



CORTES GENERALES
**DIARIO DE SESIONES DEL
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS**
COMISIONES DE INVESTIGACIÓN

Año 2018

XII LEGISLATURA

Núm. 31

Pág. 1

**SOBRE LA CRISIS FINANCIERA DE ESPAÑA
Y EL PROGRAMA DE ASISTENCIA FINANCIERA**

**PRESIDENCIA DE LA EXCMA. SRA. D.^a ANA MARÍA ORAMAS
GONZÁLEZ-MORO**

Sesión núm. 23

celebrada el martes 6 de febrero de 2018

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencias. Por acuerdo de la Comisión de investigación sobre la crisis financiera de España y el programa de asistencia financiera:

- | | |
|---|----|
| — Del señor director general de Caixa Ontinyent (Penadés Torró), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/000976) | 2 |
| — Del señor presidente de Colonya-Caixa d'Estalvis de Pollença (Cifre Rodríguez), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/000977) | 2 |
| — Del señor presidente Caixa d'Enginyers (Sala Arlandis), para informar en relación con el objeto de la Comisión. (Número de expediente 219/000978) | 2 |
| Corrección de error | 38 |

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 2

Se abre la sesión a las diez y diez minutos de la mañana.

La señora **PRESIDENTA**: Se abre la sesión.
Buenos días a todos.

Vamos a dar comienzo a la sesión de la Comisión de Investigación sobre la Crisis Financiera de España y el Programa de Asistencia Financiera, del día 6 de febrero de 2018. Sus señorías disponen del orden del día. En primer lugar, desarrollaremos en régimen de sesión pública las comparecencias de don Vicent Penadés Torró, director general de Caixa Ontinyent, de don Josep Antoni Cifre Rodríguez, presidente de Colonya-Caixa D'Estalvis, de Pollença, y de don José-Oriol Sala Arlandis, presidente de Caixa D'Enginyers.

Tras la finalización de las comparecencias, el segundo punto del orden del día se desarrollará sin publicidad, de conformidad con lo previsto en el artículo 64.4 del Reglamento de la Cámara.

Punto uno. Celebración de comparecencias. De acuerdo con lo dispuesto por la propia Comisión en la sesión del día 20 de diciembre de 2017, se seguirá el sistema de comparecencia conjunta de los tres comparecientes. Intervendrán en el siguiente orden: En primer lugar, el señor Penadés Torró, a continuación, el señor Cifre Rodríguez y cerrará la intervención inicial el señor Sala Arlandis, todos ellos para informar en relación con el objeto de la Comisión. A continuación, intervendrá el portavoz del grupo solicitante de las comparecencias por un tiempo de siete minutos y, seguidamente, intervendrán los portavoces de los restantes grupos parlamentarios de menor a mayor con el mismo intervalo de tiempo. Los comparecientes contestarán conjuntamente a las intervenciones de los diferentes portavoces.

Damos comienzo a las comparecencias. Agradezco a los comparecientes su disponibilidad al tratarse de comparecencias sujetas a lo dispuesto en la Ley Orgánica 5/1984. Se ha trasladado a los comparecientes la posibilidad de comparecer acompañados de la persona que designen para asistir. Asimismo, esta Presidencia manifiesta expresamente su voluntad de salvaguardar los derechos de los comparecientes reconocidos por el artículo 1.2 de la citada ley orgánica. Recuerdo igualmente la obligación contenida en el artículo 502.3 del Código Penal de no faltar a la verdad en sus testimonios.

Señor Penadés Torró, tiene la palabra para su exposición inicial.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): Muchas gracias, señora presidenta.

Señorías, comparezco ante esta Comisión a requerimiento de la presidenta del Congreso de los Diputados en relación con la crisis financiera de España y el programa de asistencia financiera. Permítanme presentarles sucintamente a Caixa Ontinyent. Fue fundada en 1884 con la función básica de dar cobertura financiera al entorno social en el que actúa, y ello a través de líneas de actuación. La primera, asegurar la disponibilidad de los depósitos de sus impositores; la segunda, invertir los recursos en actividades económicas en su mismo ámbito de actuación; y la tercera, revertir los beneficios a la misma sociedad donde los genera. Nuestro ámbito de actuación se centra en las comarcas centrales valencianas (sur de Valencia y norte de Alicante), con 48 oficinas, 1200 millones de activos y una obra social que beneficia a 280 000 personas.

Centraré mi intervención en la experiencia vivida en Caixa Ontinyent, y ojalá podamos aportar valor a este trabajo que sus señorías están desarrollando. En primer lugar, describiré cuál era el punto de partida de la caja respecto de los principales desequilibrios que se fueron fraguando durante la fase expansiva del ciclo económico en comparación con el resto del sector financiero y el desarrollo posterior de la crisis, para tratar más tarde el modelo de gobierno corporativo de nuestra entidad.

Los principales desequilibrios que se mostraron con toda su dureza en la crisis básicamente se centran en crecimiento del crédito, exposición inmobiliaria y dependencia de los mercados mayoristas. Entre 2000 y 2007 el crédito a la clientela de las entidades financieras creció un 221 % pasando de un 81 % del PIB al 157 % del PIB. En términos de media anual del conjunto del sector —me refiero al conjunto de bancos, cajas, cooperativas— el crecimiento fue del 18,1 % y en nuestra entidad fue del 9,4 %. Un crecimiento importante, pero la mitad que el del sector. Dentro de este crédito, si nos centramos en la exposición inmobiliaria, en cuanto al crédito a la adquisición de vivienda —familias— tenemos que el crédito creció en el periodo analizado (2000-2007) un 225 % en el sector y un 229 % en nuestra entidad, es decir, cifras muy importantes y muy similares. Sin embargo en el crédito a empresas de construcción y actividades inmobiliarias se da una diferencia muy relevante. El sector creció en el periodo analizado (2000-2007) un 513 % y nuestra entidad un 287 % (sensiblemente inferior). El sector crecía en ese periodo a ritmos anuales medios de cerca del 30 %. De forma agregada, es decir los dos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 3

subgrupos, en este periodo el crédito para construcción y actividades inmobiliarias pasó de suponer el 47 % al 62,5 % del total de inversión en la clientela. En Caixa Ontinyent pasó del 36,9 % al 56,1 %.

Siendo importantes las diferencias de concentración del crédito al sector construcción/promoción, también lo eran en su composición. Caixa Ontinyent tenía en este segmento de crédito de promoción/construcción una mayor inversión en vivienda terminada, un 55,3 %, frente a la media del sector que era del 49 %. Una menor inversión en edificios en construcción (6,5 frente al 11,3 % sectorial) y una posición similar en solares (29,2 frente al 29,3), aunque con una diferencia cualitativamente muy importante: Caixa Ontinyent solo financiaba solares que pudieran obtener licencia de obras por estar ya así calificados. En definitiva, y en cuanto a inversión crediticia, al inicio de la crisis nuestra caja tenía una posición mejor, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo.

Entrando en la fase de la crisis, en 2010, en contratos cerrados del ejercicio 2009, Caixa Ontinyent afrontó los tests de estrés con este balance que les he relatado y con una ratio de capital del 8,9 %. La proyección en este ejercicio de estrés del escenario base para el 2011 situaba a nuestro capital en el 8,4 %, y en el escenario adverso, en el 6,6 % cuando el mínimo requerido era el 6 %, por debajo del cual ya se calculaban los requerimientos de capital adicional necesarios.

El año siguiente se repitió el test de estrés sobre el ejercicio cerrado 2010. Caixa Ontinyent seguía presentando un buen ratio de capital, un 8,9, en el escenario adverso dicha ratio evolucionaba a finales de 2012 al 7,5 y en el escenario adverso hasta el 5,6; el mínimo requerido en esta ocasión fue el 5 %. Sin embargo, la posibilidad de incorporar medidas de mitigación como las provisiones anticíclicas al capital aumentaba dicha ratio al 9,2 en el escenario base y al 7,2 en el escenario adverso. Por tanto, no se requería capital adicional para nuestra caja.

Con la publicación del Real Decreto-ley 2/2012, de saneamiento del sector financiero, y el Real Decreto-ley 18/2012, sobre saneamiento y venta de activos inmobiliarios —los conocidos como Guindos I y Guindos II—, Caixa Ontinyent afrontó unos saneamientos adicionales equivalentes al 28,4 de su capital alcanzando su cumplimiento con los resultados del ejercicio 2011, 2012 y pudiendo añadir a ello las rotaciones genéricas o anticíclicas que se encontraban todavía en máximos legales. La contrapartida de este menor crecimiento del crédito fue una menor necesidad de financiación mayorista que nuestra caja pudo obtener de los mercados financieros a través de las emisiones de cédulas hipotecarias y titulación de activos.

Comparativamente, Caixa Ontinyent tenía una mayor financiación proveniente de sus depósitos de clientes que el sector. Así, la ratio del sector que mide la proporción de crédito de la clientela y depósitos de la clientela, en el año 2007, se situaba en el 155 %; es decir, un tercio de la financiación para el crédito a la clientela provenía de fondos distintos de los depósitos de la clientela, mientras que la ratio de la caja era del 125 %, 30 puntos porcentuales inferior. Este hecho diferencial fue definitivo para que Caixa Ontinyent cumpliera los requisitos del Real Decreto Ley 2/2011 que imponía un determinado nivel de capital principal por parte de las entidades de crédito españolas. La Circular del Banco de España, 2/2011 de 4 de marzo, sobre coeficiente de financiación mayorista —que mide la relación entre la financiación mayorista neta de activos líquidos disponibles y el crédito a la clientela— tuvo un umbral máximo del 20 %, a partir del cual se consideraba que las entidades tenían dependencia de los mercados mayoristas, debiendo cumplir un mínimo del 10 % del coeficiente de capital, y un 8 % en el caso de estar por debajo de ese 20 % de financiación mayorista. En el momento de la aplicación de esta norma Caixa Ontinyent tenía un endeudamiento mayorista próximo al 18 %, que fue reduciéndose progresivamente en los años posteriores; no necesitaba por tanto mayores requerimientos de capital.

Podemos concluir pues que lo que permitió que nuestra caja pudiera hacer frente, durante los peores años de la crisis, a unos saneamientos muy exigentes y a los requisitos de capital fue un menor crecimiento del crédito en su fase expansiva, menor concentración de ese crédito en el sector construcción-promoción y, como consecuencia, unas menores necesidades de financiación.

Esta actitud más prudente estuvo basada en una mayor sensibilidad al riesgo y en ello influyó la experiencia vivida desde nuestra caja en las anteriores crisis inmobiliarias, la de los años 1980-1985 y, sobre todo, la sufrida de 1992 a 1998. Digo sufrida porque entonces aprendimos lo que suponía hacerse cargo de promociones de viviendas en curso con proveedores sin cobrar y tener que hacer frente común para terminar los edificios y venderlos asumiendo sus pérdidas. —Eso difícilmente se olvida—. Esta experiencia nos hizo especialmente sensibles a las indicaciones que nos hacía el Banco de España en las reuniones que teníamos anualmente para presentar el cierre de cuentas y el presupuesto del próximo ejercicio. En ellas nos alertaban de las dificultades que podría acarrear la concentración de inversión en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 4

el sector inmobiliario, en especial el suelo. También influyó a la hora de tomar decisiones tempranas en materia de crédito al sector promoción/construcción la clasificación interna de estos como de seguimiento especial, por parte de nuestra auditoría, así como las publicaciones que se hacían sobre las valoraciones de estos activos, especialmente en el Boletín Económico del Banco de España.

Como decía al principio, me gustaría dedicar unos minutos a tratar sobre el Gobierno corporativo de las cajas y en especial el de Caixa Ontinyent. Como caja de ahorros tenemos una configuración jurídica especial: no tenemos propietarios definidos, la propiedad corresponde a la sociedad en general, y eso se manifiesta en dos diferencias básicas respecto al resto de entidades. En cuanto a la distribución de resultados, la parte que otras entidades dedican a retribuir a los accionistas vía dividendos, las cajas las destinan a obras sociales. En cuanto a la composición de sus órganos de gobierno, nuestra asamblea general —el equivalente a la junta general de accionistas— está compuesta por una representación plural de la sociedad, a saber, impositores, comunidades autónomas, ayuntamientos, empleados y otros grupos representativos de intereses colectivos. Durante algún tiempo esta forma de gobernanza ha recibido importantes críticas, tanto nacionales como internacionales, por el excesivo peso de los poderes públicos en su configuración. De hecho, el consejo de administración era elegido en el seno de la asamblea general de entre sus miembros, manteniendo las cuotas de participación que tenían en dicha asamblea.

El nuevo régimen jurídico de las cajas: la Ley estatal 26/2013 de cajas de ahorro y fundaciones bancarias, y el Decreto Legislativo del Consell de la Generalitat Valenciana sobre cajas de ahorro, han realizado una importante mejora en el gobierno corporativo. En primer lugar, se establecen normas de incompatibilidad para el ejercicio del cargo de los miembros de sus órganos de gobierno. No podrán ser miembros los cargos ejecutivos de partidos políticos, asociaciones empresariales, organizaciones sindicales ni personas que desempeñen cargos políticos electos o sean altos cargos de la Administración, extendiéndose dicha incompatibilidad hasta dos años después de cesar en dichos cargos. En segundo lugar, nos encontramos con un sistema de elección/designación que ha cambiado de forma relevante: una asamblea compuesta básicamente por los mismos grupos de representación, pero que ha visto reducido el porcentaje de participación de las administraciones públicas a un máximo del 25% y se refuerza el papel de los impositores hasta un mínimo del 50%. Por último, en el consejo de administración ya no hay cuotas para la elección de sus miembros, y la asamblea debe elegir al menos la mayoría de sus miembros independientes, a fin de garantizar la adopción de decisiones con objetividad y neutralidad. A efectos prácticos, se configura un consejo de administración en el que esa mayoría de independientes deben cumplir importantes requisitos de idoneidad. Los miembros no independientes, que son consejeros generales, como representación de una sociedad plural, aportan normalmente el valor de la experiencia y el liderazgo. Configurado así el consejo de administración, no sé si se podría homologar al de los bancos, que también están recurriendo cada vez más a la figura del consejero independiente en detrimento de los consejeros dominicales, pero sí se puede decir que se parecen ahora más que nunca.

Las cajas también disponen, por imperativo legal, al igual que el resto de las entidades de crédito, de comisiones, inversiones, retribuciones, nombramientos, auditoría y riesgos, estableciéndose también en estos órganos la exigencia de idoneidad de sus miembros y que un número de estos sea independiente. En Caixa Ontinyent —esto también es un elemento importante que nos ha permitido superar la crisis— los miembros de los órganos de gobierno han estado comprometidos con la entidad, con su proyecto fundacional y con su finalidad social; todo sobre la base de posibilitar un proyecto sostenible en el tiempo que aporte valor y bienestar a nuestro ámbito de actuación. Así, sus decisiones se han basado en la prudencia y en la racionalidad, anteponiendo los intereses de la caja, de sus grupos de interés y su responsabilidad social.

Muchas gracias. Me pongo a disposición de sus señorías para que me formulen las preguntas que estimen convenientes.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Penadés.

A continuación tener la palabra el señor Cifre Rodríguez para su exposición.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Muchas gracias, señora presidenta.

Buenos días. En primer lugar, quisiera agradecer a la Comisión de investigación sobre la crisis financiera de España su convocatoria y especialmente al grupo proponente su interés en dar voz en el marco de la presente Comisión a las dos únicas cajas de ahorros que actualmente existen en el estado español, así como a la Caja de Ingenieros. Son las dos únicas cajas de ahorros representantes de un

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 5

sector que en el año 2009 había alcanzado la mayor cuota de mercado en depósitos y créditos de la economía española; un sector que disponía de la mayor red de oficinas: 24 707 correspondían a cajas de ahorros, frente a las 15 557 de los bancos y 4 976 oficinas de las cooperativas de crédito. También las plantillas de las cajas de ahorros superaron en número de empleados a los bancos: había 131 933 empleados de las cajas, frente a los 117 570 de los bancos. Ello lógicamente llevó al sector de las cajas de ahorros a tener una cuota de mercado en depósitos y recursos gestionados superior a la de los bancos, un 54 % frente a un 39 % en depósitos del sector privado residente, y un 50 % frente al 44 % en recursos gestionados.

Los recursos que las cajas de ahorros destinaron a obra social en el año 2008 alcanzaron su importe máximo histórico: 2058 millones de euros; eran recursos que provenían mayoritariamente de los beneficios de las cajas y que se destinaron a cubrir necesidades sociales, devolviendo a la sociedad los beneficios que con su actividad financiera habían hecho posible.

El porqué de la situación que ocupaba el sector de las cajas de ahorros en el momento en que se inició la crisis financiera, posiblemente se explique por la misión que a lo largo de su centenaria historia habían tenido, facilitando el acceso a los servicios bancarios de ahorro y crédito a los ciudadanos e impulsando con ello el crecimiento económico de su territorio de influencia. Las cajas habían apoyado financieramente de manera más relevante que otras entidades a pymes y familias, y habían contribuido de forma importante al desarrollo de los territorios donde realizaban su actividad. Esta vinculación social posicionaba a las cajas en una situación preferente en la actividad crediticia, ligada a un crecimiento económico con una fuerte vinculación al sector de la construcción; ello juntamente con una mayor exposición internacional de los bancos y las limitaciones que exigía la reguladora a las cajas de ahorros para desarrollar su actividad fuera de nuestras fronteras, hizo que se produjese una concentración de la inversión de las cajas en el mercado español, incrementando así su cuota de mercado en los sectores internacionales. Este fue, a nuestro modesto entender, el escenario existente en el momento en el que impacta la crisis financiera en nuestro país.

