4.069 M€ exigidos legalmente.

Tabla 25: solvencia de Banca Cívica tras la aplicación de los RDL 2/2012 y 18/2012.

APRs a 31.12.2011	43.064
APRs ajustados tras RDL 2/2012	41.100
Requerimientos de capital (8% de APRs)	3.288
(+) Colchón para RDL 2/2012	781
(=) Total Requerimientos	4.069
Capital principal a 31.12.2011	3.770
(-) Impacto en PyG de RDL 2/2012 y 18/2012	-1.180
(=) Total capital principal	2.590
(=) Déficit	-1.479

Fuente: Informe de BdE de 25 de junio de 2012.

La conclusión que hace BdE es rotunda en este sentido (ver Ilustración 62), al afirmar que, con este déficit de capital, Banca Cívica no puede seguir en solitario y debe ser integrada.

Ilustración 62: imposibilidad de Banca Cívica de seguir en solitario.

El cumplimiento de los saneamientos exigidos a Banca Cívica por los dos RDL, en el escenario de continuar en solitario, dará lugar a importantes problemas de solvencia y a la presentación de pérdidas significativas en el cierre de ejercicio, abocándola a una situación muy comprometida, por lo que la única alternativa factible en la actualidad, pasa por completar con éxito el integración con el grupo "la Caixa".

Fuente: Informe de BdE de 25 de junio de 2012

Así pues, y ante la inviabilidad de Banca Cívica de seguir en solitario, en sesión del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012 se somete a aprobación la fusión por absorción, lo que "supone la desaparición de Banca Cívica" (ver Ilustración 63).

Ilustración 63: acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012

Señalado lo anterior, pasa a continuación a describir las principales características de la operación que se somete a aprobación, siendo éstas:

- Se trata de la fusión por absorción de Banca Cívica por CaixaBank, lo que supone la desaparición de Banca Cívica.

Fuente: acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012

Ante este desenlace, cabe preguntarse hasta qué punto eran imprevisibles los dos Guindazos y si, de alguna manera, pudieron haberse anticipado. Evidentemente, no se va a achacar al equipo gestor de

CAN la volatilidad normativa de aquellos años, pero sí es cierto que, incluso antes de la integración de CajaSol en Banca Cívica, existían alertas que avisaban de la necesidad de “transmitir al mercado información detallada sobre su inversión en el sector de construcción y promoción inmobiliaria” (ver Ilustración 64), que es lo que vinieron a materializar los sendos decretos Guindos.

Ilustración 64: Informe de Estabilidad Financiera de BdE de octubre 2010.

está cubierta con provisiones específicas algo más de un 26%, porcentaje que asciende al 33% si se incluyen las provisiones genéricas de los negocios en España. Las entidades deberían transmitir al mercado información detallada sobre su inversión potencialmente problemática en el sector de construcción y promoción inmobiliaria, el grado de cobertura de dicha inversión y sus estrategias de gestión. En un momento de ajuste del sector inmobiliario, la falta de información puede llevar a la percepción de que la situación es peor que la realidad de cada entidad.

Fuente: Informe de Estabilidad Financiera de BdE de octubre 2010.

Permanecerán sin conocerse los “los errores” que el propio Sr. Goñi se achacaba a sí mismo en el acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012: nunca sabremos cuáles fueron (ver Ilustración 65).

Ilustración 65: acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012.

Concluida su exposición, el Presidente concede la palabra a D. Enrique Goñi, Consejero con funciones delegadas para la coordinación con Banca Cívica, que comienza su exposición, efectuando una serie de consideraciones acerca de las causas que nos han llevado a la situación actual. Señala que a su juicio, estas causas son fundamentalmente tres: sus errores; la dureza de la crisis financiera; y finalmente, la reciente reforma financiera que hace difícilmente viable un proyecto como el que representaba Banca Cívica.

Fuente: acta del CdA de CAN de 26 de marzo de 2012

6.4 Conclusiones

- Los RDL 2/2012 y 18/2012 penalizaban los activos relacionados con suelo para promoción y construcción inmobiliaria. Estos activos estaban presentes de manera muy intensa en CajaSol, no así en Caja Navarra.
- Banca Cívica, para hacer frente a los dos decretos guindos, tuvo que realizar provisiones adicionales por 2.068 M€ (781 M€ del RDL 2/2012 + 1.287 M€ del RDL 18/2012).
- Según el Informe AFI, “en el caso hipotético de Caja Navarra en solitario, las necesidades de dotación se habrían elevado a 327 M€ como consecuencia de los reales decretos publicados en 2012”, cifra muy inferior a la cifra que tuvo que asumir dentro de Banca Cívica.
- BdE realiza un informe sobre Banca Cívica fechado a 25 de junio de 2012 en el que valora las posibilidades de que Banca Cívica continúe en solitario. En dicho informe de BdE se observa cómo, aplicando los requerimientos establecidos por el RDL 2/2012 y 18/2012, Banca Cívica tendría un déficit de capital de 1.479 M€ por debajo de los 4.069 M€ exigidos legalmente.
- Por tanto, BdE concluye que: “el cumplimiento de los saneamientos exigidos a Banca Cívica por los dos decretos Guindos en el escenario de continuar en solitario dará lugar a importantes problemas de solvencia y a la presentación de pérdidas significativas en el cierre de ejercicio, abocándola a una situación muy comprometida, por lo que la única alternativa factible en la actualidad pasa por completar con éxito la integración con el grupo la Caixa”.

- Así pues, se observa como la predicción de dos años de viabilidad que dio BdE a CajaSol en 2010 se ha cumplido, con los deterioros repartidos entre las cuatro cajas de Banca Cívica.

6.5 Integración por absorción en CaixaBank (2012)

El 26 de marzo de 2012 se suscribe el Acuerdo de Integración en virtud del cual, CaixaBank absorbe a Banca Cívica mediante fusión por absorción. Este acuerdo es ratificado el 26 de junio de 2012 en la Junta General Extraordinaria de CaixaBank.

A este respecto, se analizará tanto la due diligence encargada por la entidad catalana, que se denominó Informe Noel, como el acta del CdA de CaixaBank de 26 de marzo de 2012. Finalmente, se hará una pequeña mención a la asunción de las provisiones originadas por los decretos Guindos.

6.5.1. Informe Noel

El informe Noel está fechado el mismo 26 de marzo en el que se aprueba el Acuerdo de Integración. Se trata de una due diligence financiera relacionada con la propuesta de adquisición del Grupo Banca Cívica por CaixaBank, realizada por Deloitte. Dicho informe, según José Antonio Asiain: “no deja de ser un informe de parte para una finalidad concreta”.

La parte más relevante de este informe son los cálculos de pérdida esperada que hace y que se resume en la Tabla 26, tras una detallada revisión de expedientes individuales, que le permiten tener un buen conocimiento de las carteras de Banca Cívica.

Tabla 26: pérdida esperada de Banca Cívica según el informe Noel.

M€	Pérdida Esperada	Pérdida Incurrida	déficit
I) EMPRESAS	4.233	1.992	(2.241)
1. Finalidad promoción y/o construcción inmobiliaria	2.961	1.481	(1.480)
2. Finalidad construcción no relacionada con promoc. inmob.	34	10	(24)
3. Otras finalidades	1.238	501	(737)
II) PARTICULARES	1.121	482	(640)
1. Activos con garantía 1ª hipoteca	482	201	(281)
2. Activos con otras garantías reales	3	0	(3)
3. Resto de forralizaciones	637	281	(356)
PROVISIÓN GENÉRICA	0	248	248
Total	5.355	2.721	(2.634)

Fuente: informe Noel (página 20).

No obstante, esta pérdida esperada no es homogénea entre todas las cajas, y está lejos de los criterios de reparto establecidos para el cálculo de las cuotas de participación. La pérdida esperada bruta identificada durante la due diligence se reparte del siguiente modo entre las cuatro cajas (ver Tabla 27).

Tabla 27: pérdida esperada de Banca Cívica desglosada por cajas según el informe Noel

	PE	PE/total
CajaSol	2.490	47%
Caja Burgos	1.183	22%
Caja Navarra	903	17%
Caja Canaria	778	15%
Total Banca Cívica	5.354	100%

Fuente: informe Noel (página 20).

Se observa que CajaSol aporta el 47% de la pérdida esperada del grupo. Esto es especialmente grave si se considera que, además era la que menos provisiones traía.

Por último, si se combinan los datos de pérdida esperada extraídos del proyecto Noel con las valoraciones de las cuotas de participación vistas en el apartado “6.2.1 Establecimiento de las cuotas de participación”, podemos observar cómo, pese a que a CajaSol y a CAN se les asignó una valoración similar que derivó en una cuota similar del 29,1%, tras aplicar los ajustes identificados en el Informe Noel, se obtiene que CajaSol hubiera acabado con un valor negativo de -663 M€ y CAN con uno positivo de 436 M€ (ver Tabla 28).

La valoración final que se estima de Banca Cívica es de -62 M€, muy cercana a los 0 M€ que identifica el Informe Noel, pero como podemos observar en la columna (7), con un reparto de cargas muy desigual, injusto, y muy perjudicial para CAN.

Tabla 28: estimación del valor teórico-contable de las cuatro cajas.

	(1) Valor cuota particip.	(2) Pérdida esperada bruta créditos	(3) Pérdida esperada neta créditos	(4) Valor tras pérdida esperada	(5) Pérdida esperada bruta otros	(6) Pérdida esperada neta otros	(7) Valor tras ajustes
CajaSol	1.433	2.490	1.724	-291	537	372	-663
CAN	1.433	903	625	808	537	372	436
Caja Canarias	1.048	778	539	509	393	272	237
Caja Burgos	1.009	1.183	819	190	378	262	-72
Total	4.923	5.354	3.707	1.216	1.845	1.278	-62

Fuente: elaboración propia (junto con Informe Noel).

6.5.1 Conclusiones

- *El Informe Noel es una due diligence que se encarga por CaixaBank para conocer el valor de Banca Cívica.*
- *En los cálculos que hace Informe Noel de pérdida esperada en la cartera crediticia, con información muy detallada, resulta una pérdida esperada bruta para el conjunto de Banca Cívica por este concepto de 5.354 M€.*
- *Como se ha visto en 2010, esta pérdida esperada sigue sin repartirse de manera equitativa entre las cuatro cajas: CajaSol aporta 2.490 M€, esto es, el 47% del total. Esto es especialmente grave si se considera que, además era la que menos provisiones traía.*
- *Si se combina la información del Informe Noel con las cuotas de participación, se obtiene que en la fecha de absorción por CaixaBank, el valor teórico-contable de CajaSol debía ser de -663 M€, y el de CAN de +436 M€. Pese a esta diferencia, los dos obtuvieron el mismo número de títulos de CaixaBank.*

6.5.2 Acta del CdA de CaixaBank (26.03.2012)

En esta acta se detallan los principales términos de la operación, siendo los más relevantes:

- Fusión por absorción.
- Ecuación de canje de 5 acciones de CaixaBank por 8 acciones de Banca Cívica.
- Nombramiento de dos consejeros dominicales en representación de las cajas integrantes de Banca Cívica.
- Devolución de las preferentes del FROB.

- Canje de las preferentes de Banca Cívica por obligaciones convertibles en acciones de CaixaBank.
- Creación de 4 Consejos Territoriales de carácter consultivo en las zonas de arraigo de las cajas.
- Colaboración con la OBS.

La ecuación de canje pactada supone un valor implícito del 100% de las acciones de Banca Cívica de 977 M€. Esta cifra es coincidente con los 977 M€ de recursos a las preferentes del FROB, pero no son conceptos sustitutivos sino aditivos: CaixaBank hizo un desembolso (implícito, calculado a través del canje de acciones y de la cotización de las mismas) de 977 M€ para comprar el 100% de Banca Cívica, y adicionalmente, saldó la deuda con el FROB.

En el momento de la integración, el valor teórico-contable de Banca Cívica era de 2.735 M€, los cuales, tras realizar los ajustes provenientes de la due diligence, se sitúa en 363 M€. Es decir, una reducción de 2.372 M€.

A continuación, se extracta un resumen listando el déficit (bruto y neto de provisiones) por cada concepto relevante (cartera crediticia, inmuebles, valores de renta variable, etc.), para llegar a un total de una pérdida esperada bruta de 7.200 M€, neta de provisiones de 3.400 M€, y neta de efecto impositivo, de 2.400 M€ (ver Ilustración 66).

Ilustración 66: pérdida esperada total de Banca Cívica identificada en el informe Noel.

A continuación expone el resultado de la due diligence realizada por CaixaBank, S.A. y Deloitte en Banca Cívica señalando que la pérdida esperada en la cartera crediticia se estima en 5.300 millones y como tiene una provisión de 2.700 millones se produce un déficit bruto de provisiones de 2.600 millones (1.800 netos). En inmuebles, la pérdida estimada se ha estimado en 1.600 millones y como la provisión es de 1.100 millones el déficit bruto es de 500 millones (400 netos). En participaciones de renta variable no cotizada la pérdida esperada se estima en 200 millones y como no hay provisiones el déficit bruto es de 200 millones (100 netos), y en otras inversiones y ajustes la pérdida esperada se estima en 100 millones y como no hay provisiones el déficit es de 100 millones. En total, la pérdida esperada asciende a 7.200 millones, de los que hay provisionados 3.800, con lo que el déficit bruto de provisiones es de 3.400 millones (2.400 netos). Y este provisionamiento inicial de 3.400 millones se efectuaría contra reservas, implicando así unas menores necesidades de dotaciones anuales en el futuro.

Fuente: Acta del CdA de CaixaBank (26.03.2012).

Todos estos ajustes son los que hacen que la valoración pase de 2.735 M€ a 363 M€.

Casualmente, como el coste de la reestructuración a realizar por Banca Cívica de manera previa a la fusión asciende a también a 363 M€, los fondos propios de Banca Cívica que se incorporarían a CaixaBank son 0 M€²⁷.

No es incoherente que Banca Cívica se valore en 977 M€ a la vez que aporta 0 M€ de fondos propios: la primera cifra hace referencia a la valoración del negocio (capital humano, listas de clientes, intangibles, etc.), mientras que la segunda hace referencia exclusivamente al cálculo de la solvencia, el cual se ve severamente castigado por la pérdida esperada identificada a través del proceso de due diligence.

Dado que se han expuesto una cantidad de cifras conceptualmente similares, se procede a listar las cifras acompañadas de una breve explicación:

#	Cifra	Concepto
(1)	2.735 M€	Valor teórico-contable

²⁷ Sobre esta diversidad de cifras, el Sr. José Antonio Asiain lo resumía con un comentario que puede ser útil al lector, en el que coincide que la valoración de Banca Cívica fue, efectivamente, de 977 M€: «Con todos estos datos», continúa el consejero delegado, «se ha llegado a la conclusión de que la valoración de Banca Cívica, a efectos de determinar la ecuación de canje, debía ser 977 millones». Luego, en lo que valora CaixaBank a Banca Cívica, no es ni en el 0 que dice usted, ni en el 363 que dijo Deloitte, ni en 1.104 que decía el mercado, ni en 2.735 que decía la contabilidad, lo valora en 977, y además, asume la obligación de devolver al FROB otros 977, o sea, el coste de la operación para CaixaBank es de casi 2.000 millones, que es superior a la capitalización bursátil que tenía en aquel momento el banco.»

(2)	2.372 M€	Déficit de provisiones para hacer frente a la pérdida esperada identificada en el informe Noel
(3)	1.104 M€	Capitalización bursátil (precio de cotización x número total de acciones)
(4)	977 M€	Valoración implícita de Banca Cívica , dependiente de la ecuación de canje y del precio de cotización de las acciones de CaixaBank
(5)	363 M€	(1) – (2)
(6)	0 M€	(5) – costes de integración a asumir por Banca Cívica

Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, lo que sí es cuestionable es la calidad de los activos que debía tener Banca Cívica para originar una pérdida esperada de 2.372 M€, máxime cuando ya existía un volumen de provisiones de 2.310 M€ previos a la integración, cuando a 31.12.2010 ya se habían cargado contra reservas 1.874 M€ adicionales y cuando durante 2011 se habían provisionado 460 M€ adicionales (350 M€ contra reservas y 110 M€ contra resultados).

Es consistente con este continuo deterioro de los activos la teoría expuesta en el apartado “6.2.7 Inspecciones a CajaSol”, de que la entidad andaluza había ocultado la mora a través de refinanciaciones masivas, y esta había aflorado durante los años 2011 y 2012, cuando ya formaba parte del Grupo Banca Cívica.

De otro modo, se hace muy difícilmente explicable que, **a)** tras tener un volumen de provisiones en línea con el mercado, **b)** haber realizado ajustes a valor razonable a 31.12.2010, y **c)** haber realizado nuevos ajustes a 31.12.2011, aparezcan todavía nuevas pérdidas esperadas por un valor casi similar al del total de los fondos propios de la entidad. Para que ocurra esto, los activos tienen que ser de una pésima calidad. Como se ha visto, este fallo no era achacable a CAN, ya que los activos de CAN eran de una calidad muy elevada.

6.5.2 Conclusiones

- *La ecuación de canje pactada supone un valor implícito del 100% de las acciones de Banca Cívica de 977 M€. Esta cifra es coincidente con los 977 M€ de recursos a las preferentes del FROB, pero no son conceptos sustitutivos sino aditivos: CaixaBank hizo un desembolso (implícito, calculado a través del canje de acciones y de la cotización de las mismas) de 977 M€ para comprar el 100% de Banca Cívica, y adicionalmente, saldó la deuda con el FROB.*
- *En el momento de la integración, el valor teórico-contable de Banca Cívica era de 2.735 M€, los cuales, tras realizar los ajustes provenientes de la due diligence, se sitúa en 363 M€. Es decir, una reducción de 2.372 M€.*
- *Casualmente, como el coste de la reestructuración a realizar por Banca Cívica de manera previa a la fusión asciende a también a 363 M€, los fondos propios de Banca Cívica que se incorporarían a CaixaBank son 0 M€.*
- *El precio pagado por CaixaBank para adquirir Banca Cívica fue de 977 M€, lo cual es compatible con que los fondos propios que incorporase fueran de 0 M€: la primera cifra hace referencia a la valoración del negocio (capital humano, listas de clientes, intangibles, etc.), mientras que la segunda hace referencia exclusivamente al cálculo de la solvencia, el cual se ve severamente castigado por la pérdida esperada identificada a través del proceso de due diligence.*

6.5.3 Asunción de los Decretos Guindos

Sobre quién asumió las necesidades de provisiones derivadas de los Decretos Guindos, parece ser que Banca Cívica asumió los del RDL 2/2012, de febrero; y CaixaBank asumió los del RDL 18/2012, de mayo.

José Antonio Asiain supone que el impacto de los guindazos, al menos, del primero de ellos, ya estaba considerado en la ecuación de canje: “[los guindazos] No los asumió CaixaBank. Por lo tanto, dos de la vela y de la vela, dos, es decir, si la ecuación de canje fue la que fue, fue en función de lo que había y de lo que se esperaba.”

Y continúa: “Lo que sí sé seguro es que todo eso que deriva del informe Noel, y toda esta historia, el Decreto de Guindos, fue tenido en cuenta a la hora de fijar las condiciones de la operación, 977 millones de valor, ecuación 5-8, obligación de asumir la devolución del FROB, y todo lo demás que hemos visto antes en esa enumeración del acta de la sesión del consejo de CaixaBank.”

Posteriormente, afirma que el segundo fue asumido por CaixaBank: “A eso, yo añadido, aunque los que intervinimos en esa transacción no lo podíamos saber, es que en agosto –creo que fue en agosto–, cuando esta operación estaba ya escriturada e inscrita en el Registro Mercantil, vino otro decreto Guindos, y obligó a nuevos ajustes, que tuvo que soportar CaixaBank, y como es un banco cotizado, con miles de accionistas, hizo un hecho relevante en el que se trasladó a la Comisión Nacional de Mercados y Valores para decir que las exigencias de este Guindos 2 ya estaban contempladas en la determinación de la ecuación de canje, es decir, que hicieron una estimación que cubría no solo el Guindos 1, sino que cubría el Guindos 2, y esto es lo que comunicó al mercado CaixaBank cuando llegó el momento. O sea, que sí, precio, 977; coste, eso multiplicado por 2.”

7. Labores de supervisión

7.1 Gobierno de Navarra

Los Estatutos de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra desde el año 1976 atribuyen a la Diputación Foral amplias facultades en materia de Inspección, con arreglo a un sistema peculiar que se aleja del régimen general que afecta a las Cajas de régimen común.

En los Estatutos del año 2000, 2004 y 2010 se establece el régimen que debe seguir el Gobierno de Navarra para la práctica de inspecciones y que se concreta en lo siguiente:

- a) *La Excma. Diputación dispondrá y realizará inspecciones periódicas para comprobar el cumplimiento de las normas vigentes en relación con balances, estructuras de cuentas, intereses que se apliquen y en lo referente al cumplimiento de las normas generales y estatutarias que regulan funcionamiento y operaciones.*
- b) *Así mismo dispondrá y realizará las inspecciones extraordinarias sobre cualquier aspecto de la actividad de la Caja.*
- c) *Vigilará y exigirá el cumplimiento de las órdenes emanadas del Ministerio de Hacienda y el de estos estatutos en materia de inversión de fondos de ahorro, de beneficios, de rendición de balances o cuentas de resultados, constitución y materialización de reservas.*
- d) *La Excma. Diputación practicará las operaciones de inspección con arreglo a las instrucciones y modelos que el Banco de España le curse, para que tenga lugar en los mismos términos y con los mismos datos que en el resto de las Cajas de Ahorro.*
- e) *La Diputación Foral de Navarra informará al Banco de España de todas las actuaciones de inspección a que se refieren los apartados anteriores, con remisión de copia de las actuaciones inspectoras.*
- f) *No obstante, queda a salvo la Alta Inspección que al Banco de España atribuyen las disposiciones legales.*

Lo previsto en el citado precepto estatutario se ha mantenido de forma invariable en todos los Estatutos de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra, con la excepción de las facultades de vigilancia y exigencia del cumplimiento de las disposiciones dictadas por el Ministerio de Hacienda, apartado c, que desaparece de los Estatutos del año 2010.

De una simple lectura del precepto estatutario se desprende que las normas estatutarias no solo facultan al Gobierno de Navarra para inspeccionar la entidad, sino que le imponen el deber de realizarla de forma periódica y, en su caso, extraordinaria.

Inspecciones que podían referirse a cualquier aspecto de la actividad de la caja, sin perjuicio del sometimiento a las instrucciones y modelos de inspecciones que pueda imponer la autoridad financiera, así como de la sujeción a su alta inspección.

No pueden ser más terminantes al respecto los Estatutos.

Hasta el año 2010, correspondía también a la Diputación la vigilancia y exigencia a CAN del cumplimiento de las Disposiciones generales y estatutarias relativas a la inversión de los fondos, de los beneficios, de la rendición de cuentas y de la constitución y materialización de reservas, aspectos relevantes acerca de la solvencia y seguridad de la entidad.

En este sentido el Informe Jurídico elaborado por los Servicios del Parlamento de Navarra y el informe elaborado por la Cámara de Comptos, son tajantes al afirmar que los Estatutos establecen en términos imperativos que la Diputación dispondrá y realizará Inspecciones periódicas y extraordinarias sobre CAN.

