

ENRIQUE GOÑI BELTRÁN DE GARIZURIETA

---

Pamplona, 12 de febrero de 2013

Estimado amigo,

Vivimos tiempos de desasosiego y descrédito generalizados. Entre tanta turbulencia, mi gestión al frente de Caja Navarra, primero, y de Banca Cívica, después, está siendo contestada desde diferentes ámbitos.

Como tengo la impresión de que la opinión pública está desconcertada ante el aluvión de informaciones sesgadas, rumores intencionados y simplificaciones interesadas de diversa índole, voy a intentar responder presentando los hechos frente a las opiniones. Porque, entre lo que se oye, se dice y se escribe, y la realidad de los hechos, media un abismo.

Una vez concluido el mapa de la reestructuración financiera española, y libre ya de mis responsabilidades en Caja Navarra, quiero explicar qué ha ocurrido en estos tres últimos y complejísimos años. Es de justicia hacerlo, por el buen nombre del proyecto que hemos impulsado, porque se lo debo a la sociedad navarra –a la que siempre he servido con lealtad y honradez-, y por la confianza que personas como tú nos habéis brindado.

Quizás he cometido el error de no haber dado suficientes explicaciones al respecto y ese silencio ha generado un vacío que terceros han llenado legítimamente, pero no siempre con legítimos intereses.

Como ya sabrás, he solicitado una sesión de trabajo en el Parlamento de Navarra sin límite de tiempo y abierta a los medios de comunicación. Se celebrará el próximo día 19 de febrero y me acompañarán, porque así han querido, los miembros de la última comisión ejecutiva de Caja Navarra y los

presidentes de las comisiones de control y de auditoría, lo cual agradezco mucho, por su significado.

Además, me he puesto en contacto con distintas instituciones de ámbito social, económico y académico de esta Comunidad, con el propósito de ofrecerles cuantos datos y reflexiones les parezcan oportunos.

Siempre he sido remiso a conceder entrevistas en los medios (sólo he dado dos entrevistas en diez años) porque, dado mi perfil directivo y profesional, me ha parecido mejor estar en un segundo plano y dejar la notoriedad para la entidad que he representado y que los hechos de la gestión diaria hablasen por sí mismos. No obstante, creo que ha llegado el momento de aclarar malentendidos y salir a la luz.

Por la relación personal o profesional que nos ha unido, creo que debo adelantarte un resumen de la información que transmitiré en los próximos días. Espero que sea para ti de alguna utilidad y que la desnuda verdad de los hechos contribuya a aportar luz sobre lo acontecido.

Quedo a tu disposición para detallar los puntos que consideres necesario, conocer tu punto de vista y escuchar tus sugerencias.

Muchas gracias por tu atención y recibe un afectuoso saludo.



Enrique Goñi Beltrán de Garizurieta

## MIS RESPUESTAS ANTE LAS PRINCIPALES CRÍTICAS

### 1. “Caja Navarra ha desaparecido como entidad financiera”.

Es cierto. Caja Navarra, al igual que todas las cajas de ahorros españolas, excepto las de Pollença y Onteniente, han desaparecido como entidades financieras. Ahora bien, la Fundación Caja Navarra, que ha sustituido a la entidad financiera, figura en el puesto octavo por patrimonio neto entre un total de cuarenta. [Adjunto un artículo reciente, titulado “Adiós a las Cajas de toda la vida”, que describe al detalle este proceso.](#)

### 2. “La expansión comercial ha sido determinante en la pérdida de solvencia en el periodo 2002-2009”

No es así. En el 2002, Caja Navarra ocupaba el puesto número 17 en el ranking de solvencia de las cajas españolas (datos de CECA). En el 2009, seguía en la misma posición.

En 1995, Caja Navarra (como suma de las antiguas municipal y provincial) tenía el 1,75% de las oficinas de España. En el 2002, el 1,15%... y en el 2010, el 1,39%.

Recordemos que en 2002, La Caixa tenía el 61% de su red comercial fuera de Cataluña; Ibercaja tenía el 56% de su red fuera de Aragón; la BBK tenía el 22,5% de su red fuera del País Vasco; Unicaja tenía fuera de su zona de origen un 31% y Caja Navarra tenía en 2002 el 14,9% de su red fuera de Navarra.

En el periodo 1995-2002, CAN perdió tres puntos en cuota sobre el total de oficinas; entre 2002-2009 todavía no los había recuperado del todo.

La expansión se hizo más tarde y más rápidamente que en el resto de entidades. Y se hizo, mayoritariamente, hacia comunidades limítrofes con similares indicadores económicos, sociales e industriales. Sólo en el País Vasco, a los tres años el margen era de 12 millones de euros en positivo.

Fue una lástima que la expansión no se hubiera hecho en los años 90. Las entidades que lo hicieron entonces han tenido tiempo suficiente (en diferentes ciclos) para madurar sus inversiones. Y hoy son las cuatro que lideran el sector.