En todo caso, nos acogemos a las explicaciones que en dicho sentido pueden haberse realizado en las comparecencias previas ante esta Comisión por personas mucho más autorizadas, con una mayor información y con actuaciones más relevantes para explicar no solo el escenario o el momento del impacto de la crisis financiera, sino las causas de esta, así como el desarrollo del proceso de reestructuración del sector. Tampoco entiendo que ello deba ser el objeto de mi intervención, simplemente he realizado dicha introducción para contextualizar el momento y exponer el motivo de mi comparecencia, que entiendo tras la conversación mantenida con la presidenta de la Comisión, que no es otro que explicar las causas y motivos por los que la caja de ahorros que tengo el honor de presidir, Colonya, Caixa d'Estalvis de Pollença, pudo mantenerse dentro del sector financiero sin necesidad de fusionarse ni recibir asistencia financiera, cuál es su situación después del proceso de reestructuración y cuáles son los nuevos retos de presente y futuro que se plantean.

Colonya-Caixa d'Estalvis de Pollença, como todas las cajas de ahorros, tiene una naturaleza jurídica definida como una entidad privada de carácter fundacional cuyos derechos de propiedad están repartidos en el conjunto de la sociedad. En el caso de Colonya estatutariamente nos definimos además como una entidad no lucrativa de carácter social y financiero. Fundada por don Guillem Cifre de Colonya en el año 1880, acaba de cumplir 138 años de existencia. El objeto fundacional era la lucha contra la usura, incentivar el ahorro de las clases sociales más humildes y a la vez generar recursos suficientes para ser invertidos en educación como palanca de cambio y mejora de la sociedad. Nuestro fundador, don Guillem Cifre, también lo fue de la Institución Libre de Enseñanza, con ello creo sintetizar el planteamiento social que justifica nuestros principios y objetos fundacionales.

¿Cuáles han sido los factores determinantes para la pervivencia de nuestra entidad como caja de ahorros? Un primer elemento ha sido la estructura de nuestro balance y la proporción entre inversión crediticia y depósitos. En el momento de referencia, la coyuntura económica se caracterizaba por un mayor peso de los balances de las entidades de los créditos frente a los depósitos de clientes. Esta situación provocó un excesivo apalancamiento en buena parte del sistema financiero, con lo cual, cuando se produce la crisis de liquidez, esta problemática se traslada a otros sectores productivos. Nuestra caja de ahorros era de las pocas entidades del sector cuyo balance se caracterizaba precisamente por tener un volumen de inversión crediticia inferior a los depósitos de la clientela, habiéndonos mantenido siempre fieles al principio de facilitar el crédito en la medida y proporción que lo permitiesen los depósitos captados a nuestros clientes. A efectos orientativos y en lo que se refiere a los porcentajes de crédito sobre los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 6

depósitos de clientes de nuestra entidad, en el año 2000 suponían un 79 %; en el año 2006, un 85 % y, en 2017, este porcentaje se situó en el 76 %. Esta estructura de balance se convirtió en un factor determinante al producirse la crisis de liquidez a nivel internacional, dado que la dependencia financiera de nuestra entidad respecto a los mercados era y sigue siendo nula, por lo que en ningún momento hemos sufrido tensiones de liquidez.

No debemos olvidar que en aquellos años la economía española basaba su crecimiento diferencial en dos factores: por un lado, un elevado peso del sector de la construcción como gran consumidor de inversión crediticia y, por otro lado, un excesivo sesgo hacia un consumo doméstico con un fuerte déficit corriente. En nuestro caso, la concentración de riesgo crediticio en el sector promotor inmobiliario era ya de por sí reducida al inicio de la crisis en el año 2007, cuando el porcentaje sobre el total del crédito era del 8,5 %; a partir de ese momento incluso ha continuado reduciéndose, situándose en un 5,6 % en el año 2009 y llegando hasta un 2 % actualmente. Dichos porcentajes, considerablemente inferiores a los que presentaba buena parte del sector, nos permitieron superar los momentos más adversos de la crisis inmobiliaria.

En cuanto al crecimiento del crédito a la clientela en los años previos al inicio de la crisis, nuestros porcentajes de variación fueron sensiblemente inferiores a los que presentaba el resto del sector. Ello no solo se explica por nuestra baja concentración de riesgo en el sector de la promoción inmobiliaria y la construcción —el sector que más crédito demandaba—, sino también por el bajo índice de concentración individual que nuestra entidad siempre ha mantenido, tanto como consecuencia de una decisión estratégica adoptada como también por el hecho de que nuestra tipología de clientes ha sido siempre de particulares, autónomos y pequeñas empresas, cuyas demandas de crédito han sido de menores importes que en otros sectores. Ello ha posibilitado que nuestra entidad presentase unos porcentajes por riesgo de concentración individual sensiblemente inferiores a los que presentaba el sector. Esta situación y composición de nuestra cartera de inversión crediticia tuvo además una repercusión positiva en otro indicativo clave: la tasa de activos dudosos, que se ha mantenido desde el inicio de la crisis en porcentajes muy inferiores al resto del sector de cajas de ahorros, prácticamente a la mitad de la media del sector y actualmente en torno al 6 %. Ello nos permitió afrontar con éxito todos los requerimientos exigidos por la normativa de regulación, en especial el Real Decreto-ley 2/2012, de saneamiento del sector financiero y el Real Decreto-ley 18/2012, de saneamiento de activos inmobiliarios del sector financiero.

Nuestra entidad ha venido presentando, a lo largo del periodo comprendido entre el inicio de la crisis y hasta la actualidad, unos niveles de solvencia superiores al promedio del sector, con una ratio de capital total al cierre del ejercicio 2017 del 15,4 %, que son 440 puntos básicos por encima de los requerimientos actuales, incluidos los colchones combinados de capital. Consecuentemente no tuvimos necesidades adicionales de capital, por lo que no hemos precisado de ningún tipo de ayuda financiera pública.

Un segundo factor al que debemos reconocer su importancia ha sido el tamaño de la entidad en la medida que el mismo nos ha permitido llevar a cabo nuestro objeto social. A dicha conclusión debemos llegar, a pesar de nuestras iniciales reticencias al tamaño como solución del problema y siempre a la vista de cómo se ha desarrollado el proceso de reestructuración del sector y de la regulación contenida en la Ley 26/13, de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias. Como bien saben, en un primer estadio de la crisis financiera, en especial en el sector de las cajas de ahorros, se desataron de forma incluso algo precipitada procesos de absorción, de fusión, sistemas institucionales de protección —los SIP—, que tenían como único objeto que las entidades resultantes consiguieran un determinado tamaño, garantizando así su supervivencia y superando el impacto de las nuevas exigencias de provisiones, requerimientos y regulaciones, pero no tanto con el propósito de acometer un proyecto de negocio basado en mantener el objeto fundacional de las cajas que les permitiera tener márgenes de solvencia suficientes.

Nuestro objetivo nunca ha sido conseguir índices de crecimiento de nuestra entidad al margen o a espaldas de nuestro objeto fundacional y de la actividad financiera minorista. Desde su creación y hasta el año 1966 Colonia tuvo abierta al público únicamente una oficina, en el pueblo de Pollença, situado al norte de la isla de Mallorca. Actualmente desarrollamos toda nuestra actividad en la Comunidad Autónoma de las Illes Balears a través de 20 oficinas distribuidas en las islas de Mallorca, Menorca e Ibiza. La actividad financiera realizada por nuestra entidad era y es la propia de una caja de ahorros. Al margen de cuál debería ser el tamaño de una caja de ahorros, que actualmente ya viene definido y limitado por ley, y a pesar de que se hayan producido, especialmente en los últimos años, cambios muy significativos tanto en la economía como en la sociedad a los cuales nuestra entidad se ha ido adaptando, seguimos manteniendo como fines y objetivos básicos el fomento del ahorro y la gestión eficiente de los depósitos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 7

de nuestros clientes, facilitando el acceso al crédito, especialmente de particulares, familias, autónomos y pequeñas y medianas empresas, emprendedores y empresas relacionadas con la economía social. Constituyen también un objeto prioritario la protección de nuestra clientela, la transparencia en nuestras actuaciones, la mejora permanente de nuestros niveles de solvencia y competitividad, y la realización de obra social a través de una fundación. En definitiva, hemos sido una caja de ahorros fiel a su objeto social y por ello hemos tenido un amplio reconocimiento tanto de las administraciones como de entidades sociales, e incluso distinciones como la concedida por la Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas y Seguros, Adicae, por la colaboración institucional con los consumidores. Además, complementando la obra social, hemos desarrollado productos financieros innovadores, como es el *estalvi ètic*, el ahorro ético, una iniciativa pionera que se inició en el año 1999 y que se ha convertido en todo un referente en Europa, gracias a la solidaridad de nuestros clientes y a la transparencia que nuestra entidad ha sabido conferir a este producto. Estas iniciativas, dentro de la actividad financiera, suponen implementar valores reivindicados por un amplio sector de la sociedad. Actualmente somos la única entidad financiera española perteneciente a la Federación Europea de Banca Ética y Alternativa, Febea.

El tercer factor que explicaría la pervivencia de la caja es la gestión e interés social de la entidad, con ausencia de intereses particulares e interferencias políticas y con el respeto a la independencia y a la profesionalidad en la gestión. La crisis financiera que provocó la conversión de una gran parte del sector de las cajas de ahorros en bancos poco tiene que ver con la naturaleza jurídica de estas, sino con la gestión que se haya realizado, por lo que la crisis financiera pudo afectar tanto a bancos como a cajas. Entendemos que ello resulta evidente ante lo acontecido en el proceso de reestructuración. En nuestra entidad siempre hemos apostado por crecimientos prudentes y sostenidos de nuestro negocio. Nunca nos obsesionamos con el tamaño o con crecimientos de dos dígitos al objeto de conseguir determinados posicionamientos o influencias, ni en el año 1987, cuando éramos la caja de ahorros de menor tamaño de las 82 cajas existentes, ni cuando en el año 2007 seguimos siendo la menor de las 44 cajas; nunca fue el objeto «voluminar» la entidad con la única intención de escalar posiciones en un *ranking*. Nos hemos sentido confortables con el tamaño que permite el crecimiento en los términos en que desarrollamos nuestra actividad financiera y el único objetivo ha sido siempre ser mejores en el servicio a nuestros clientes. Esta gestión prudente y eficaz llevada a cabo por los gestores de la caja de ahorros —por la dirección general— ha tenido el apoyo de los órganos de gobierno de la caja, quienes han realizado su función con lealtad, voluntarismo y entrega, supervisando la actividad financiera y controlando que la gestión se realizara conforme a los principios y objetivos fundacionales. La ausencia de intereses particulares o injerencias políticas en operaciones crediticias —no se ha financiado ninguna macroinfraestructura pública— o en el destino de los recursos de la obra social fue y ha sido la dinámica en la actuación de la caja. A dicha función y para poder evitar precipitaciones en la toma de decisiones ha contribuido un entorno económico más favorable que el de otras comunidades autónomas por el efecto positivo que ha supuesto el turismo en nuestra zona de actividad.

En este marco intenten ustedes ponerse en la situación en la que se encontraban los gestores y especialmente las personas que conformábamos los órganos de gobierno de nuestra caja de ahorros, ninguno de ellos ejecutivo, en el momento en que se inicia el proceso de reestructuración. En un escenario de crisis pero sin tener necesidades financieras, con un tamaño pequeño o muy pequeño comparativamente al resto del sector, donde los acontecimientos, especialmente una dura campaña mediática de desprestigio al sector de las cajas, precipitaron que gran parte del sector, a través de procesos de fusión, absorción y SIP, se convirtieran en sociedades de capital, ante ello ¿qué hacer?, ¿cómo actuar? En nuestro caso, una entidad de titularidad y gestión social, la respuesta solo podía venir condicionada por el servicio al cliente y a la sociedad. ¿Entrar en un proceso de fusión o absorción o convertirse en un banco nos haría ser mejores o facilitaría nuestro objeto fundacional? Nuestra respuesta fue y es evidente. Pese a los retos a futuro que dicha decisión supone, probablemente adoptamos la mejor de las alternativas, porque el hecho de haber superado con éxito la crisis financiera sin ayudas públicas, sin haber participado en ningún proceso de integración de entidades, nos ha supuesto un reconocimiento a la trayectoria financiera de Colonya, una mejora de la percepción de la caja de ahorros por parte de la sociedad balear y un aumento de los niveles de credibilidad, lo que ha supuesto a la vez un incremento del número de clientes y depósitos, una mayor fidelización y una mejora significativa en todos los aspectos del negocio.

Pero entendemos que este proceso de mejora de la percepción que de nuestra entidad tiene la sociedad balear no viene determinado exclusivamente por factores económicos. Algunos factores son propios del modelo original de las cajas de ahorro, como la vinculación al territorio, la proximidad, la lucha

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 8

contra la exclusión financiera, haber mantenido durante todos estos años la dotación a la obra social incrementando las aportaciones destinadas a las áreas sociales, haber mantenido el acceso al crédito ante la ausencia de dificultades de liquidez, el hecho de que en ningún caso —ni uno solo— hayamos procedido a efectuar un desahucio de una vivienda o la iniciativa pionera del *estalvi ètic* a la que hemos hecho referencia anteriormente. Todo ello ha llevado aparejado importantes reconocimientos de la Administración, especialmente local y autonómica, con las que seguimos colaborando a través de la obra social y entidades locales como, por ejemplo, el reconocimiento del Ministerio de Igualdad del Gobierno de España a la esposa de nuestro fundador como continuadora de su proyecto financiero y educativo al fallecimiento de este, doña Clara Hammerl, como la primera mujer que dirigió una entidad financiera de España y probablemente de Europa. Ello resume el factor diferencial y la singularidad de la Caja de Ahorros de Colonya respecto de otros modelos de entidades financieras.

¿Cuál es la situación actual de la caja? Por lo expuesto hasta ahora podrán entender que la Ley 26/2013, de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias, fue para el sector, y muy especialmente para las dos cajas de ahorros existentes, todo un bálsamo. Esta ley terminaba con la incertidumbre del sector de las cajas, de la forma en que debía realizarse el proceso de reestructuración y el modelo de transformación, pero muy especialmente despejaba las incógnitas y garantizaba la continuidad de las cajas de ahorros, después de cuestionarse el proceso e incluso de ponerse en duda dicha posibilidad, como manifestaron personas de especial relevancia en el sector, caso del que fue presidente de la CECA, don Juan Ramón Quintás.

Después de la promulgación de la ley tras una rápida tramitación parlamentaria es cierto que un análisis sosegado del contenido de esta permite ver que se trata de una normativa que en muchos aspectos legisla sobre la base de los defectos, necesidades y debilidades que la crisis financiera puso de relieve en algunas entidades. A pesar de reconocerse en la propia exposición de motivos la gran aportación al desarrollo económico y territorial que las cajas de ahorro habían posibilitado, ningún precepto de la nueva ley estimulaba o incentivaba la creación de cajas ni, con ellas, su obra social. Es decir, fue una regulación pensada sobre la base de los defectos, debilidades y actuaciones de una parte del sector y que en el futuro se aplicaría a entidades que no habían cometido tales prácticas que ahora se querían evitar y cuya trayectoria había sido también distinta. No obstante, reitero que la ley ha supuesto y ha permitido la pervivencia de las cajas de ahorro.

Creo oportuno resaltar a continuación algunas de las incorporaciones de la nueva ley al funcionamiento de las cajas de ahorro. La composición de los órganos de gobierno, en los que se ha reducido la presencia del grupo de representación de las administraciones públicas, añadiendo nuevas situaciones de incompatibilidad impidiendo el acceso a los órganos de gobierno de las cajas a cargos políticos electos. La presencia de nuevos sujetos en los órganos de gobierno —los independientes y los representantes de grandes impositores— a través de los cuales se pretende superar defectos de representación y gestión de los intereses en la actividad financiera de las cajas de ahorro. Mayores exigencias y nuevos requerimientos de capacidad tanto en la gestión como en la representación, nuevos requisitos de honorabilidad, experiencia y buen gobierno, adopción de políticas y medidas que eviten situaciones de conflicto de intereses y mejoras de gobierno corporativo. La limitación del volumen y restringiendo territorialmente nuestra presencia y actividad; el ámbito de actuación no deberá exceder de la comunidad autónoma y el balance no podrá superar los 10 000 millones de euros ni su cuota de mercado en el ámbito territorial podrá superar el 35 % de los depósitos.

Estas características que he relacionado hubiera sido deseable que se aplicasen de conformidad a un principio de proporcionalidad, y ello en atención al verdadero tsunami regulatorio que ha generado un sector financiero altamente regulado, donde no hay distintos criterios que permitan diferenciar la actividad de las distintas entidades, siendo estas muy heterogéneas por su modelo de negocio, por su actividad, riesgo o incluso su tamaño. Sin duda este factor ha causado importantes dificultades y supone un verdadero reto que resulta especialmente complejo para las actuales cajas de ahorro. Curiosamente, y como hemos indicado anteriormente, no se recogen en la actual ley de cajas ni en otra normativa medidas de estímulo a la obra social de las cajas, cuyo reconocimiento, por otra parte, ha sido unánime.

Los retos futuros. Cuando han transcurrido diez años desde el inicio de la crisis y ante un futuro incierto, observamos con preocupación los siguientes aspectos. En primer lugar, una reducción significativa del número de entidades financieras a nivel europeo y con una tendencia clara a continuar reduciéndose lo que, si bien puede generar mayores eficiencias en las entidades, acerca al sector a una situación oligopolística desfavoreciendo la competencia, lo que puede acabar perjudicando a clientes, ciudadanos

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 9

en general y, en especial, a los consumidores. Además de la reducción del número de entidades, estamos asistiendo a una reducción del número de oficinas, circunstancia esta que va a acrecentarse, lo que va a provocar un aumento de aquellas poblaciones que van a tener serias dificultades para tener acceso a los servicios bancarios. Esto resulta especialmente preocupante en el caso de pequeños municipios con una edad media de su población elevada. Las dos circunstancias anteriores conjuntamente implican una creciente situación de exclusión financiera, especialmente preocupante para aquellos sectores más desfavorecidos y/o vulnerables. Finalmente, la reestructuración del sector de cajas ha llevado también aparejada una reducción significativa de las aportaciones a la obra social, que había llegado a superar los 2000 millones de euros en un ejercicio. Evidentemente, las necesidades sociales no han sido cubiertas ni reemplazadas, con el consiguiente impacto negativo para la sociedad.