A pesar de esta obligatoriedad, se ha acreditado que desde el año 1978 el Gobierno de Navarra no ha realizado directamente ninguna inspección ordinaria ni extraordinaria sobre la actividad financiera de CAN ni la remisión al BdE de información contable supervisada por el mismo. Según consta en el Informe elaborado por la Cámara de Comptos, la última inspección se llevó a cabo en el año 1978 (comprobar con el Inf. De la Cámara de Comptos con anterioridad empleados de la Diputación Foral realizaron tres

inspecciones en los años 1961, 1974 y 1978. Inspección que fue realizada por el Sr. Lorenzo Riezu, por aquellos años inspector de Hacienda, tal y como manifestó en su comparecencia en sede Parlamentaria.

Así lo reconocieron expresamente los Sres. Asiain, Miranda y Sanz a preguntas realizados por los grupos parlamentarios en la Comisión de Investigación.

- El Sr. Asiain Ayala manifestó: *“Entonces lo que se ha producido en esta materia es que efectivamente hay una competencia de inspección que no se ha ejercido por el Gobierno de Navarra. No se ha ejercido nunca.”*
- El Sr. Miranda Simavilla: *“Estatutariamente, desde el año 1976, luego ha habido actualizaciones de los Estatutos de la Caja-, la obligación de inspeccionar a CAN era de la Diputación Foral ¿Se ha inspeccionado alguna vez a CAN por parte del Gobierno de Navarra? Nunca.”*
- Y el Sr. Sanz Sesma: *“ Ni yo, ni los presidentes que me precedieron, que yo he conocido –repito, que yo he conocido–, llevaron a cabo desde el Departamento de Hacienda del Gobierno de Navarra inspecciones sobre CAN, ni tan siquiera tiene, ni ha tenido, el Gobierno de Navarra, en la época que yo he conocido, personas adscritas a dicha labor.”*

A pesar de reconocer de manera expresa que nunca ejercieron labores de inspección sobre CAN, todos ellos alegaron motivos similares para justificar lo que, a juicio de la Comisión, es un grave incumplimiento por parte del Gobierno de Navarra de sus obligaciones estatutarias.

Así, el Sr. Asiain, a preguntas de los portavoces de los grupos parlamentarios manifestaba: *“La regulación no ha cambiado, que yo sepa, desde 1976 hasta hoy cuando, en mi opinión, tendría que haber cambiado, habida cuenta de que había cambiado totalmente el marco regulatorio. Como yo participé en alguno de los procesos de modificación estatutaria, concretamente en el de 2010, puedo decir que no se tocó por aquello de que era mejor no tocarlo porque era justamente lo que afectaba a la singularidad de la entidad. Es decir, si hasta ahora no ha habido problema y ha sido validado hasta por el Tribunal Constitucional, no abramos la caja de los truenos. Y así se quedó.”*

Entonces lo que se ha producido en esta materia es que efectivamente hay una competencia de inspección que no se ha ejercido por el Gobierno de Navarra. No se ha ejercido nunca. Y no se ha ejercido porque... Yo puedo decir lo que entendí cuando podía haber ordenado inspecciones financieras de Caja Navarra. No sé la razón por la que los otros no lo han hecho. Por tanto, después de decir por qué no lo hice yo, voy a hacer una suposición.

En lo que a mí respecta yo no ordené ninguna inspección en el ejercicio de esa competencia. Primero, porque entendí que lo que atribuyen los estatutos es una competencia y no un deber.

Yo no ejerzo la competencia porque la actividad financiera entre 1987 y 1991 estaba tan regulada que realmente era la regulación la que te decía lo que se podía hacer. Cuando en 1991 o 1992 se liberaliza el sector de cajas en particular, se les permite hacer operaciones que antes no podían hacer, se liberalizan los tipos activos y pasivos, y se les permite salir fuera de su territorio en mayor medida. En ese momento es cuando tiene mayor sentido hacer una inspección financiera porque lógicamente la mayor libertad implica mayor responsabilidad y exige tomar las decisiones pertinentes.

¿Por qué entonces no se ejerce? Esto ya es una deducción. Yo entiendo que por dos razones. Una, porque el régimen de las inspecciones que prevén los estatutos, no se llega a desarrollar. Lo que dicen los estatutos –y estoy citando de memoria– es que las inspecciones se acomodarán a los modelos o tipos que determine el Banco de España. Eso nunca se llegó a determinar.

Y, segunda, porque en la plantilla de la Administración Foral no hay un cuerpo de inspectores financieros. Yo no me llegué a plantear esto, pero si me lo hubiera tenido que plantear seguramente lo que hubiera decidido es que era mucho más rentable para la Administración Navarra incrementar la plantilla de inspectores fiscales –que se amortiza sola en términos económicos– que dotarse de una inspección financiera que ya la está haciendo otro, que encima sale gratis y que además no la hace la Administración del Estado sino el Banco de España, que tiene un elemento que hace que ese tipo de inspección sea el más idóneo que es el elemento comparativo.

Unos inspectores financieros de Navarra podrían decir que se está cumpliendo tal regulación del Banco de España, pero no podrían decir nunca que dentro de los comparables la mora o la

intermediación... Porque esas inspecciones que hacen a otras entidades, en la medida en que solamente se dan a conocer a los órganos de gobierno de las entidades y no en todos los casos, le impediría a ese hipotético cuerpo de inspectores financieros de Navarra poder hacer unos análisis tan amplios como los que hacen los inspectores del Banco de España.

Es decir, y por resumir lo que pienso, yo no ordené ninguna inspección por la razón que he dicho, y creo que los que me sucedieron en el cargo –y han sido muchos– no lo han hecho porque ni contaban con el personal idóneo para hacerlo, porque el régimen de la inspección no estaba desarrollado, y porque seguramente pensaron –eso se lo tendrán que preguntar a ellos– que el Banco de España ya lo hacía bien y no necesitábamos duplicar. Pero todo esto son suposiciones. (...)

En un sentido muy similar se pronuncia el Sr. Álvaro Miranda:

“(...) Estatutariamente, desde el año 1976, luego ha habido actualizaciones de los Estatutos de la Caja-, la obligación de inspeccionar a CAN era de la Diputación Foral ¿Se ha inspeccionado alguna vez a CAN por parte del Gobierno de Navarra? Nunca.

(...) ¿No había recursos en el Gobierno de Navarra? Por supuesto que no los había, no se hacía. Casi le doy la vuelta un poco a su pregunta, no es que porque había pocos recursos no se hacía, no, es que como no se hacía, no había recursos. Es así.

(...) El Gobierno de Navarra no inspecciono nunca a CAN, y no puede decir que hizo dejaciones, porque si se hizo dejación, se hizo dejación desde el año 1976. Entonces, todos dejaron. Voy a decir otra cosa y con esto termino. El sistema político de Navarra, y de las democracias, se basa fundamentalmente en la acción del Gobierno y en el control por el Parlamento. Evidentemente, es así. La mayor responsabilidad de gobernar, evidentemente, le corresponde al Gobierno, faltaría más, a todos los Gobiernos, pero la labor de control y fiscalización le corresponde a los Parlamentos. No he encontrado –bueno, sí, he encontrado una, que luego la sacaré– ni una sola pregunta, intervención, moción, proposición no de ley, a lo largo de todos estos treinta y cinco años (...)

En su turno de intervención, el expresidente del Gobierno de Navarra y de CAN, el Sr. Sanz Sesma, manifestó:

“ (...) Ni yo, ni los presidentes que me precedieron, que yo he conocido –repito, que yo he conocido–, llevaron a cabo desde el Departamento de Hacienda del Gobierno de Navarra inspecciones sobre CAN, ni tan siquiera tiene, ni ha tenido, el Gobierno de Navarra, en la época que yo he conocido, personas adscritas a dicha labor.

He estado veintinueve años en política. Nunca he conocido una iniciativa política o parlamentaria por ningún grupo del partido, por ningún partido o grupo político del Gobierno u oposición que solicitase y exigiera al Gobierno la creación de un cuerpo de inspectores bancarios especialmente orientado a las cajas de ahorro de Navarra, y más concretamente a bancarios especialmente orientado a las cajas de ahorro de Navarra, y más concretamente a Caja Navarra (...)

(...) Es que la dejación de funciones se hubiese producido si la inspección del Banco de España no hubiese operado, pero la inspección del Banco de España ha operado y ha dado cuenta de dichas inspecciones al Gobierno de Navarra, incluso –vuelvo a repetir– como deferencia institucional, el Gobierno de Navarra era avisado de las inspecciones que iba a realizar el Banco de España. (...)

Al ser preguntado por el mantenimiento de una competencia que según relataba no corresponde ejercer al Gobierno de Navarra, se pronunció en los siguientes términos:

“(...) No se suprimía por una cuestión de fuero, única y exclusivamente. Se trasponía lo que decían los anteriores estatutos en esa materia. Era una cuestión que siempre se debatía, la supresión o no, y al final, se sacaba siempre la conclusión de que se dejaba y que se siguiese como venía haciéndose con normalidad, con la normalidad de que el Banco de España pudiese ejercer esas labores de inspección y de supervisión incluidas.”

Y al ser preguntado por los efectos que tendría la supresión de este artículo, concretamente si, ¿tendría sentido la presencia de los miembros del Gobierno en los órganos de gobierno de Caja Navarra? el Sr. Sanz manifestó: *No lo sé. Lo cierto y verdad es que ese carácter aforado es el que orientaba a que*

los miembros del consejo de gobierno fuesen consejeros del Gobierno de Navarra, consejeros del Cda de la CAN. Ese es un hecho que está ahí y que siempre ha sido así (...)"

Como puede observarse, los tres comparecientes, a pesar de conocer el contenido de los Estatutos y reconocer la competencia del Gobierno de Navarra en materia de inspección de CAN, negaron cualquier incumplimiento de sus funciones al considerar que las funciones de inspección correspondía realizar al Banco de España, que en todo caso el Gobierno de Navarra no disponía de medios para poder llevarlas a cabo, ni conocían los modelos del BdE, tratando en último lugar de responsabilizar al Parlamento de Navarra por no haber hecho un correcto ejercicio de sus funciones de control.

Pues bien, ninguna de estas afirmaciones puede ser tenida en consideración a la vista de la documentación que obra en poder de la Comisión.

Tal y como consta recogido en el Informe elaborado por los servicios jurídicos del Parlamento de Navarra, el hecho de que la CAN, en su aspecto funcional de intermediación financiera, haya estado sujeta siempre a la legislación general y así haya sido reconocido en todo momento por las instancias formales y por los Estatutos, no implica que la Inspección para la verificación del cumplimiento de las disposiciones de general aplicación tenga que estar necesariamente atribuido al regulador estatal, como sucede con las Cajas de régimen común. Las instancias forales han defendido de forma perseverante las facultades inspectoras de la Diputación y así lo reconocen los Estatutos convenidos, si bien con sujeción a las instrucciones y modelos del BdE.

Y así se llevó a cabo cuando se realizaron inspecciones dispuestas por la Diputación. Porque a pesar de lo declarado por los Sres. Sanz y Miranda, hemos de recordar que el Gobierno de Navarra realizó inspecciones a CAN en los años 1961, 1974 y 1978. Y consta acreditado que en la inspección de 1978 se utilizaron los modelos de BdE, y los inspectores advertían que en el examen de los aspectos fundacionales de la CAN se ceñían estrictamente a la normativa estatal y a las instrucciones dictadas por el BdE. Por tanto, no es verdad, como aseguraron los comparecientes, que nunca con anterioridad el Gobierno de Navarra hubiese ejercido sus competencias en materia de inspección.

Por otra parte, de los Estatutos se deriva que las decisiones fundamentales a adoptar, a resultas de las inspecciones corresponden al BdE. No se atribuyen a la Diputación Foral, sino que esta debe trasladar las inspecciones realizadas al órgano estatal regulador, quien ostenta la Alta inspección y a quien corresponde la adopción de cualquier decisión sobre el cumplimiento de las normas de ordenación y disciplina, formulando los correspondientes requerimientos.

Y así lo ha venido realizando el Banco de España, quien, en su función de supervisión, se ajustaba al sistema estatutariamente previsto, tal y como se desprende del contenido de los Acuerdos del Gobierno de Navarra de fechas 9 de junio de 1983, 3 de septiembre de 2001 y 18 de octubre de 2004. En los citados Acuerdos, el Gobierno de Navarra se daba por enterado de los escritos del BdE por los que se comunicaba que, en uso de sus facultades de Alta Inspección, se iban a realizar actuaciones de inspección sobre la CAN dando así cumplimiento a la previsión estatutaria.

En la Resolución de los citados Acuerdos, que obran entre la documentación aportada a la Comisión de Investigación, literalmente se recoge: *'Darse por enterado del Acuerdo adoptado por el Banco de España en orden a la realización de la alta Inspección a CAN, en ejercicio de lo dispuesto en el art. 58.f) de los Estatutos de la citada entidad, autorizando la realización de cuantas actuaciones de inspección ordinarias resulten precisas para llevar a cabo la citada Alta inspección'*. Lo que acredita que la inspección ordinaria era competencia del Gobierno de Navarra.

Este sistema de inspección establecido en el año 1976 puede ser considerado la culminación y reconocimiento de una aspiración de la Diputación Foral, mantenida desde la constitución de CAN. La Diputación Foral y sus servicios jurídicos siempre han defendido sus competencias para inspeccionar la CAN y este aspecto fue una fuente recurrente de conflictos con el Estado, dando lugar a numerosas intervenciones parlamentarias al respecto²⁸, a pesar de que los comparecientes no recordaban ninguna.

²⁸ A modo de ejemplo, el 16 de octubre de 1985, en el que se debatió y votó una moción presentada por UPN sobre la Ley de Cajas, donde su portavoz Gurrea afirmaba *"en el ranking nacional, CAN es la nº 2 en importancia para su comunidad, que estaba trabajando con el 43% del dinero de Navarra... Estamos hablando de una enorme máquina de poder económico, un enorme resorte de impulso de la economía...tenemos el deber de crear el marco jurídico para una gestión con absoluta garantía... En nombre de*

El Sr. J.A Asiáin, ex-presidente de la entidad, decía en sede parlamentaria sobre lo que calificaba como “*el meollo*” de la cuestión: “¿en qué se diferencia la Alta Inspección de la Inspección?: la Alta Inspección es la que las disposiciones legales le reservan al BdE y las inspecciones ordinarias o extraordinarias las que se acogen en los estatutos de las cajas **a)** cumplimiento de normas (balances, etc.), **b)** cualquier aspecto de la actividad de la caja, **c)** fondos, beneficios, cuentas, reservas, etc., **d)** lo hará con arreglo a los modelos del BdE, **e)** la diputación informará de sus inspecciones al BdE, **f)** la Alta Inspección queda para el BdE. Y aclara que las inspecciones de la diputación no solo se refieren a la materia foral sino al cumplimiento de las propias disposiciones estatales, o sea que “*la Diputación puede inspeccionar todo*” y *el BdE se reserva la verificación de dichos cumplimientos*”, es decir, que según sentencias del propio Tribunal Constitucional (22-2-1982, 28-04-1983) mencionadas en la misma intervención, “*el cumplimiento de las bases de la política monetaria, crediticia y bancaria del estado, ...y todo lo que no fuera eso...correspondería al gobierno de Navarra*”. Se entiende, por tanto, que “*cuando el BdE pretenda ejercer la Alta Inspección, no puede ejercer esa inspección directamente sobre las Cajas, sino que ha de hacerse en relación con la propia Diputación y con la actuación inspectora de la misma, de forma que, si la diputación controla a las cajas, inspecciona las cajas*”, lo que años más tarde olvidaría.

7.1 Conclusiones

- *Del análisis de los Estatutos de CAN, de la LORAFNA, del Informe de la Cámara de Comptos y del Informe de los Servicios Jurídicos del Parlamento de Navarra, en contraposición a las posturas expresadas por miembros del Gobierno de Navarra, se desprende que correspondía al Gobierno de Navarra la tarea de inspección de CAN.*
- *Estas tareas no llevaron a cabo desde el año 1978 a pesar de reservarse estatutariamente puestos estratégicos en los órganos de Gobierno de CAN para ejercer esas funciones de Inspección.*
- *De haberse llevado estas labores de inspección, el desenlace que culminó con la desaparición de CAN podría haber sido distinto.*

7.2 Comisión de Control

En la Comisión de Investigación han comparecido dos personas relacionadas con la Comisión de Control de CAN: Yolanda Barcina, presidenta de dicha Comisión desde 2004 a 2010, y José Antonio Sarria, presidente de dicha comisión de 2010 a 2012.

Ambos comparecientes coinciden en afirmar que: “*La Comisión de Control ejercía sus funciones de una forma rigurosa y conforme a ley.*”, a lo que añadía la Sra. Barcina: “*La Comisión de Control, lo que tiene que hacer es controlar y estar muy atenta en el caso de que haya alarmas, luces de alarma.*”

UPN, nuestras Cajas de Ahorro tienen unos problemas pendientes, concretamente en el ámbito de la inspección y en el ámbito del control...en la medida de que la Diputación es responsable del buen fin de las cajas”.

La respuesta del entonces Presidente de Navarra Gabriel Urralburu fue: “*...pocas veces estará tan justificada la presencia del Presidente del Gobierno como cuando se va a tratar un tema tan importante para Navarra, para su economía, para su presente y para su futuro, como es el derivado de la situación en la que están y puedan estar las Cajas de Ahorro de nuestra comunidad...las cajas son el instrumento*”

La respuesta de Jaime Ignacio Del Burgo: “*Hay otro problema, es el de la alta inspección. Cuando estaba a punto de expirar mi mandato como presidente, el Banco de España pretendió ejercer una inspección, no la alta inspección, sino una inspección ordinaria en la CAN. Se acordó pedir al BdE que única y exclusivamente se le permitiría hacer la alta inspección, no otra cosa... El Gobierno de Navarra tiene unas facultades inspectoras y puede hacerlas ordinarias y las extraordinarias, es decir, todo lo que el BdE hace...y ha de dar cuenta al BdE y añaden los estatutos: sin perjuicio de la alta inspección reservada al BdE*”.

No obstante, no se ha podido comprobar que la Comisión de Control ejerciese un contrapeso real a las decisiones del CdA, en la medida en que no disponían en muchos casos con la antelación suficiente que se había llevado ese mismo día al CdA.

Tampoco las actas reflejan la existencia de debate. Se estima francamente difícil que esto ocurriera, ya que, era el propio Director General, Enrique Goñi, quien explicaba a los miembros de la Comisión de Control los conceptos técnicos relativos al descargo que iba a realizar. En palabras de la Sr. Barcina: “se nos daba la explicación que teníamos que saber para luego poder interpretar bien los informes de los auditores internos, externos y del Banco de España.”

No obstante, esta actividad de la Comisión de Control era reactiva, y solo se iniciaba un procedimiento después de haber notificado una alerta. En palabras de la Sr. Barcina: “Cuando nos llegaba a la Comisión de Control, teníamos que saber los datos, cómo iba, porque en nuestra función, si el auditor interno o el auditor externo te daba una alarma roja o una observación, tenías que saber a qué hacía referencia, pero era para eso, esa era la función de la Comisión de Control.” Es decir, al tener un funcionamiento reactivo, la función de prevención quedaba seriamente disminuida.

Preguntada sobre si había tenido constancia de los informes que alertaban de la inviabilidad de CajaSol, la Sra. Barcina respondía que: “Yo le puedo decir que mientras yo fui presidenta de la Comisión de Control se pusieron a nuestra disposición todos los medios: los informes de la auditoría interna, los informes de la auditoría externa que venían a darnos cuenta, los informes del Banco de España, y de verdad que no hubo ninguna alarma roja.”

A pesar del perfil más técnico del Presidente desde julio de 2010, Don José Antonio Sarria, esta carencia no se subsanó ya que el resto de miembros continuó su rol en la Comisión de Control. El criterio de selección de miembros no ayudaba a la profesionalización de este ámbito.

Si bien no se desestima la competencia profesional de los miembros de la Comisión de Control en sus respectivos ámbitos, se hace evidente que su perfil no era el idóneo para comprender y analizar las implicaciones contables, regulatorias y de negocio de las decisiones tomadas por el CdA.

Pese a esta no idoneidad de perfiles, todos los miembros percibieron dietas por asistencia a dicha Comisión.

Conclusiones

- ***En ningún acta de la Comisión de Control consta ningún debate sobre las decisiones adoptadas por Enrique Goñi.***
- ***El método de selección de miembros de la Comisión de Control no se considera el más idóneo para ejercer un efectivo control sobre la entidad.***
- ***Pese a que no se ha podido comprobar que los miembros de la Comisión de Control comprendiesen completamente las implicaciones contables, financieras y de negocio de las operaciones presentadas por el Sr. Enrique Goñi, continuaron percibiendo remuneraciones en forma de dietas.***

8. Modificaciones estatutarias

Es conveniente recordar cual ha sido, en el periodo 2000-2011, la estructura orgánica de CAN para establecer las responsabilidades sobre la decisión de la integración en Banca Cívica, la modificación del contrato de Integración de Banca Cívica a raíz de la incorporación de Cajasol, la salida a Bolsa, y finalmente la absorción por CaixaBank. Es conveniente recordar esa estructura orgánica también para constatar los instrumentos de los que disponía el Gobierno de Navarra para ejercer sus funciones de inspección y protectorado.

8.1 Estatutos de 2000

En los estatutos de 2000, la estructura orgánica está formada por: CdA, Comisión Ejecutiva, Comisión de Control y Director General. El CdA está presidido por el presidente del Gobierno de Navarra, vicepresidente primero el alcalde de Pamplona y los consejeros del Gobierno de Navarra, todos ellos como miembros natos.

Además, se designan otros nueve vocales en representación del citado ayuntamiento y de los grupos de interés sociales, económicos y colectivos, así como de los impositores y trabajadores de la entidad. Este Consejo elige entre sus miembros a los integrantes de la Comisión Ejecutiva –hasta un máximo de siete vocales–, de la Comisión de Control –hasta un máximo de cinco vocales– y designa al Director General entre personas con capacidad, preparación técnica y experiencia.

La Comisión de Control ejerce, por delegación del CdA, las funciones de control de la gestión y administración ordinaria, verificando la gestión financiera en los términos que establezca la legislación vigente y emitiendo un informe que elevará al BdE, al Departamento de Economía y Hacienda y al CdA.

8.2 Estatutos de 2004

En los estatutos de 2004, se mantiene básicamente la estructura de los anteriores estatutos, superponiendo, como órgano supremo de CAN, un Consejo General. La estructura de gobierno pasa a estar integrada por un Consejo General, CdA, Comisión Ejecutiva, Comisión de Control y Director General.

- El Consejo General estará integrado por 30 miembros: el presidente del Gobierno de Navarra como presidente del citado Consejo; el alcalde de Pamplona (como vicepresidente primero); seis miembros designados por el presidente del Gobierno, como entidad fundadora (uno de ellos, vicepresidente segundo del Consejo); cinco miembros, designados por el Presidente del Gobierno a propuesta del Parlamento de Navarra, entre los propuestos por los grupos políticos de la Cámara; dos representantes de Ayuntamientos con oficina de CAN; ocho representantes de Instituciones de relevancia económica, social o cultural general en el ámbito de actuación de CAN; cinco representantes de impositores y dos representantes de empleados de CAN.
- El CdA está compuesto por 16 miembros: el presidente del Gobierno de Navarra; cuatro consejeros generales de entre los designados por el Presidente del Gobierno de Navarra como entidad fundadora; dos consejeros generales de los designados a propuesta del Parlamento; un consejero general de entre los dos representantes de corporaciones municipales; tres consejeros generales representantes de instituciones de relevancia económica, social o cultural general; un consejero general representante de los impositores; Un consejero general representante de los empleados de CAN; tres profesionales de prestigio, no consejeros generales, con conocimiento y experiencia en materias relacionadas con la actividad de CAN.
- La Comisión de Control está constituida por diez miembros, siendo presidida por el alcalde de Pamplona, salvo que sea miembro del CdA. El resto de miembros de la misma se nombran entre los designados por los distintos ámbitos del Consejo General.