### **3. “La ‘aventura’ americana fue un despropósito”**

No estoy de acuerdo. La decisión de abrir una oficina en Washington DC (y no en Miami, como hacían una docena de cajas y algunos bancos españoles en expansión) figuraba dentro del plan de diversificación y expansión primero de CAN, y más tarde de Banca Cívica.

Elegimos esa ciudad por ser la capital de 30.000 de las 300.000 organizaciones sociales de Estados Unidos, base de nuestro modelo de negocio. Conseguir una licencia federal nos exigía estar implantados allí, acreditar un mínimo de personal ya instalado, entre otros requisitos. Habilitamos un local en una zona representativa con el fin de lograr visibilidad entre las principales instituciones sociales y creamos un espacio en su planta baja para uso de esas entidades.

Conseguimos acuerdos con más de diez grandes organizaciones cuyas decenas de miles de miembros eran susceptibles de convertirse en nuestros clientes. Esas organizaciones eran nuestras distribuidoras. Esa era la estrategia de Banca Cívica: ellas promovían entre sus bases hacerse clientes nuestros para aplicar el 10% de los beneficios que generaban sus proyectos. Todo ello, teniendo en cuenta que en Estados Unidos ocho de cada diez ciudadanos donan dinero a entidades sociales o participan como voluntarios.

Abrir un banco en Estados Unidos es una ardua tarea: tanto por las exigentes regulaciones como por la dificultad de hacerse con clientes. Contamos con estudios previos que nos animaban a hacerlo porque la estrategia ‘banca cívica’ en aquel país no solo se entendía sin problemas, sino que se veía como una excelente y sencilla manera de recabar fondos para fines sociales.

Quienes habéis pasado por ese proceso sabéis que hay que presentar un panel de los ejecutivos y un consejo de administración con mayoría de norteamericanos, lo cual también hicimos.

Sin embargo, no conseguimos la licencia bancaria antes de la fusión con 'la Caixa'; principalmente porque los sucesivos cambios en la reestructuración del mapa de entidades financieras nos condujo a cambiar formalmente la cédula de solicitud en cinco ocasiones: CAN en solitario; primer SIP (CAN+Caja de Burgos+CajaCanarias); segundo SIP (incorporación de Cajasol); Banca Cívica; Banca Cívica cotizando en Bolsa. Y todo ello en 18 meses.

El coste del alquiler de la oficina era ocho veces inferior a lo publicado por algunos medios de información.

#### **4. “Se despilfarró dinero en viajes de lujo para clientes VIP”**

Yo no lo creo. Los viajes comerciales correspondieron a una iniciativa de fidelización y vinculación de clientes más contributivos a las cuentas de la caja y se definen bajo criterios de rentabilidad. Es una práctica común en el sector financiero y en otros sectores. La estructura de un viaje comercial contemplaba sesiones de trabajo de viernes a domingo, como la presentación de servicios de internacional de la caja en otros países o de los servicios de banca empresas vinculadas a Internacional. Estos viajes (con traslados, hoteles, reuniones, cenas, visitas, etc.) se contratan como un paquete cerrado con una agencia profesional y, en cualquier caso, es falso que se proporcionaran tarjetas de compra a los acompañantes y la duración y coste total eran sensiblemente más modestos que los organizados por otros competidores sectoriales.

Esta iniciativa de los viajes tenía un seguimiento para averiguar qué incremento de facturación había entre las empresas y CAN; entre el tercer y quinto mes se amortizaba el coste total.

#### **5. “Hubo créditos blandos a consejeros”.**

Totalmente falso. Toda la financiación a consejeros pasó por el comité de riesgos y la aprobación expresa de los órganos de gobierno. Se formalizaron en un régimen de precios y garantías similares –si no más exigentes y gravosas– que las que se autorizaban en su fecha para el resto de clientes.

Todas las financiaciones a consejeros fueron hechas públicas a través de la web de CAN en los informes anuales de gobierno corporativo.

## **6. “Banca Cívica ha sido un fracaso”.**

En absoluto. Banca Cívica ha sido un proyecto interrumpido... pero no inútil. Ni su constitución ni su salida a Bolsa fueron en vano, ya que sin ellas la fusión con CaixaBank mediante un canje de acciones no habría sido posible y ello permitió a CaixaBank integrar a cuatro cajas, líderes en sus respectivos territorios

Banca Cívica nació para ser uno de los consolidadores finales que hoy lideran el reconvertido sector de las cajas (solo cuatro no han necesitado capital público). Lo tuvimos al alcance de la mano en julio de 2011, tras la salida a Bolsa; pero un mes después, en agosto, el sector financiero se hundió en una nueva recesión que todavía padecemos.

Las sucesivas regulaciones sobre exigencias de capital y provisiones, promulgadas a lo largo de 2012, certificaron lo acertado de la integración en CaixaBank.

## **7. “La salida a Bolsa fue un fiasco”.**

En absoluto. Fue un éxito para el banco, para el sector y para el país. Los accionistas –dividendos incluidos–, en un entorno de fortísimas depreciaciones del sector financiero, hemos visto reducido el valor de mercado de nuestras acciones en la misma medida que la banca mediana nacional... y en menor medida que las de Banco Popular, Bankia, Banco de Valencia o Banesto.