En conclusión, como el resto de los miembros que conforman nuestro consejo de administración, no tengo funciones ejecutivas en la entidad. El cargo que ostento es representativo y gratuito. Estando próxima la finalización de mi mandato, continuaré, como hasta ahora, con mi ocupación profesional y quedaré totalmente desvinculado de la entidad salvo en mi condición de seguro cliente. A todas las personas que conformamos los órganos de gobierno de la entidad a través de distintas representaciones solo nos mueve la entrega, el respeto y la admiración a una entidad centenaria. Permitan que les manifieste el enorme aprecio que la sociedad balear tiene por la caja de ahorros, que les traslade el reconocimiento al servicio prestado a la sociedad balear a través de nuestra actividad financiera y obra social; una entidad que no es un objetivo en sí misma, sino un instrumento al servicio de la sociedad. Hoy, pese a las dificultades y enormes responsabilidades que la función conlleva, seguimos pensando que las cajas de ahorro no son un problema, el problema, como todo instrumento financiero, es la mala utilización de este. Pensamos que una sólida red de cajas de ahorro, cooperativas de crédito y bancos es enormemente positiva y una garantía de competencia, y ello beneficiará sin duda al consumidor. Constatamos que los objetivos y necesidades que justificaron el nacimiento de las cajas de ahorro persisten y que existe trabajo por hacer, y a ello tenemos intención de contribuir y dedicar nuestro esfuerzo.

Muchas gracias por su atención.

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Cifre.

A continuación tiene la palabra el señor Sala Arlandis.

El señor **PRESIDENTE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): Muchas gracias, señora presidenta, y gracias a sus señorías por invitarme a esta comparecencia en su Comisión, que considero de suma importancia, con el objeto de exponerles las características y rasgos diferenciales de nuestra entidad, así como nuestra visión.

Para mí y para los que formamos parte de Caja de Ingenieros es claramente positivo poder participar en esta sesión como ejemplo de entidad que superó con éxito un momento tan complicado para el sector y para el país en general. Entiendo que la crisis financiera y sus causas han sido ampliamente retratadas a lo largo de esta Comisión y que su interés en nuestro caso puede estar más en conocer la filosofía de Caja de Ingenieros; la filosofía de las cajas cooperativas de crédito o de las bancas cooperativas y de la Caja de Ingenios dentro de ellas; el posicionamiento de las bancas, cajas y cooperativas de crédito —donde no me extenderé demasiado simplemente daré una visión numérica—; la evolución de la Caja de Ingenieros desde 2008 y su comparativa con el sector; cómo hemos gestionado la crisis; nuestro modelo de gobernanza, y nuestro modelo de negocio. Y luego, si me lo permiten, haré unas reflexiones sobre el sector, su crisis y los retos futuros, comentando quizás las relaciones entre entidades sistémicas y/o entidades locales, la influencia de la regulación y tendencias y visión de futuro. Por supuesto, ustedes, con sus preguntas posteriores, acabarán de perfilar su interés.

Caja de Ingenieros es un grupo cooperativo de servicios financieros y aseguradores basado en un modelo donde el socio es a la vez cliente y propietario. Sin duda, está característica es una de las claves por las que hacemos valer uno de nuestros principios fundamentales, la responsabilidad hacia el socio y también hacia la sociedad.

La progresiva diversificación del Grupo Caja de Ingenieros generó la necesidad de una estructura que optimizase los recursos y que mediante una mayor especialización pudiera crear una cartera de productos y soluciones integrada, capaz de responder a las necesidades de cada socio. Por este motivo, se constituyeron diferentes sociedades de las cuales Caja de Ingenieros actúa como matriz: Caja de Ingenieros Gestión, para el ámbito de los fondos de inversión y la gestión patrimonial; Caja de Ingenieros Vida y Pensiones, gestora de seguros, reaseguros y de planes de pensiones, y finalmente, Caja de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 10

Ingenieros Banca-Seguros, operador de banca-seguros del grupo. Además, Caja de Ingenieros cuenta con la participación del 10 % de la sociedad de valores Norbolsa. Ingenium Shopping es la cooperativa de consumidores y usuarios de Caja de Ingenieros, y finalmente contamos con la Fundación Caja de Ingenieros desde 2011 con el objetivo de canalizar el compromiso social y ambiental de la entidad y que detallaré más adelante.

¿Cuál es nuestra filosofía? Yo creo que es importante entender la filosofía de Caja de Ingenieros para poder entender cómo hemos transitado por la crisis. Hemos celebrado cincuenta años de historia como sociedad cooperativa orientada al servicio a los socios, que actualmente son ya más de 160 000 distribuidos por todo el Estado. Nuestro origen, en 1967, se produjo por la iniciativa de un grupo de ingenieros que tenían la inquietud de ayudar a los jóvenes ingenieros. Por ello, nuestra orientación y nuestros orígenes nos han centrado en dar servicios a los ingenieros, abriéndonos después a otras profesiones, así como a sus familiares y empresas, trabajando con honestidad, basándonos en la confianza y el compromiso y priorizando siempre el servicio al socio y la calidad de los activos —puesto de manifiesto a través de nuestra solvencia, liquidez y baja morosidad—, y todo ello con el fin de dar seguridad al socio.

En estos cincuenta años hemos ido superando los riesgos económicos, políticos y sociales a los que nos hemos enfrentado, manteniendo siempre además desde el inicio de la última crisis financiera crecimientos espectaculares en cuanto a número de socios, recursos gestionados y solvencia, acompañado de resultados, resultados que nosotros medimos fundamentalmente por el nivel de satisfacción del socio, y también financieros, como factor necesario pero relacionado con lo anterior.

Colaboramos con la sociedad por medio de 250 convenios de colaboración con colegios profesionales, universidades e instituciones y a través de las acciones de nuestra fundación. Mantenemos nuestro crecimiento respetando siempre nuestros valores y bajo la premisa de que el socio es nuestra razón de ser. Apreciamos las ideas de nuestros socios, los escuchamos, nos importan, y las respondemos con servicio e implicación, y los socios nos responden transmitiendo al entorno —a su entorno— su satisfacción. Ello se traduce en que son el primer impulsor del crecimiento de nuestra caja cooperativa, aportando nuevos socios que a su vez también nos plantean nuevas exigencias y nos ayudan a mejorar.

Nuestra cooperativa, Caja de Ingenieros, a lo largo de sus cincuenta años de historia nunca ha entrado en cuestiones políticas ni ha tenido políticos en sus órganos de gobierno, y eso también nos ha diferenciado de otras entidades permitiendo que nuestras decisiones fueran siempre de carácter estrictamente financiero y con criterios de gestión en favor del socio. Siempre hemos gestionado el riesgo con criterio profesional, no habiendo entrado en hipotecas sobrevaloradas, cláusulas suelo, preferentes o crédito promotor; siempre con una gestión transparente para responder a la confianza de nuestros socios. Somos una caja cooperativa arraigada en los territorios en que estamos presentes y no nos vemos como una pura entidad financiera ni como centro de negocio, sino como una sociedad cooperativa de servicios financieros y aseguradores que se debe exclusivamente a sus socios allí donde estos estén. Con nuestras decisiones solo pretendemos acompañar a nuestros socios permanentemente, independientemente de su localización, origen y diversidad de pensamiento. No somos una sociedad transformadora de bienes, simplemente facilitamos que el flujo de dinero que se deposita en nuestra entidad sobre la base de la confianza que nos otorgan nuestros socios se extienda a proyectos de inversión o gastos de otros socios, y tratamos de hacerlo con la mayor eficiencia, honestidad y transparencia, asesorando siempre en función tanto de nuestros conocimientos financieros como del socio. No decidimos por nuestros socios en aquellas decisiones que les corresponden ni sobrevaloramos nuestra aportación. Estamos a su lado y siempre tienen ocasión de participar en las decisiones estratégicas importantes a través de la Asamblea de Caja de Ingenieros, como ha sucedido a lo largo de estos cincuenta años. Seguir lo que hace la mayoría nunca ha sido una opción para Caja de Ingenieros puesto que tenemos pensamiento y acción propios derivados de nuestro foco en los socios, con los condicionantes de nuestro modelo jurídico, social y económico que, como entidad cooperativa, es diferente al de las sociedades de capital.

En este periodo de crisis, desde 2008, nos hemos guiado por preservar siempre el patrimonio de nuestros socios, darles el mejor servicio y un abanico de productos y servicios bancarios y parabancarios, manteniendo una posición de extraordinaria fortaleza, como siguen mostrando a día de hoy nuestros principales indicadores. Caja de Ingenieros se ha adaptado siempre a los acontecimientos para cumplir con su razón de ser: prestar a los socios servicios de acuerdo a nuestro modelo cooperativo y el flujo de financiación dentro de nuestras líneas de solvencia, liquidez y calidad de los activos, y contribuir así también a la estabilidad financiera de la sociedad en general.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 11

Para finalizar este punto quiero expresar mi convencimiento de que nuestro modelo de entidad y el espíritu con el que trabajamos nos sigue ofreciendo un gran presente y, a buen seguro, nuestra constancia, prudencia y firmeza premiarán nuestro desarrollo futuro.

Establecida la filosofía de Caja de Ingenieros, voy a comentar el mundo cooperativo en las entidades financieras. En Europa, los bancos cooperativos son actores clave, según datos de la European Association of Co-operative Banks, de la cual Caja de Ingenieros forma parte como representante del sector en la comisión ejecutiva de dicha asociación, la Asociación de Bancas Cooperativas Europeas.

La banca cooperativa en Europa está compuesta por 3000 entidades con 55000 oficinas, 700000 empleados, dando servicio a más de 200 millones de clientes y cubriendo las necesidades del 20% del mercado financiero y el 30% de la financiación a pequeñas y medianas empresas. Desde su creación en el siglo XIX, las cooperativas de crédito desempeñan una función de cohesión social y responsabilidad, proporcionando el acceso a las finanzas a las economías productivas locales y desarrollando una importante labor de obra social. El objeto principal de los bancos cooperativos es la creación de valor para sus miembros y clientes y una relación de confianza a largo plazo, un enfoque que se contrapone a la maximización de beneficios de entidades bancarias convencionales. La banca cooperativa centra la atención en las necesidades de las familias y las pequeñas y medianas empresas, y prioriza el interés general y el bien común por encima de intereses particulares. Los miembros propietarios de los bancos cooperativos participan en los procesos de gestión, gobierno, estrategia y riesgo, y gracias a su filosofía de servicio a las personas son empresas socialmente responsables que se rigen por principios democráticos y por valores como la transparencia, la igualdad, la confianza, el compromiso social y la solidaridad. Los bancos cooperativos aúnan modernidad, innovación y tradición. El hecho de que los miembros formen parte de su estructura genera eficiencia, una sólida gobernanza y buenas prácticas comerciales, con elevados niveles de capitalización, ingresos estables y una cartera de crédito diversificada, lo que minimiza el riesgo, aumenta su solvencia y sostiene su rentabilidad. Además, los bancos cooperativos lideran el mercado de productos de inversión socialmente responsable.

Con la crisis del sector bancario los bancos cooperativos europeos han sabido mantener su estabilidad y huir de los riesgos. La práctica totalidad de los mismos en Europa y todos en España han superado la crisis sin necesidad de recurrir a los rescates de sus respectivos Gobiernos, es decir, de los contribuyentes, facilitando además el crédito a particulares y empresas en épocas complejas para ellos. Durante este periodo adverso se ha confirmado que el modelo de negocio de los bancos cooperativos europeos, la banca de proximidad al servicio de las personas, es un modelo de éxito por su contribución a la estabilidad financiera. Por otro lado, las cooperativas fueron declaradas por Naciones Unidas en 2016 Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad porque, en palabras textuales, permiten crear comunidades gracias a los intereses y valores compartidos por sus miembros a fin de aplicar soluciones innovadoras a problemas muy diversos de la sociedad.

¿Cómo están las cooperativas en España? Tienen una cuota de depósitos del 8,36%, habiendo crecido desde el 6,73 que tenían hace solo cinco años, y una cuota de créditos del 7,18, habiendo crecido desde el 5,53 que tenían en ese mismo periodo. Quiero compartir estos datos para poner en valor este modelo y su crecimiento en los últimos años. La posición de las entidades de crédito cooperativo en España no tiene todavía la misma posición que en Europa, pero sí que en estos momentos están adquiriendo un crecimiento importante y yo creo que lo lógico y normal dentro de la evolución es que lleguen a alcanzar cuotas similares a las que hay en Europa, donde el tema de banca cooperativa está tremendamente extendido.

Quiero destacar una información que recoge un estudio del Banco Central de Finlandia sobre cómo influye el tipo de estructura de propiedad de los bancos en los préstamos y créditos a las pymes. En ese estudio se concluye que la financiación a la pymes se ve incrementada en países o zonas con mayor número de bancos cooperativos respecto a países con mayor presencia de grandes bancos, locales o extranjeros. Este estudio muestra que los bancos cooperativos son sin duda muy importantes para el desarrollo de este tipo de empresas y de las economías locales, con la incidencia que ello tiene en la producción y el empleo en nuestro país.

Centrándonos en Caja de Ingenieros, la responsabilidad, como mencionaba anteriormente, es fundamental; por ello la responsabilidad social corporativa forma parte indivisible de nuestro modelo de gestión y servicio de gobernanza. El 10% del excedente disponible del ejercicio de Caja de Ingenieros se destina al fondo de educación y promoción, dedicado a la formación y educación de socios y empleados, más de 6 millones de euros desde el año 2008, desde el inicio de la crisis. Nuestra fundación es el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 12

vehículo de transmisión de la responsabilidad social corporativa de Caja de Ingenieros y para ello organizamos nuestra actuación a través de tres líneas de acción o ámbitos concretos: uno, ingeniería, formación, excelencia profesional, becas y premios; dos, retorno social y reinserción laboral, y, tres, ecología y sostenibilidad.

¿Qué ha pasado con las cooperativas de crédito durante este periodo de crisis? Respecto de los bancos y cajas todos sabemos lo que ha sucedido en este periodo de crisis, excepto, obviamente, Caja Ontinyent y Caja Pollença, que han sabido mantener su posición perfectamente y con buenos criterios, creo yo. En cuanto a las cooperativas, hay que decir que hay 43 cooperativas de crédito afiliadas a la Unacc, que es la patronal de las cooperativas de crédito. Así como para las cajas o excajas lo es CECA y para los bancos es la AEB. En total, son 62 y agrupadas a la Unacc son 43; 40 de ellas de carácter rural y tres de carácter profesional. Las de carácter profesional son Caja Laboral de Mondragón, Ingenieros y Arquitectos. Ninguna de ellas, ni de las 43 ni de las 62, ha necesitado ayudas ni reestructuraciones durante la crisis. Sus aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos, que sí han tenido que hacer, han sido utilizadas para rescatar a las otras entidades en crisis. Han seguido creciendo, como he comentado, hasta ocupar el 7,13% del mercado de crédito y el 8,33% del mercado de depósitos y el 64% de sus oficinas están en poblaciones de menos de 25000 habitantes, favoreciendo así la inclusión geográfica financiera.

¿Cuál ha sido en esta etapa de crisis la evolución numérica de Caja de Ingenieros desde 2008 y su comparativa con el sector? Desde 2008, Caja de Ingenieros ha incrementado su número de socios un 72%, hasta llegar a 160000 en la actualidad; ha incrementado su volumen de negocio un 65%, hasta llegar a 5456 millones; ha incrementado su resultado neto un 174%, hasta llegar a 12 millones; su ROE —la rentabilidad sobre el valor patrimonial— ha crecido hasta el 55%; la liquidez estructural ha crecido un 19%, hasta llegar a un 140% de liquidez estructural; la solvencia ha crecido un 64% en época de crisis, hasta llegar al 15,64% que tenemos ahora, y las oficinas prácticamente se han duplicado, han crecido un 93% hasta llegar a las 27 actuales. Todo ello con un crecimiento del equipo humano de un 39%, hasta llegar a las 459 personas. Todos los datos que he dado y que daré a partir de ahora son comparativas respecto a 2016 puesto que Caja de Ingenieros aún no ha hecho su presentación de resultados 2017 y, por tanto, también los datos comparativos con el sector son a 2016. Únicamente en socios, oficinas y empleados he dado datos que corresponden al cierre de 2017, que no son datos económicos sino datos de cifras.

La comparativa con el sector. El ROE, la rentabilidad sobre patrimonio de Caja de Ingenieros, ha crecido un 55% en este periodo; el sector ha caído un 80%. En cuanto a crédito, Caja de Ingenieros ha crecido un 29% en crédito y el sector ha caído un 28%. En cuanto a recursos gestionados, Caja de Ingenieros ha crecido un 85% y el sector ha crecido un 14%. En cuanto a resultado neto, Caja de Ingenieros ha crecido un 174% y el sector ha caído un 74%. En cuanto a morosidad, la actual en Caja de Ingenieros es de un 3,6% y el sector estaba en 2016 en el 9,18%. En cuanto a los adjudicados sobre activos totales medios, en Caja de Ingenieros prácticamente no hay adjudicados, 0,1%, mientras que el sector está en el 3%. Luego está el índice NPS, *Net Promoter Score*, que mide el nivel de recomendación que tiene una entidad financiera en el mercado. Es un índice que publica Stiga anualmente y que en el caso de Caja de Ingenieros está establecido en el 49,6%. Este índice, si te recomiendan a amigos y familiares, suma en positivo, y si no te recomiendan, suma en negativo. En el caso de Caja de Ingenieros es el 49,6%; el sector estaba en 2016 en -2,9%. Caja de Ingenieros tiene el mejor índice NPS del sector.