En la línea de profesionalización propugnada por el Gobierno de Navarra, es de apreciar el fortalecimiento del régimen gerencial de la entidad, de tal forma que corresponde al Director General y al equipo de alta dirección la *“dirección ordinaria y permanente de la Caja”* bajo la supervisión del CdA (art. 8.2 de los Estatutos)

Se crea la figura orgánica del Consejo General a quien se atribuye el gobierno supremo de CAN. La representación pública alcanza el 50% de los miembros del Consejo General. Es verdad que, en relación con los Estatutos del año 2000, la participación de los estrictamente cargos políticos disminuye, de la misma forma que, si bien del complejo sistema de elección y designación se comprueba que el Gobierno de Navarra sigue manteniendo una posición de influencia muy importante.

8.3 Estatutos de 2010

Los estatutos de 2010 mantienen prácticamente la misma estructura que la contemplada en los anteriores estatutos de 2004. No obstante, se introduce en dichos estatutos, en concreto en su art.8.4 f), la siguiente prohibición: *“Ninguno de los miembros de los órganos de gobierno de la entidad podrá ostentar cargo público-político”*. Este artículo modifica sustancialmente la composición de los citados órganos. Y supone, en la práctica, una mayor profesionalización de los cargos de la entidad financiera.

- El Consejo General está formado por los siguientes 50 miembros, a todos los cuales resulta aplicable la citada prohibición del artículo 8.4.f): catorce designados por el presidente del Gobierno de Navarra como entidad fundadora, dos de ellos a propuesta del Ayuntamiento de Pamplona también como entidad fundadora; ocho designados por el presidente del Gobierno de Navarra a propuesta del Parlamento de Navarra; tres por las corporaciones municipales en cuyo término CAN tenga abierta oficina, elegidos directamente por los ayuntamientos; catorce representantes de instituciones privadas de relevancia económica, social o cultural en el ámbito de actuación de CAN elegidos por el CdA, de acuerdo con las propuestas recibidas de aquellas; ocho representantes de los impositores, elegidos por sorteo notarial entre el colegio de compromisarios y tres representantes de empleados, designados por elección directa por todos los empleados.
- El CdA se compone de 16 miembros elegidos por el Consejero General: cinco consejeros generales de entre los designados por el presidente del Gobierno de Navarra como entidad fundadora; dos consejeros generales de entre los designados a propuesta del Parlamento de Navarra; un consejero general de entre los tres designados en representación de las corporaciones municipales; tres profesionales de prestigio, no consejeros generales y con conocimiento y experiencia en materias relacionadas con la actividad de CAN; tres consejeros generales, representantes de las instituciones de relevancia económica, social o cultural general; un consejero general representante de los impositores y un consejero general representante de los empleados.
- La Comisión de Control estará constituida por 10 miembros, siendo presidida por el Alcalde de Pamplona, salvo que sea miembro del CdA.

Se constata así que son el propio Gobierno de Navarra y el Ayuntamiento de Pamplona quienes nombran a una parte importante de los Consejeros Generales y, por consiguiente, también parte de los miembros del CdA. Por tanto, el Gobierno tiene también mecanismos suficientes para garantizar su labor de inspección y protectorado de una forma directa.

La Comisión de Control, por su parte, tiene por objeto la supervisión especializada de la gestión en aspectos patrimoniales y financieros, así como velar por el cumplimiento normativo, regular la composición de los distintos órganos de gobierno, la gestión de la OBS y el cumplimiento de las líneas generales de actuación de CAN establecidas por el Consejo General y de las directrices emanadas de la normativa financiera.

Por último, estos estatutos contemplan la creación, como órgano consultivo de los de gobierno, de la JEF. Como funciones a ejercer por esta Junta, los estatutos señalan básicamente la emisión de informes previos y preceptivos sobre reforma de estatutos, modificación del destino de la obra social, acuerdos

estructurales con otras entidades financieras y propuesta de designación de profesionales independientes para el CdA.

La reforma del 2010 profundiza en lo que se llama “*máxima exigencia de profesionalidad*”, vinculando el ejercicio de los diversos cargos a “*criterios de cualificación y experiencia*”. La reforma se basa, como principio básico, “*en la prohibición de que los miembros de los órganos de gobierno de CAN puedan ostentar cargos públicos-políticos y la supresión de todos los cargos natos*”.

8.3.1 Creación de la JEF

Como consecuencia del proceso de despolitización de los órganos de Gobierno de Caja Navarra, los Estatutos del año 2010, introdujeron en su artículo 8.4.f) la siguiente prohibición: “*Ninguno de los miembros de los órganos de Gobierno de la entidad podrán ostentar cargo público-político*”. Esta prohibición supuso la salida de todos los cargos políticos de los órganos de Gobierno de CAN.

A su vez, y como consecuencia de lo anterior, en el artículo 70 se creó un órgano novedoso, denominado Junta de Entidades Fundadoras, que “*no tiene la condición de órgano de gobierno de la entidad, se constituye como instancia consultiva de dichos órganos, emitiendo informes con carácter previo, preceptivo o facultativo en los casos previstos en el artículo siguiente de los presentes Estatutos. En todo caso, sus informes no tienen carácter vinculante para las decisiones que, en el ejercicio de sus competencias, corresponda adoptar a los órganos de gobierno de la entidad*”. Termina ese precepto señalando que “*al menos trimestralmente, la Junta de Entidades Fundadoras recibirá información sobre la situación patrimonial y financiera de CAN y su Grupo, así como de la actividad desarrollada por los órganos de Gobierno*”

El art. 72 de los Estatutos establece la composición de la citada JEF:

1. El Presidente, el/los Vicepresidente/s y el Consejero de Economía del Gobierno de Navarra, así como el Alcalde y el Primer Teniente de Alcalde del Ayuntamiento de Pamplona en tanto mantengan dichos cargos.
2. Los expresidentes del Consejo General de CAN y de la JEF hasta los 75 años de edad.
3. Cuatro miembros designados por el Presidente del Gobierno de Navarra a propuesta del Parlamento de Navarra, elegidos de entre sus miembros conforme al procedimiento que la propia cámara determine. La designación se efectuará por la duración de la legislatura y en tanto los designados mantengan el cargo de Parlamentario.
4. Hasta un máximo de tres miembros elegidos libremente por el Presidente del Gobierno de Navarra entre personalidades del ámbito social, cultural y económico donde la Entidad desarrolla su actividad. Estos miembros se nombrarán por un mandato de cuatro años al final del cual cesarán en su cargo, pudiendo ser reelegidos por un único mandato más.”

Con fecha 21 de junio de 2010 se celebró la sesión constitutiva de la JEF, estando presentes los miembros del órgano que se constituye (Sr. Miguel Sanz, Sra. Yolanda Barcina, Sr. Álvaro Miranda, Sr. Javier Caballero, Sr. Alberto Catalán, Sr. Roberto Jimenez, Sr. Carlos Garcia Adanero y Sr. José Iribas), así como el Sr. Goñi como Director General de CAN y el Sr. Jesus Alberto Pascual como Secretario.

En el acta de la Sesión constitutiva se establece que el Secretario expone que “*con el fin de atender las materias señaladas en el acuerdo anterior, se propone un calendario de sesiones ordinarias que, sin perjuicio de las sesiones de reporte, contemple la celebración de tres sesiones, agrupadas en un mismo día, que permita atender separadamente a las tres funciones señaladas*”. Esto es la emisión de informes no vinculantes, seguimiento de la situación financiera y seguimiento de la actividad de los órganos de gobierno.

Cada sesión devengaba el derecho a percibir una dieta por lo que sus miembros percibía por cada convocatoria triple la cantidad de 8.640 € en el caso del Presidente y 5.151 € el resto de miembros. En los supuestos de sesiones dobles, el Presidente percibía 5.360 € y el resto de miembros 3.434 €, por la celebración de dos sesiones consecutivas que no superaba la hora de duración cada una de ellas, conforme se acredita del contenido de las actas.

8.3.2 Creación de la CPJEF

A partir del 31 de agosto de 2010, comenzó a reunirse el Sr. Sanz (Presidente y Vicepresidente de la JEF), la Sra. Barcina (en su entonces condición de Alcaldesa de Pamplona) y el Sr. Mirada (Consejero de Economía), en los que se ha conocido como la Comisión Permanente de la JEF, celebrando dos sesiones consecutivas en cada ocasión para realizar el seguimiento de la situación financiera de CAN y el seguimiento de la actividad de los órganos de gobierno.

Estas reuniones se celebraron los días 31 de agosto de 2010, 21 de septiembre de 2010, 10 de enero 2011, 1 de marzo de 2011, 7 de junio de 2011, 30 de junio de 2011, 30 de agosto de 2011 y 26 de septiembre de 2011. A partir de la sesión de 30 de agosto de 2011 quien presidía estas sesiones era la Sra. Barcina en su condición de Presidenta del Gobierno de Navarra, asistía el Sr. Maya como alcalde Pamplona, así como el Sr. Sanz, a pesar de no estar prevista en norma alguna su presencia una vez ya no ostentaba el cargo de presidente del Gobierno de Navarra.

Por cada una de estas dos sesiones que integraban cada una de las reuniones se devengaron 2.680 € por el Presidente y 1.717 € por los demás miembros. Estas cantidades no se identificaban como dietas por asistencia a las sesiones de reporte, ya que no aparecían con esa denominación en las cuentas de la entidad, y no se ponían en conocimiento del BdE ni de la CNMV por no referirse a órganos de Gobierno ni personal directivo de la entidad, por lo que quedaban al margen de cualquier publicidad, control o fiscalización.

No existía soporte normativo para estas reuniones de la CPJEF. En los Estatutos de 2010 no existía ninguna mención expresa ni tácita a la posibilidad de que además de la JEF pudiera existir otro órgano, denominado luego Comisión. No fue hasta la aprobación del Reglamento de Organización y Funcionamiento Interno (en adelante, ROFI), el 24 de junio de 2011, cuando se menciona por primera vez la Comisión Permanente en el art. 67.9. Esto es corroborado por el Sr. Asiain: *“En los estatutos no parece [la CPJEF], aparece en el reglamento de organización y funcionamiento interno que se aprueba.”*

De hecho, los miembros de la JEF que no formaban parte de la Comisión Permanente, manifestaron en sede judicial que no supieron de las reuniones de la Comisión Permanente hasta que no se enteraron por los medios de comunicación.

En consecuencia, estas reuniones se celebraron con carencia absoluta de soporte normativo que las justificase, sus integrantes fueron elegidos de manera arbitraria por quien convocaba esas sesiones y no se dio ninguna publicidad ni se informó a nadie de su existencia ni de sus integrantes.

Del análisis de las actas que obran en poder de la Comisión no consta actividad alguna por parte de los integrantes de la CPJEF. Lo que hace dudar seriamente que esas sesiones tuvieran mayor contenido que la recepción de una información dándose por enterados, o incluso de que se llegasen a celebrar.

Es llamativo que lo tratado en estas sesiones de “reporte” se tratase nuevamente y de forma íntegra en las sesiones de la JEF.

A ello hay que añadir que existen sesiones cuyo fundamento no puede por menos que cuestionarse. La Sesión de reporte de 10 de enero de 2011, cuando el 17 de enero, esto es, con una semana de diferencia, se celebra la sesión de la JEF, cuyo contenido es idéntico, debiendo tener en cuenta que esta sesión se celebra conforme al calendario inicialmente acordado, y ambas sesiones supuestamente son convocadas por la misma persona.

Más evidente es, aun si cabe, lo ocurrido en las sesiones de 30 de agosto de 2011 y 26 de septiembre de 2011, ambas ya convocadas por la Sra. Barcina en su condición de Presidente del órgano, en que ambos casos el contenido es nulo, puesto que en ambas se recoge que en relación con los acuerdos adoptados el Secretario informa que durante la sesión no se adoptó ningún acuerdo. Reuniones que, como consta acreditado en las actas tiene una duración de 30 minutos. Lo cual no les impidió cobrar 5.360 € a la Presidenta y 3.434 € al resto de miembros.

Ninguno de los comparecientes aclaró el contenido de estas reuniones y concretamente el Sr. Sanz negó que se hubiesen desarrollado conforme se reflejan en las actas porque eso hubiese sido *“un diálogo de besugos”*.

Estas reuniones y las dietas devengadas no eran controladas de ninguna manera por CAN, no existía una consignación presupuestaria para dietas, su devengo era un trámite burocrático automático acreditando la pertenencia al órgano y la asistencia a la reunión y no consta acreditado que se llevase a cabo control alguno porque existía confianza en los integrantes. Así lo manifestó el Sr. Goñi en su declaración judicial y así lo ratificaron el Sr. Sarria, Presidente de la Comisión de Control y el Sr. Asiain Presidente de la Entidad, quienes manifestaron desconocer la existencia de la CPJEF.

En definitiva, nos encontramos con unas reuniones que son la base, excusa o justificación de devengo de unas dietas, que carecen de soporte normativo, cuya composición es decidida por el Presidente del órgano con el beneplácito del Director General de CAN, que no son conocidas ni por los órganos de gobierno de CAN (como pusieron de manifiesto el Sr. Sarria y el Sr Asiain) ni por los miembros de la JEF.

Por la asistencia a este órgano opaco y que carecía de soporte normativo, devengaron y percibieron las siguientes cantidades en concepto de dietas (ver Tabla 29):

Tabla 29: dietas percibidas por asistencia a las reuniones de la CPJEF.

Fecha	Hora	Miembros	Importe
31.08.2010	10.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
31.08.2010	11.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
1.03.2011	10.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
01.03.2011	11.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
07.06.2011	17.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
07.06.2011	18.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
30.06.2011	13.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
30.06.2001	14.00	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina	2.680 € 1.717€
30.08.2011	10.00	Y. Barcina M. Sanz; A. Miranda y E. Maya	2.680 € 1.717€
30.08.2011	10.30	Y. Barcina M. Sanz; A. Miranda y E. Maya	2.680 € 1.717€
26.09.2011	10.00	Y. Barcina M. Sanz; A. Miranda y E. Maya	2.680 € 1.717€
26.09.2011	10.30	M. Sanz A. Miranda; Y. Barcina y E. Maya	2.680 € 1.717€

Ha quedado probado que el sistema diseñado en CAN como consecuencia del proceso de despolitización permitió a los responsables políticos incrementar considerablemente su salario a través del percibo de importantes dietas. Concretamente, el Sr. Sanz en el año 2010, coincidiendo con el proceso de despolitización de CAN y un año clave para su devenir, percibió de la entidad la cantidad de 104.013,10 € superando con creces los 75.395,37€ que ese mismo año percibió en concepto de salario por parte del Gobierno de Navarra.

Este extremo, denunciado y judicializado por la Asociación de Consumidores y Usuarios ¡Kontuz! y archivado por Auto del Tribunal Supremo, hasta ahora había sido negado de manera reiterada por todos los miembros de dicha Comisión Permanente. Si bien, el Sr. Miguel Sanz durante su comparecencia en la Comisión de Investigación reconoció que este órgano, la CPJEF, se constituyó para garantizar a sus miembros las retribuciones que, como consecuencia del proceso de despolitización de CAN, iban a dejar de percibir.

En estos términos se pronunciaba el Sr. Sanz:

“(…), en cualquier caso, señoría, le diré que la creación de la JEF viene fundamentada y precedida de la salida de los cargos públicos de los órganos rectores de la entidad. El consejo general, el CdA, la Comisión Ejecutiva, la Comisión de Control, con el fin de culminar el proceso de consolidación y despolitización de los órganos rectores, sin dejar de supervisar las diferentes fases. En ningún caso fue un recurso para seguir cobrando.

(...) *Si me permite, como ha hecho referencia a las dietas, le diré que las dietas dobles y, e incluso triples, en algún caso, no es una novedad, es una consideración del secretario del consejo, que para cumplir con un acuerdo adoptado por la Comisión de Retribuciones y Personal en julio de 2010 –yo ya no era presidente del CdA de CAN, ni había pertenecido nunca a dicha comisión–, abro comillas, dijo que «dado que la naturaleza de la dieta es la misma en el caso de la JEF y en los órganos de gobierno de la entidad, y que el fin perseguido con su abono es igualmente predicable para los asistentes a las sesiones de la JEF que para los participantes en sesiones de los órganos de gobierno, se propone a los miembros de la Comisión de Retribuciones y Personal extender a la JEF el régimen de devengo de dietas establecidas para los órganos de gobierno, de forma tal que puedan percibir las con la distinción establecida de dieta por asistencia y dieta por cargo, e igualmente el resto de sus condiciones de devengo», cierro comillas. Este acuerdo, en relación con el régimen de dietas, se inició un cruce de reproches políticos, pretendiendo hacer comparaciones que nada tienen que ver cuando hablamos de instituciones de carácter público y de instituciones de carácter privado. La CAN –vuelvo a repetir– era una entidad, fundación de carácter privado y de naturaleza social. En ningún caso, de la JEF, a pesar de las dobles y triples sesiones, que no es una novedad en una institución de esas características para poder cumplir con el acuerdo adoptado por la Comisión de Retribuciones –a la que yo no pertenecía–, diré que no se puede confundir –repito– una retribución legal, declarada y con las retenciones se aprueba por unanimidad y se requiere al secretario que proceda a su aplicación.*

(...) *[La creación de la CPJEF] Lo decidió la imposibilidad de cumplir con el acuerdo de la Comisión de Retribuciones si no se generaba o creaba un órgano parecido a la permanente de la JEF, órgano que los servicios jurídicos de la entidad consideraban paralelo a lo que era la ejecutiva de la caja, de manera que se estableciese una diferenciación en lo que cobraban en la JEF los miembros que se habían trasladado del CdA, pero que no formaban parte de la ejecutiva de la entidad y los que sí formaban parte de la junta de la Comisión Ejecutiva, y por tanto, se incluían en la permanente de la JEF. Ese fue el motivo.*

En cualquier caso, ya le anuncio que, ante la polémica que creo que se generalizó y que ustedes utilizaron muy bien desde el punto de vista político, algunos decidimos no solamente que se suprimiera tanto la JEF como la permanente, sino que algunos incluso hasta devolvimos las dietas de la JEF, aun sabiendo que era legal.

(...) *[La creación de la CPJEF era necesaria] Para debatir los acuerdos de la ejecutiva de la caja y ponerlos en conocimiento de los miembros, que pudiendo haber seguido en la comisión ejecutiva... Para poner en paralelo las retribuciones que cobraban los componentes de la ejecutiva de la entidad, de Caja Navarra, que habían dejado su puesto en la ejecutiva de la entidad de manera anticipada, porque podíamos haber seguido un año más.*

A preguntas de la Sra. Izurdiaga²⁹, el Sr. Sanz llegó a reconocer que la CPJEF se constituyó para garantizar a sus miembros las dietas que iban a dejar de percibir y de esta manera duplicar sus salarios.

En definitiva, el Sr. Sanz con estas afirmaciones vino a reconocer que la Permanente de Entidades Fundadoras se constituyó para garantizar a sus miembros las dietas que iban a dejar de percibir y de esta manera duplicar sus salarios.

²⁹ Sra. Izurdiaga: No termino de entenderle. ¿Un paralelismo en cuanto a las funciones, o un paralelismo a efectos retributivos?

Sr. Sanz: En cuanto a las retribuciones.

Sra. Izurdiaga: O sea, realmente, ¿la comisión permanente se constituye para poder generar dietas?

Sr. Sanz: No, no solamente para eso. Para tener conocimiento de los acuerdos que adoptaba la ejecutiva de CAN y decidir si pasaban o no pasaban esos acuerdos de la ejecutiva a los acuerdos que podría adoptar al conocimiento del resto de miembros de la Junta de Entidades Fundadoras por lo menos, ponerlos en paralelo con la permanente de la Junta de Entidades Fundadoras.

Sra. Izurdiaga: Una de las competencias de la Junta de Entidades Fundadoras era hacer un seguimiento de la actividad de los órganos de gobierno, de todos los órganos de gobierno, o sea, la comisión permanente no decidía qué se le comunicaba o qué no se le comunicaba a la Junta de Entidades Fundadoras, ¿o sí?

Sr. Sanz: No decidían lo que se le comunicaba, decidía si se le comunicaba los acuerdos que había adoptado la comisión ejecutiva de Caja Navarra. (...)"

8.3 Conclusiones

- *Las reuniones de la CPJEF se celebraron con carencia absoluta de soporte normativo que las justificase, sus integrantes fueron elegidos de manera arbitraria por quien convocaba esas sesiones y no se dio ninguna publicidad ni se informó a nadie de su existencia ni de sus integrantes.*
- *No consta actividad alguna por parte de los integrantes de la CPJEF. Esto hace dudar seriamente que esas sesiones tuvieran mayor contenido que la recepción de una información dándose por enterados, o incluso de que se llegasen a celebrar.*
- *Lo tratado en estas sesiones de “reporte” se trataba nuevamente y de forma íntegra en las sesiones de la JEF.*
- *Existen sesiones cuyo fundamento no puede por menos que cuestionarse. La Sesión de reporte de 10 de enero de 2011, cuando el 17 de enero (esto es, con una semana de diferencia), se celebra la sesión de la JEF con un contenido idéntico.*
- *El contenido de las sesiones de 30 de agosto de 2011 y 26 de septiembre de 2011, ambas ya convocadas por la Sra. Barcina en su condición de Presidente del órgano, es nulo, puesto que en ambas se recoge que en relación con los acuerdos adoptados el Secretario informa que durante la sesión no se adoptó ningún acuerdo.*

9. Retribuciones

Enrique Goñi, en su intervención en el Congreso de los Diputados, así como durante su intervención en la Comisión de Investigación, manifestó que su sueldo como Director General de CAN no se multiplicó por diez. En palabras literales, afirmaba que: *“No, yo no me he subido diez veces el sueldo. En todo caso, yo jamás he tenido atribuciones sobre mi sueldo. Para eso existía una Comisión de Nombramientos y Retribuciones”*.

Llegó a manifestar que simplificó el sistema de retribución al equipo directivo, integrando las dietas como parte del salario, para que fuese más transparente.

Existe evidencia que demuestra que esta afirmación es falsa. Con las actas del Comité de se puede comprobar como su sueldo se fue incrementando hasta alcanzar cantidades que sí suponían una cantidad diez veces superior a su salario de inicio en CAN –también elevado en comparación con los estándares de la Caja en 2001-, a la vez que se hacía más compleja la estructura retributiva para evitar un control eficaz. Hay que tener en cuenta que los incrementos más importantes se producen en años en que se reduce la solvencia de la entidad y se aprueban operaciones societarias de gran impacto patrimonial para CAN.

9.1 Comisión de Retribuciones

La cronología relativa al desarrollo de las políticas de retribuciones es la siguiente:

- 30.05.2002. Se reúne por primera vez la Comisión de Retribuciones (creada en los Estatutos de 2000). Preside Yolanda Barcina y asiste como asesor independiente José Antonio Asiain.

Establecen que la dieta por sesión es de 420,71 € brutos (más otras sumas por realizar informes, gastos, desplazamientos...). Los asesores independientes (por ejemplo, Asiain y Sagardoy) son los habituales en esta etapa) 1.000 € / sesión. Las reuniones de este órgano nunca duran más de dos horas.

La presidenta delega la fijación final de la cuantía en Enrique Goñi.

Se modifica la política de selección y promoción, evolucionando desde el sistema actual de convocatoria y tribunal hasta uno más ágil y eficaz.