Los preferentistas, por fortuna, tampoco hemos sufrido con la operación, más bien al contrario: quien suscribió una participación de preferentes de Caja Navarra en diciembre de 2009 por importe de 1.000 euros, hoy posee un bono convertible en acciones de CaixaBank que vale 988,51 euros, y ha cobrado en este tiempo cupones por importe de 248,11 euros.

## **8. “CAN ha perdido patrimonio”.**

Bastante menos que la mayoría de cajas españolas. Se habla de unos recursos propios de CAN en el año 2009 superiores a 1.000 millones de euros frente a los 250 actuales. Si bien ambos datos son ciertos, no son comparables.

El valor “estático” de una empresa es el de sus Recursos Propios menos sus deudas o pasivos contingentes. En una empresa financiera, esos pasivos contingentes son, fundamentalmente, las provisiones por la cartera de activos (créditos y otros).

Cuando constituimos Banca Cívica, las cajas que integramos la “combinación de negocios”, bajo la normativa contable y la supervisión del Banco de España, realizamos un ajuste del valor razonable de los activos y pasivos proyectado a tres años. Es decir, valoramos cuánto tendríamos que dotar, por el deterioro futuro de la cartera de créditos, etc., en un contexto (años 2010, 2011 y 2012) para los que se preveía un fuerte incremento de provisiones por el crecimiento de la morosidad, el desempleo, etcétera. Esto se hizo así en todas las operaciones de integración sectorial.

Esa cifra se dotaba a provisiones de una sola vez, “minorando los recursos propios de cada entidad”. En el caso de Caja Navarra, la cantidad de provisiones ascendió a 634 millones de euros [29,1% x (1.069 en 2010 + 1.111 en 2011), según cuentas de 2011, págs. 30 y 32].

Si deducimos 634 de los 1.055 (cifra exacta del patrimonio de CAN a 2009), y a lo que resta le aplicamos el descuento de la salida a Bolsa (60% en un contexto en el que la banca mediana cotizaba al 52% de su Valor Teórico Contable),

obtenemos la cifra del valor actual de CAN (sumándole 70 millones de euros de activos que reservó para Obra Social).

En síntesis, no tiene fundamento comparar recursos propios a valor contable, con el valor de mercado de una empresa (es decir, capital y reservas, menos deudas contingentes, menos lo que el mercado esté dispuesto a pagar).

En todo caso, lo que sí me parece relevante explicar es que la devaluación patrimonial de Caja Navarra ha sido inferior a la de la mayoría de las cajas: prueba de ello es que, en el 2002 y 2009, Caja Navarra ocupaba en el ranking de cajas por solvencia el puesto número 17, y en el 2012 figura en el número 8.

[En el gráfico adjunto se muestran estos datos y se citan las fuentes de esta información.](#)

## **9. “El porcentaje de participación en CaixaBank resulta insignificante”.**

Depende con qué se compare. Aceptando que el porcentaje de participación en CaixaBank es pequeño en términos absolutos, no lo es tanto en términos relativos: el 1,2% garantiza a Caja Navarra unos ingresos suficientes para financiar una relevante Obra Social. Un porcentaje mayor de participación en un banco menor que CaixaBank podría generar, sin embargo, ingresos menores.

Además, en virtud de lo pactado en el acuerdo de fusión, a la obra social que realice Caja Navarra, con los dividendos de CaixaBank y con otros rendimientos de su patrimonio, se le sumará la que realice ‘la Caixa’ en Navarra, con la particularidad de que el 50% del importe de ésta deberá destinarse a la financiación de proyectos de interés común para ambas. En consecuencia, Navarra tendrá el índice más alto de inversión en obra social por habitante.

## **10. “¿Era CaixaBank la mejor alternativa?”**

Rotundamente, sí. Hay que tener en cuenta que sólo cuatro bancos de cajas no han necesitado ser capitalizados por fondos públicos; y las cajas que lideran esos bancos son 'la Caixa', Ibercaja, Unicaja y BBK. Todas ellas, con una solvencia y un tamaño desde 2002 muy superiores a los de Caja Navarra.

De hecho, ninguna caja de las que al comienzo de la reconversión tenían un tamaño similar al de Caja Navarra lideran hoy un banco que no haya sido total o parcialmente capitalizado con fondos públicos.

La integración se ha hecho finalmente con el banco de 'la Caixa'. Con Unicaja no se negoció. Con Ibercaja, no se llegó a un acuerdo satisfactorio. Y con la BBK no se pudo negociar ya que, cuando Banca Cívica salió a Bolsa en julio de 2011, la fusión de las cajas vascas no se había producido (se hizo más tarde, en septiembre).

La otra opción teóricamente posible, la permanencia en solitario, habría tenido peores consecuencias para Caja Navarra: menos patrimonio, inviabilidad de la obra social y pérdidas para los preferentistas. [Así lo pone de manifiesto el informe de Analistas Financieros Internacionales que se presentó a los medios y que también te remito.](#)