Mencionados unos datos para que nos podamos posicionar, ¿cómo ha gestionado Caja de Ingenieros la crisis? Siendo siempre fiel al modelo de negocio de banca cooperativa: cercanía al socio, servicio, profesionalidad y espíritu cooperativo. Manteniendo la estrategia, gestionando siempre con prudencia y adaptación al entorno y teniendo como gran secreto a salvaguardar la confianza de los socios, un equipo profesional motivado sobre la base de los socios de la entidad, con vocación de servicio y anteponiendo las necesidades de los socios a los intereses de una cuenta de resultados, y, sobre todo, transparencia en los términos y condiciones de los servicios. Manteniendo una trayectoria continua y sin sobresaltos, manteniendo nuestros principios de responsabilidad social corporativa, buscando siempre mantener relaciones a largo plazo y considerando siempre la solidez de nuestra estructura financiera como base de garantía que podemos ofrecer a los socios. Aplicando los principios de nuestro código ético, haciendo evolucionar y gestionando los parámetros básicos de solvencia, liquidez y calidad de los activos que nos otorgan estabilidad y preservando la cultura de la entidad. Manteniendo un crecimiento permanente en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 13

socios y un volumen de negocio y resultados positivo desde el inicio de nuestra actividad desde hace cincuenta años, gracias siempre a un crecimiento orgánico, sin fusiones ni adquisiciones, apoyado en nuestros convenios de colaboración con más de 250 colectivos y el alto nivel de recomendación de nuestros socios: el 72% de nuevos socios vienen por recomendación. Crecimiento sostenido y controlado, evolucionando de forma permanente en tecnología, multicanalidad y movilidad para facilitar el uso no presencial del sistema, evitar exclusión financiera por tecnología y llegar a nuestros colectivos allí donde estén aunque no dispongamos de oficina próxima. Nunca hemos cerrado una oficina; hemos tenido estabilidad en el empleo y gestionamos más de 200 millones de euros de volumen de negocio por oficina, muy por encima de la media de la banca en España. Somos un equipo humano de 459 personas y el 12% pertenece al área de tecnología. A día de hoy tenemos, como he dicho, 27 oficinas, que se conciben para dar servicio de asesoramiento a los socios, los cuales realizan *on line* más del 90% de las operaciones. Mientras que el sector, en la crisis, ha cerrado un 40% de oficinas, Caja de Ingenieros ha duplicado su número, abriéndolas, con criterios de prudencia, en nuevas plazas, mediante acuerdos con los colegios profesionales, hasta que adquieran un volumen suficiente para abrir en esa plaza una oficina dotada de todos los servicios. Manteniendo siempre altos ratios de capital a través de una política prudente de distribución de resultados, habiendo aplicado normalmente dos tercios del resultado a reservas, lo que no obsta para poder remunerar a nuestros socios por sus aportaciones al capital en un entorno del 5% en los últimos diez años. Ello nos ha permitido elevar nuestro ratio de capital CET1 del 11,54%, que teníamos en 2013, al 14,59% al cierre de 2016. No cotizamos en Bolsa; nuestros títulos tienen un valor estable no especulativo.

Nuestros socios están perfectamente alineados con el objetivo colectivo, que no es obtener el máximo lucro sino prestar servicio de calidad al socio, y prueba de ello es el resultado de la encuesta de satisfacción al socio que realizamos todos los años y que, de forma resumida, sitúa las prioridades de nuestros socios en: calidad de servicio, confianza y solvencia, facilidades no presenciales, horario extendido y no aplicar comisiones, y solo en último lugar sitúan las condiciones financieras que puede dar la entidad. Siempre hemos buscado la seguridad y protección para el socio. No emitimos productos complejos, no establecimos cláusula suelo, no dimos hipotecas basura y en general se concedieron las hipotecas hasta el límite del 80% del valor de tasación. No se emitieron preferentes, no se participó en crédito promotor y no tenemos prácticamente activos fiscales diferidos que pudieran afectar nuestra ratio de solvencia futura. Además, no hacemos campañas de captación de socios primando un producto concreto. Queremos socios, no clientes de oportunidad. Damos al socio las mejores condiciones que podamos dar en cada producto o servicio y nuestras oficinas están abiertas para atenderle de 8:30 a 19:00 horas de forma continuada. No aplicamos comisiones a particulares en la mayoría de operaciones. Todo ello, nos ha conducido —como ya he comentado anteriormente— a obtener el último año un índice NPS del 49,6% en comparación con la media del sector del -2,9. Muy recientemente, la Organización de Consumidores, la OCU, nos ha nominado como primera entidad financiera en España por el nivel de satisfacción de sus clientes.

En coherencia con lo dicho, para fijar los objetivos anuales de nuestro equipo humano se tienen en consideración fundamentalmente los parámetros de: satisfacción del socio, solvencia y liquidez de la entidad, eficiencia y crecimiento. Hemos mantenido nuestro plan de crecimiento continuado para extender nuestro servicio al colectivo de ingenieros en toda España de forma sectorizada y al resto de profesionales y sus empresas de acuerdo a sus demandas. Este crecimiento, a su vez, nos ha permitido absorber mejor los cada vez más crecientes costes regulatorios, con tipos de interés hasta ahora a la baja, y se basa en el apoyo del socio, la tecnología y la diversificación. El 72% de las altas de socios nos llega por recomendación de otros socios y, por tanto, a mayor número de socios mayor número de recomendaciones. Otra parte importante del crecimiento viene por los convenios de colaboración firmados.

El número de socios durante la crisis ha crecido más de un 70%, y para atenderles, principalmente, hemos duplicado oficinas, hemos potenciado la multicanalidad y la banca móvil como facilidad no presencial. También hemos diversificado el negocio para ampliar el abanico de oferta a los socios y las fuentes de ingresos. Actualmente nuestro reparto del negocio es: inversión crediticia, un 33%; seguros y otros, un 24%, y gestión de activos, un 43%. Durante la crisis hemos seguido invirtiendo y desarrollando nuevos productos y servicios. Año por año: en 2008 constituimos la compañía de seguros de vida; en 2010 lanzamos la gestión discrecional de carteras; también en 2010 se creó la Fundación Caja de Ingenieros; en 2011 lanzamos la actividad de cooperativa de consumo; en 2012 lanzamos un concepto actualizado de *smart center* de atención remota en centros colaboradores; también en 2012 se lanzó el plan estratégico; nuestras titulaciones hipotecarias han adquirido la calificación AA+ y seguimos potenciando la

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 14

diversificación; en 2014 lanzamos la actividad Banca de Empresas, básicamente a requerimiento de nuestros socios en plena época de restricción crediticia para las pymes, para poder otorgar créditos a las pymes, etcétera.

En definitiva, hemos transitado por la crisis construyendo futuro, ampliando nuestros servicios y la base de socios, absorbiendo los requisitos regulatorios y, en un sector bancario inmerso en un proceso de concentración donde incluso parecía no estar de moda no fusionarse, manteniendo siempre un nivel de interlocución en la correspondiente oficina, con el mismo interlocutor, con un equipo humano comprometido con el socio y sin mayor preocupación que atenderle adecuadamente porque no tenía dudas de su seguridad profesional. Esta actitud ha sido conocida en el mercado y nos ha impulsado a mayores crecimientos que antes de la crisis. Todo ello, por supuesto, acompañado de los criterios de gestión que hemos reseñado. Debo añadir también que a lo largo de este periodo de transformación financiera el concepto de entidad financiera cooperativa y su carácter social navega cada vez con más vientos favorables en la sociedad actual y es mejor entendido por el mercado. Hemos transitado así por la crisis, es decir, haciendo de banca y haciendo lo que hacíamos siempre.

Modelo de gobernanza. Por nuestro modelo cooperativo implicamos a los socios en diversas actividades que desarrollamos y todos ellos tienen voz y voto en las decisiones de la entidad a través de su participación en las asambleas generales. Nuestro modelo de gestión tiene en el consejo rector su máximo órgano de gobierno, cuyo objetivo es proteger a los socios. Es un órgano colegiado, que actúa como principal gestor del grupo, como supervisor de los directivos, como representante de la entidad y como su principal órgano de decisión para adoptar acuerdos que no estén atribuidos por ley o estatutos a la asamblea general. Desempeña sus funciones con unidad de propósito y con independencia de criterio, teniendo siempre como base y objetivo el interés social, además de, lógicamente, el societario, siendo el principal responsable de aprobar las políticas de gestión de riesgos del grupo. Se compone de presidente, vicepresidente y los consejeros designados por la asamblea general, así como el consejero laboral. Son un total de trece miembros en la actualidad, todos ellos independientes. Son elegidos por periodos de cinco años, con un máximo de una renovación para el cargo de presidente y dos renovaciones para los cargos de consejeros, y se establece un límite de edad. Los consejeros tienen que ser socios y estar plenamente comprometidos con la entidad, su visión y sus valores. Según los estatutos de la entidad, todos los consejeros han de ser personas de reconocida honorabilidad comercial y profesional, han de ostentar la plenitud de sus derechos societarios y han de estar en posesión de todos los requisitos exigibles por la ley y los estatutos. La valoración de nuevos consejeros potenciales en la comisión de nombramientos tiene en consideración los siguientes criterios: que sean socios antiguos de la caja; que la conozcan y aprecien sus características particulares y diferenciales; que cuenten preferentemente con quince o más años de antigüedad y con una trayectoria profesional consistente y que le resulte conocida a la caja. Como consecuencia del requisito anterior de lealtad, la mayoría de consejeros son ingenieros, dado que inicialmente solo estábamos al servicio de este colectivo, y son los que cumplen el requisito de antigüedad; de hecho, todos son ingenieros menos el consejero laboral. Otros criterios que también han de tenerse en cuenta son: que tengan conocimientos y experiencia financiera, que se completará con planes de formación; que hayan desarrollado cargos de responsabilidad o hayan sido emprendedores de empresas de diferentes sectores con resultados exitosos; que no ocupen cargos políticos; que hayan confiado a la caja parte de su patrimonio y demostrado su confianza en la institución; que por su actividad profesional actual puedan dedicar el tiempo necesario a su actividad en el consejo y, por supuesto, que sean de reconocida honorabilidad comercial y profesional. Sepan que no es una actividad remunerada, solo sufragada por el sistema de dietas, y que se acepta por compromiso y espíritu de colaboración con la cooperativa y sus asociados, todo ello para desarrollar una gestión prudente y fiable de la entidad. La asamblea general decide los nuevos consejeros, que deberán ser ratificados por criterios de idoneidad del Banco de España. Además, por supuesto, tenemos comisión ejecutiva, comisiones de auditoría y riesgos, nombramientos, retribuciones, auditoría interna, departamento de cumplimiento normativo y controles de auditoría externa y, por supuesto, los reguladores.

Luego viene el punto del modelo de negocio, que creo que ha quedado suficientemente detallado con toda la explicación que he estado dando. Por tanto, solo destacaré algún punto, concretamente la cuestión de riesgos. Nuestra apuesta por crecer orgánicamente, siempre aplicando criterios de calidad y prudencia, ha aumentado nuestra cifra de socios, pero también ha aumentado la mayoría de ratios de los diferentes parámetros financieros que medimos como la solvencia, la gestión de recursos o la liquidez estructural, y nos ha permitido mantener de forma continuada lo que siempre hemos querido mantener, que es la cultura

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 15

de la entidad y la cultura de gestión del riesgo. La prudencia es uno de nuestros rasgos más característicos y valorados. Tenemos una cultura del riesgo muy intensa y esto supone la revisión de todos los procesos e indicadores para moderar al máximo el riesgo y ofrecer una seguridad total al socio y a sus ahorros.

Para Caja de Ingenieros el valor reputacional es imprescindible. La consistencia con nuestros valores, tanto en la oferta de nuevos productos financieros como en la gestión, nos ha permitido contar con una reputación intachable, de lo que nos sentimos especialmente orgullosos. Pero si la hemos alcanzado ha sido por ser muy escrupulosos con el cumplimiento normativo a lo largo de nuestra historia, un cumplimiento que realizamos pensando en el interés del socio y no por el simple hecho de adoptar la normativa reguladora. Como he señalado al inicio, el grupo ha salido reforzado de la crisis financiera en gran medida gracias a su perfil de riesgo y a su modelo de negocio, manteniendo una buena posición frente a la inestabilidad potencial, lo que se pone de manifiesto con nuestras fortalezas: una sólida posición de capital —contamos con una de las mayores ratios de solvencia del sector financiero español, con un CET1 *fully-loaded* del 16,47%; prudencia en la concesión, lo que nos permite mantener una elevada calidad del activo y unos niveles de morosidad inferiores a la media sectorial; buenas coberturas para hacer frente a posibles incertidumbres con garantía real sobre el crédito a los socios de un 60% en 2016; disponibilidad elevada de liquidez y solidez, fruto del perfil socioeconómico del socio y del modelo de negocio; calidad de la cartera de inversiones; capacidad de respuesta en caso de situaciones complejas en los mercados financieros, con amplias plusvalías latentes en las posiciones existentes; diversificación del negocio, con un incremento del peso de la gestión de activos y el negocio asegurador; y calidad del servicio, como pilar estratégico esencial para nuestra entidad. Sabemos cuál es nuestro reto: no es ser una entidad grande, sino una gran entidad al servicio de nuestros socios cooperativos.

Hasta aquí la exposición respecto a Caja de Ingenieros y el modelo cooperativo. Ahora, si les parece, voy a hacer brevemente una exposición sobre nuestras reflexiones acerca del sector, su crisis y los retos futuros, empezando por las entidades sistémicas y/o las entidades locales y especializadas. El 24 de agosto de 2016 el diario *Expansión* publicó un artículo sobre las fusiones bancarias en Estados Unidos. En Estados Unidos la banca está muy disgregada en los diferentes Estados, habiendo más de 6000 bancos. Las autoridades en Estados Unidos creen que cuanto más grandes son los bancos mayor riesgo significan para la economía. Por otra parte, las adquisiciones y fusiones consumen mucho tiempo, son costosas y engorrosas. El 19 de febrero de 2016 el diario *El Economista* publicó un artículo sobre el tamaño deseable de la banca que en resumen decía: El futuro pasa por ser más pequeños, pero los ejecutivos temen el proceso. Neel Kashkari, miembro de la Reserva Federal de Estados Unidos y gobernador de la FED de Minneapolis, lanzó una bomba: Los bancos son demasiado grandes y deberían trocarse. El *lobby* bancario, como era de esperar, saltó acusándole de ciego, pero aunque nadie quiere que las autoridades les fueren a romperse o a reducir su tamaño, muchos banqueros reconocen que les iría mejor si fueran más pequeños y sencillos. El negocio tiene que cambiar fundamentalmente, reconoce un veterano banquero que hasta hace poco formaba parte del consejo de un gran banco europeo.

Los equipos directivos de la banca a ambos lados del Atlántico están considerando giros dramáticos en su modelo de negocio pero ninguna de las opciones les resulta particularmente atractiva. En primer lugar, las fusiones para reducir costes y mejorar márgenes no están sobre la mesa en Estados Unidos, dados los obstáculos que se encontrarían por parte de los reguladores, que están preocupados por nuevos megabancos que fueran demasiado grandes para caer. El *chief executive officer* de Deutsche Bank dijo recientemente en una conferencia pública que prefería ser el jefe de un banco más simple centrado en el negocio minorista. De alguna forma los bancos se han convertido en malas *utilities*, empresas que dan un servicio público regulado como las eléctricas o las energéticas. Las *utilities* tienen una regulación estricta sobre qué pueden y qué no pueden hacer, pero al final el inversor tiene un retorno razonable; con los bancos esta última parte se ha vuelto más complicada. Muchos banqueros se preguntan cómo pueden hacer crecer los beneficios en un entorno regulatorio que limita lo que pueden hacer y que a veces incluso envía señales contradictorias. En este nuevo escenario los bancos europeos van más retrasados que sus homólogos de Estados Unidos, pero parece que la única solución sería que se hicieran más pequeños, como explica el asesor de gestión de riesgos de Angel Oak: Es demasiado caro ser grande. Según palabras de William Dudley, presidente del Federal Reserve Bank de Nueva York, hay que acabar con el concepto *too big to fail* y poner énfasis en la sostenibilidad a largo plazo para fomentar el cambio cultural necesario para restablecer la confianza del sector. He querido simplemente exponer estos datos no como opinión personal —que tampoco digo que opine en contra— sino para que veamos que en

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 16

otros lugares con otras formas de Gobierno se consideran conceptos diferentes de los que se pueden estar considerando en algunos lugares.

Aportadas estas visiones externas, seguimos con nuestras relaciones a partir de aquí. Los bancos grandes sistémicos son difíciles de entender, difíciles de gestionar y muy complejos de supervisar y ostentan mucho poder. Aunque se diga que implican sinergias y reducción de costes, que consiguen economías de escala para las inversiones en tecnología y que, por talla, permiten competir mejor contra operadores no tradicionales, pueden distanciar a la banca de su misión social y atención detallada al cliente, dificultan mantener la idiosincrasia de la entidad y muchas veces no cumplen los objetivos para los que fueron diseñados. Los *community banks* en Estados Unidos son más de 5000 y las cooperativas como Credit Union son la base de su sistema bancario. Hemos comentado también que la banca cooperativa en Europa tiene más de 3000 entidades, 200 millones de clientes y el 30% del mercado de financiación a pymes y está especialmente fuerte en Francia, Holanda y Alemania. En Alemania la banca local y cooperativa tiene muchísima fuerza y presencia y observamos que las economías que generan más empleo y que tienen una menor tasa de paro son las de grandes países, como Estados Unidos y Alemania, que tienen la banca fuertemente disgregada y próxima a sus clientes y que facilitan a las pymes el acceso al crédito.