- 7.06.2002. La retribución existente consistía en una retribución fija del 92% y, retribución variable que oscilaba entre el 8 y el 14,3%, más incentivos. Enrique Goñi propone un incremento de la retribución variables hasta el 25% para los subdirectores.

Ratifican el cambio de los procesos de selección, entre otras cuestiones, porque los Tribunales no son discretos. La Comisión Ejecutiva de 28.05.2002 delegan en Enrique Goñi para que pueda intervenir en los procedimientos de selección.

- 20.03.2003. Enrique Goñi queda incorporado al sistema de retribución variable del Nivel Directivo, de tal manera que al Director General le corresponderá en concepto de retribución variable un 10% más del porcentaje que se establezca para los subdirectores. Esto es, un 35%. No afecta al complemento correspondiente al Cargo de Director que continua vigente.
- 28/03/2003. Propone al Director General adjunto, Francisco Lana Hernández (proviene de Barclays), las siguientes condiciones retributivas: retribución anual de 210.000 €; incentivos hasta el 20%; beneficios sociales y complementos alta dirección (dietas por asistencia a Consejo, *renting* automóvil, etc.).
- 16/03/2004. Proponen sustituir la estructura contractual retributiva existente con el Director General por un único documento contractual que recoja las condiciones en que ha de regirse la relación laboral especial de alta dirección. No incorporan el documento.

- 16/06/2004. Aprueban el régimen de dietas de los nuevos órganos que se crean en el año 2004. Se establecen dietas por asistencia (efectiva) de 660 € brutos, que con la dieta por cargo (admite la asistencia delegada) alcanza los 840 € brutos, sobre los que se aplicarán los siguientes costes adicionales:
 - Incremento del 100% para el Presidente y Vicepresidente Primero del Consejo General; Presidente del CdA y para el Presidente de la Comisión de Control.
 - Incremento del 50% para el Vicepresidente 2º del Consejo General.
 - Establecen que cuando se celebren sesiones informativas conjuntas del CdA y la Comisión de Control, se generará una dieta por asistencia y otra pro cargo, vinculadas a las asistencia real y efectiva.
- 28.09.02004. Preside Martí Fluxá y J.A. Asiain es miembro. Aceptan el nombramiento el 2 de julio de 2004.

Se acuerda devengar dieta por asistencia cuando cualquier miembro integrante de un órgano de gobierno sea requerido para participar en actos y reuniones. En estos supuestos devengarán dieta por asistencia, no por cargo, siempre que asistan.

Se comunica que se va a formalizar una póliza de vida con una cobertura de dos anualidades. Informan favorablemente tanto para Enrique Goñi como para el Director Adjunto.

- 18.10.2005. En sesión de 17.02.2005 se acuerda que adicionalmente a la retribución variables, se establece un bono extraordinario que se aplicará cuando el grado de cumplimiento de los objetivos económicos (eficiencia recurrente, BDI, ROE, porcentaje de gastos de explotación cubiertos con comisiones, u otros que año tras año pudiera establecerse) sea excepcional, entendido por tal que sobrepase el 150%. En consecuencia, hasta el 150% de cumplimiento no procederá el abono del bono extraordinario, percibiéndose únicamente la retribución variable en la cuantía y porcentajes que en cada caso correspondan conforme a las normas establecidas. A partir del 150% del cumplimiento, se añadirá a la retribución variable un porcentaje adicional en concepto de bono extraordinario. Se pagará anualmente y una vez conocido el grado de cumplimiento.
- 11.11.2005. Comisión Ejecutiva 11.11.2005, se encargó a la Comisión de Retribuciones analizar las condiciones retributivas del Director General, poniéndolo en relación con las existente en otras entidades financieras y, si fuera conveniente, elaborar alguna propuesta de fidelización para elevar a la Comisión Ejecutiva.

Realizan el estudio: Martí Fluxá, Asian y Eduardo Ramírez; y colaboran Alonso Ureba y Alberto Pascual. Presentan el Informe y proponen una actualización salarial y un contrato de seguro de sobrevivencia. Consideran que su nivel retributivo está por debajo. Proponen que si se aprueba quede excluido del ámbito de aplicación del bono extraordinario por cumplimiento extraordinario de objetivos.

Dicen que el plazo previsto común a imponer es de 3 años, siendo también común una previsión de 5 años. Los motivos esgrimidos son la alta eficiencia, los resultados económicos y las capacidades de gestión aportados por la Dirección General de CAN, acompañado de una importante renovación de imagen y proyección de CAN, no solo a nivel de Navarra sino también del mercado financiero español en general.

Argumentan adecuar el nivel retributivo de la actual Dirección General de CAN a la media del sector de cajas, teniendo en cuenta los recursos y tamaño de la entidad.

Se propone un incremento con efectos desde el 1.01.2006, una retribución base anual de hasta 500.000 €/año, más retribución variable (de 35%) para que se sitúe su sueldo entre los 600.000 y 850.00 e/año que consideran que es la banda salarial inferior del sector.

- 2.10.2007. Se introducen nuevos parámetros para determinar la retribución variable.

- 29.08.2008. Se encarga a la empresa Spencer Stuart la elaboración de un estudio comparativo de la estructura y condiciones retributivas aplicables a la alta dirección de CAN en relación con las de otras entidades financieras en España.

Consideran que la estructura retributiva de CAN se encuentra desfasada en lo que se refiere al complemento variable y a los programas de retribución a medio plazo. Recomienda que se ajuste al alza la retribución fija y la variable. Así mismo, consideran que el Director General debe tener una retribución fija de entre 850.000 € y 900.000 €, junto con una retribución variable indexada que le permita alcanzar una retribución total en el entorno de 1,2 y 1,3 M€. Por último, recomiendan bonos diferidos, unos bonos de una anualidad de la retribución completa para cada uno de los ejecutivos en un periodo de 4 años.

- 25/09/2008. Se aprueba el escenario a tres años

Director General	Retribución Fija	Retribución Variable
2009	600.000	Hasta 330.000 €
2010	700.000	Hasta 385.000 €
2011	800.000	Hasta 440.000 €

Se proponen, además, complementos económicos plurianuales de fidelización instrumentados a través de pólizas de vida

- 15/12/2008. En CdA se sugirió que se pospusiese el inicio de la actualización hasta el año 2010 con el fin de no hacer coincidir la puesta en marcha de estas medidas con el momento que entendían de mayor sensibilizaron en torno a la crisis económica. Consideraban que no era conveniente que coincidiera temporalmente la puesta en marcha de los paquetes retributivos del Director General y su corporación empresarial con el cierre del ejercicio anual 2008 y la formulación del presupuesto y objetivos de 2009, en tanto que ambos reflejaron por primera vez los efectos del ciclo del cambio.
- 13/03/2009. Acuerdan el complemento variable del 100% aunque no le correspondía. Se debate la conveniencia de complementar el régimen de retribución variable existente, añadiéndole adicionalmente un sistema de incentivos variable plurianual que contemple alguno conjunto de...
- 06/10/2009. De llama la atención a las entidades bancarias, requiriéndoles que analicen y autoevalúen sus políticas en materia de remuneración.

A nivel global la ausencia de buenas prácticas en materia retributiva, ha sido identificado como uno de los factores que ha contribuido a la crisis financiera que atraviesa la Entidad.

9.2 Retribuciones percibidas

En Oficio 40.436/15 se remitió el análisis de una serie de operaciones objeto de esclarecimiento efectuadas por CAN, así como un informe patrimonial de los investigados y personas allegadas, en virtud de petición de Ese Juzgado en Oficio de fecha 22 de diciembre de 2014. Para completar este requerimiento en lo que se refería a posibles trasferencias de dinero o cualquier activo hacia los querellados derivadas o que trajesen su razón indirecta/directamente de las citadas operaciones objeto de esclarecimiento, se solicitó expedición de mandamientos dirigidos a entidades bancadas para que facilitasen información sobre una serie de productos bancarios en los que figuraban los investigados.

El análisis de los movimientos acaecidos en las cuentas co/tituladas por los investigados se ha realizado de manera objetiva sin entrar a valorar aspectos cómo si la política retributiva era coherente con el nivel de solvencia que atravesaba la entidad. Lo cual correspondería determinar a otros operadores, como en este caso, peritos del BdE.

A raíz del análisis de cuentas expuesto en el presente Oficio se ha podido comprobar que, respecto a los ingresos recibidos en las cuentas tituladas por Enrique Goñi proceden principalmente de sus retribuciones, en diferentes formas:

- Nóminas (parte fija).
- Variable (calculada en función de la consecución de una serie de objetivos y resultados económicos).
- Dietas, por su pertenencia a distintos Consejos de Administración, en la mayoría de los casos de empresas participadas por CAN a través de CCAN.
- Gastos de representación.

Es de señalar que, en la documentación aportada por la compañía de seguros AXA, se relaciona otra póliza de las mismas características (*Unit Linked*³⁰) suscrita por CAN siendo el asegurado Juan Oderiz. En un escrito fechado el 31 de julio de 2012 dirigido por Jesús Alberto Pascual (Secretario General de CAN) a la sede central de Axa Aurora Vida SA, solicita que procedan a la suspensión de los derechos de rescate con efectos desde el 1 de enero de 2012, de la póliza de seguro.

Esta solicitud de suspensión obedece a:

- La entrada en vigor del Real Decreto Ley 2/2012 de 3 de febrero y 3/2012 de 10 de febrero, que establecen limitaciones legales exigibles a las entidades de crédito con ayuda del FROB que inciden en conceptos retributivos como el caso de esta póliza de seguro y que afectan al asegurado en su condición de Director General de Banca Cívica.
- La existencia de una comunicación del BdE a la entidad Banca Cívica SA que analiza tanto la naturaleza de este componente retributivo asimilable a una retribución variable como, en su caso, si procediera por las limitaciones cuantitativas máximas legales, cuál debiera ser su forma de abono. (Goñi la cobró por los pelos. De hecho, los informes técnicos aconsejaban un periodo mayor de fidelización, pero los órganos de gobierno decidieron acortar el plazo. De no haber sido así no hubiese cobrado nada por las comunicaciones del BdE).

Sumando todos los conceptos retributivos, y teniendo en cuenta que de algunos movimientos bancarios que aparentemente podrían corresponderse a dietas, no se dispone de información en la entidad bancada, en el periodo enero 2002 a junio de 2016 se supera la cifra de 6.600.000€.

9.3 Empleo de tarjetas corporativas

Además, habría que añadir los gastos registrados en las tarjetas utilizadas por Enrique Goñi con cargo a CAN y la mercantil Hiscan Patrimonio.

Como se ha podido apreciar se trata de gastos en restauración, estaciones de servicio, peajes, transporte. En el primer caso en tarjeta vigente entre el 31.01.2002 y el 05.02.2004 se registró un gasto de 6.312,55€ y en el segundo en tarjetas que registraron movimientos entre el 28.12/2000 y el 03/09/2012 el total de gasto asciende a 251.162€.

La única excepción al concepto de gastos referidos son los siguientes:

Ilustración 67: empleo de tarjeta corporativa Hiscan.

Fecha	Concepto	Importe	Tarjeta
23/05/2009	CH CAROLINA HERRERA-IMADRID\ES	-499,50€	
08/10/2011	FNAC DONOSTIA\SANSEBASTIAN\ES	-246,58€	VISA ORO-CAN N°
04/11/2011	PEDALIER SPORT \PAMPLONA\ES	-2.069€	4407649800650074
18/02/2012	FNAC DONOSTIA\SAN SEBASTIAN\ES	-80,80€	

³⁰ Respecto a esta forma de retribución, el Sr. Goñi se expresaba así: "En el año 2005, el CdA acordó inicialmente para mí, algún año después para algún otro directivo –pero eso no viene al caso porque no se llegó a poner en práctica–, un seguro de fidelización. Una póliza de fidelización. ¿Esto qué es? Es una retribución diferida. Esto es que en vez de que a uno le suban el sueldo, esto es una especie de prima por permanencia, un salario diferido que induce a la permanencia del directivo en su puesto".

15/03/2012	BATAVIA DECORACION \MADRID\ES	-457,36€
29/04/2012	CH CAROLINA HERRERA-MADRID\ES	-310€
26/05/2012	MEDIA MARKT-CORD\CORDOVI LLA\ES	-808€
09/07/2012	LAIETANA DE-LLIBRETERIA\BARCELONA\ES	- 65,90€

Fuente: UDEF

9. Conclusiones

- *En contra de lo que afirmó el Sr. Goñi en el Congreso de los Diputados, su remuneración sí que se multiplicó varias veces durante su estancia en la dirección de CAN, pese a que su remuneración de entrada también supuso quejas por parte de otros trabajadores de CAN, al sobrepasar su remuneración los valores habituales de la Caja.*
- *El Sr. Goñi empleó una tarjeta corporativa de Hiscan Patrimonio para la adquisición de bienes no relacionados con su actividad profesional.*

10. Informes periciales BdE

A lo largo de la comparecencia, y con un objetivo abiertamente exculpatorio, se han empleado de manera recurrente por parte de los comparecientes dos informes periciales realizados por peritos de BdE. Estos informes abordan la constitución de Banca Cívica, la actuación de esta, la salida a Bolsa y la fusión con CaixaBank y la gestión de Caja Navarra. El primero de ellos está fechado a 12/VI/2014 y el segundo a 05/VII/2015.

El extracto de estos informes periciales más repetido por los comparecientes fue el siguiente: *“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”*. Este párrafo fue leído por, al menos, diez veces por el Sr. Enrique Goñi, y también por los señores José Antonio Asiain y Miguel Sanz.

Si bien es cierto que dichos informes periciales ofrecen una panorámica de la evolución de CAN, tanto en solitario como dentro de Banca Cívica, no contienen el mismo grado de detalle que los informes de seguimiento e inspección realizados por sus colegas de BdE. Por tanto, el recurso continuado a estos informes periciales no puede ser tomado como una prueba absoluta de todos y cada uno de los aspectos de la gestión.

Como prueba de esto, son las discrepancias halladas entre estos informes periciales, realizados años después de los acontecimientos, y los informes de inspección, realizados tras un detallado trabajo de campo por los inspectores de BdE.

Informe pericial	Refutación a través del informe de inspección
<i>“No nos consta que el BdE enviara ningún requerimiento escrito para cubrir posibles déficits»</i>	BdE sí que envió requerimientos para cubrir déficits a CajaSol, para cubrir falsos refinanciados y ajustar el margen de intermediación.
<i>“No hay indicios en los seguimientos del BdE y en los informes de auditores de que antes de la contabilización de las combinaciones de negocios existiesen pérdidas incurridas sin contabilizar”</i>	Esto entra en contradicción con los falsos refinanciados mantenidos por CajaSol, cuyo mantenimiento en normal impedía la imagen fiel del volumen total de pérdida incurrida. Adicionalmente, y como se ve en el apartado “6.2.7 Inspecciones a CajaSol”, se menciona como la escasa fiabilidad de los sistemas informáticos de la entidad andaluza impide tener un conocimiento certero del riesgo asumido en balance.
<i>“En Banca Cívica, el grado de cobertura de la inversión crediticia de los activos inmobiliarios y adjudicados, a diciembre del 2010, era mayor que el de la media del sector.”</i>	Es difícil realizar esta afirmación con total seguridad, ya que los dudosos sin reconocer impedían el cálculo correcto de los niveles de cobertura.

Es decir, estos informes periciales, esgrimidos con carácter absoluto por varios comparecientes, muestran profundas diferencias en aspectos clave con respecto a los informes de inspección.

10. Conclusiones

- *Los informes periciales de BdE, a pesar de tener un carácter generalista y ser menos detallados que los informes de inspección realizados por sus colegas de BdE, han sido tratados como absoluciones que impugnaban cualquier detalle técnico apreciado en la Comisión.*
- *Los informes periciales de BdE entran, en algunos puntos muy relevantes, en abierta contradicción con los informes de inspección.*

11. Posibles alternativas

Del mismo modo, durante la Comisión de Investigación, los diferentes grupos parlamentarios han dejado la puerta abierta a la posibilidad de haber podido tomar otras opciones estratégicas que, independientemente de su articulación jurídica, hubieran supuesto una menor pérdida patrimonial.

A este respecto se manifestaba José Antonio Asiain. *“Por cierto, me gustaría, para poder comparar, que se enfrentaran las opciones estratégicas que tomamos a alguna otra. ¿Cuál era la alternativa que me ofrecen? Una alternativa que sea viable, que estuviera al alcance de quienes tuvimos que tomar las decisiones que tomamos. Pero eso no lo he oído todavía.”*

Algunos comparecientes, en especial el Sr. Enrique Goñi, han tratado de hacer ver que la opción estratégica elegida (creación de Banca Cívica, posterior integración de CajaSol y absorción por parte de CaixaBank) era, atendiendo a la regulación vigente, el único camino posible: *“en el 2011, tres opciones. Una, la primera, ser nacionalizado. Esperar a septiembre y ser nacionalizado, que es lo que le pasó a la mayoría. Dos, meter, encapsular todos los activos en un banco y salir a Bolsa. Esto lo hizo la Caixa. La única. Tenía un banco, tenía una sociedad e hizo una fusión inversa con Critería y se transformó en banco. Nada más que la Caixa, nada más. Y el resto fueron SIP. Marco legal”.*

En un tono similar se expresaba el Presidente del CdA, José Antonio Asiain: *“El asunto es, en ese viaje, ¿alguien pudo seguir solo? Pues no, nadie, todos se integraron.”* No es cierto que todas las entidades similares tomaran la misma decisión (integración y salida a Bolsa).

El hecho de que el camino tomado fuera el único posible es falso. En la Tabla 30 se presenta una matriz de posibles alternativas³¹, indicando el apartado del documento en el que se tratan.

Tabla 30: matriz de posibles alternativas estratégicas plausibles para CAN.

		En Bolsa	No en Bolsa
CAN en solitario		Apartado 11.1	Apartado 11.1
Banca Cívica en solitario	Con CajaSol	Apartado 6.4	Apartado 6.4
	Sin CajaSol	¿?	¿?
Banca Cívica en	Con CajaSol	Apartado 6.2	N/A
CaixaBank	Sin CajaSol	¿?	N/A
CAN integrada en otros grupos		¿?	¿?

Fuente: elaboración propia.

11.1 CAN en solitario

Esta alternativa ha sido sistemáticamente rechazada, considerada imposible, por los diferentes comparecientes. A este respecto, Enrique Goñi afirmaba: *“Ya hicimos para la comparecencia anterior, hace cinco años y pico, algunas proyecciones de la caja en solitario –difíciles de hacer, pero las tienen ahí– y lo que concluían es que, en la mejor de las hipótesis, valdría una cuarta parte de lo que vale hoy. En la mejor. En aquel momento todavía no se habían incrementado más los requerimientos de capital. Había nacido Guindos I, Guindos II... pero faltaban otros dos movimientos. Con lo cual, eso hubiese empeorado. Sencillamente la caja en solitario era radicalmente inviable con estas subidas de nivel. Informe AFI. No hay evidencia para afirmar que CAN no pudo seguir en solitario.”*

Esas proyecciones que menciona Enrique Goñi aparecen en el Informe AFI, que se detalla en el apartado siguiente.

Cuando se habla de la alternativa de que CAN hubiese continuado en solitario, evidentemente se hace respetando el marco legal que obligaba, a través del **RDL 11/2010** al ejercicio indirecto de la actividad financiera.

³¹ Aquellas alternativas con la notación “¿?” indican que no se ha dispuesto de la información suficiente para analizarlas correctamente.

Este RDL, dejaba dos opciones para este ejercicio indirecto: en su artículo 5 permitía **a)** el ejercicio de la actividad financiera mediante un banco controlado por la caja al menos en un 50%, así como permitía **b)** ese mismo ejercicio indirecto a aquellas cajas que ejercieran su actividad financiera a través de la entidad central de un SIP. En su artículo 6, por su parte, se refiere a la transformación de la caja en una fundación de carácter especial, conservando la obra social y traspasando su negocio financiero a un banco.

Por ejemplo, la entidad aragonesa Ibercaja optó por la primera opción, y creó un banco al que trasladar su actividad financiera. Esta operación, al no suponer ninguna transacción con agentes ajenos al perímetro consolidable, no estaba contablemente considerada una combinación de negocios, por lo que, a diferencia del SIP, no implicaba realizar ningún ajuste a valor razonable, que en el caso de CAN supuso el primer ajuste contra patrimonio de 436 M€.

Esto, adicionalmente, desmiente las afirmaciones de José Antonio Asiain, quien decía: *“Lo que yo sé es que no hay ningún banco de una única caja, que todos los bancos de cajas que hay son de cajas, en plural, muchas o pocas”*.

El 26 de julio de 2011, la asamblea de Ibercaja aprobó la creación de Ibercaja Banco S.A.U., y el traspaso de la actividad financiera de la caja de ahorros a esta nueva entidad, a través de la cual la desarrollaría indirectamente. La caja se convirtió en la accionista del 100% del banco, cuyos dividendos revertirían en la obra social de la misma.

Se dice literalmente en las Cuentas Anuales de Ibercaja de 2011 que: *“el valor contable de los elementos patrimoniales segregados es el valor por el que dichos elementos están registrados en las CCAA de la Caja”* (ver Ilustración 67).

Ilustración 68: prueba de la ausencia del ajuste a valor razonable en la creación del Banco Ibercaja.

Asimismo, de acuerdo a las citadas normas, el valor contable por el que se registran en el Banco los elementos patrimoniales segregados es el valor por el que dichos elementos están registrados en las cuentas anuales consolidadas de la Caja al 31 de diciembre de 2010.

Fuente: CCAA consolidadas Ibercaja 2011).

Es decir, al no existir combinación de negocios, Ibercaja traspasó sus activos y pasivos al banco creado *ex novo* sin necesidad de realizar ningún cargo contra reservas. Por el contrario, el hecho de que, en el caso de CAN, se optase por la conformación de un SIP, supuso, de entrada, el cargo contra reservas de 436 M€ en el balance individual de CAN.

Como acertadamente expresaba el auditor, el Sr. Hernández Barrasús: *“el deterioro es el mismo, pero no su reconocimiento”*. Es decir, la calidad de los activos de CAN se hubiera mantenido inalterada, pero su contabilización hubiera sido menos agresiva para con el patrimonio de CAN.

Esto también lo reconoce de manera implícita Enrique Goñi en su comparecencia: *“¿Había alguna opción que no supusiese eso? Que alguna de las entidades hubiese actuado como absorbente.”*

Este caso fue, por ejemplo, el ocurrido en el SIP que dio origen a Kutxabank: no se puso a valor razonable la totalidad del balance, sólo el de Kutxa (32%) y el de Caja Vital (11%). La BBK (57%), al identificarse como la adquirente, no tuvo que realizar este ajuste. Por tanto, sólo se ajustó un 43% del balance, lo que disminuyó el volumen del ajuste contra reservas.

El traspaso de la actividad financiera a un hipotético Banco CAN, controlado al 100% en un primer momento por CAN y posteriormente por Fundación Caja Navarra, además de tener perfecto encaje legal, existir precedentes y haber evitado el primer ajuste de 436 M€, tiene la ventaja de que CAN no hubiera absorbido deterioros por activos problemáticos originados en los balances de las otras cajas.

Este extremo era confirmado por el director Juan Oderiz: *“si Caja Navarra se hubiera transformado en fundación y hubiera creado un banco dentro de su grupo consolidable al que traspasar todos sus activos y pasivos, ¿se estaría dando, tendría lugar una combinación de negocios? Entiendo que una combinación de negocios no, en el sentido de que no hay una operación de adquisición.”*

Como se ha comprobado en la documentación recibida, y confirmaban la totalidad de los comparecientes, la inversión crediticia de CAN tenía una elevada calidad. En estas palabras se expresaba el Presidente del CdA, José Antonio Asiain: “es lógico que la tasa de mora sea, en Navarra, menor, por dos razones fundamentales: primera, porque tiene una economía más robusta que la media, siempre hemos estado, en los últimos años, en lugares de cabeza, y segunda, porque la exposición al sector que más mora generó, que es el inmobiliario, afortunadamente, a estos efectos, al no tener una costa, hace que el sector inmobiliario, habiendo tenido como tuvo un boom, fuera mucho menor que en otros lugares.”

Recordará el lector que la ratio de morosidad, aquella que relaciona los activos dudosos con el total de la cartera, en CajaSol era del 17,8% y en su filial Credifimo se elevaba hasta un 67%. Pues bien, en el momento previo a la integración, la ratio de morosidad de CAN era del 3,49%, y la cifra total de dudosos era de 475 M€ (ver Ilustración 68). Esta cifra es relevante ya que, incluso en el evento extremo (e irreal) de que todos los dudosos pasasen a fallidos, CAN tenía, en solitario, reservas de sobra para hacer frente.

Ilustración 69: ratio de morosidad en CAN a septiembre de 2010.

CONCEPTOS	sep-10	Variación interanual
INVERSIÓN CREDITICIA	13.619.548	2,43%
RECURSOS AD. NETOS CLIENTES	17.131.328	-3,84%
MINORISTAS	12.483.453	3,02%
MAYORISTAS (*)	4.647.875	-18,44%
MOROSIDAD	475.881	7,26%
RATIO DE MOROSIDAD	3,49%	4,71%
TASA DE COBERTURA	69,80	-4,67%

Fuente: CCAA consolidadas Ibercaja 201).

Por tanto, las palabras del Consejero de Economía, el Sr. Miranda, parecen ignorar la situación de CAN en solitario, ya que afirmaba que: “en general también habrá cajas que habrán desaparecido por el tsunami, porque tuvieron muchos más impagados de los que podían atender.” Al contrario, CAN en solitario hubiera tenido muchos menos impagos que atender, y habría contado con las reservas suficientes para hacerles frente.

Como se puede observar, una entidad como CaixaBank tenía una mora del 6%, y la media del sector era del 8,2% (ver Ilustración 69).

Ilustración 70: tasa de morosidad de CaixaBank y media del sector (marzo 2012).

Prosigue su informe señalando que CaixaBank tiene, y los resultados del primer trimestre de 2012 así lo confirman, una calidad de activo sustancialmente mejor que sus comparables (tasa de mora Mar 2012 CABK ex – Cívica: 5,25%; CABK + Cívica aprox. 6%; Sector: 8,2%); una proporción de adjudicados notablemente inferior, con elevados niveles

Fuente: Acta CdA de CAN (2012).

Más aún, la ya de por sí reducida tasa de mora de CAN se reducía si se consideraban únicamente las operaciones concedidas en la Comunidad Foral, donde la mora, en enero de 2012 (en plena doble recesión), era apenas del 2,77% (ver Ilustración 70).

Ilustración 71: tasa de morosidad de las operaciones concedidas en Navarra (a enero de 2012).

NAVARRA	Enero 2012	
	Saldo	Var. Inter.
INVERSION CREDITICIA	7.127.431	-2,70
Particulares	3.964.728	-3,80
Hipotecarios	3.424.852	-1,83
Personales	539.876	-14,71
Empresas	3.162.703	-1,28
Industriales	1.780.634	0,28
Promotores	1.106.873	-4,32
Instituciones	275.196	1,51
ACTIVOS DUDOSOS	197.080	22,59
Tasa de mora	2,77%	0,57%

Fuente: Acta CdA de CAN (2012).

Esta menor tasa de mora se explicaba en gran medida por la elevada concentración que CAN tenía en la Comunidad Foral, con una economía y un mercado laboral más robusto.

La idea de que a mayor tamaño mayores posibilidades de superar la crisis es una generalización que no se sostiene y que, desde luego, no aplica a CAN: los deterioros que trajo CajaSol fueron mucho más grandes que cualquier sinergia por tamaño.

11.1 Conclusiones

- *No existe evidencia para negar que CAN pudiera haber continuado en solitario, ni desde el punto de vista financiero ni regulatorio.*
- *La decisión estratégica de integrar a CajaSol en Banca Cívica y de salir a Bolsa resultaron fatales para el patrimonio de CAN. En caso de no haber adoptado dichas decisiones estratégicas, el patrimonio que mantendría hoy día CAN (bajo la forma jurídica que fuese), sería mucho más elevado.*
- *El Informe AFI, contratado por el Sr. Asiain, contiene numerosas discrecionalidades, hipótesis no explicadas, lagunas de información, y, en definitiva, una serie de ajustes discrecionales que hacen que invalidan su conclusión desde un punto de vista empírico.*

11.1.1 Informe AFI

La base teórica sobre la que se asienta la recurrente afirmación de que CAN no hubiera podido seguir en solitario se encuentra en el Informe elaborado por AFI, “¿Caja Navarra en solitario?”, fechado el 19 de diciembre de 2012 y anexo al acta del CdA de CAN de 20 de diciembre de 2012, firmada por el entonces presidente, José Antonio Asiain.



Sobre el origen de este escueto informe (de apenas 11 páginas), el entonces presidente José Antonio Asiain relataba: “yo, en ese año 2012, encargué –cierto es que a posteriori, y porque me lo pidieron, yo no lo consideraba necesario– un estudio sobre qué hubiera sucedido si Caja Navarra hubiera continuado su caminar en solitario.”

Pese a ser un informe encargado por CAN, en este caso no se considera por los comparecientes como un informe “de parte, y tanto el Director General Enrique Goñi, como el Presidente, José Antonio Asiain, le dan total credibilidad: “Usted me dice que haga un ejercicio de futuro, y le digo que mi conclusión es que no, por las dos razones que he dicho: una, porque he visto que ese camino no lo siguió absolutamente nadie, si hubiera sido tan claro, quizá lo hubieran hecho; la segunda, porque me lo ratificaron, una vez que la decisión estaba tomada, unos expertos que analizaron la cuestión. Lo podemos ver [el informe], y verá como dice que los accionistas y los preferentistas, que eran el objetivo a proteger, al menos para mí, hubieran tenido una evolución mucho peor, hubieran tenido graves perjuicios.”³²”

En opinión de la Comisión, el Informe AFI contiene numerosas discrecionalidades, hipótesis no explicadas, lagunas de información, y, en definitiva, una serie de ajustes discrecionales que hacen que, casualmente, el resultado acabe siendo que CAN en solitario hubiese valido 189 M€, por los 209 M€ que valían las acciones de CaixaBank, a pesar de, como hemos visto, haber absorbido una gran cantidad de deterioros provenientes de CajaSol

El Informe comienza dejando claras sus conclusiones, que son precisamente que “CAN en solitario habría sido materialmente imposible”. En las siguientes páginas busca, con escasa evidencia, soportar esta afirmación.

Una segunda parte, donde se analizan las implicaciones de dichas regulaciones en términos de necesidad de captación de recursos propios en los mercados, de la que se deriva que un mantenimiento de Caja Navarra en solitario habría sido materialmente imposible. Especialmente relevante en ese

Continúa el informe argumentando que la conversión en fundación es, por sí misma, un elemento de disminución del valor. Este argumento y al propio JO le cuesta admitirlo como válido: “La disminución del valor no creo que tenga que ver con la naturaleza jurídica del accionista.”

La posibilidad de que una caja de ahorros tenga que convertirse en fundación debe considerarse por sí misma un elemento de disminución del valor de la caja afectada, pues por un lado implica que ha perdido el control del banco a través del cual se ejerce la entidad financiera, y por su propia naturaleza, la fundación no es susceptible de apropiación privada, por lo que su capital deja de tener como referencia el mercado.

³² El Informe parte de un error conceptual de base, ya que pretender responder si CAN pudo haber seguido en solitario cuando, la situación contra factual, que es la integración en Banca Cívica, tampoco pudo sobrevivir en solitario.

Prosigue afirmando, sin ninguna evidencia que lo soporte, que las salidas a bolsa han sido más, dando por supuesto que CAN hubiera necesitado salir a Bolsa. Como hemos visto, las cajas del entorno que se han convertido en bancos, bien en solitario (Ibercaja), bien a través de un SIP (Kutxabank), no han tenido, a fecha 2019, necesidad de haber salido a Bolsa.

casos de Banca Cívica y de Bankia) En la medida que los inversores privilegian la liquidez de los títulos, estas salidas a bolsa han sido más exigentes para las entidades de menor tamaño, como Banca Cívica, y lo hubieran sido más si se tratara de una entidad de inferior dimensión.

Prosigue con los argumentos generalistas que no aplican a la realidad de CAN, ya que dice que “las cajas de ahorro se han venido dedicando con mayor intensidad al negocio inmobiliario”, cosa que, solo hace falta observar el balance de CAN, para saber que es falso.

resultados de las entidades. En la medida que las cajas de ahorros se han venido dedicando tradicionalmente con mayor intensidad a los negocios inmobiliario e hipotecario, estas exigencias adicionales de provisiones y solvencia han tenido un efecto más negativo (en general, sobre este tipo de entidades)

Es interesante que mencione la eliminación del requisito del capital del 10% para entidades no cotizadas o con financiación mayorista elevada, y que fue uno de los argumentos esgrimidos para la salida a Bolsa. Como vemos, se tomó una decisión irreversible (la salida a Bolsa) para hacer frente a una norma que expiró a los dos años.

Por otra parte, la nueva norma unifica el requisito de capital principal, fijándolo en el 9% de APR (eliminando las circunstancias que permitían elevarlo hasta el 10%) pero, en todo caso, aumentándolo con carácter general, al mismo tiempo que se hace más estricta su definición (para aproximarla a la de B III, con mayores deducciones.)

Posteriormente, dice que los Guindazos hubieran tenido un efecto de 327 M€ en CAN en solitario.

En el caso hipotético de Caja Navarra en solitario, las necesidades de dotación se habrían elevado a un total de 563 millones de euros (de los cuales 237, como efecto de la circular 4/2004, y 327) como consecuencia de los reales decretos publicados en 2012. Ello implica que los recursos propios de la caja se habrían reducido, desde los 1.055 millones (que representaban al cierre de 2009) hasta 492, o como mucho 574 suponiendo una generación interna de beneficios durante 2010 y 2012 de 82 millones (netos de impuestos y de reparto a obra social).

Esta cifra de 327 M€ es mucho menor a los 602 M€ que, de manera aproximada y con todas las salvedades necesarias, tuvo que afrontar dentro de Banca Cívica. Más aún, si hacemos una estimación de reparto de las provisiones Guindos en base a los activos relacionados con la construcción y promoción inmobiliaria aportados a Banca Cívica, obtendríamos que a CAN solo le corresponderían del entorno de 259 M€. Como se puede observar en la Tabla 31, en cualquiera de los casos, y gracias a su menor exposición al sector inmobiliario, CAN hubiera estado menos afectada por los decretos Guindos de haber continuado en solitario. De ahí, la sorpresa que produzca el resultado final del Informe AFI

Tabla 31: impacto de los decretos Guindos en CAN.

	RDL 2/2012	RDL 18/2012	Total
(1) Total Banca Cívica	781	1.287	2.068
(2) CAN en Banca Cívica (29,1%)	227	375	602
(3) CAN en solitario (según AFI)	327		327
(4) CAN solitario (según % inmuebles)	98	161	259

Fuente: elaboración propia.

De cualquier modo, tras el impacto de los decretos Guindos y de la Circular 4/2004, a CAN todavía le quedaría un patrimonio de 573 M€ en 2012.

Tabla 32: estimación del patrimonio de CAN en solitario.

Recursos Propios a 31.12.2009	1.055
Circular 4/2004	-237
Guindazos	-327
Generación de beneficios	82
Recursos Propios a 31.12.2012	573

Fuente: Informe AFI.

Posteriormente se dice que, para hacer frente a los stress test de Oliver Wyman, las necesidades de capital serían de entre 591 y 600 M€. Esta cifra tan relevante no aparece debidamente soportada.

De acuerdo con las hipótesis planteadas en entidades similares y tras realizar un ejercicio en el que se incluyen todos los aspectos contemplados por OW (ver Anexo 2 para detalle de los cálculos y metodología realizada), las necesidades de capital se situarían entre 591 y 650 millones de euros en el escenario adverso. → ¿Qué pasa por tener una necesidad de 600?

Posteriormente se descarta, casi de entrada, que CAN en solitario pudiese haber logrado capital en los mercados –en caso de que hubiera sido necesario–.

Por lo tanto, las necesidades de capital que hubiera tenido que afrontar CAN en solitario se situarían en el entorno de los 600 millones de euros, lo que, a tenor de la situación de los mercados y lo ocurrido con otras entidades, hubiera sido prácticamente impensable la posibilidad de captar dicho capital en los mercados. Por tanto, se hubiera tenido que recurrir a inyecciones de capital público. Pero independientemente del origen de este capital, lo cierto es que

Es llamativo que, pese a que el Informe AFI diga que el comparable de CAN es Bankinter (con un PtBv superior al 1,5x), finalmente, y sin ningún tipo de explicación, se elija como comparable para estimar el descuento de la salida a Bolsa al Banco Popular, que cotizaba al 0,3x.

La valoración que se realiza de CAN utilizando múltiplos comparables debería complementarse con otras entidades cuya evolución posiblemente es mucho más parecida a la que hubiera tenido una entidad como CAN. A pesar de la similitud que pudiera existir en cuanto a estructura de negocio entre Bankinter y CAN, esta no es

Como consecuencia de ello, sería más adecuado aproximar la valoración que actualmente tendría CAN, utilizando como base comparable el Precio/Valor Contable de Banco Popular, que actualmente se encuentra entre 0,3x y 0,4x (ver Anexo 3 para más detalle). Para evitar plantear el escenario extremo, utilizaremos el mayor valor del rango anteriormente señalado.

Así pues, con esta penalización tan severa, la valoración que hace el Informe AFI tras la salida a Bolsa es de 229 M€. A esta cifra se le aplica, con total arbitrariedad y sin ningún soporte, un “descuento por iliquidez” que supone otros 40 M€, por lo que casualmente la valoración final de una hipotética CAN en solitario hubiera sido de 189, menor a los 209 M€ que valían las acciones de CaixaBank en el momento de realización del informe.

Si aplicáramos este ratio, (a nuestro juicio más razonable y ajustado a la realidad) sobre el capital señalado en el informe realizado (574 millones de euros), la valoración sería de 229 millones de euros, en lugar de 327 millones de euros/ Si a esa cifra le aplicamos el descuento por iliquidez, la "valoración de mercado de CAN" sería de 189 millones de euros, que contrastaría con los 209 millones de euros que vale hoy CAN teniendo en cuenta las acciones de CBK y el resto de activos segregados.

Recordemos la evolución de una entidad similar y cómo ha triplicado su patrimonio en este periodo de tiempo, para ahondar si cabe en la incredulidad que supone el resultado del Informe AFI.

Decía José Antonio Asiain: *"Dígame usted una caja del tamaño de Caja Navarra, clasificada históricamente, cuando había 45 cajas en España, dependiendo de si era por activo, por patrimonio, entre el 15 y el 20, de 45, que hoy controle un banco en el que participe. Se lo digo yo. Unicaja Banco, la controla Unicaja, que siempre ha sido la cuarta o la quinta caja de España. CaixaBank lo controla La Caixa, que ha sido la primera. Ibercaja Banco lo controla Ibercaja, que ha sido del tamaño, más o menos, de Unicaja. Todas ellas son mayores y no veo ninguna caja parecida a Caja Navarra que de verdad controle el banco en el que participa"*

Esa caja que por la que pregunta el Sr. Asiain podía haber sido CAN, tenía todos los ingredientes para ello, para poder haber controlado un hipotético Banco CAN.

En base a la documentación estudiada y a la regulación aplicable, no hay motivos para pensar que Caja Navarra podría haber sido esa banca, esa caja que controlara el banco Caja Navarra.

11.1.1 Conclusiones

- *El Informe AFI adolece de severos defectos que arrojan dudas sobre su resultado final.*
- *Casualmente, el valor que asigna a una hipotética CAN en solitario es de 189 M€, 20 M€ menos que el que tenían en aquel momento las acciones en CaixaBank en manos de CAN.*
- *Como se ha visto, en los tres casos en los que se han producido ajustes relevantes contra el patrimonio de CAN (ajustes a valor razonable por combinación de negocios, ajustes por descenso en la cotización de las acciones de Caixa y aplicación de los decretos Guindos), estos han sido agravados por la tipología y escasa calidad de activos que aportó CajaSol. Por tanto, resulta difícil de creer que, sin la entrada de dicha caja, CAN arroje un valor inferior.*
- *Por último, otras entidades de crédito del entorno más cercano han triplicado sus recursos propios en este periodo de tiempo. Resulta difícil de creer que CAN, con una cartera de activos sólida y sin necesidad de hacer ajustes por pérdida esperada, no hubiera tenido un comportamiento, cuanto menos, similar.*

11.2 Banca Cívica en solitario

Véase el apartado "6.4 Imposibilidad de Banca Cívica de continuar en solitario".

Adicionalmente, merece la pena rescatar las palabras de Juan Oderiz en un artículo de prensa, en el que afirmaba sobre Banca Cívica que "sin el plan que quiere abordar el grupo para 2012-14, en septiembre cerramos".

Sorprende ver la unanimidad de criterio sobre la inviabilidad de Banca Cívica existente entre el Sr. Oderiz y BdE.

Ilustración 72: declaraciones de Juan Oderiz al periódico Cinco Días.

The image shows a screenshot of a news article from the website 'Cinco Días'. The page features a navigation bar with categories like 'Inicio', 'Mercados', 'Empresas', 'Economía', 'Finanzas personales', 'Emprendedores', 'Tecnología', and 'Tendencia'. Below the navigation is a banner for 'Génesis' with the headline 'TE MERECES QUE TE CUIDEN'. The main article title is 'Las contradicciones de Banca Cívica', with a sub-headline 'Muy confidencial'. The article is by Ángeles Gonzalo, dated 03/03/2012. The text discusses Banca Cívica's financial situation, mentioning a balance of 2,031 million euros in provisions and a plan for 2012-2014. It quotes Juan Oderiz, the general director of efficiency, who stated that the group was born with very low efficiency and that the 2011 plan was not viable.

Cinco Días

Inicio | Mercados | **Empresas** | Economía | Finanzas personales | Emprendedores | Tecnología | Tendencia

Sectores | Directorio

Génesis
TE MERECES QUE TE CUIDEN

Muy confidencial

Las contradicciones de Banca Cívica

Recomendar 0 | Twitter 4 | Share | +1 0 | 4

Temas relacionados: [BANCOS](#)

ÁNGELES GONZALO - 03/03/2012 - 17:03

Banca Cívica ha asegurado estos días que pese al sacrificio que tiene que realizar para sanear sus activos inmobiliarios el grupo puede frente a estas dotaciones en un año y sin necesidad de fusionarse. La entidad debe limpiar su balance con 2.031 millones de euros entre provisiones (por 1.248 millones) y capital adicional. Pese a ello, esta firma reconoce que mantiene contactos para realizar una operación corporativa en breve.

El director general de eficiencia de Banca Cívica, Juan Oderiz, sin embargo, aseguró en diciembre todo lo contrario. Afirmó que el grupo había nacido con eficiencia malísima, rentabilidad, productividad e ingresos por empleado muy bajos. Y el objetivo para 2012 a 2014 era presentar para "la supervivencia de BC ya que con los datos actuales (de 2011) BC no es viable". Y puso fecha. Sin el plan que quiere abordar el grupo entre 2012 y 2014 "en septiembre cerramos". Para realizar su plan, Banca Cívica utilizó el escenario macroeconómico de AFI realizado en este momento, finales del pasado ejercicio. También aseguró que ante el cierre de los mercados, la única línea de financiación del grupo es "la barra libre" del BCE.

12. Consecuencias

12.1 Fiscales

Cuando desaparece una entidad financiera pueden aparecer personas físicas o jurídicas perjudicadas por dicha desaparición. Así ha sucedido con aquellas cajas o bancos que han dejado a FROB, Estado, ahorradores, preferentistas y accionistas como personas o empresas perjudicadas por esta desaparición.

En la due diligence encargada por CaixaBank para valorar Banca Cívica, y de acuerdo a las actas de CaixaBank, se comprueba que:

- Al valorar los Créditos de Banca Cívica se calculan unas Pérdidas Brutas Esperadas por valor de 5.355 M€. Aplicando el 30,78% de impuestos (100-69,22%) CaixaBank obtiene un crédito fiscal en cuota de 1.648 M€.
- Por otros conceptos de Banca Cívica se calculan unas Pérdidas Brutas Esperadas por valor de 1.845 M€. Aplicando el 30,78% de impuestos (100-69,22%) CaixaBank obtiene un crédito fiscal en cuota de 568 M€.

Es decir, sumando ambas cifras, se alcanzan los 2.216 M€ que CaixaBank dejará de ingresar en Hacienda durante los próximos años.

CaixaBank tributa a la Hacienda Común, pero -como todas las empresas que trabajan en Territorios Forales- tiene que aplicar «Cifra Relativa de Negocio» que desarrolla en cada Hacienda, y en concreto en la de Navarra.

Estimando que en torno al 4% de la actividad de CaixaBank se desarrolla en Navarra, se puede deducir que Hacienda Navarra está dejando de ingresar (y dejará de ingresar en el futuro) al menos el 4% de ese importe (4% de 2.216 M€ = 88,64 M€).

Resulta evidente que con un crédito fiscal solamente por Banca Cívica superior a los 2.200 M€, la Hacienda Foral de Navarra dejará de ingresar durante unos años cuota alguna desde CaixaBank.

Decía el Sr. Miranda: “En cuanto al tema fiscal, le puedo asegurar con total certeza que, si estaba previsto algún impacto fiscal de las fusiones, del SIP, estaría analizado por la Hacienda Tributaria de Navarra con la certeza del cien por cien.”

Pues bien, esta Comisión solicitó información al Departamento de Hacienda del Gobierno de Navarra sobre el pago de impuestos a la Hacienda Foral por parte de CaixaBank, comprobándose que la Recaudación de Hacienda Foral de Navarra ha ido progresivamente bajando desde Banca Cívica, y especialmente desde que la absorción por parte de CaixaBank. Todo ello a pesar de que CaixaBank ha ido obteniendo mayores beneficios en cada ejercicio (ver Tabla 33).

Tabla 33: pérdida de recaudación fiscal tras la desaparición de CAN.

Datos ofrecidos por Hacienda Foral de Navarra			Memorias anuales CaixaBank	
Año	Contraído (en €)	Índice 2009	BAI CaixaBank	Año
2009	60.963.097,45	100,0		2009
2010	62.766.777,08	103,0		2010
2011	58.028.155,02	95,2		2011
2012	56.527.403,26	92,7	-62.000.000	2012
2013	54.785.489,49	89,9	-980.000.000	2013
2014	53.279.531,75	87,4	202.173.000,00	2014
2015	45.480.034,50	74,6	638.104.000,00	2015
2016	36.983.937,60	60,7	1.538.062.000,00	2016
2017	37.105.933,57	60,9	2.097.983.000,00	2017

Fuente: Hacienda Foral de Navarra.

Estos datos contradicen las opiniones vertidas en la Comisión por parte de algunos comparecientes y también por el representante del PSN en la misma que afirmaban que la pérdida de La Caja sólo tenía valor sentimental para Navarra, y no consecuencias económicas.