Recuerdo que ninguna cooperativa de crédito en España ha necesitado ayudas públicas. Hay modelos resistentes y sociales en España y en el mundo que demuestran que hay alternativas y complementos muy claros y definidos a la banca sistémica. El secreto es que el lucro no aparezca como objetivo principal y sí el servicio al cliente y a la sociedad. Hay que recordar que en los años ochenta las cajas eran los bancos buenos y el 50% del sistema financiero español, operaban localmente, eran monte de piedad, estaban orientadas a particulares y pymes, conocían a su cliente y tenían su confianza y destinaban una parte muy importante de los excedentes a obra social. La Ley de Cajas de 1985 abrió paso a la ambición y al crecimiento desmedido en sociedades sin un claro propietario, lo que también generó problemas de gobernanza. Las soluciones adoptadas en la crisis bancaria han dejado un hueco importante para cubrir una necesidad del mercado y este hueco podría ser cubierto por cooperativas de crédito o, lógicamente, por cajas con una cierta filosofía de carácter social, local y sectorial, quizás añadiendo este carácter a las entidades financieras actuales, por qué no, en el que el valor en Bolsa se combine con la labor social.

Voy a dar nuestra opinión sobre la influencia de la regulación. En cuanto a la regulación financiera del sector, creo que la proporcionalidad y la evaluación de los riesgos deben ser diferentes en función de los distintos modelos de negocio. Evidentemente, queremos que exista una regulación, pero esta debe ser coherente con los diferentes modelos de negocio, que obviamente responden a perfiles de riesgo muy diferentes. Por tanto, una regulación única lo único que hace es crear distorsiones en el marco de la igualdad competitiva, necesaria para fortalecer el dinamismo que la sociedad y la economía precisan del sistema financiero. Por eso apostamos por un modelo de diversidad bancaria donde la regulación se adecue a sus necesidades. **(El señor vicepresidente, Juncal Rodríguez, ocupa la Presidencia).**

Andreas Dombret, miembro del comité ejecutivo de Bundesbank, en una conferencia en Ciudad del Cabo reciente, manifestó que no es objeto de regulación ni supervisión cambiar la estructura del sistema financiero o situar a un determinado sector desde su modelo de negocio o dimensión en desventaja. El perfil del sector financiero debe ser determinado solamente por las fuerzas del mercado. Sin ir más lejos, el presidente de la EACB comentaba que es esencial preservar la estabilidad a través de unas normas compartidas, pero que es necesario también evitar una burocracia regulatoria excesiva, y además recordaba la relevancia de contar con soluciones proporcionales en función del perfil y características de cada tipo de entidad. Si algo nos ha enseñado la crisis del sector es la importancia de la educación financiera. Por eso nosotros ya estábamos actuando en este tema, pero nos hemos sumado también al Plan de Educación Financiera del Banco de España, en coherencia además con nuestro objetivo de satisfacer al socio y dotar a la sociedad de conocimientos para que pueda tomar las mejores decisiones para sus intereses profesionales y personales.

Tras la crisis se introdujeron numerosas medidas para no volver a caer en errores pasados. Tanto Caja de Ingenieros como las otras cooperativas de crédito ya los estábamos aplicando con anterioridad a su obligado cumplimiento, motivo por el cual ninguna de estas entidades financieras tuvo que ser rescatada ni ha necesitado ayudas públicas durante la crisis ni en España ni en Europa. En definitiva, y como aprendizaje para la actualidad y el futuro, pedimos y consideramos clave que exista más diálogo entre las entidades, los reguladores y los supervisores y que la supervisión responda con rapidez o se anticipe a la previsible revolución que se va producir en el sistema financiero mundial para asegurar un equilibrio

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 17

regulatorio que establezca un marco real y equitativo de competencia, porque es a través de la colaboración de todos los actores como evitaremos la repetición de errores pasados y conseguiremos la consolidación del sector y la satisfacción de la sociedad con el sistema financiero. No olvidemos que al fin y al cabo es a ellos a quienes nos debemos, sea cual sea el modelo de entidad.

Para concluir, en cuanto a tendencias y visión de futuro, solo haré unas reflexiones. La Banca 3.0 se abre paso: la digitalización, los nuevos conceptos de oficina, medios y formas de pago con el uso de tarjetas y móviles, las nuevas facilidades de relación y de transferencias, las posibilidades abiertas de acceder a los datos de otros bancos. La desregulación financiera está siendo promovida por Estados Unidos y forzada también por nuevos entrantes que se avanza a la regulación: la emisión de monedas virtuales, en un futuro quizás también por los Gobiernos; la entrada de compañías tecnológicas y de telecomunicaciones o de redes sociales o portales de compra con un fuerte conocimiento del cliente y capacidad financiera; y las *fintech*, ofreciendo soluciones específicas a problemas concretos como nichos de especialización. Todo ello unido a la cada vez más creciente y más bien percibida economía colaborativa conducirá a una nueva manera de hacer banca. La banca actual deberá aprender a competir en esos entornos y/o adaptarse a ellos, aportar como valor añadido la confianza y el asesoramiento y focalizarse en satisfacer las necesidades del cliente. Ahí estarán especialmente fuertes la banca de proximidad y especialmente las cooperativas de crédito.

No cabe duda de que las entidades financieras tienen que desempeñar un papel como dinamizadores de la economía, una responsabilidad que se debe afrontar con profesionalidad, rigor y transparencia. Tenemos la oportunidad de garantizar que no vuelvan a repetirse ciertas actuaciones que nos condujeron a la crisis del sistema. Espero que con el compromiso de todos y la reflexión que estamos llevando a cabo empecemos una etapa mucho más responsable. Por nuestra parte, como he ido reiterando a lo largo de esta intervención, seguiremos trabajando en colaboración con la sociedad, con otras organizaciones y con el resto de entidades para que el sector sea un referente de calidad, de transparencia y de buena gestión y para que la sociedad recupere la total confianza en las entidades financieras y seguirles ofreciendo un servicio óptimo y responsable.

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Juncal Rodríguez): Gracias, señor Sala.

Iniciamos el turno de portavoces. Como primera intervención y como grupo solicitante, por el Grupo de Esquerra Republicana, tiene la palabra la señora Capella por un tiempo de siete minutos.

La señora **CAPELLA I FARRÉ**: Gracias, presidente. *Molt bon dia, senyores y senyors diputats.*

Señor Penadés, director general de Caixa Ontinyent, señor Cifre, presidente de Colonia-Caixa D'Estalvis de Pollença, y señor Sala, presidente de Caixa D'Enginyers, les agradezco su comparecencia y el esfuerzo de explicarnos el modelo de éxito que ustedes han sido, si evidentemente lo han sido, porque han resistido, han aguantado y además no han necesitado fondos del erario público y por tanto no han tenido que ser rescatados, cosa que no ha pasado con entidades bancarias y con otras caixas.

A lo largo de las sesiones que hemos llevado a cabo en esta Comisión hasta ahora, hemos estado analizando las causas de la crisis, aquello que no se ha hecho bien y algunas veces hemos visto como se tiraban los platos a la cabeza: la culpa es siempre de un tercero, nunca es de quien ha tenido responsabilidades políticas o en el sector financiero. Ustedes son representantes —hoy nos lo han explicado— de entidades que han sabido hacer bien las cosas, por tanto, son representantes de las buenas prácticas en el sector y nosotros deberíamos sacar conclusiones que, de alguna manera, incidiesen o terminaran condicionando la futura legislación en aquello que han sabido hacer bien. Ustedes no han sido portada ni, por tanto, noticia por escándalos financieros de primer orden; tampoco han sido dignos representantes de grandes titulares periodísticos porque quizá no han sabido o no han comprado silencios o anuncios, por ejemplo, pero han hecho un trabajo que ha demostrado que tiene unos buenos resultados. Ustedes han indicado algunas de las claves para hacerlo o, al menos, a ustedes les ha salido bien.

Esto a nosotros, a Esquerra Republicana, nos permite cierta reconciliación con un sector financiero y las conclusiones que podamos sacar también nos permiten poder dar un mensaje de confianza: que hay que intentar hacer bien las cosas porque hay quien las ha sabido hacer bien, desde la diversidad que también debería estar presente en el sector financiero y bancario, sin ningún tipo de perjuicio en relación con el tamaño de las entidades sino con unos aspectos que para nosotros son muy importantes y que ustedes —los tres— han ido poniendo de manifiesto a lo largo de sus intervenciones en el sentido de que

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 18

el lucro no es el objetivo principal sino el servicio al cliente, el servicio a la sociedad, el servicio de proximidad. Un elemento configurador de las tres intervenciones es no haberse dejado arrastrar por la mayoría, por lo que hacía la mayoría que, en definitiva, es lo que a criterio de Esquerra Republicana —seguramente hay quien no coincidirá en este aspecto— nos ha conducido a la necesidad de un rescate bancario, a un sistema financiero y a un sistema bancario que de nuevo repite errores del pasado y que, en definitiva, parece que no aprendemos de lo que no hicimos bien.

Contrastan sus intervenciones con las intervenciones de algún director general, por ejemplo, de CaixaBank, hablando de que los desahucios son una leyenda urbana, de que ahora lo que está bien visto no es pagar las deudas o de que las cláusulas suelo estaban para proteger a los hipotecados. Lo digo porque esto contrasta con lo que hemos vivido hoy aquí, con algunas de sus intervenciones en las que, por ejemplo, Colonya-Caixa d'Estalvis de Pollença dice no haber ejecutado un solo desahucio. Contrastan estas afirmaciones con una actividad llevada a cabo por algunas de las entidades que hoy están presentes aquí, o contrastan con las declaraciones del señor Linde afirmando que va a ser necesaria una mayor concentración del sistema financiero tarde o temprano; contrastan con el saber hacer, o al menos lo que ustedes hoy aquí nos han puesto de manifiesto. Ustedes hablan de valores, pero no hablan de aquellos que suben y bajan en función de los índices bursátiles sino los que definen la misión de cada una de las entidades que ustedes representan, del porqué lo han hecho así y han actuado durante estos años; hemos visto que los representantes de las cajas que nos han hablado hoy lo hacen a años luz desde el punto de vista de los criterios de algunas de las grandes entidades bancarias. Seguramente nos han quedado cosas claras —algunos ya las teníamos— como es el caso de las cooperativas, en las que son los socios los que determinan los objetivos, quienes toman las decisiones importantes en función del interés a medio y largo plazo. Esta obsesión —si me permite la expresión, y es una buena obsesión— de mantener una relación permanente con la comunidad local, como hacen las dos cajas pequeñas, es fundamental para conseguir estar bien, siendo aceptados por la propia sociedad a la que representas o con la que estás vinculado; la función social de las tres entidades que hoy aquí han expuesto sus buenos usos y, por tanto, sus buenas prácticas como, por ejemplo, el ahorro ético.

Hay una cuestión que quiero poner de ejemplo y es que el sistema de gobernanza tanto de Caixa Ontinyent como de Caixa Pollença era el sistema de gobernanza imperante en todas las cajas. Por tanto, por qué a ustedes les ha funcionado y por qué a otras entidades no. Creo que es bueno que ustedes, si pueden, arrojen un poco de luz o, en todo caso, ahonden en aquello que a ustedes les ha salido bien o han hecho bien. No es necesario que hagamos una reflexión de dónde nacen las cajas de ahorro, la primera se fundó en el año 1844, vinculada a Barcelona, a la gran transformación social e industrial para fomentar el ahorro obrero y conseguir la paz social en los conflictos. Esa finalidad la hemos perdido con la regulación posterior por la Ley de Cajas. La crisis financiera ha provocado que la práctica totalidad de las cajas de ahorro se conviertan en sociedades, con solo estas excepciones que hemos visto aquí hoy. Por tanto, Esquerra Republicana reivindica el papel de las cajas, ya lo reivindicamos en su momento pero lo vamos a continuar haciendo. Nos hemos quedado huérfanos de unas entidades que procuraban y procuran —me quedo con el ahorro ético— fomentar el ahorro de las clases populares y la participación de las entidades de consumidores y usuarios en la toma de decisiones y, por tanto, la colaboración.

En relación con la Caixa D'Enginyers, el señor Sala nos ha dado un paseo por estas sesenta y dos cooperativas que existen aún en España, cuarenta y tres vinculadas a la Unacc. Estas cooperativas de ahorro y crédito sirven a las necesidades financieras de sus socios y, en definitiva, también a las pequeñas y medianas empresas que en Cataluña son y han sido quienes realmente han aguantado la economía del país y quienes, en definitiva, han mantenido la cohesión social. Quiero dar unos datos que creo que son importantes: sesenta y dos cooperativas de crédito, más de millón y medio de socios cooperativistas, más de 12 000 profesionales y casi 3300 oficinas en todo el Estado español. Todo esto es un indicador de que existen, que están presentes en el territorio y que contrastan con esta voluntad legislativa de hacer desaparecer determinado modelo y determinadas entidades bancarias.

Para terminar quiero hacer cuatro preguntas rápidas. Cómo llegan ustedes y facilitan la financiación de las pymes, una pregunta para los tres. Asimismo, hemos visto que todas disponen de sistemas de quejas y reclamaciones, podrían explicarme con más detalle esta vinculación directa con el usuario y, por tanto, con el cliente. En relación con la formación sobre la que Esquerra Republicana ha venido preguntando de forma insistente a lo largo de las sesiones de esta Comisión a los distintos comparecientes, quisiera que nos explicasen cómo plantean la formación financiera de socios y clientes y de la ciudadanía en general, cómo conseguir una banca, si pueden contestarme a ello, menos endogámica y, si para ello,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 19

la internacionalización podría ser la clave. Cómo podríamos disponer de un sistema financiero realmente competitivo, que no potencie el oligopolio actual. Cómo conseguir que exista esta diversidad de opciones, de modelos de banca, de sistemas financieros, a lo que se ha referido también el señor Cifre, y qué propuestas sobre el modelo de supervisión bancaria tienen ustedes. Como últimas preguntas, cómo debería garantizarse la difícil supervivencia de la obra social de todas las cajas convertidas en bancos y cómo debería ponerse de manifiesto la responsabilidad social corporativa, al hilo de lo que exponía el señor Sala de Caixa D'Enginyers.

Finalizo aquí mi intervención, señor presidente, me ausentaré veinte minutos porque tengo que ir a la Junta de Portavoces y volveré para las respuestas.

Gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Juncal Rodríguez): Muchas gracias, señora Capella. Por parte del Grupo Parlamentario Mixto, tiene la palabra el señor Candela.

El señor **CANDELA SERNA**: *Gràcies, senyor president. (Comienza su intervención en valenciano).*

Quería empezar comentándoles las dos ideas básicas en torno al papel que han jugado las cajas durante la crisis y que obviamente conoceréis. Una es la que propone Ciudadanos, culpando fundamentalmente a las cajas de todos los males, atribuyéndoles un excesivo protagonismo de los partidos políticos en su gestión, y hay otros que entendemos que hay una multitud de causas mucho mayor y que ese argumento se cae por su propio peso, sobre todo después de que ustedes tres hayan puesto de manifiesto hoy que había alternativas.

Me gustaría hacer siete preguntas, seis genéricas que podría responder cualquiera de ustedes, y una concreta a Vicent Penadés sobre Caixa Ontinyent, la CAM y Bancaixa. En primer lugar, me gustaría señalar que estoy totalmente de acuerdo con los criterios que ha expresado Caixa Ontinyent sobre su gestión, prudente, racional y objetiva, pero sobre todo con una cuestión que me parece muy importante, como es la afirmación de que Caixa Ontinyent solo financiaba solares que pudieran obtener licencias de obras por estar ya así clasificados. Esto me parece cualitativamente muy importante, porque significa no entrar en el negocio del pelotazo, de los favores políticos, que tanto daño ha hecho a nuestra tierra, así como una menor dependencia de la financiación mayorista.

Enganchando con una afirmación que ha hecho la portavoz de Esquerra Republicana, me gustaría que nos explicasen cómo es posible que a una misma ley de cajas, o a un mismo modelo corporativo, hubiese cajas con un comportamiento irracional y cajas con un comportamiento racional. Yo creo que para el objetivo de esta Comisión estaría muy bien analizar cuáles son las causas de ese comportamiento diferente, cuestión sobre la que estoy seguro de que ustedes nos podrán aportar más luz.

La segunda pregunta es cómo valoran la Ley 26/2013 en términos de favorecer o no favorecer la concentración bancaria, o la bancarización, del sistema financiero español. El último compareciente ha hecho una valoración del aumento de la concentración bancaria, preocupación que Compromís comparte, y quería también —si es posible— que hiciesen una valoración sobre el caso español, sobre si estamos haciendo o se han hecho entidades, como se suele decir en inglés, *too big to fail*.

La cuarta pregunta es si consideran que las cajas como Caixa Ontinyent y las otras dos aquí representadas son una herramienta mucho más útil y mucho más eficiente para el desarrollo socioeconómico de un territorio en concreto que la gran banca. En relación con esto también se suele decir que el tejido empresarial español está muy atomizado en pymes, por lo que me gustaría saber también cuál es su valoración acerca de la capacidad de desarrollo que pueden ofrecer al tejido empresarial español, sobre todo en lo relativo a las pymes. Quiero señalar que en este sentido se ha producido una afirmación respecto al caso alemán y al caso norteamericano con la que nosotros estamos totalmente de acuerdo.