Del mismo modo, la respuesta que ofrece José Antonio Asiain sobre la posible afección de la desaparición de CAN en la Hacienda Foral es erróneo, ya que cuando menciona: “*el Erario Público no ha obtenido pérdidas en estas operaciones*”, el Juzgado Central está haciendo referencia a que la deuda contraída con el FROB fue satisfecha –por CaixaBank–.

parte del patrimonio neto, de manera que al final, el Erario Público no ha obtenido pérdidas en estas operaciones, devolviéndose el préstamo del FROB con sus elevados intereses -por encima de los comerciales-, los inversores -que entraron a adquirir acciones con un descuento del 58% sobre el coste de la acción- tampoco y los preferentistas, han pasado a ser accionistas de CaixaBank, quedando sometidos a fluctuaciones bursátiles mucho más benévolas que las que conocieron en el reciente pasado, no produciéndose irregularidades delictivas o disconformidades con la normativa que pudieran perturbar el funcionamiento adecuado del mercado bancario.

Los ahorradores, preferentistas e inversores de CAN no han sufrido perjuicios económicos por la desaparición de la CAN al integrarse Banca Cívica en CaixaBank. Sin embargo, la pérdida patrimonial que ha desembocado en la desaparición de CAN ha supuesto ha supuesto los siguientes perjuicios económicos para Navarra en la recaudación fiscal:

- De acuerdo a la información fiscal facilitada por Hacienda Foral Navarra, desde 2011, el primer ejercicio de integración de CAN en Banca Cívica con CajaSol, los impuestos recaudados por la Hacienda de Navarra se han ido reduciendo.
- De acuerdo al Acta de CaixaBank, al aplicar un 30,78% de impuestos a los 5.355M€ de pérdida esperada por la cartera crediticia de Banca Cívica, CaixaBank obtenía un crédito fiscal de en cuota de 1.648 M€ a deducir en los próximos años.
- De acuerdo al Acta de CaixaBank, al aplicar un 30,78% de impuestos a los 1.845 M€ de pérdida esperada por Otros Conceptos de Banca Cívica, CaixaBank obtenía un crédito fiscal de en cuota de 568 M€ a deducir en los próximos años.
- Por lo que el cálculo total de Créditos Fiscales que CaixaBank podría deducir en futuros ejercicios es de 2.216 M€ (1.648 + 568).
- CaixaBank tributa a la Hacienda Común, pero -como todas las empresas que trabajan en Territorios Forales- tiene que aplicar su «Cifra Relativa de Negocio» que desarrolla en cada Hacienda, y en concreto en la de Navarra. Desconocemos con exactitud el porcentaje de «Cifra Relativa del Negocio» de CaixaBank en Navarra, pero se estima entre un 4% y un 5% de su total.
- A los Créditos Fiscales obtenidos por CaixaBank al absorber a Banca Cívica podría sumar en el futuro otros créditos fiscales obtenidos del mismo modo, como han podido ser la absorción de Barclays y Banco de Valencia, que tendrían su efecto correspondiente negativo en la recaudación la Hacienda Foral.
- La recaudación de Hacienda Foral de Navarra ha ido progresivamente bajando desde Banca Cívica, y especialmente desde que la absorción por parte de CaixaBank. Todo ello a pesar de que CaixaBank ha ido obteniendo mayores beneficios en cada ejercicio.

12.1. Conclusiones

- *El cálculo total de Créditos Fiscales que CaixaBank podría deducir en futuros ejercicios es de 2.216 M€ (1.648 + 568).*

- *CaixaBank tributa a la Hacienda Común, pero -como todas las empresas que trabajan en Territorios Forales- tiene que aplicar su «Cifra Relativa de Negocio» que desarrolla en cada Hacienda, y en concreto en la de Navarra. Desconocemos con exactitud el porcentaje de «Cifra Relativa del Negocio» de CaixaBank en Navarra, pero se estima entre un 4% y un 5% de su total.*
- *La recaudación de Hacienda Foral de Navarra ha ido progresivamente bajando desde Banca Cívica, y especialmente desde que la absorción por parte de CaixaBank. Todo ello a pesar de que CaixaBank ha ido obteniendo mayores beneficios en cada ejercicio.*

12.2 Laborales

La desaparición de CAN también ha provocado, aunque de manera más difícil de calcular, una pérdida de puestos de trabajo con una doble implicación negativa, tanto en términos de **a)** capital humano como en términos de **b)** recaudación por IRPF.

Sobre a), el propio Sr. Goñi admitía esta pérdida de capital humano: “Cuatro, que se va a pasar de equis sistemas de organización interna, básicamente servicios centrales, cuatro a uno.”

A todo esto, se debe sumar los costes sociales, económicos y fiscales derivados de la cantidad de profesionales y empresas que «trabajaban con/para la Caja durante el año», y que lógicamente dejarían de hacerlo porque los centros de decisión y contratación de CaixaBank están fuera de Navarra.

Sobre **b)**, también el proceso de prejubilaciones y despidos de la integración en CaixaBank supuso otro efecto económico-fiscal para Navarra muy importante, aparte del social. A esto habría que sumar el desplazamiento del IRPF de altos cargos a oficinas centrales fuera de Navarra, y que pasan a tributar fuera la Comunidad Foral de Navarra.

La disminución de la plantilla en no menos de 300 o 400 empleados tuvo sus efectos en IRPF e IVA, fundamentalmente, debiendo destacarse especialmente la plantilla de alta dirección y de servicios centrales no solamente de la CAN a nivel individual sino también del grupo financiero y empresarial desplazada a Barcelona o bien prejubilado. Cabe resaltar, por otro lado, que esta plantilla era la más cualificada y más remunerada.

La desaparición de CAN ha supuesto también otros perjuicios económicos para Navarra:

- La desaparición de CAN ha supuesto pérdidas en economía de escala con todas las empresas y profesionales que trabajaban con CAN.
- Aquella CAN fusionada que comprometía y acompañaba en sus inversiones y capacidad crediticia a proyectos estratégicos al propio Gobierno de Navarra y sus Sociedades Públicas ha dejado de existir; en unos momentos históricos en los que en Navarra una entidad Financiera de fundación pública sería un gran instrumento de desarrollo.
- Aquella CAN fusionada que comprometía y acompañaba en sus inversiones y capacidad crediticia a proyectos estratégicos del tejido empresarial e industrial navarro ha desaparecido; y lo ha hecho en unos momentos históricos en los que ese tipo de iniciativas necesita también un referente financiero local con perspectiva pública.

12.2. Conclusiones

-
- *La desaparición de CAN también ha provocado, aunque de manera más difícil de calcular, una pérdida de puestos de trabajo con una doble implicación negativa, tanto en términos de a) capital humano como en términos de b) recaudación por IRPF.*

12.3 Sociales

La media anual, en el caso de la Fundación Bancaria BBK, es de 28,49 euros por habitante; la Kutxa, 25,69; Vital, 17,58; y Fundación Bancaria Caja Navarra, 30,57. No obstante, este cálculo debe ser ponderado por la cuota de mercado de cada caja en su respectivo territorio de origen.

No obstante, y como se menciona anteriormente, si Fundación Caja Navarra quiere aumentar su participación en, por ejemplo, CaixaBank, a través de la recepción de pago en acciones, deberá renunciar durante ese ejercicio a gran parte de su OBS.

Es decir, a diferencia de otras entidades de crédito del entorno que han sobrevivido, Fundación Caja Navarra no tiene capacidad de capitalizarse orgánicamente, está al albur de las cotizaciones, y si quiere recapitalizarse –mediante la suscripción de dividendos en acciones-, tendrá que sacrificar la obra social. En cambio, otras cajas del entorno siguen siendo órganos vivos, que año a año aporta al Fondo de Educación y Promoción, que retribuye las cuotas participativas de sus cooperativistas, que aporta a la Hacienda Foral de Navarra, que mantiene capital humano de primer nivel en Navarra y, sobre todo, que se capitaliza continuamente con los beneficios que retiene.

Por último, cabe también sumar el compromiso que tenía una Caja arraigada en el territorio, sus gentes y sus instituciones para acometer proyectos estratégicos ligados al origen fundacional de CAN.

12.3. Conclusiones

- *A diferencia de otras entidades de crédito del entorno que han sobrevivido, Fundación Caja Navarra no tiene capacidad de capitalizarse orgánicamente, está al albur de las cotizaciones, y si quiere recapitalizarse –mediante la suscripción de dividendos en acciones-, tendrá que sacrificar la obra social. En cambio, otras cajas del entorno siguen siendo órganos vivos, que año a año aporta al Fondo de Educación y Promoción, que retribuye las cuotas participativas de sus cooperativistas, que aporta a la Hacienda Foral de Navarra, que mantiene capital humano de primer nivel en Navarra y, sobre todo, que se capitaliza continuamente con los beneficios que retiene.*

13. Conclusiones

CAN fue una entidad financiera creada por la Diputación Foral de Navarra en 1921 con una importante vocación de servicio público. Este espíritu de servicio público marcó la actividad de CAN a lo largo de su historia, incluso para su fusión con CAMP, dirigida al ahorro de duplicidades y mejora de la eficiencia.

Tras esta fusión accedió a la dirección de CAN el Sr. Enrique Goñi que instauró un cambio de modelo de negocio que supuso, entre otras cosas, ir desligando la Caja de las instituciones que la habían creado, con la imprescindible dejación de funciones de control que les correspondían.

Las decisiones estratégicas adoptadas por el equipo de Enrique Goñi, tomadas sin supervisión de las instituciones forales, agravaron los efectos de la crisis financiera vivida, provocando una pérdida patrimonial del 80%, muy superior a la sufrida por otras entidades del entorno, que ha conllevado su desaparición.

13.1 Conclusiones previas

A continuación, se exponen unas conclusiones previas que han condicionado el normal transcurso de esta Comisión de Investigación:

1. Dada la dificultad para conseguir determinada información, que en algunos casos ha sido negada o retrasada, por lo que no se ha podido disponer de ella. Esta Comisión finaliza su ejercicio de manera incompleta, lo que no impide que estas conclusiones estén suficientemente fundamentadas.
2. Esta Comisión, aun así, considera que hubiera sido deseable tener más tiempo para analizar toda la información recibida.
3. El hecho de que algunos comparecientes se negaran a responder a las preguntas que se les realizaron aludiendo en su defensa el deber de secreto profesional. Esta Comisión considera que, quizás, sería conveniente que fueran citadas a otras instancias donde ese supuesto secreto profesional deje de ser un impedimento absoluto para el esclarecimiento de algunas cuestiones.
4. Resulta frustrante que, ante preguntas trascendentales sobre operaciones de CCAN, esta Comisión reciba al mismo tiempo la contestación de la Fundación Caja Navarra de que toda la documentación solicitada la tiene CaixaBank, y la respuesta de CaixaBank subrayando que “*no son continuidad de CAN*”, y que debe ser solicitada a la Fundación³³.
5. Estas cuatro conclusiones previas conducen a pensar que seguramente otras instituciones como Tribunales de Justicia sean instancias más adecuadas para continuar con esta Investigación.
6. Es llamativo que muchos comparecientes alegasen continuamente que determinadas cuestiones habían sido juzgadas y que los Tribunales no habían encontrado nada ilegal, independientemente de las preguntas formuladas.
7. Llama también la atención la armonía entre los representantes de UPN y todos los comparecientes (excepto Manuel López Merino y Lorenzo Riezu), exhibiendo una total sintonía para con los comparecientes. Prueba de ello, la constancia de que alguno de los comparecientes ha afirmado en la Comisión haberse reunido con miembros de dicho grupo parlamentario, lo que arroja dudas sobre la neutralidad debida.
8. Por último, es reseñable la incoherencia del comportamiento del PSN que, habiendo votado a favor de la creación de esta Comisión, ha rehusado ejercer su turno de pregunta en varias ocasiones, y ha mostrado una actitud crítica hacia quienes sí lo ejercían.

³³ Las respuestas ofrecidas por la Fundación Caja Navarra y por CaixaBank se muestran en el Anexo 5.

13.2 Conclusiones por apartados del documento

4.1.1 Definición del grupo comparable

- Para calificar la gestión de CAN, se debe contextualizar de manera correcta a través de la selección de un grupo comparable de entidades.
- Los patrones de comparabilidad para elegir dicho grupo deben atender a los valores financieros fundamentales de las entidades, y no a la adopción o no de unas determinadas decisiones.
- Los comparecientes han comparado, de manera intencionada, su gestión en CAN con otras entidades que, si bien habían tomado la decisión estratégica de fusionarse y salir a bolsa, tenían unos fundamentales de partida mucho peores.
- De esta manera, han evitado compararse con entidades que, a pesar de tener una forma jurídica distinta, presentaban unos fundamentales muy similares y que han sido capaces de afrontar la crisis con mejores resultados.
- El cálculo a valor de mercado, empleado en múltiples ocasiones por los comparecientes para evitar comparaciones desfavorables, si bien es útil para tener la imagen fiel del valor de un activo, es irrelevante para el cálculo de la solvencia de las entidades de crédito.
- Por tanto, no es extraño que, a día de hoy, las entidades que mantienen su patrimonio a valor teórico-contable sean las más solventes del sistema financiero español. Algunas de ellas, situadas en el entorno geográfico más próximo al de CAN.

4.1.2 Impacto en los grupos de interés

- Los grupos de interés de CAN identificados por los comparecientes (accionistas, preferentistas y FROB) han tenido resultados iguales o mejores que en otras entidades.
- El resultado positivo de los accionistas es aplicable sólo a quienes hayan mantenido sus acciones hasta la fecha, aquellos que no acudieron al canje de acciones de CaixaBank, sufrieron rentabilidades negativas.
- El resultado positivo de los preferentistas fue fundamentalmente disfrutado por clientes de CajaSol, y no de CAN, ya que la caja andaluza había emitido el 65% de preferentes de todo el grupo.
- El resultado positivo obtenido por estos tres grupos de interés ha sido, en gran medida, conseguido gracias a la absorción de CaixaBank y achacable, por tanto, a la gestión de esta última.
- No obstante, el análisis únicamente de los grupos de interés obvia la pérdida patrimonial habida, sin la cual, cualquier análisis permanece incompleto. En el caso de CAN, existe un grupo de interés difícil de objetivar, como es la sociedad navarra, el impacto en la cual se puede analizar a través de la pérdida patrimonial.
- Se puede observar cómo Caja Rural de Navarra, una entidad del entorno y afecta a las mismas regulaciones relevantes que CAN, ha triplicado sus recursos propios desde 2004 hasta la fecha, y sólo ha arrojado pérdidas en 2012.

5.2 Nombramiento de Enrique Goñi para dirigir CAN

- El nombramiento del Sr. Goñi como Director General de CAN no tiene precedentes en la entidad. Es el primero que no tenía experiencia dentro de la Caja.
- Tampoco tenía en su CV ninguna experiencia en alta dirección de una entidad financiera o empresa de las características de CAN.
- El aterrizaje de Enrique Goñi en la dirección de la CAN fue largamente preparada en los entornos de UPN y de su presidente.
- Fue nombrado con los únicos votos positivos de UPN.
- Fue nombrado previamente como Director de la Corporación Empresarial CAN sin la experiencia empresarial o industrial que dicha Corporación requería.

5.3 Informe BdE 2001

- El Informe de Inspección del BdE sobre CAN de abril de 2002 sobre 2001 está redactado sin levantar acta, y por tanto sin confrontar conclusiones y datos entre el equipo inspector y el equipo directivo inspeccionado. El Sr. Asiáin no dijo la verdad cuando dijo en esta Comisión que se había levantado Acta.
- Los parámetros de solvencia, rentabilidad, liquidez no están contemplados por el equipo de BdE en el Informe de Inspección del BdE sobre CAN de abril de 2002 sobre 2001 con el importante matiz de las consecuencias de la fusión CAN-CAMP. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “levantarse Acta”.
- No hubo pérdidas en la actividad ordinaria de CAN en 2001, sino 60,7 M€ de Beneficio Antes de Impuestos. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “levantarse Acta”.
- No es cierto que se maquillasen los beneficios por no haberse dotado la inversión en Auna o haberse trasladado a CCAN. Tampoco pudo confrontarse el dato al no “levantarse Acta”.
- La inversión en AUNA no tenía carácter especulativo. La decisión de trasladar AUNA de CAN a CCAN es una decisión vehementemente impulsada por el Presidente Sanz. Las participaciones de Auna pasaron a CCAN (2002) dotadas previamente en CAN, e incluso, ya bajo la dirección del Sr. Goñi, CCAN acudió a ampliaciones de AUNA.
- Sobre la inversión en Auna, se puede concluir que: a) la inversión en Auna, y teniendo en cuenta que las Actas de CCAN y CAN fueron evolucionando hacia versiones menos explícitas y no hay una terminología uniforme en todas las actas (en unas se habla de producto de la venta, en otras de plusvalías netas, en otras de brutas), en todo caso la operación fue rentable; b) la cifra más aproximada según acta de CCAN de 4 de noviembre de 2005, sería de 48 M€ de plusvalías; c) además, se recuperaron los 37 M€ de provisiones que estaban dotados por CAN en el año 2000. En total, CCAN obtuvo 75 M€.
- El futuro puso en su sitio las “expectativas que despertó el Sr. Goñi en el equipo inspector del BdE o en quien las sugiriera”.

6.1.1 Apertura de oficinas

- El ritmo de expansión de CAN, si bien fue similar al de otras entidades en términos agregados, se concentró especialmente en los años de mayor burbuja inmobiliaria, con el impacto que esto tuvo en el precio de los inmuebles.
- La consideración únicamente del número de oficinas abiertas obvia otros efectos como son el precio de adquisición o la vida media de las oficinas.
- Aun así, si se considera el número de oficinas como indicador de la expansión, se deberían contabilizar todas las oficinas abiertas, al contrario de la información aportada por el Sr. Goñi, donde se descuentan 43 oficinas cerradas durante 2009.
- Esta aceleración en la apertura de oficinas en 2006, 2007 y 2008, en el momento de mayor burbuja inmobiliaria, no es coherente con el hecho de que en 2009 se cerrasen 43 oficinas, lo que demuestra una escasa planificación en la expansión.
- El hecho de que se optara por la opción de compra en lugar del alquiler, junto con el periodo de burbuja inmobiliaria en el que se compraron, hace pensar que el impacto de la expansión fue más elevado que el de otras cajas comparables.
- Adicionalmente, el cierre de 43 oficinas en 2009 implica necesariamente una reducción de la vida media del parque de oficinas, con lo que es posible que muchas de ellas no llegaran nunca a ser rentables y no recuperasen los costes hundidos de apertura.

6.1.2 Prejubilaciones

- Mientras que las prejubilaciones realizadas durante 2001 y 2002 (159) son debidas a la fusión entre CAN y CAMP, las habidas en los años posteriores no se explican, a priori, por este tipo de solapamientos.

- Pese al número de prejubilaciones realizadas durante el mandato del Sr. Goñi (334), el número total de empleados de CAN continuó creciendo, por lo que resulta difícil aceptar que dichas prejubilaciones respondían a criterios de eficiencia.
- El modelo de expansión territorial obligó a contratar personal en el lugar de destino, con el impacto que esto supone en los gastos de administración.
- No se ha podido corroborar el método de cálculo del coste por prejubilación utilizado por el Sr. Goñi (“Las prejubilaciones significaban un ahorro anual de entre 12.000 y 14.000 euros, se amortizaban a los 4 o 5 años.”), ya que para ello se necesita información de gestión que la Comisión no ha obtenido.

6.1.3.1 ANCA Corporate (2002)

- CAN, a través de CCAN, obtuvo unas importantes plusvalías (14,25 M€ brutos) en una operación urbanística en una zona que nunca previamente fue de interés para el modelo de expansión de CAN.
- La Operación Manjosa se hizo a través de una “sociedad vehículo” (Corporate Manjosa), propiedad 100% de Anca Corporate, la sociedad de Antonio Catalán, uno de los 3 empresarios con los que, según las actas, “la CAN colaboró” creando Nazasa Inversiones (tomando un 25% de esta empresa cada uno de los 3 empresarios y CAN).
- Si CAN consiguió esas plusvalías, la Comisión desconoce cuánto obtuvo ANCA Corporate en esta operación.
- Si CAN financió el 100% de la Operación Manjosa, se desconoce cuál fue el riesgo asumido por ANCA en esta operación.
- No se ha podido conocer en qué momento sale Anca Corporate de CCAN, ya que es en un acta de 2010 en la que se anuncia que se está estudiando la desinversión en esta empresa. Tampoco se ha podido saber el resultado de tal desinversión. Todo ello a pesar de que se dispone del Libro Mayor tanto de Anca Corporate como de Nazasa Inversiones. Pero aun así se pierde el rastro de la información sobre Anca Corporate entre las múltiples filiales de CUBICAN.
- Lo que sí es información pública es la deuda que actualmente mantiene Anca Corporate con Hacienda de casi 90 M€, siendo la empresa 13ª en cuanto a deuda con Hacienda.

6.1.3.2 Tenaria (2004)

- Grupo La Información obtuvo, gracias a un acuerdo anterior, obtuvo en la transacción 5,019.042 €.
- CCAN evitó pérdidas de Grupo La Información SA por un importe de 2.978.837 €.
- Esta oportunidad sólo la tuvo Grupo La Información SA, mientras todas las demás registraron pérdidas (por ejemplo, SODENA, que perdió 7,6 M€).
- Los directivos y responsables de CCAN eran conscientes de este trato de favor, porque en el Libro Mayor anotaron las acciones de Auna a 258,38 €/acción (un año antes de concretarse la venta de Auna a France Telecom), y a Grupo La Información SA se le compraron al menos a 502,31 €/acción.

6.1.3.3 Zizur (2009)

- En 2009 la empresa Miguel Rico y Asociados SL se encontraba ante una posible entrada en concurso de acreedores, y CAN (Cubican) realizó al menos dos operaciones tendentes a reconducir su deuda. Independientemente de esta reconducción de deuda, CAN (Cubican) realizó una compra liberadora de tesorería para MRA de unos terrenos en Zizur Mayor. Se realizó en una notaría de Barcelona con un cheque de la oficina principal de CAN en esa ciudad. El precio de 8,1 millones era acorde a una tasación que hacía depender el valor de que se ubicara allí la nueva estación del AVE a su paso por Pamplona, pero sobrevalorado con respecto a los

precios de mercado fuera de esa circunstancia, que por otra parte nunca ha llegado a producirse. Una operación que favorecía claramente a la parte vendedora.

- Según hemos podido comprobar en este Informe del Perito Judicial, quedan identificadas las empresas a las que se tomó en compras y daciones en pago por parte CAN (Cubican) una serie de construcciones, inmuebles y terrenos por un importe de 147,824 M€. Casi todas las operaciones se han realizado para enjugar deudas con CAN, algunas han liberado tesorería para los vendedores, y en la mayoría no se ha podido acceder ni a las compraventas ni a las tasaciones. Desconocemos el resultado posterior que estos inmuebles al ponerlos a valor razonable.

6.1.3.4 Navarra Building (2009)

- Esta operación supuso gran parte de los resultados atípicos de 2009.
- Para su aprobación en la Comisión de Control, se planteó la misma como una operación de liquidez, lo que es poco coherente al disponer CAN en ese momento de 1.500 M€ de Cartera Hipotecaria Elegible, descontable inmediatamente en el BCE.
- Una de las personas beneficiarias de esta operación formó parte de la Comisión de Control en que se aprobó.

6.1.3.5 Oesia (2009)

- La advertencia del BdE era por considerar que esta compraventa de Oesía/Guascor son operaciones cuya única finalidad es la revalorización de difícil explicación de participaciones. Esta operación irregular supuso plusvalías en CAN en 2009.
- CAN aportó un total 93 M€ de provisiones por las participaciones en Oesia Network (el 100% de la inversión más créditos) en su integración en Banca Cívica. Dichas provisiones nunca se revirtieron, y toda provisión que no se revierte equivale a una pérdida. Si en el futuro dicha posición en Oesia se deshace y se generan plusvalías (algo muy probable ya que su valor en libros es de 0 M€), dichas plusvalías pasarán a la cuenta de resultados de CaixaBank.
- Este se trata del mayor deterioro en menos tiempo en una inversión de CAN.
- Todas las inversiones y créditos en Oesia Networks fueron conocidas por los diferentes Consejos de CAN, CCAN y correspondientes holdings. Y en todos los casos se aprobaron por unanimidad o se dieron por enterados en sus máximos órganos.

6.1.4 Años de pérdidas en la actividad ordinaria

- Durante estos años se produjo reducción de los márgenes de intermediación que disminuyó, como norma general, el margen de intereses de las entidades de crédito.
- En el caso de CAN, se hizo frente a esta situación a través de un recurso más intenso a la generación de resultados atípicos.
- Este recurso a los resultados atípicos fue ganando intensidad, hasta el punto de que 2008 fue el primer año de pérdidas en la actividad ordinaria en CAN, alcanzando el 113% del BAI.
- Mientras el resultado de la actividad ordinaria se mantenía estancado, los beneficios provenían casi en su totalidad de los resultados atípicos.

6.1.5 Aportación a la OBS

- La aportación a OBS aumentó del 15% al 25% durante el mandato del Sr. Riezu, y del 25% al 30% durante el mandato del Sr. Goñi.
- Sin embargo, el hecho de que gran parte de los resultados durante el mandato del Sr. Goñi, además de atípicos, fuesen no recurrentes, implicaba la progresiva descapitalización de CAN.

- Una práctica para evitar esta descapitalización habría sido vincular el 30% de aportación a OBS únicamente a resultados recurrentes.

6.1.6 Progresivo descenso de la solvencia

- La ratio de solvencia descendió, en términos porcentuales, en una intensidad aproximada bajo el mandato del Sr. Riezu y del Sr. Goñi, cuando descendió del 13,7% en 2002 al 7,5% en diciembre de 2007.
- Esta disminución de la solvencia, no obstante, adquiere mayor gravedad cuanto más cerca se está de los mínimos regulatorios, como ocurrió durante el mandato del Sr. Goñi.
- En el momento de integración de CajaSol, y antes del recurso al FROB, se produjo un descenso momentáneo de la ratio de solvencia al 5,97%.
- Mientras durante el mandato del Sr. Riezu los recursos propios computables estaban compuestos en su totalidad por recursos propios básicos (los de máxima calidad), durante el mandato del Sr. Goñi se emitieron participaciones preferentes y deuda subordinada que, pese a aumentar las ratios de solvencia, tenían menos capacidad de absorción de pérdidas.
- Es incorrecta la afirmación del Sr. Goñi de que, pese a que descendía la ratio de solvencia, no se resentía la solvencia, ya que dicha ratio es el indicador mismo de la situación de solvencia.
- Este descenso de la solvencia, acontecido en un periodo de bonanza económica, cuando en los impagos son menores, supuso que CAN afrontase con menos garantías la recesión económica que se aproximaba.
- Se desconoce cuál hubiera sido la urgencia para acometer proyectos de fusión si CAN hubiese mantenido unas ratios de solvencia más elevadas.

6.1.7 Perfil de riesgo de CAN

- La inversión crediticia de CAN presentaba, como norma general, menos tasa de mora que la media del sector, gracias a unos activos muy saneados.
- La robustez de la economía navarra tuvo sin duda un efecto positivo en esta baja tasa de mora.
- El perfil de riesgo asignado por BdE a CAN era bajo.
- La calidad de la inversión crediticia contrasta con los deterioros implícitos de la cartera de valores (DPV y participadas), que a la postre supuso el 71% de los deterioros de Banca Cívica en este ámbito.

6.2.1 Establecimiento de las cuotas de participación

- Las cuotas de participación en Banca Cívica se establecen el 10 de noviembre de 2010, un mes antes del informe que en teoría debería haberlas determinado.
- La Comisión no ha recibido ningún acta del CdA relativa al periodo que transcurre entre el 26 de octubre de 2010 y el 27 de diciembre de 2010, a pesar de la relevancia que tuvieron estos dos meses para el devenir de CAN. No se ha podido conocer si esta no recepción de actas corresponde a un error en el envío de la documentación o si, por el contrario, no se convocó ninguna sesión del CdA durante ese periodo. La correcta recepción de todas las demás actas inclina a pensar en esta segunda opción, lo cual sería un hecho de extremada gravedad, al haber sido aprobada la operación más importante de la historia reciente de CAN fuera del máximo órgano ejecutivo.
- La primera versión del Plan Marco de Integración en el que se basa la operación fue severamente criticada por BdE, quien opinaba al respecto: “en nuestra opinión, es un documento muy incompleto, no se incluyen los planes de negocio de cada entidad (Grupo Banca Cívica y CajaSol) que se habían utilizado para realizar las proyecciones, ni tampoco las hipótesis para su elaboración, no se explica el alcance de la reestructuración y sus costes, además nos parece muy ambicioso, por lo que deben moderar los crecimientos proyectados”.

- El sobrevenimiento de la doble recesión no es algo achacable a los gestores de CAN, pero es que BdE hace esta apreciación sin conocer tampoco la doble recesión que se aproximaba. Huelga decir que, considerando la doble recesión, estos crecimientos proyectados eran de todavía más difícil realización.
- La operación se decidió en base a esta información, que BdE califica de “muy ambiciosa” y que recomienda moderar en cuanto a los crecimientos proyectados.
- Esto adquiere más gravedad en tanto en cuanto se trataba de una operación estratégica, de cuyo éxito dependía la existencia o no de CAN como entidad financiera.
- Desde el punto de vista contable, con la integración CAN pasaba a tener en su balance individual acciones de Banca Cívica de nueva emisión, mediante el correspondiente aumento de capital social, a cambio de la cesión total de su negocio.

6.2.2.1 Volumen del ajuste a valor razonable

- La articulación de la integración a través de una combinación de negocios, en el que la entidad identificada como adquirente era Banca Cívica, obligó a las cuatro cajas a ajustar sus balances a valor razonable.
- El hecho de que se permitiese registrar este ajuste directamente contra reservas, hacía posible que el patrimonio de CAN disminuyese a pesar de tener beneficios en el ejercicio.
- Este ajuste fue del 8,4% sobre inversión crediticia para el conjunto de Banca Cívica, a pesar de que en CAN, gracias a la calidad de sus activos, este ajuste solo era del 4,54%.
- La pérdida esperada identificada para el conjunto de las cuatro cajas fue de 4.858 M€, que considerando las provisiones constituidas de 2.310 M€ y el efecto fiscal de 764 M€, resultaba en un ajuste contra reservas de 1.783 M€.
- Esta pérdida esperada no se distribuía de manera homogénea entre todas las cajas. En términos netos de provisiones, la pérdida esperada solo de CajaSol era de 1.331 M€, mientras que, para CAN, Burgos y Canarias, era de 1.216 M€. Es decir, CajaSol en solitario tenía más pérdida esperada que las otras tres cajas juntas.
- La menor calidad de activos de CajaSol, que se derivó en una mayor pérdida esperada, fue uno de los factores para asignarle una menor cuota de participación, lo que a su vez hizo que absorbiera menos deterioros del nuevo banco.

6.2.2.2 Impactos de la integración en el balance individual de CAN

- Este ajuste a valor razonable tuvo su lógico impacto en el balance individual de CAN.
- A la hora de determinar este impacto, se ha recibido diversa información con cifras que oscilan entre 436 M€ y 647 M€. En cualquier caso, este es el primer gran ajuste que sufrió el patrimonio de CAN.
- En cualquiera de los casos, se puede afirmar que el impacto del ajuste en el patrimonio de CAN hubiera sido menor sin la entrada de CajaSol en Banca Cívica.

6.2.3. Mutualización

- Pese a que el proyecto inicial de integración en Banca Cívica se aprobó con una mutualización del 40%, posteriormente, y con el proyecto ya en marcha, este porcentaje de mutualización subió al 100%.
- La norma que obligaba a esta completa mutualización era el RDL 2/2011, aprobado en febrero de 2011, cuatro meses después de la modificación al Contrato de Integración. Por tanto, no se puede afirmar que hubiera obligación normativa a realizar este cambio.

6.2.4.2 Reunión de Álvaro Miranda con BdE

- El 19 de noviembre de 2010 se firma el Protocolo de incorporación de Cajasol a Banca Cívica, y el 10 de diciembre se firma del nuevo Contrato de Integración.
- De manera previa a la firma del contrato de integración de CajaSol, el entonces Consejero de Economía, Álvaro Miranda, acudió a la sede de BdE en Madrid para reunirse con altos cargos del Departamento de Inspección de BdE: “Yo me puse en contacto con los máximos responsables operativos del Banco de España en dos circunstancias, el lunes siguiente a la publicación de los tests de estrés, en julio del año 2010, y previamente al culminar el proceso de integración en el SIP de Cajasol. La segunda conversación, que esa fue presencial, me desplazé a Madrid al Banco de España, a estar con el director general que pilotaba el... Fui, hablando en plata, a preguntar qué era eso de Cajasol. El responsable, supongo que máximo, del Banco de España en aquel momento, me dijo que era una integración perfectamente asumible, deseada, lo que había que hacer y bueno para todos.”
- Es decir, existe constancia de que BdE tomó partido a favor de la integración de CajaSol en Banca Cívica.
- Esto es entendible desde el punto de vista de los objetivos de BdE, uno de los cuales es la salvaguarda de la estabilidad del sistema financiero, para lo cual debía impulsar la integración de entidades. Sin embargo, el objetivo primordial de las instituciones navarras debía ser el velar por mantener el patrimonio de CAN.

6.2.4.3 Complementariedad de las cajas

- La supuesta complementariedad de las cajas para justificar la integración en Banca Cívica es difícilmente sostenible desde un punto de vista teórico: mientras la calidad de activos (aportada por CAN) es una magnitud de balance y estable a lo largo de los años, la supuesta rentabilidad (aportada por las otras cajas) es una magnitud de la cuenta de resultados, especialmente volátil.
- Por tanto, mientras los puntos fuertes de CAN eran estructurales (calidad de activos), mientras que el punto fuerte de las otras tres cajas (la rentabilidad) era coyuntural.
- Mientras que la calidad de activos se mutualiza, debido a la normativa contable, en el momento cero de la combinación de negocios; los beneficios pueden materializarse, o no, dependiendo el cumplimiento de unas hipótesis (estimadas “muy ambiciosas” por BdE), y en todo caso, a lo largo de varios ejercicios, conforme se vayan materializando las sinergias de la integración.
- No obstante, el hecho de que Banca Cívica no durase lo suficiente para que empezase a percibir el ahorro por sinergias, hizo que estas nunca se llegaran a disfrutar. Por tanto, esta inexistencia de ahorro a través de sinergias hizo que la integración de las cuatro cajas fuese, de facto, un juego de suma cero entre las mismas. Este juego de suma cero implica que, al no existir ahorros por la integración, se diera, a través de la mutualización en Banca Cívica, un trasvase de rentas desde las reservas de CAN hacia activos deteriorados aportados por las otras cajas, especialmente por CajaSol.
- La unión de estos tres elementos: a) la debilidad argumental de la integración; b) la proyección de crecimientos excesivamente ambiciosa, y c) a la doble recesión que comenzaría el año siguiente, provocó que CAN no pudiese disfrutar de prácticamente ninguna ventaja de la integración, mientras que las otras entidades sí vieron mejorada su ratio de solvencia, morosidad, y cobertura gracias a la calidad de los activos que aportó CAN.

6.2.5. Incentivos a la integración

- El sistema de cálculo de las cuotas de participación suponía un incentivo para las cajas con activos más deteriorados a integrarse en Banca Cívica.
- Es decir, el sistema está diseñado de tal forma que si a) una entidad es consciente de que va a ser inviable en el corto plazo; b) sabe que en la integración se le va a compensar en efectivo por tener menos cuota de participación; y c) esta menor cuota le va a suponer una menor absorción de deterioros, suponía un incentivo a las entidades de peor calidad a que entrasen en Banca Cívica.

- En este caso, se compensó a CajaSol con 192 M€ en efectivo a cambio de unos supuestos resultados futuros que nunca llegaron.

6.2.6 Rentabilidad de CajaSol

- Como se ha mencionado, el principal atractivo de integrar CajaSol en Banca Cívica era el de su supuesta mayor rentabilidad. En palabras de Enrique Goñi: “si mutualizamos resultados, mutualizamos solvencia”.
- Como se ha podido ver, las cuatro cajas mutualizaron la solvencia en el momento de formalizar la integración, y los ajustes a valor razonable fueron absorbidos por el banco recién creado, Banca Cívica. No obstante, y en contra de la afirmación que realizaba Enrique Goñi, se reconoce que CajaSol no mutualizó los beneficios del ejercicio 2010.
- Además de no ser magnitudes comparables y del hecho de que CajaSol no compartiese su resultado con las otras cajas, las inspecciones de BdE averiguaron que CajaSol estaba inflando artificialmente su rentabilidad.
- Según informes de BdE, CajaSol se apuntaba como resultados intereses devengados, pero no cobrados. Esto era debido a la gran cantidad de refinanciaciones que realizaba –y no marcaba-.
- Si CajaSol contabilizase de manera correcta los intereses, hubiera arrojado pérdidas: -119 M€ en 2010 y -69 M€ en 2011.
- Por tanto, a) de los dos años que se disfrutó de la “supuesta rentabilidad de CajaSol”, el primero de ellos no se mutualizó; y b) el principal argumento para justificar la integración de CajaSol, era falso. En palabras de BdE, la rentabilidad de CajaSol estaba “inflada”.
- Además, es falsa la afirmación que realizaba en la Comisión el Sr. Enrique Goñi: “en este caso uno de los aportantes traía el 60% de los ingresos de Banca Cívica.” Ya que: a) dicha rentabilidad no fue compartida en el momento en el que sí se compartieron las provisiones, b) dicha rentabilidad estaba, en palabras de BdE, “inflada”, y c) en caso de haberla contabilizado correctamente, CajaSol hubiera arrojado pérdidas, por lo que no era una entidad rentable.

6.2.7 Inspecciones a CajaSol

- BdE ejerció una supervisión intensa a CajaSol, tanto en 2010 como en 2011, cuando ya se encontraba integrada en el Grupo Banca Cívica, debido a su elevado perfil de riesgo. Esto se concretó, en el periodo relevante, en tres informes de inspección.
- La tónica general de las conclusiones que extrae BdE, tanto antes como después de la integración, es la escasa calidad de los activos de CajaSol y sus filiales, las malas prácticas de refinanciación y ocultación de la morosidad y la consideración de las garantías aportadas como criterio de concesión, ignorando la capacidad de pago del prestatario. En definitiva, malas prácticas de concesión crediticia que: a) infravaloraron de manera artificial la ratio de morosidad, b) difirieron el afloramiento de pérdidas hasta el momento de mutualización de las mismas, y c) generaron un gran desconocimiento acerca del riesgo realmente asumido en balance de CajaSol.
- El informe concluye que el total de ajustes necesarios a realizar por CajaSol para subsanar las deficiencias encontradas por la inspección de BdE suponen un volumen mayor que el core capital de la entidad: mientras que el activo deteriorado (ya neto de provisiones) ascendería a 1.641 M€, únicamente tendría 1.377 M€ de core capital para hacerle frente. Por tanto, tras realizar los ajustes obligados por la inspección, CajaSol tendría un core capital negativo de -264 M€.
- La conclusión que hace BdE sobre CajaSol es la siguiente: “no se dan las condiciones para afrontar en solitario los dos próximos ejercicios”.
- El informe donde se alerta de la inviabilidad de CajaSol está fechado a 5 de noviembre de 2010, escasamente un mes antes de que se le transmitiera verbalmente al ex Consejero de Economía Álvaro Miranda que se trataba de “una integración deseable y asumible”.
- Adicionalmente, existía una filial de CajaSol llamada Credifimo, con una morosidad ajustada del 67%, en palabras de BdE, “difícilmente asumible por cualquier entidad” y con pérdidas suficientes para arrastrar a su matriz, CajaSol.

- La inspección realizada a CajaSol en junio de 2011 confirma que, seis meses después de la integración en Banca Cívica, ni siquiera BdE era capaz de saber qué había dentro del balance de esta entidad (falta de información sobre garantías, importes refinanciados, fechas de tasación, etc.). En estas condiciones, difícilmente CAN pudo saber con quién se estaba fusionando en diciembre de 2010.

6.2.8 Autorización del Gobierno de Navarra

- A diferencia de lo ocurrido en Castilla y León, Canarias y Andalucía, donde la Junta de Castilla y León, el Cabildo de Canarias y la Junta de Andalucía autorizaron respectivamente los acuerdos de integración, el Gobierno de Navarra no aprobó formalmente la integración, ya que, en base a los estatutos tanto de 2004 como de 2010, no estaba obligado a ello.
- Por tanto, los órganos directivos de CAN actuaron conforme a Ley en lo relativo a la autorización de la integración en Banca Cívica. No obstante, la Comisión defiende que hay una responsabilidad derivada de las personas que aprobaron la modificación de estatutos de 2004, que eliminaba competencias en materia de autorización de operaciones estructurales al Gobierno de Navarra.

6.3.1 Ajuste de 511 M€

- Tras la salida a Bolsa de las acciones de Banca Cívica, el severo descuento sufrido de la cotización sobre el valor en libros, junto con un desempeño negativo de la acción, provocó un ajuste en el patrimonio de CAN de 510,69 M€. Esto entra en contradicción con el argumento esgrimido por el Sr. Goñi de que “no habrá dilución patrimonial” al justificar la integración.
- Gran parte de los deterioros encontrados en las inspecciones de BdE a CajaSol durante 2011 deben estar reflejados, de manera indirecta, en estos dos impactos, aunque no se ha podido determinar en qué cuantía, en la medida en la que el precio de cotización descuenta estos aspectos.
- De no haber salido a bolsa, el deterioro se habría dado igual, pero se habría contabilizado distinto. Es decir, pudiera haber habido (o no) un deterioro latente de 511 M€, pero no habría habido necesidad de cargarlo contra reservas. Lo que impacta en patrimonio es, precisamente, esa distinta forma de contabilizar el deterioro sufrido.

6.3.2 Posibilidad de acudir al FROB II

- El recurso al FROB II hubiera sido, atendiendo a la norma vigente, en condiciones de mercado.

6.4 Imposibilidad de Banca Cívica de continuar en solitario

- Los RDL 2/2012 y 18/2012 penalizaban los activos relacionados con suelo para promoción y construcción inmobiliaria. Estos activos estaban presentes de manera muy intensa en CajaSol, no así en Caja Navarra.
- Banca Cívica, para hacer frente a los dos decretos guindos, tuvo que realizar provisiones adicionales por 2.068 M€ (781 M€ del RDL 2/2012 + 1.287 M€ del RDL 18/2012).
- Según el Informe AFI, “en el caso hipotético de Caja Navarra en solitario, las necesidades de dotación se habrían elevado a 327 M€ como consecuencia de los reales decretos publicados en 2012”, cifra muy inferior a la cifra que tuvo que asumir dentro de Banca Cívica.
- BdE realiza un informe sobre Banca Cívica fechado a 25 de junio de 2012 en el que valora las posibilidades de que Banca Cívica continúe en solitario. En dicho informe de BdE se observa cómo, aplicando los requerimientos establecidos por el RDL 2/2012 y 18/2012, Banca Cívica tendría un déficit de capital de 1.479 M€ por debajo de los 4.069 M€ exigidos legalmente.

- Por tanto, BdE concluye que: “el cumplimiento de los saneamientos exigidos a Banca Cívica por los dos decretos Guindos en el escenario de continuar en solitario dará lugar a importantes problemas de solvencia y a la presentación de pérdidas significativas en el cierre de ejercicio, abocándola a una situación muy comprometida, por lo que la única alternativa factible en la actualidad pasa por completar con éxito la integración con el grupo la Caixa”.
- Así pues, se observa como la predicción de dos años de viabilidad que dio BdE a CajaSol en 2010 se ha cumplido, con los deterioros repartidos entre las cuatro cajas de Banca Cívica.

6.5.1. Informe Noel

- El Informe Noel es una due diligence que se encarga por CaixaBank para conocer el valor de Banca Cívica.
- En los cálculos que hace Informe Noel de pérdida esperada en la cartera crediticia, con información muy detallada, resulta una pérdida esperada bruta para el conjunto de Banca Cívica por este concepto de 5.354 M€.
- Como se ha visto en 2010, esta pérdida esperada sigue sin repartirse de manera equitativa entre las cuatro cajas: CajaSol aporta 2.490 M€, esto es, el 47% del total. Esto es especialmente grave si se considera que, además era la que menos provisiones traía.
- Si se combina la información del Informe Noel con las cuotas de participación, se obtiene que en la fecha de absorción por CaixaBank, el valor teórico-contable de CajaSol debía ser de -663 M€, y el de CAN de +436 M€. Pese a esta diferencia, los dos obtuvieron el mismo número de títulos de CaixaBank.

6.5.2 Acta del CdA de CaixaBank (26.03.2012)

- La ecuación de canje pactada supone un valor implícito del 100% de las acciones de Banca Cívica de 977 M€. Esta cifra es coincidente con los 977 M€ de recursos a las preferentes del FROB, pero no son conceptos sustitutivos sino aditivos: CaixaBank hizo un desembolso (implícito, calculado a través del canje de acciones y de la cotización de las mismas) de 977 M€ para comprar el 100% de Banca Cívica, y adicionalmente, saldó la deuda con el FROB.
- En el momento de la integración, el valor teórico-contable de Banca Cívica era de 2.735 M€, los cuales, tras realizar los ajustes provenientes de la due diligence, se sitúa en 363 M€. Es decir, una reducción de 2.372 M€.
- Casualmente, como el coste de la reestructuración a realizar por Banca Cívica de manera previa a la fusión asciende a también a 363 M€, los fondos propios de Banca Cívica que se incorporarían a CaixaBank son 0 M€.
- El precio pagado por CaixaBank para adquirir Banca Cívica fue de 977 M€, lo cual es compatible con que los fondos propios que incorporase fueran de 0 M€: la primera cifra hace referencia a la valoración del negocio (capital humano, listas de clientes, intangibles, etc.), mientras que la segunda hace referencia exclusivamente al cálculo de la solvencia, el cual se ve severamente castigado por la pérdida esperada identificada a través del proceso de due diligence.

7.1 Gobierno de Navarra

- Del análisis de los Estatutos de CAN, de la LORAFNA, del Informe de la Cámara de Comptos y del Informe de los Servicios Jurídicos del Parlamento de Navarra, en contraposición a las posturas expresadas por miembros del Gobierno de Navarra, se desprende que correspondía al Gobierno de Navarra la tarea de inspección de CAN.
- Estas tareas no llevaron a cabo desde el año 1978 a pesar de reservarse estatutariamente puestos estratégicos en los órganos de Gobierno de CAN para ejercer esas funciones de Inspección.

- De haberse llevado estas labores de inspección, el desenlace que culminó con la desaparición de CAN podría haber sido distinto.

7.2 Comisión de Control

- En ningún acta de la Comisión de Control consta ningún debate sobre las decisiones adoptadas por Enrique Goñi.
- El método de selección de miembros de la Comisión de Control no se considera el más idóneo para ejercer un efectivo control sobre la entidad.
- Pese a que no se ha podido comprobar que los miembros de la Comisión de Control comprendiesen completamente las implicaciones contables, financieras y de negocio de las operaciones presentadas por el Sr. Enrique Goñi, continuaron percibiendo remuneraciones en forma de dietas.