Me gustaría hacerles dos preguntas sobre presente y futuro. Una es si consideran que los rescates al sistema financiero, sobre todo el programa de compra de activos del Banco Central Europeo, suponen *de facto* una ventaja competitiva en forma de ayuda indirecta a la gran banca de la que ustedes no pueden disponer, y qué distorsiones crea eso en el mercado, en la competencia. La otra sería cuáles son a su juicio las amenazas que existen o que han existido en el pasado más reciente sobre el modelo de cajas, y si ha habido algún interés político en comer ese trozo de negocio y agruparlo en torno a la gran concentración bancaria que hay.

En último lugar, como el señor Penadés y yo somos valencianos y parte de nuestra idiosincrasia es ser muy directos, me gustaría saber, si es posible afirmarlo o, como mínimo, no negarlo —porque, a

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 20

diferencia de la CAM y Bancaja, sabemos que venimos de un territorio histórico de cajas y cooperativas vinculadas al desarrollo agrícola e industrial—, después de la afirmación que hacía sobre dónde invertían ustedes sobre todo a nivel inmobiliario —sabemos que la CAM y Bancaja recibieron no sé si presiones políticas o estaban automáticamente dentro del Gobierno anterior de la Generalitat de Camps y compañía—, si Caixa Ontinyent también recibió presiones, telefonazos, o como se quiera llamar, para que vehiculase su actividad a lo que ha sido la CAM y Bancaja que al final ha sido una gran estafa y ha supuesto un gran sufrimiento para la gente de València, de Alacant y de Castelló.

Gràcies.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Juncal Rodríguez): Gracias, señor Candela.

Por parte del Grupo Vasco, PNV, señora Sagastizabal. Tiene usted la palabra por siete minutos.

La señora **SAGASTIZABAL UNZETABARRENETXEA**: Gracias, presidente.

Buenos días. En primer lugar, agradezco su comparecencia hoy al señor Penadés, al señor Cifre y al señor Sala en una sesión dedicada a las buenas prácticas que hasta ahora ha sido difícil de ver en esta Comisión.

Todos hemos conocido la situación que vivieron las cajas de ahorros en España como consecuencia de la crisis financiera y no hay más que recordar que de las cuarenta y cinco cajas solo quedan dos, de las cuales hemos sabido muchísimo más hoy, así como de la cooperativa de crédito. Hoy nos han contado lo que han hecho para sobrevivir, dando, por tanto, una lección de lo que hay que hacer y, en consecuencia, de lo que no es conveniente hacer, lo que desde luego ayudará a esta Comisión en sus conclusiones.

Una de las amenazas de las cajas —se ha dicho a lo largo de todas las comparecencias que hemos tenido— ha sido su politización. Según algunos datos, se habla de que alrededor de un 35% de los cargos en las cajas fueron elegidos por partidos políticos. En el caso de Caixa Ontinyent, los partidos tenían una representación en torno al 50%, pero por lo visto hoy, y teniendo en cuenta lo que se ha dicho y lo que se ha hecho bien, parece que podemos concluir que este hecho no es relevante para llevar una gestión eficaz y eficiente si las decisiones que se toman no son con criterios políticos sino profesionales, por lo que se puede afirmar que ustedes supieron o fueron capaces de separar la política de los objetivos y fines de las cajas de ahorros. También hay que decir que las cajas fueron extremadamente laxas a la hora de otorgar créditos, y es que, el crédito a la construcción, como han dicho, se expandió en torno a un 280%. A pesar de esto, parece que su estrategia fue básicamente prestar lo que la ley permitía en sus depósitos, es decir, sin apelar significativamente a los mercados mayoristas para obtener financiación.

Dicho todo esto, me gustaría hacer una serie de preguntas un poco más concretas. Me gustaría saber qué opinión tienen de la reestructuración bancaria en los últimos años. ¿Cuáles son a día de hoy las razones que les mantienen con su forma jurídica? ¿Cuál creen que ha sido el motivo principal para que solo queden dos cajas de ahorros? ¿Han tenido la posibilidad de adherirse a un grupo bancario? Si es así, ¿qué motivos les ha llevado a no hacerlo?

Por otro lado, el número de sucursales bancarias ha ido disminuyendo. Alguno de los ponentes ha hecho un comentario en torno a esta preocupación por las consecuencias que podría tener esto, sobre todo por lo que a la exclusión financiera se refiere. Me gustaría saber si el resto de ponentes considera que el número de sucursales ha de disminuir o no, porque lo cierto es que la ratio de habitantes ha aumentado por lo cual se podrían abrir otras sucursales bancarias.

Ya que las cajas de ahorros han sido un complemento muy importante de las políticas públicas, porque han posibilitado la atención de necesidades sociales no cubiertas y además han actuado como pioneras de las acciones de otros grupos o agentes sociales, también me gustaría saber qué porcentajes se están dedicando ahora mismo a la obra social y si se han visto mermados por la crisis económica. También me gustaría saber cuál era el perfil de los clientes antes y después de la crisis y si ha habido cambios significativos. Por otro lado, una parte de la doctrina también ha venido a decir que la crisis financiera ha sido una muestra de deficiencias morales en el comportamiento de las instituciones financieras y también de debilidad de los principios éticos. Por tanto, ¿consideran ustedes que hay lugar para la ética en la regulación financiera? Me gustaría saber también qué opinión les merecería una banca pública de la que ya hemos oído hablar bastantes veces.

Por último, quiero darles nuevamente las gracias por su comparecencia en el día de hoy porque nos demuestran que las cosas se pueden hacer de forma distinta, sobre todo si se realizan de forma profesional, que el tamaño de las cajas no es lo más importante o determinante y que no es necesario

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 21

maximizar los beneficios para realizar una buena gestión económica y todo ello, además, preservando la confianza en los clientes.

Muchísimas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Juncal Rodríguez): Gracias, señora Sagastizabal.

En el Grupo Ciudadanos se van a repartir el tiempo entre el señor Navarro y el señor Ten, por lo que les avisaré a la mitad del mismo. Tiene la palabra el señor Ten.

El señor **TEN OLIVER**: Muchas gracias, presidente.

Trataré de hacer una breve introducción y me centraré sobre todo en la comparecencia del señor Penadés y a continuación pasaré la palabra a mi compañero, el señor Navarro. Voy a tratar de no repetir las cuestiones que se han planteado por el resto de grupos parlamentarios, pero estamos aquí sobre todo para dar luz a esta crisis financiera y, sobre todo, por la razón de ser reformista que tiene nuestro grupo parlamentario, Ciudadanos, que es establecer los mecanismos para que no vuelvan a suceder los lamentables hechos que han ocurrido y que hoy mismo el Tribunal de Cuentas o el propio Banco de España valoran en un coste de más de 60 000 millones de euros.

Hoy sabemos que lo que sucedió en las cajas de ahorro no fue producto ni de la mala suerte ni de la caída de la economía sino que fue especialmente consecuencia directa del saqueo del bipartidismo de amiguetes, que llamamos nosotros, de la vieja política, de esas redes clientelares de los partidos políticos y de algunos sindicatos. Era el negocio perfecto para la concesión de créditos que después volvía en forma de mordidas y así lo estamos viendo en la trama Gürtel, sobre todo en la trama Gürtel valenciana, y en el enriquecimiento personal. En definitiva, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia cifra el elevado coste de la corrupción en más de 48 000 millones de euros anuales, un coste sobre la eficiencia que provoca que no estén los mejores. Esto conduce a que no seamos competitivos y que los que se hayan quedado no sean realmente los más preparados.

Empiezo con la primera pregunta, señor Penadés. ¿Entiende que tuvieron competencia desleal respecto del resto de la banca? ¿Perdieron cuota de mercado por las entidades que no tenían escrúpulos? ¿Afectó eso a sus beneficios? Un buen ejemplo de ello en nuestra Comunidad Valenciana fue el Banco de Valencia, la Caja de Ahorros del Mediterráneo o Bancaja. Eran las gallinas de los huevos de oro para la vieja política. Podríamos entrar a enumerar numerosos casos judiciales, como el del señor José Luis Olivas, expresidente de la Generalitat por el Partido Popular, presidente del Banco de Valencia y de Bancaja y vicepresidente de Bankia, que fue juzgado por estafa y malversación y condenado además a un año de prisión por falsificación de facturas. Pero este no es nuestro objetivo; quiero centrarme sobre todo en aspectos constructivos, señor Penadés, y preguntarle: ¿cómo es posible que una caja estuviera gestionada por políticos incompetentes? ¿Qué criterio siguen ustedes en su caja para seleccionar a los gestores y que no haya pasado lo que ha pasado con el resto de cajas?

Respecto de la gestión, los economistas Luis Garicano y Vicente Cuñat muestran cómo en una investigación el capital humano de las cajas tenía mucho que ver con la calidad de los créditos concedidos. Usted mismo ha comentado en su intervención que la modificación de la Ley 26/2013 y el decreto legislativo de la Comunidad Valenciana establecían unos requisitos de idoneidad, y yo le pregunto: ¿piensa usted que se debería poner al frente de instituciones financieras a gestores sin formación económica o financiera o sin experiencia en el sector? ¿Qué papel piensa usted que deberían haber desempeñado los organismos reguladores y los supervisores en este sentido? ¿Han hecho bien su trabajo? ¿Se podría haber evitado esta crisis financiera con esa regulación de 2013, con esa regulación de las cajas de ahorro? Otro ejemplo sería la incidencia, la falta de ética profesional y la impunidad de la clase política. Tenemos como ejemplo el caso de las tarjetas *black*. Sinceramente, señor Penadés, ¿si usted hubiera detectado un mecanismo de fraude como ese lo hubiera denunciado? Nos ha hablado de morosidad, de prudencia, evidentemente de inversiones cualitativas; reconocemos el trabajo de gestión que ha hecho. ¿Ustedes tuvieron presión política para conceder préstamos, señor Penadés? ¿Hubo injerencia política? Las cajas mostraron siempre esa importante cercanía con los órganos políticos. Hace unos meses, además, hubo el nombramiento o la renovación de sus consejeros generales en Caixa Ontinyent. Ciudadanos, sin embargo, por coherencia no se pronunció al respecto y no propusimos candidatos. Terminó con dos preguntas. ¿Qué opinión personal tiene usted en la determinación de los políticos en los consejos de administración de las cajas? ¿Cree usted que fue realmente la razón para financiar esas obras faraónicas como las autopistas sin vehículos, o los aeropuertos sin aviones, por la injerencia política en su gestión?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 22

Mi agradecimiento tanto a usted, señor Penadés, como al resto de comparecientes por la transparencia y la documentación que nos han aportado y por sus respuestas.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Juncal Rodríguez): Gracias, señor Ten.

Señor Navarro, solo quiero comentarle que su compañero se ha comido cinco minutos de los siete. Tiene usted la palabra.

El señor **NAVARRO FERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ**: ¡Qué le vamos a hacer! Muchas gracias, señor presidente.

Muchas gracias a los comparecientes. Es obvio que como diputado balear me interesa especialmente el caso de Colonia. Nosotros hemos tenido en Baleares la caja que lo ha hecho mal, Sa Nostra, y la que lo ha hecho bien, Colonia; por eso es especialmente valiosa para nosotros su comparecencia. Y además me alegro de verlo aquí porque no hemos podido verlo en el Parlamento de Baleares, donde el PP y los socialistas se han puesto de acuerdo para bloquear una comisión de investigación. Allí, cuando los socialistas estaban en la oposición la pidieron enérgicamente pero cuando llegaron al gobierno se olvidaron no menos enérgicamente, de modo que tenemos ahora esa extraña paradoja de tener una Comisión de investigación en el Parlamento nacional pero no en el balear.

El señor Candela ha recordado cuál es el planteamiento de Ciudadanos en esta cuestión. Nosotros sí creemos que un factor decisivo de la crisis —que puede decirse que ha sido una crisis de las cajas salvo honrosísimas excepciones— ha sido la colonización de las cajas por el poder político y a nuestro modo de ver eso se ha manifestado en dos aspectos importantísimos. Primero en una mayor exposición al riesgo inmobiliario, porque los políticos estaban muchísimo más interesados en financiar promociones y financiar obras creándose lo que hemos llamado triángulo perverso entre político, caja y promotor. Contra lo que dice el señor Candela en cuanto a que de las declaraciones se cae por su propio peso esta visión nuestra, nosotros creemos que se ha reforzado. Es decir el señor Sala ha dicho expresamente en su intervención que «nosotros no dimos hipotecas basura y en general se concedieron las hipotecas hasta el límite del 80% de su valor de tasación». Usted, por su parte, ha dicho que tuvieron una menor exposición al riesgo inmobiliario, que ha sido una caja fiel a su objeto social y que tenían un menor volumen de inversión crediticia frente a depósitos. Esa diferencia de exposición parece hacer ver que lo que perturbaba era precisamente esa presencia de políticos en las cajas, porque ese es el segundo de los factores después de la mayor exposición: la presencia de políticos en los órganos de administración. Ustedes hicieron una gestión mucho más prudente que los políticos, no existió esa distorsión.

También ha dicho expresamente, señor Cifre, que su gestión estuvo ausente por completo de interferencias políticas pero también ha dicho el señor Sala de manera explícita que la Caja de Ingenieros (Caixa d'Enginyers) nunca ha entrado en cuestiones políticas ni ha tenido políticos en sus órganos de gobierno, no habiendo entrado en hipotecas sobrevaloradas. Por el contrario, Sa Nostra, me permito recordar, se convirtió al final en un conglomerado con 170 empresas, muchas de las cuales eran inmobiliarias que aportaban además un mayor porcentaje de beneficios sobre el total que el de las actividades propiamente financieras. Mi primera pregunta general es precisamente esto, si ustedes comparten este diagnóstico. Parece que sí, que es relevante la politización, la colonización de las cajas por los políticos, de manera que las que han conseguido contener esta politización se han comportado mejor.

Como me estoy quedando sin tiempo, quiero hacer solo un par de preguntas más concretas. En la famosa carta de los inspectores al ministro Solbes se dijo que durante la burbuja se concedieron préstamos cuya rentabilidad esperada no justificaba en modo alguno el riesgo asumido al concederlas. La pregunta es: ¿Sucedía esto en sus entidades? Pues yo creo que no. ¿Sabe si sucedía en otras? Parece que sí. ¿Por qué esa diferencia? Es incidir sobre lo mismo. ¿Se hizo algo desde el consejo de administración de su entidad para evitar esta concesión? ¿Usted cree que no se hizo desde otras y cuál es la razón? Con esto acabo.

Muchas gracias.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Juncal Rodríguez): Gracias, señor Navarro.

Por el Grupo Confederal de Unidos Podemos, señor Vendrell.

El señor **VENDRELL GARDEÑES**: Gracias, presidente.

En primer lugar, quiero disculparme por mi retraso al llegar a la Comisión por causas imputables no a mí sino a Renfe.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 23

Quiero agradecer la presencia y la intervención de los tres comparecientes. Creo que ha sido muy interesante porque ha sido un diagnóstico de lo que no había que hacer. Las cajas que han desaparecido hicieron todo lo contrario de lo que ustedes hicieron, creo que su comparecencia tiene interés en este sentido porque demuestra que la supervivencia de las cajas de Ontinyent, de Pollença y de la caja cooperativa de la Caixa d'Enginyers han sobrevivido porque han sido fieles a su espíritu fundacional, a su carácter social, a su arraigo territorial; no han caído en la competencia por abrir oficinas desafortunadamente a lo largo del territorio del Estado e incluso del extranjero, como hicieron algunas cajas. Creo que la síntesis es que ustedes no quisieron hacer de bancos, quisieron hacer de cajas. Esa es una cuestión fundamental. Creo que hay una gran responsabilidad en la élite directiva en todo lo que ha pasado, una élite directiva de las cajas que se apropió de su funcionamiento y esto demuestra que ustedes con la misma normativa hicieron cosas distintas a otras cajas. Por tanto, creo que esa responsabilidad es evidente como también son evidentes los problemas de supervisión que hemos tenido en España estos años.

Quería formularles algunas preguntas para que ustedes opinaran de lo sucedido con sus cajas y también de lo sucedido en general con el sistema bancario. Quiero hacer algunas preguntas generales y algunas más concretas. La primera sería si en este proceso antes de la crisis o durante la crisis recibieron presiones por parte de las instituciones de sus territorios para expandir sus negocios. Asimismo, si recibieron presiones para fusionarse con otras entidades durante o después de la crisis. Efectivamente, como alguno de ustedes ha dicho, la política seguida aquí fue la de las SIP, la de buscar las fusiones, buscar economías de escala que al final lo único que hacían era que el hundimiento de esas cajas aún fuese más catastrófico y el rescate mucho más caro. ¿Fueron alentados de alguna forma a comercializar productos de inversión —que no de ahorro— arriesgados y difíciles de comprender por parte de la clientela? Sus cajas han mantenido ratios salariales entre los trabajadores y los directivos que no llegan a dos mientras que otras entidades pueden llegar a superar la centena. ¿Qué opinión tienen de la política salarial en el sector bancario? ¿Ustedes tenían algún código ético corporativo sobre estas cuestiones retributivas, por ejemplo, en relación con el consejo de administración ya antes de la crisis? ¿Cuál creen que ha sido el papel de la entrada en el mercado único, en el euro, en el cambio regulatorio de las cajas y cómo les ha afectado a ustedes y especialmente a las cooperativas o el papel de la financiación mayorista, la comercialización de pasivos como preferentes o deuda subordinada sustituyendo el modelo de captar depósitos y permitiendo a algunas cajas una gran expansión? ¿Recibieron ofertas por parte del sector inmobiliario para participar en esquemas de crédito inmobiliario promotor y presiones por parte de instituciones políticas en este sentido? Además, las tres cajas de hecho están en territorios con un impulso inmobiliario y turístico importante. Por tanto, la tentación era muy evidente en este sentido. ¿Qué composición y origen tenían su consejo de administración y la asamblea general antes de la crisis? ¿Cuáles son las perspectivas? Creo que alguno de ustedes lo ha mencionado antes. ¿Nos encontramos ya en España en una situación de riesgo de exclusión bancaria, especialmente en algunos barrios populares y zonas rurales? ¿Cuál creen ustedes que es el futuro? Porque tienen que competir en un contexto de práctico oligopolio bancario que se ha comido buena parte del negocio financiero.

La última pregunta general que les quería hacer es la siguiente. En esta Comisión se han escuchado diferentes ideas y diferentes teorías sobre la crisis bancaria, desde que era como una tempestad perfecta venida de Estados Unidos, contra la que era muy difícil reaccionar, casi como un fenómeno meteorológico, hasta que uno tenía que competir en las condiciones de mercado que tenía que competir y eso obligaba a hacer determinadas cosas. Lo que les quería preguntar es si ustedes creen que ha habido un plan diseñado, deliberado para terminar con el sistema tradicional de cajas. Lo digo porque algunas cajas —la gran caja que tenemos en Cataluña— durante mucho tiempo ha presionado hacia la bancarización, hacia poder competir directamente en las mismas condiciones que los bancos, y los grandes bancos siempre se han quejado de que las cajas eran una competencia casi desleal, según ellos, a su actividad.

Entro ya en las preguntas concretas que quiero hacerles, primero, al señor Vicente Penadés, de Caixa Ontinyent. Entre noviembre de 2003 y marzo de 2005 Caixa Ontinyent participó en cuatro emisiones de titulización de activos del programa AyT Cédulas Cajas, por un total de 105 millones de euros. Le quería preguntar cómo se organizaban este tipo de operaciones, qué fines tenían, cómo intervenían entidades internacionales como Citigroup, Morgan Stanley, Goldman Sachs, y un largo etcétera. Le quería preguntar por este tipo de operaciones. Otra gran operación en la que participó su entidad es la AyT Cédulas Cajas Globales, creo que en diciembre de 2005, cuando llegaron a emitir veintiséis series. Se pretendían alcanzar 200000 millones, y creo que ustedes solo participaron con una cédula de 25 millones. También le quería preguntar si, entendiendo que por su tamaño no tenían una posición significativa en este tipo de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 24

emisiones —con los datos, eso es así—, cómo se realizó esta operación, quiénes promovían este tipo de operaciones y también el papel de los grandes bancos internacionales; quiénes pusieron el dinero para inflar de esta manera la burbuja. Detrás de esto hay también una forma de generar burbuja. Lo importante era el modelo de generar hipotecas, sin dar mucha importancia a la solvencia del deudor hipotecario. Se trataba de llegar a esa cantidad de 200 000 millones de euros. ¿No cree que este tipo de negocio también contribuyó a la crisis hipotecaria que estamos atravesando en estos momentos, y si las cajas participantes eran conscientes del riesgo que eso podía tener y del impacto en el endeudamiento familiar y empresarial?

También quiero formular una pregunta sobre las preferentes y deuda subordinada. Me gustaría saber si fueron ustedes invitados, por la patronal CECA a la cabeza, a constituir una subsidiaria en las Islas Caimán, como hicieron diecinueve entidades —cajas y bancos—, y si sabía usted de este tipo de actividades coordinadas entre bancos y cajas. Creo que ustedes recompraron todas sus preferentes. Quisiera que nos explique esa operación y cómo valora ese tipo de operaciones de financiación y a qué atribuye que las otras cajas no hicieran lo mismo.

Para terminar, quiero preguntar al señor Cifre, de Caixa Pollença, por el modelo bancario que se implementó en todas las cajas; un modelo que fue activamente promovido por la patronal de cajas de ahorros, con un negocio basado en el ladrillo. Había que generar hipotecas para titularizarlas en fondos gestionados en ahorro y titulización. En ese sentido, le quería preguntar si usted se resistió a implantar este tipo de negocios en el que entraron otras cajas, si la Caixa Pollença valoró como de alto riesgo este tipo de negocio y por eso no apostó por este crecimiento, ya que entendemos que es así.

Les haré una última pregunta. Se habla mucho de la gobernanza de las cajas, de la idoneidad de los principales responsables, pero no se menciona tanto lo de la exposición al negocio del ladrillo y las operaciones especulativas que conllevaba. **(La señora presidenta ocupa la Presidencia)**. Les quería preguntar su opinión en este sentido sobre la incursión en este tipo de negocios especulativos inmobiliarios de las cajas y si eso tenía que ver con la gobernanza y con quienes formaban parte de los consejos de administración a veces vinculados a administraciones públicas del territorio.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Vendrell.

Por el Grupo Socialista, señor Palacín.

El señor **PALACÍN GUARNÉ**: Gracias, presidenta.

En primer lugar, quería darle la bienvenida a los tres en nombre del Grupo Socialista y agradecerle la comparecencia tanto al señor Penadés como al señor Cifre como al señor Sala, porque creo que ha sido enriquecedora en una Comisión en la que hemos tenido pocas oportunidades de escuchar casos de éxito o quizá buenas prácticas como las que hemos escuchado hoy. Es cierto que en ocasiones se ha puesto el foco, por lo menos por parte de algunos, en que una de las principales causas del germen de la crisis fue la gestión corporativa que se hizo de las cajas de ahorros, cajas como las que ustedes presiden. En mi grupo creemos que ustedes, gracias a su responsabilidad actual y pasada, pueden aportar ideas de cuáles fueron los déficits —como así nos han ido trasladando— y las causas que provocaron que muchas de las entidades que formaban parte del mercado ya no estén entre nosotros o hayan sido absorbidas por otras y que hayan tenido un elevado coste para todos los ciudadanos. Además, creemos que es bueno que lo hagan desde una perspectiva de éxito para poder comparar una gestión con otra.

Creo que estamos ante un ejemplo de cómo se pueden hacer bien las cosas con un buen gobierno corporativo. Yo he apuntado tres ideas que se han ido repitiendo en las tres comparecencias de cuáles podrían ser estas causas del éxito, como una menor exposición al crédito inmobiliario, una menor dependencia de la financiación exterior y una profesionalización de la gestión de los órganos de gobierno de las tres entidades. ¿Ustedes creen que tendría que haberse actuado o limitado para que el resto de entidades pudieran haber asumido lo que ustedes se autoimpusieron durante esos años? También queríamos preguntarles qué relación cotidiana —si se puede llamar así— tenían con el Banco de España. Es evidente que ustedes no adoptaron el modelo de crecimiento masivo dentro de sus cajas o entidades y queríamos preguntarles en relación con el establecimiento de límites al crecimiento geográfico en sus entidades, si se lo autoimpusieron, si el conocer localmente el mercado les hacía valorar mejor los riesgos y conocer mejor a sus clientes porque creemos que es uno de los puntos importantes de su exposición.

Nuestro grupo considera que la diversidad dentro del sector bancario es positiva porque nuestra sociedad es heterogénea y tiene necesidades financieras diferentes, y la importancia de la labor actual y sobre todo pasada que las cajas han tenido en el desarrollo económico pero también social en nuestro

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 25

país se hace más patente si cabe sobre todo en zonas rurales, donde históricamente el modelo de cajas ha tenido más cuota de mercado y donde su presencia es fundamental. A ese respecto queríamos preguntarles qué cambios regulatorios deberían darse en nuestro país para fomentar la diversidad dentro del propio sector, si ven viable que se incremente la competencia dentro del sector con las bases actuales.

Es verdad que el señor Cifre lo ha comentado, la crisis económica ha tenido una derivada importante en cuanto al sistema financiero además del proceso de reestructuración, la concentración bancaria que ha habido y que ha conllevado un menor número de actores dentro del sector y el cierre de oficinas en muchas zonas de este país. Esto sobre todo afecta a zonas rurales que se han quedado sin su servicio financiero de proximidad y, además, en esas zonas rurales, que suelen estar habitadas por personas de una avanzada edad, es muy difícil que se puedan reconvertir en clientes digitales, con lo que están abocados a la exclusión financiera. ¿Cómo piensan ustedes que se podría paliar o revertir esta situación de exclusión financiera que viven muchos ciudadanos de este país? Y en concreto, ¿qué papel podría jugar la obra social en esta materia? No sé si a través de la obra social se podría fomentar la reducción de la exclusión social en estas zonas.

Voy a intentar lanzar alguna pregunta concreta al señor Penadés. Ha comentado que, debido a los cambios regulatorios, también cambiaron la forma de gestionar o la gobernanza de la caja en cuanto a la composición de los órganos de gobierno. Queríamos preguntarle si ese cambio también conllevó algún cambio en la forma de gestión. Venían gestionando la caja de una manera, cambiaron los órganos de gestión, pero ¿cambiaron la gestión o simplemente fue un cambio de personas y no la manera de gestionar?

El señor Sala, en cuanto a las cooperativas de crédito, nos ha adelantado que están llevando una buena evolución en los últimos años y por eso nos alegramos, pero también nos ha dicho que todavía estamos lejos de los niveles de la Unión Europea. ¿Cree que sería posible asumir o llegar a esos niveles sin tener un cambio regulatorio en nuestro país o tendríamos que modificar la regulación que afecta a las cooperativas de crédito para poder conseguir esos límites en los que se están moviendo los países europeos?

Un par de preguntas más y acabo. Creo que los tres han hablado de la relación a largo plazo con sus clientes como una de las formas de éxito de sus entidades y nosotros entendemos que hay que fomentar ese tipo de relaciones a largo plazo. Queríamos preguntarles concretamente si en sus entidades los trabajadores pueden percibir algún tipo de remuneraciones basadas en objetivos de la entidad y si esos objetivos tienen características de corto plazo o bien si están fijados a consecuciones a largo plazo.

Y ya para terminar tenía una última pregunta. En los últimos años se ha implementado numerosa regulación que afecta al sector. Aquí algún compareciente lo ha calificado como vorágine regulatoria. Esto ha hecho que se hayan elevado las exigencias y garantías. Han apuntado varias cuestiones, pero a nivel general nos gustaría que nos contestaran a la pregunta de cómo se han adaptado a las nuevas exigencias de capital regulatorio y si han tenido que hacer un esfuerzo notable o simplemente ya eran formas de hacer que tenían previas a la implementación de esta normativa.

Quedo a la espera de sus respuestas y les reitero el agradecimiento por parte de mi grupo.
Muchas gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Palacín.
Por el Grupo Popular, el señor Paniagua.

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Gracias, presidenta.

Muchas gracias a los tres comparecientes por su visión, diferente de lo que estamos acostumbrados a escuchar en esta Comisión. Quiero darle las gracias al Grupo de Esquerra por traerles hasta aquí para contarnos su experiencia. En primer lugar, le pediría al Grupo Ciudadanos que intente hacer más aportaciones y menos *marketing* porque da igual quien venga aquí. Hoy han venido personas con un hecho diferencial y siguen diciendo exactamente lo mismo. No acabo de entenderles.

El señor Penadés nos hablaba sobre lo que habían hecho durante la etapa precrisis, sobre lo que habían hecho bien. Nos hablaban de que habían llegado a la mitad del crédito que la media del sector, que habían estado de forma similar en el tema de la vivienda y la mitad —esto es importante— en préstamos promotor y constructor. En el caso del señor Cifre tenían otro modelo diferente porque en su caso la dependencia financiera de fuera de su entidad es nula, como nos ha transmitido, los créditos sobre depósitos suponían en 2000 un 79 %, llegaron al 85 % en 2006 y en el momento actual se sitúa en el 76 %. Es decir, con dos modelos algo diferentes, uno sin dependencia absolutamente del exterior y otro modelo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 26

en el que se han hecho emisiones al exterior, de las dos maneras se ha podido hacer bien porque al final la prudencia y la profesionalidad en su gestión han llevado a buen puerto. Me gustaría preguntarles por algún dato de morosidad en los momentos álgidos de la crisis, que yo creo que no nos han trasladado, qué situación tenían, y también sobre las ejecuciones hipotecarias. Hay alguna entidad que ha dicho que no ha hecho ninguna, en otra de las entidades había un porcentaje muy pequeño y quería saber qué volumen de ejecuciones hipotecarias han tenido, porque nosotros no hemos entendido nunca la actuación de la banca durante esta crisis en cuanto a ejecuciones hipotecarias, porque al final se perjudicaba a los clientes y se perjudicaba a las propias entidades, porque se hacían con una cartera de inmuebles que no sabían gestionar y que no tenían salida en el mercado, por lo cual no ha tenido nunca, en nuestra opinión, ningún sentido esta política.

A los dos representantes de las cajas de ahorros me gustaría preguntarles si el gobierno corporativo sin accionistas no obliga a ser más prudente en riesgo y en negocio que el resto de entidades. ¿No obliga a ser así? ¿Cómo puede ser que haya entidades que hayan hecho justo lo contrario teniendo en cuenta las restricciones corporativas que tenían? Creo que ha sido el señor Penadès el que nos ha hablado de las reuniones del Banco de España en que este les hablaba de los riesgos del sector crediticio e inmobiliario y que ustedes les hacían caso. Yo les pregunto por qué creen que unos hacían caso al Banco de España y otros no. ¿No creen que el Banco de España no solo debiera haber hecho esas consideraciones en las reuniones anuales, sino que debiera haber tomado otras medidas teniendo en cuenta que había algunas entidades que no hacían caso a los mensajes de prudencia que se trasladaban desde el Banco de España? Además de con el Banco de España, quería preguntarles qué relaciones han tenido durante la época precrisis y durante la crisis con las consejerías de sus comunidades autónomas, ya que tenían una cierta actividad de supervisión o de control de sus entidades. ¿Cómo ha sido esa relación durante todos estos años?

Yo creo que debemos darles las gracias porque su modelo es el modelo de las cajas, es el modelo original, el que no debería haber cambiado y por el que se hubieran mantenido a muchas cajas de ahorros. Sus objetivos, como nos ha explicado bien el señor Cifre, son la vinculación al territorio, la proximidad, la lucha contra la exclusión financiera, haber mantenido durante todos estos años la dotación a la obra social, haber mantenido el acceso al crédito ante la ausencia de dificultades de liquidez, etcétera. Esos son los objetivos de unas cajas de ahorros y ustedes las han mantenido a flote. Quería preguntar un poco más por la iniciativa pionera *estalvi ètic*. Ha hecho una pequeña referencia, pero me gustaría que nos hablara un poco más de en qué consiste el proyecto y cómo ha funcionado durante este tiempo.

El señor Sala hablaba de que la modificación legislativa de la Ley de Cajas de 1985 abrió paso a la ambición y el crecimiento desmedido, pero yo creo que abrió las puertas a que las cajas dejaran de hacer lo que debían hacer, que era seguir vinculadas a su territorio y a una política financiera prudente. Yo creo que el crecimiento y la expansión surgidas a raíz de esa ley son el origen un poco de la desaparición de las cajas de ahorros. El señor Sala también comentaba que el concepto de entidad financiera cooperativa y su carácter social navegan cada vez con más vientos favorables en la sociedad actual. Pero yo creo que esos vientos han existido siempre. Yo recuerdo perfectamente que en nuestra época, en los años noventa, en los años dos mil y principios de este siglo, las cajas estaban muy vinculadas al territorio. Las personas en las provincias querían a sus cajas, las consideraban como algo propio. Yo creo que esa vinculación al territorio ha existido siempre, yo no creo que la haya ahora más que entonces. Pero lo que ha ocurrido durante estos años ha sido tan dramático para todas las cajas de ahorros que quizá haya que poner en valor todos esos conceptos, que yo creo que son realmente adecuados.

Quería preguntarle al señor Sala si cree que las cooperativas son el futuro de esos objetivos que las cajas de ahorros tenían sobre los territorios y sobre los pequeños pueblos, las zonas rurales...

La señora **PRESIDENTA**: Señor Paniagua, lleva ya los siete minutos.

El señor **PANIAGUA NÚÑEZ**: Gracias, presidenta, voy terminando.

También quiero agradecerles todas esas visiones que nos han aportado sobre el futuro del sector y las aportaciones que nos han hecho para hacerlo lo más viable posible.

Para acabar, quería comentar que, viendo estos días sus entidades en Google, sobre todo las dos cajas de ahorros, la mayoría de las noticias que me salían eran referidas a la obra social. La verdad es que es triste que eso se haya perdido en todos los territorios de nuestro país.

Muchísimas gracias.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 27

La señora **PRESIDENTA**: Muchas gracias, señor Paniagua.

Vamos a hacer un receso para que los comparecientes preparen las respuestas. Les voy a decir cómo lo vamos a hacer, para ustedes y para ellos. Las preguntas que son muy puntuales, que no se hacen a los tres, las contestará cada uno; en las preguntas que les han hecho a los tres, vamos a dejar los tres micrófonos encendidos y que interactúen, porque es mucho más cómodo. Por ejemplo, cuando se pregunta qué papel jugaron las comunidades autónomas o lo referido al Banco de España, en vez de que cada uno conteste a lo suyo y después lo haga el otro, para no perder el hilo, me parece más interesante que interactúen entre ustedes en aquellas preguntas que sí les hacen a los tres. ¿Les parece bien a los portavoces? **(Asentimiento)**.

Vamos a hacer un receso como de quince minutos —¿les parece bien?— para organizar lo que es común y lo que es particular. **(Pausa)**.

Continuamos la sesión. Primero los comparecientes van a contestar a las preguntas concretas que eran para cada uno de ellos y después empezarán a interactuar en las preguntas comunes.

En primer lugar, tiene la palabra el señor Penadés.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): La verdad es que hay muchísimas preguntas, muchas más de las que esperábamos, y lo que he hecho ahora con mis compañeros de trabajo es perder los papeles. **(Risas)**. Es decir, no sé por dónde empezar ni por dónde acabar. Nos ha dicho la presidenta que, si podemos, contestemos primero a aquellas preguntas centradas en cada una de las entidades para, luego, pasar a las más generales.