8.3 Estatutos de 2010

- Las reuniones de la CPJEF se celebraron con carencia absoluta de soporte normativo que las justificase, sus integrantes fueron elegidos de manera arbitraria por quien convocaba esas sesiones y no se dio ninguna publicidad ni se informó a nadie de su existencia ni de sus integrantes.
- No consta actividad alguna por parte de los integrantes de la CPJEF. Esto hace dudar seriamente que esas sesiones tuvieran mayor contenido que la recepción de una información dándose por enterados, o incluso de que se llegasen a celebrar.
- Lo tratado en estas sesiones de “reporte” se trataba nuevamente y de forma íntegra en las sesiones de la JEF.
- Existen sesiones cuyo fundamento no puede por menos que cuestionarse. La Sesión de reporte de 10 de enero de 2011, cuando el 17 de enero (esto es, con una semana de diferencia), se celebra la sesión de la JEF con un contenido idéntico.
- El contenido de las sesiones de 30 de agosto de 2011 y 26 de septiembre de 2011, ambas ya convocadas por la Sra. Barcina en su condición de Presidente del órgano, es nulo, puesto que en ambas se recoge que en relación con los acuerdos adoptados el Secretario informa que durante la sesión no se adoptó ningún acuerdo.

9. Retribuciones

- En contra de lo que afirmó el Sr. Goñi en el Congreso de los Diputados, su remuneración sí que se multiplicó varias veces durante su estancia en la dirección de CAN, pese a que su remuneración de entrada también supuso quejas por parte de otros trabajadores de CAN, al sobrepasar su remuneración los valores habituales de la Caja.
- El Sr. Goñi empleó una tarjeta corporativa de Hiscan Patrimonio para la adquisición de bienes no relacionados con su actividad profesional.

10. Informes periciales BdE

- Los informes periciales de BdE, a pesar de tener un carácter generalista y ser menos detallados que los informes de inspección realizados por sus colegas de BdE, han sido tratados como absoluciones que impugnaban cualquier detalle técnico apreciado en la Comisión.
- Los informes periciales de BdE entran, en algunos puntos muy relevantes, en abierta contradicción con los informes de inspección.

11.1 CAN en solitario

- No existe evidencia para negar que CAN pudiera haber continuado en solitario, ni desde el punto de vista financiero ni regulatorio.
- La decisión estratégica de integrar a CajaSol en Banca Cívica y de salir a Bolsa resultaron fatales para el patrimonio de CAN. En caso de no haber adoptado dichas decisiones estratégicas, el patrimonio que mantendría hoy día CAN (bajo la forma jurídica que fuese), sería mucho más elevado.
- El Informe AFI, contratado por el Sr. Asiain, contiene numerosas discrecionalidades, hipótesis no explicadas, lagunas de información, y, en definitiva, una serie de ajustes discrecionales que hacen que invalidan su conclusión desde un punto de vista empírico.

12.1 Fiscales

- El cálculo total de Créditos Fiscales que CaixaBank podría deducir en futuros ejercicios es de 2.216 M€ (1.648 + 568).
- CaixaBank tributa a la Hacienda Común, pero -como todas las empresas que trabajan en Territorios Forales- tiene que aplicar su «Cifra Relativa de Negocio» que desarrolla en cada Hacienda, y en concreto en la de Navarra. Desconocemos con exactitud el porcentaje de «Cifra Relativa del Negocio» de CaixaBank en Navarra, pero se estima entre un 4% y un 5% de su total.
- La recaudación de Hacienda Foral de Navarra ha ido progresivamente bajando desde Banca Cívica, y especialmente desde que la absorción por parte de CaixaBank. Todo ello a pesar de que CaixaBank ha ido obteniendo mayores beneficios en cada ejercicio.

12.2 Laborales

- La desaparición de CAN también ha provocado, aunque de manera más difícil de calcular, una pérdida de puestos de trabajo con una doble implicación negativa, tanto en términos de a) capital humano como en términos de b) recaudación por IRPF.

12.3 Sociales

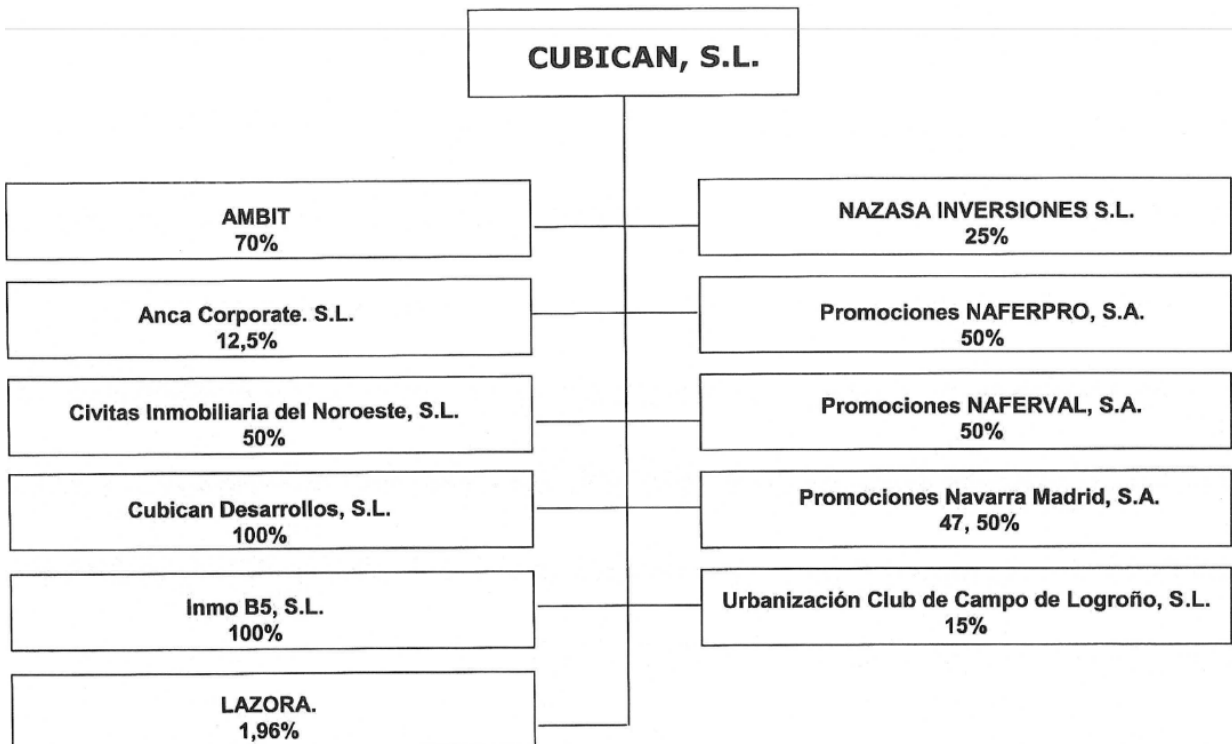
- A diferencia de otras entidades de crédito del entorno que han sobrevivido, Fundación Caja Navarra no tiene capacidad de capitalizarse orgánicamente, está al albur de las cotizaciones, y si quiere recapitalizarse –mediante la suscripción de dividendos en acciones-, tendrá que sacrificar la obra social. En cambio, otras cajas del entorno siguen siendo órganos vivos, que año a año aporta al Fondo de Educación y Promoción, que retribuye las cuotas participativas de sus cooperativistas, que aporta a la Hacienda Foral de Navarra, que mantiene capital humano de primer nivel en Navarra y, sobre todo, que se capitaliza continuamente con los beneficios que retiene.

14. Anexos

Anexo 1: Anexo nº3 del informe de seguimiento de diciembre 2010.

(Miles de euros)	CAN												Caja Canarias			Caja Burgos			CajaSol			MOVIMIENTOS RESERVAS
	TOTAL BRUTO	TOTAL IMPUESTO	BRUTO	IMPUESTO	NETO	BRUTO	IMPUESTO	NETO	BRUTO	IMPUESTO	NETO	BRUTO	IMPUESTO	NETO								
	Pérdida esperada inversión crediticia	-2.154.946	646.484	-289.418	86.825	-202.593	-364.439	109.332	-255.107	-488.400	146.520	-341.880	-1.012.689	303.807	-708.882	-1.508.462						
\ Pérdida esperada créditos y avales	-2.356.048	706.814	-384.795	115.439	-269.357	-432.484	129.745	-302.739	-526.080	157.824	-368.256	-1.012.689	303.807	-708.882	-1.649.234							
\ Reversión de fondos genéricos	201.102	-60.331	95.377	-28.613	66.764	68.045	-20.414	47.632	37.680	-11.304	26.376	0	0	0	140.771							
Pérdida esperada adjudicados	-410.630	123.189	-101.206	30.362	-70.844	-83.385	25.016	-58.370	-95.920	28.776	-67.144	-130.119	39.036	-91.083	-287.441							
Cartera de Valores	-434.731	124.552	-306.623	86.119	-220.504	-13.547	4.064	-9.483	-182.639	54.792	-127.847	68.078	-20.423	47.655	-310.179							
\ Cartera de Valores (DPV y participadas)	-423.419	112.708	-265.339	65.284	-200.055	-14.212	4.264	-9.948	-223.287	66.986	-156.301	79.419	-23.826	55.593	-310.711							
\ Cartera inversión a vencimiento	-7.213	2.164	0	0	0	-7.213	2.164	-5.049	0	0	0	0	0	0	-5.049							
\ Valoración participadas no cotizadas por AFI	-133.502	39.733	-153.027	45.590	-107.437	6.819	-2.046	4.773	26.830	-8.049	18.781	-14.124	4.237	-9.887	-93.770							
\ Reversión deterioro soc patrimonial Hiscan Patrimonio	107.009	-32.103	107.009	-32.103	74.906	0	0	0	0	0	0	0	0	0	74.906							
\ Reversión deterioro otras participadas holding	2.154	0	2.154	0	2.154	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2.154							
\ Pérdida esperada por deterioro en socis de Cubican	-21.183	6.800	-21.183	6.800	-14.383	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-14.383							
\ Ventas participadas en 2º semestre	25.628	-5.725	10.751	-1.262	9.489	1.059	-318	741	13.818	-4.145	9.673	0	0	0	19.903							
\ Ventas participadas en 2º semestre (sin efecto fiscal)			13.012		13.012										13.012							
\ Ajuste por efecto fiscal en participada Alanis	15.795	975		1.810	1.810			0	0	0	0	2.783	-835	1.948	1.810							
\ Unificación criterios RV no cotizada															1.948							
Eliminación activos inmateriales	-246.103	77.518	-146.316	47.582	-98.734	-31.088	9.326	-21.762	-8.182	2.455	-5.727	-60.517	18.155	-42.362	-168.585							
\ Eliminación Inmovilizado inmaterial	-83.259	24.978	-30.140	9.042	-21.098	-30.676	9.203	-21.473	-5.605	1.682	-3.924	-16.838	5.051	-11.787	-68.281							
\ Eliminación Depósito FUSION EM/CASF (Core Deposit)	-26.536	7.961	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-26.536	7.961	-18.575								
\ Amortización Fondos de comercio	-136.308	44.580	-116.176	38.540	-77.636	-412	124	-288	-2.577	773	-1.804	-17.143	5.143	-12.000	-91.728							
Revalorización inmuebles	75.080	-22.524	-44.457	13.337	-31.120	19.929	-5.979	13.950	102.339	-30.702	71.637	-2.731	819	-1.912	52.556							
Revalorización de pasivos	293.001	-87.900	144.943	-43.483	101.460	29.270	-8.781	20.489	59.258	-17.777	41.481	59.530	-17.859	41.671	205.101							
Compensación a CajaSol	-192.500	81.228	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-192.500	81.228	-111.272	-111.272							
\ a Fundación CajaSol (compensación)	-192.500	67.375	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-192.500	67.375	-125.125	-125.125							
\ Ajuste impuestos (anulación impuestos diferidos)	0	13.853	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	13.853	13.853	13.853							
Conceptos varios	-35.982	10.795	-16.546	4.964	-11.582	-9.949	2.985	-6.964	9.487	2.846	-6.641	0	0	0	-25.187							
\ Déficit fondos garantizados (inspección CNMV)	-11.732	3.520	-11.732	3.520	-8.212	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-8.212							
\ Dot préstamo a Coimersiones SL (inspección CNMV)	-14.748	4.424	0	0	0	-7510	2.253	-5.257	-7238	2.171	-5.067	0	0	0	-10.324							
\ Costes Instalaciones oficinas cerradas	-3.280	984	-1662	499	-1.163	-527	158	-369	-1091	327	-764	0	0	0	-2.296							
\ Facturas de gastos de constitución	-6.323	1.897	-3152	946	-2.206	-1912	574	-1.338	-1259	378	-881	0	0	0	-4.426							
\ Diferencias de cambio	101	-30	0	0	0	0	0	0	101	-30	71	0	0	0	71							
TOTAL Integración	-3.106.811	953.341	-759.623	225.707	-533.917	453.209	135.963	-317.246	-623.031	186.909	-436.122	-1.270.948	404.762	-866.186	-2.153.470							

Anexo 2: empresas filiales de CCAN (según informe de inspección de BdE de 2004).



Anexo 3: esquema de coberturas del RDL 2/2012

1. Los activos inmobiliarios recibidos en pago de deudas por las entidades de crédito y que cuenten con una antigüedad en balance superior a 36 meses tendrán un porcentaje de cobertura de al menos el 40 %.

2. Las coberturas que correspondan por operaciones calificadas como dudosas destinadas a la financiación de construcciones o promociones inmobiliarias de todo tipo de activos, que se encuentren terminadas, en ningún caso podrán ser inferiores al 25 % del importe del riesgo vivo.

3. Las coberturas que correspondan por operaciones calificadas como subestándar destinadas a la financiación de construcciones o promociones inmobiliarias de todo tipo de activos, que se encuentren terminadas, en ningún caso podrán ser inferiores al 20 % del importe del riesgo vivo. Este porcentaje será del 24 % para aquellas operaciones que no cuenten con garantía real.

4. Las coberturas que correspondan por operaciones calificadas como dudosas o como subestándar, destinadas a la financiación de suelo para promoción inmobiliaria o de construcciones o promociones inmobiliarias de todo tipo de activos, que se encuentren en curso, en ningún caso podrán ser inferiores a los porcentajes que se indican a continuación:

Clase de activo	Dudoso - Porcentaje	Subestándar - Porcentaje
Financiación de suelo para promoción inmobiliaria	60	60
Financiación de construcción o promoción inmobiliaria en curso con obra parada	50	50
Financiación de construcción o promoción inmobiliaria en curso con obra en marcha	50	24

5. Los porcentajes mínimos de cobertura relativos a activos inmobiliarios recibidos en pago de deudas no podrán ser inferiores a los siguientes:

a) Activos recibidos consistentes en construcciones o promociones inmobiliarias terminadas, así como viviendas de particulares que no hayan sido residencia habitual de los prestatarios

El porcentaje de deterioro mínimo aplicable a los activos adjudicados en pago de deudas será del 25 %, y los porcentajes mínimos de cobertura en función de la antigüedad de su incorporación al balance serán los recogidos en el siguiente cuadro:

Plazo desde la adquisición	Porcentaje de cobertura
Más de 12 meses sin exceder de 24	30
Más de 24 meses sin exceder de 36	40
Más de 36 meses	50

b) Activos recibidos consistentes en suelo para promoción inmobiliaria o construcciones o promociones inmobiliarias en curso, con independencia de la antigüedad de su incorporación al balance.

Clase de activo	Porcentaje de cobertura
Suelo para promoción inmobiliaria	60
Construcción o promoción inmobiliaria en curso	50

Anexo 4: Libro Mayor de Auna

AUNA/France TELECOM

PARTICIPACIÓN

ASIEN.	FECHA	SUBCUENTA	DESCRIP.	CONCEPTO	IMPORTE
1	14/12/2001	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Constitución TME 2001 CORPCAN S.L.	105.581.938,63
15	10/01/2002	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Ampliac.Capital_auna	10.579.957,51
19	08/03/2002	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Ampliac.Capital_auna	5.696.608,55
125	16/09/2002	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Ampliac.Capital_auna	5.647.296,50
226	30/12/2002	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Venta 0,5% de Auna	-28.226.036,73
42	27/02/2004	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Venta 0,5% de Auna	-28.226.191,09
184	28/07/2004	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Canje Auna-Tenaria	19.660.273,81
2524	08/11/2005	2501000041	Auna Operadores Telecomuni	Venta Auna	-55.565.559,00
368	23/01/2006	2501000041	France Telecom	Venta 135.000 C Auna	-22.830.921,48
1662	30/06/2007	2501000041	France Telecom	Ensafeca Holding 1,45%	-45.885,01
766	31/03/2008	2501000041	France Telecom	Venta FTE	-12.271.481,69
TOTAL PARTICIPACIÓN					0,00

PROVISION PARTICIPACION

ASIEN.	FECHA	SUBCUENTA	DESCRIP.	CONCEPTO	IMPORTE
1	14/12/2001	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Constitución TME 2001 CORPCAN S.L.	-37.082.167,12
9	31/12/2001	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Saneamiento FC adicional	-12.676.468,00
9	31/12/2001	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot.deteriodo VTC 15 días	-3.131.869,00
9	31/12/2001	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Amort.FC.d. 19.1 h 14.12	-1.318.478,00
12	31/12/2001	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Amrt. FC d. 14.12 h 31.12	-59.750,00
26	31/03/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot. Prov.Auna 1er Trimestre	-2.472.927,04
55	31/05/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot.Prov.Abril-Mayo	-2.592.148,96
77	30/06/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov.Deprec.Auna	-1.020.192,72
107	31/07/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot. deprec.Tenaria_juli	-1.013.312,50
124	31/08/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot. prov. Auna_8gosto	-1.013.311,71
149	30/09/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot.Prov.Dep.Tenaria-sept	-2.334.514,18
181	31/10/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot. Prov.Depr.Auna	-1.160.139,17
199	30/11/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot.Prov.Auna_noviembre	-1.739.858,64
226	30/12/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Venta 0,5% de Auna	15.139.328,18
224	31/12/2002	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Dot. Prov._diciembre	-773.924,71
37	31/01/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.825,96

39	28/02/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,21
72	31/03/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,22
110	01/04/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,22
127	31/05/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,22
151	30/06/2014	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,22
176	31/07/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,22
191	31/08/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,21
208	30/09/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,21
222	31/10/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-202.788,21
269	26/12/2003	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-71.433,62
42	27/02/2004	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Venta 0,5 Auna	15.779.919,81
64	28/02/2004	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-153.503,29
99	31/03/2004	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-42.795,69
151	30/06/2004	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-118.671,38
229	30/09/2004	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-245.598,64
328	31/12/2004	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Deprec. Auna	-507.891,00
2524	08/11/2005	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Venta Auna	24.892.037,00
3135	31/12/2005	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Prov. Diciembre	-6.014.387,90
368	23/01/2006	2970000041	Prov. Deprec. Auna	Venta 135.000 C Auna	14.134.411,06
3218	01/01/2008	2970000041	Prov. Deprec. France Telecom	ASIENTO NPGC	7.625.567,12
TOTAL DETERIORO					0,00

PRESTAMOS PARTICIPATIVOS

ASIEN.	FECHA	SUBCUENTA	DESCRIP.	CONCEPTO	IMPORTE
41	09/05/2002	5420000041	Auna Operadores Telecomuni	Préstamo Participativo	3.542.000,00
128	17/09/2002	5420000041	Auna Operadores Telecomuni	Abono préstamo Auna	-3.542.000,00
TOTAL PRESTAMOS					0,00

Anexo 5: contestaciones ofrecidas por Fundación Caja Navarra y CaixaBank.



PARLAMENTO DE NAVARRA

Comisión de Investigación CAN

Att. Ilmo. Sr. Presidente de la Comisión, D. Unai Hualde

Pamplona, a 30 de enero de 2019.

Ilmo. Sr. Unai Hualde,

En relación al último requerimiento de información de fecha 25 de enero de 2019 dirigido a la Fundación Bancaria Caja Navarra (FBCN), se dan traslado a la Comisión de Investigación las siguientes consideraciones:

La información requerida hace referencia a una operación de permuta de acciones efectuada por la Corporación Empresarial de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra, S.A.U (CCAN), sociedad distinta a Caja Navarra y por ende a la FBCN.

Como ya hemos informado en anteriores ocasiones, la FBCN no dispone ni puede acceder a documentación e información relativa a negocios jurídicos vinculados al negocio financiero y parafinanciero de Caja Navarra, incluido el gestionado por su corporación empresarial a través de sociedades total o parcialmente participadas por ella.

La FBCN ya no es titular de la mencionada información por los efectos de la segregación que tuvo lugar en el mes de junio del año 2011. Por medio de esta operación y con anterioridad a la transformación de Caja Navarra en fundación de carácter especial, Caja Navarra segregó, transmitiendo en bloque y por sucesión universal a la sociedad beneficiaria de la segregación, Banca Cívica S.A., todos los elementos patrimoniales principales y accesorios que componían su negocio financiero entendido en el sentido más amplio, esto es, la totalidad de los activos y pasivos de la entidad, a excepción aquellos afectos a la obra social.

Por lo tanto, la información requerida a la FBCN está en posesión y es propiedad de las entidades sucesoras del negocio financiero de Caja Navarra.

Atentamente,

Javier Miranda-Erró,
Presidente del Patronato

CaixaBank

Óscar Calderón de Oya
Secretario General
y del Consejo de Administración

Barcelona, 23 de enero de 2019

Excm. Sra. D^a Ainhoa Aznárez Igarza
Presidenta
PARLAMENTO DE NAVARRA
Navas de Tolosa, 1
31002 – Pamplona/Iruña

Excm. Sra. Presidenta:

Nos referimos a su escrito del pasado 14 de diciembre de 2018 por el que solicita a CaixaBank, S.A. diversa documentación en relación con la Comisión de Investigación constituida en el Parlamento de Navarra sobre la desaparición de la Caja de Ahorros de Navarra.

A fin de poder atender sus peticiones, hemos examinado, en primer lugar, los apartados de las cuentas públicas consolidadas de Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra y sociedades dependientes de 2009 y 2010 a que refiere su escrito.

A ese respecto, corroboramos que dichas referencias coinciden con las cuentas relativas a 2009 no siendo así, salvo error, en las relativas a las cuentas públicas de 2010. Conforme a nuestra revisión, dicha mención podría corresponder también a las cuentas públicas de 2009.

Tras ello, hemos tratado en detalle cada una de sus peticiones a fin de procurarles la máxima información de que dispongamos y nos esté permitido entregar.

En ese sentido, en relación a aquellas peticiones relativas al gobierno y a los órganos de gobierno de Caja Navarra, en la línea de lo trasladado por CaixaBank en sus respuestas a peticiones anteriores, les confirmamos que CaixaBank no es sucesor de la Caja Navarra por lo que consideramos que dicha información debería ser solicitada a la Fundación Bancaria Caja Navarra.

Respecto a aquellas en las que se solicita que identifiquemos o facilitemos información de personas que participaron en o efectuaron determinadas operaciones, con base en criterios jurídicos ya trasladados a esta Comisión, les indicamos que la regulación vigente no sólo no ampara sino que impide a nuestra entidad facilitar determinadas informaciones que no tengan el carácter de públicas.

Tenga la seguridad de que, de disponer de información que nos estuviera permitido entregar, en cualquier caso se la haríamos llegar a esta Comisión.

Reciba un cordial saludo.