Creo que la señora Capella no tenía ninguna pregunta específica para Caixa Ontinyent.

Por parte del Grupo Mixto, el señor Candela, sí. Me habla de CAM y Bancaja y de presiones políticas para hacer algunas inversiones. Más allá de las presiones o de las intenciones, que podían ser incluso legítimas, nosotros en nuestra entidad sabíamos de nuestras limitaciones, teníamos muy claro cuáles eran nuestros objetivos y compararnos con la tercera y la cuarta caja más grandes de España no era lo apropiado. En general —digo en general pero creo que en particular también—, no recuerdo ninguna actuación de colaboración a instancias políticas en ningún proyecto a nivel de comunidad autónoma.

La señora Sagastizabal no me ha formulado ninguna pregunta en concreto, eran más bien generales.

El señor Ten sí, por eso de que somos valencianos los dos y nos llamamos Vicente. Me preguntaba si entramos en obras faraónicas o no. La contestación es exactamente la misma. En cuanto a mi opinión sobre el deterioro de la política en el gobierno de la entidad, diré que en distintas proporciones y a través de la historia hemos tenido posiciones políticas de mayorías absolutas, luego minorías, denunciado esto en cierto modo por Europa porque si tenemos un porcentaje de mayoría absoluta del sector público nos consideraban como entidades públicas, lo cual no estaba bien visto. En definitiva, y más allá de todo ello, en el pasado, en la precrisis y en la crisis, entendíamos —creo que lo ha dicho Josep Cifre— que el hecho de ser una entidad pequeña te arraiga más a tu realidad, y tu realidad es que en cualquier entidad financiera tenemos en el balance una partida de acreedores inmensa, todos los depósitos de todos nuestros clientes, todos aquellos ahorros que los clientes han depositado con nosotros, y una parte ínfima, comparada en términos absolutos, de capital. Cuando te sientas en un consejo de administración y eres consciente de que cualquier eventualidad en un ejercicio o varios puede dañar esa posición del capital y puede alcanzar ese riesgo a tus depositantes y tú estás muy arraigado en ese terreno, creo que se tiene una sensibilidad muy, muy especial; una sensibilidad mayor que la de una gran entidad que está situada a nivel nacional o incluso a nivel internacional. Cualquier político o cualquier persona en general no va a un sitio a hacerlo mal, va a hacerlo bien, pero tiene que tener esa sensibilidad, que es necesaria. Desde ese punto de vista, nuestra caja nunca ha tenido problemas de este tipo por lo que decía antes: nuestro objetivo social y el mantenimiento, la garantía de los recursos que administramos.

Me preguntaba también si la rentabilidad de los préstamos estaba justificada, y tengo que señalar que en la última fase de la crisis no. Es decir, en la última fase de la crisis el crédito promotor no soportaba ningún análisis de prima de riesgo que fuera coherente con los precios que estábamos acotando.

En cuanto a la presión política para hacer préstamos, siempre ha habido recomendaciones, pero las recomendaciones son para atenderlas como cualquier otra cuestión. Es más, como anécdota les puedo comentar que mi presidente actual, cada vez que me dice que ha hablado con mengano sobre una operación, cuando acaba de decírmelo, añade: No estará bien, porque si viene a hablar conmigo, no estará muy clara. **(Risas)**. Lo tenemos muy asumido.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 28

Falta de ética e impunidad de las tarjetas *black*. Como anécdota, les puedo decir que vi la noticia en la televisión; estaba cenando con mi mujer y le dije: Esa noticia no puede ser verdad, no me lo creo, es imposible. Los bancos tenemos una contabilidad, que es la que es, y todo queda registrado; hay posibilidad de rastreo de todos los apuntes y en cualquier momento puede haber constatación o punteo de una operación. No me lo creí.

No sé si me preguntabas —he tomado nota muy rápidamente— sobre los gestores que forman parte del consejo de administración y sobre su formación y capacidad. Últimamente hemos acabado un proceso electoral y tenemos la experiencia muy reciente. La verdad es que la nueva guía de idoneidad es exhaustiva a todos los efectos en cuanto a qué formación, qué experiencia, cuánto tiempo puedes dedicar, aparte de a tu trabajo, a esto, con qué antelación tienes que tener la documentación... Creo que en materia de gobierno corporativo siempre se puede mejorar, pero en esta nueva ley hay una mejora cualitativa y muy relevante, aunque, no nos olvidemos, tiene que ser proporcional. El consejo de administración que tiene ahora Caixa Ontinyent, muy reciente, yo lo calificaría de muy bueno, con una capacidad de experiencia muy ajustada, pero es ajustada a Caixa Ontinyent; probablemente no es el mejor consejo de administración para administrar el banco más grande de España, pero el consejo de administración del banco más grande de España probablemente no se adapta en absoluto a gestionar una entidad como la nuestra. Dentro de esa proporcionalidad, nuestra experiencia ha sido grata y entendemos que tenemos un consejo muy equilibrado.

¿Tuvimos competencias desleal? Entiendo que en momentos de la crisis, cuando existía una crisis de liquidez impresionante, la captación de recursos no fue racional; yo hablaría de una competencia irracional más que de una competencia desleal, porque con CAM y Bancaja nos unía la Federación Valenciana de Cajas de Ahorros, que nos reuníamos una vez más, y la relación entre las tres cajas, dentro de la distancia, insisto —tercera o cuarta de España y tercera o cuarta por detrás de España—, era leal.

El señor Vendrell me hablaba de titulizaciones y de emisiones de cédulas enormes. Efectivamente, emitíamos títulos, pero no tanto por tener una liquidez, ya que teníamos un equilibrio bastante bueno; del análisis de nuestro balance deducíamos que teníamos nuestros pasivos, fundamentalmente depósitos, que se renovaban cada año, así que la vida media del depósito era de medio año, y luego las cuentas de ahorro y cuentas corrientes, que eran a la vista. Estábamos haciendo inversiones a largo plazo y, para mantener un equilibrio dentro del balance de plazos, entendíamos que debíamos emitir títulos a diez, quince o veinte años para reequilibrar, es decir, para que cualquier aumento de activo o disminución de pasivo no generara un estrés de liquidez. Lo hacíamos por los vehículos que había en su caso y creo que nunca repetimos. Veíamos el que más experiencia tenía en el mercado, cosa que no era muy importante en aquel momento porque hasta para Caixa Ontinyent era fácil colocar en el mercado. Había mucha demanda de título español y eso no era dificultoso, por lo que de alguna manera elegíamos al que lo hacía más barato, es decir, el de menos coste.

También me hablaba de preferentes emitidas en las islas Caimán. No sé si eran las islas Caimán, de lo que sí me acuerdo es de que Caixa Ontinyent debía tener una posición de solvencia holgada. Es decir, había que establecer unos límites de pérdida potencial y de recursos de nuestros clientes. Y si hay que mantener ese equilibrio, hay que tener el mayor capital posible y, como saben sus señorías, la única vía de capitalización de las cajas era la parte que destinábamos a reservas que no iba destinada a obra social, con crecimientos no tan importantes como la media del sector pero, al final, importantes. La cantidad de activos requería de unos recursos propios algo más holgados, por lo que decidimos emitir preferentes y para ello tuvimos que hacer un vehículo especial porque no había normativa española para poderlo hacerlo. A través de ese vehículo, que era una empresa cien por cien Caixa Ontinyent, con un nombre tan poco original como Caixa Ontinyent Preferents, las emitimos allá donde había legislación al efecto para hacerlo y tuvimos una emisión de participaciones preferentes. Estamos hablando de aquel momento, no de este; había un apetito muy alto por este tipo de activos y teníamos clientes que los demandaban; insisto, clientes de renta media-alta o empresas, por lo que teníamos la emisión prácticamente colocada. De todas formas, cuando ya íbamos por la última fase, la CNMV nos llamó por teléfono para decirnos que al menos un 40% de la emisión tenía que estar en mercados mayoristas para fijar precio. Lo estuvimos pensando y al final decidimos colocar todas en mercados mayoristas: fondos de inversión, algunos extranjeros, y se colocó todo, el cien por cien, en deuda mayorista. Esta pregunta era concretamente para mí, porque creo que se ha preguntado sobre si se había diseñado alguna estrategia para acabar con las cajas, pero yo creo que esa es una pregunta más general.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 29

La señora **PRESIDENTA**: Sí, esa es general.

El señor **PENADÉS TORRÓ** (Director General de Caixa Ontinyent): Creo que el señor Palacín no tenía ninguna pregunta específica y respecto del señor Paniagua, creo que todas son generales.

La señora **PRESIDENTA**: Pasamos, por tanto, a las preguntas específicas que se le hicieron al señor Cifre, que tiene la palabra.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Gracias, presidenta.

En primer lugar, quiero agradecer evidentemente los comentarios realizados por todos los portavoces de los grupos. En cuanto a las preguntas específicas —y si no es así, les ruego que me rectifiquen—, de la señora Capella no tengo ninguna; del señor Candela, tampoco; de la señora Sagastizabal, tampoco, y sí tengo del señor Navarro, del Grupo Ciudadanos. El señor Navarro me preguntaba si compartimos el diagnóstico sobre la colonización de políticos en las cajas. Evidentemente, nosotros no podemos hablar por la totalidad del sector, podemos explicar nuestra experiencia respecto de nuestra caja. En nuestra caja no ha existido colonización de políticos, no ha existido nunca una influencia en un sentido u otro por parte de los partidos políticos, pero sí hay que reconocer que ha habido políticos a lo largo de la historia de nuestra caja; de hecho, hasta la reforma de la ley, en nuestro consejo de administración ha habido representantes de prácticamente todos los partidos políticos con representación parlamentaria. Igualmente me pregunta sobre si hicimos algo para evitar esto, esta colonización. He negado la colonización y, por lo tanto, no teníamos ese riesgo y no tomamos ningún tipo de medida porque, como digo, era un riesgo que no teníamos. Sí hay que reconocer que a partir de la publicación de la Ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias nos adaptamos a los porcentajes de representación que en la ley se establecían.

Respecto de la pregunta directa del señor Vendrell, del Grupo Parlamentario Confederal de Unidos Podemos-En Comú Podem-En Marea, sobre el modelo de negocio en relación al ladrillo y si habíamos tenido algún tipo de intervención o influencia en la gobernanza en dicho sentido, como he intentado explicar en la comparecencia nuestra exposición al sector inmobiliario era muy baja en porcentajes o en relación a los depósitos de los clientes, que es lo que nos permite hacer inversión crediticia. El porcentaje era bajo y además no entramos en ninguna financiación de infraestructuras muy grandes y no tuvimos ningún tipo de influencia política en dicho sentido. De todas formas, la cartera de inversión crediticia en garantía hipotecaria que teníamos estaba muy vinculada a la adquisición de vivienda y no tanto al sector promotor o inmobiliario en general.

No tengo ninguna pregunta directa del señor Palacín, del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor Paniagua, del Grupo Parlamentario Popular, pregunta sobre datos directamente de morosidad. Le diré que con anterioridad al inicio de la crisis, en 2007, la tasa de morosidad estaba por debajo del 1%. Es decir siempre hemos tenido una morosidad muy baja. Posiblemente se explica por esa vinculación, por esa relación que hemos tenido con los clientes y también por las exposiciones que teníamos en relación con las inversiones crediticias. **(El señor Paniagua Núñez pronuncia palabras que no se perciben)**. En el momento más alto de la crisis estábamos en torno al 1%, uno y pico; estábamos muy bajos en morosidad, siempre estábamos por debajo de la mitad del sector.

En cuanto a las ejecuciones hipotecarias, sí ejecutamos hipotecas, evidentemente. Los recursos que estábamos gestionando eran los depósitos de nuestros clientes y había que recuperar la inversión crediticia que hacíamos con los depósitos de nuestros clientes. Evidentemente teníamos que ejecutar las garantías de esos depósitos o la inversión que habíamos podido hacer con esos depósitos. Lo que no hicimos fue desahuciar a alguien como consecuencia de la ejecución con garantía hipotecaria. Siempre llegamos a acuerdos en cuanto a no quitar, no privar a nadie de su vivienda habitual. En eso sí tuvimos una actividad de negociación para evitar esas ejecuciones en referencia a lo que son inmuebles que estaban destinados a vivienda.

También me pide que explicase un poco el *estalvi ètic*. Estoy de acuerdo con Vicente en que esta comparecencia no daría para eso; pero, para que nos entendamos, y me gustaría remarcarlo, el *estalvi ètic* (el ahorro ético) no es un producto que se crease como consecuencia de la crisis financiera. El *estalvi ètic* se creó en el año 1999 y con eso quiero manifestar que no era una oportunidad para intentar sacar provecho de unos valores cuando ya se había mantenido esa posición en el año 1999, que es cuando se creó. El *estalvi ètic* pretende básicamente la transparencia en la actividad financiera, que el cliente sepa exactamente qué se está haciendo con la confianza que está depositando en la entidad, lo que se puede

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 30

hacer con los depósitos tanto en inversión crediticia como en la rentabilidad que a esos depósitos se les da. Y lo que se hace es incentivar a través de unos ahorros con unos intereses medios, un poco más altos de lo normal dentro del sector, y con los rendimientos que esos intereses proporcionan, el 50 % de los mismos, los clientes deciden hacer donaciones: donaciones a entidades sociales que realizan actuaciones en cohesión social y en el desarrollo sostenible del territorio. Ese reparto de las ayudas que se generen a través de esos depósitos no lo hace directamente la entidad sino que se crea un comité ético participado por la fundación que reparte la obra social y además con representantes de entidades de intereses colectivos. Ellos son —sin ningún tipo de intervención por parte de la entidad— quienes deciden los proyectos a los que tienen que ir destinadas esas ayudas que han hecho posibles los propios clientes del *estalvi ètic*. Esto de una forma muy resumida es lo que significa el *estalvi ètic*.

En cuanto a las noticias, que nos dice que ha buscado a través de Google y que solamente aparecemos relacionados con la obra social, creo que es lógico. La capacidad de influencia de entidades —en nuestro caso— muy pequeñas, con veinte oficinas prácticamente, con 70 000 clientes solamente en las Islas Baleares, fomenta esas noticias. Como anécdota le diré que cuando asistimos al consejo de administración de la Confederación Española de Cajas de Ahorros siempre se nos pide únicamente en relación con la obra social y no en cuanto a la actividad financiera, como es lógico, porque es el interés que se está generando por parte de los medios de comunicación. En todo caso, si es así, nos alegramos de ello y creo que tengo más noticias directas.

La señora **PRESIDENTA**: Gracias, señor Cifre.
Tiene la palabra el señor Sala.

El señor **PRESIDENTE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): Trataré las preguntas formuladas directamente, no necesariamente en el mismo orden en que se han formulado.

Empiezo con el Grupo Popular, el señor Paniagua, con una que he anotado como que me afectaba directamente: las ejecuciones hipotecarias. Quiero decir que Caja de Ingenieros tampoco ha hecho ejecuciones hipotecarias a particulares, puede haber hecho alguna ejecución hipotecaria a empresas, pero a particulares no. Primero, por la calidad de los activos que tenemos, por la calidad del tipo de socio que tenemos también y porque tenemos claramente definido que antes de hacer cualquier cosa de este estilo tiene que pasar por el consejo rector; es decir, no es algo que se puede decidir a nivel del comité de dirección sino que debe aprobarlo el consejo rector y siempre se buscan fórmulas de ayuda del socio para poder darle una salida airosa. Lo he comentado de alguna manera cuando he dicho que nuestros adjudicados sobre ATM —activos totales medios— eran del 0,1 %, mientras que el sector sí está en el 3 %.

Respecto de los vientos favorables de las cooperativas, el señor Paniagua ha comentado que también existían esos vientos favorables para las cajas de ahorro y yo estoy de acuerdo. En su momento, esos vientos favorables estaban para las cajas de ahorros y así se demuestra porque tenían el 50 % de cuota de mercado y es una pena que después cambiara el enfoque. Pero yo me refería a que esos vientos favorables a las cajas existían y siguen siendo favorables en el caso de las cooperativas, pero hablaba específicamente de las cooperativas. Las cooperativas están mucho en el concepto actual de que se está compartiendo más; la sociedad es más cooperativa en general. Ese concepto cada vez está calando más y te encuentras con nuevos socios que vienen precisamente por ese tipo de concepto.

¿Cómo vemos las cooperativas en el futuro? Creo que las cooperativas tienen un claro futuro, efectivamente se van a ir desarrollando hasta alcanzar niveles próximos a los niveles europeos y en Europa siguen creciendo. Pero hay que considerar también el concepto de la cooperativa. La cooperativa al final es un concepto gremial o local; tiene sentido en el punto en el que una asociación de agricultores crea una cooperativa para hacer determinadas cosas y a lo mejor también para dar soluciones financieras. En este caso, el gremio de los ingenieros —en su momento— tiene sentido que creen una cooperativa gremial de ingenieros. Otra cuestión es que esa entidad financiera esté funcionando bien, esté funcionando regularmente y se vaya abriendo a otras profesiones porque al final el ingeniero tiene amigos que quieren participar también, tiene familia, tiene hijos y se va abriendo a otras profesiones, pero sobre la base siempre de que estás atendiendo tu foco principal. Efectivamente, ahí a nivel cooperativa hay un gran recorrido. Hemos comentado que solo hay tres cajas cooperativas profesionales, el resto son cajas rurales, cajas muy próximas al territorio y que están atendiendo los problemas de exclusión financiera, porque para ellos esas cajas rurales que atienden un territorio determinado están precisamente pensadas para dar el servicio a aquel territorio, no están pensadas para obtener el máximo lucro.

El portavoz de Ciudadanos creo que no ha hecho ninguna pregunta concreta.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 31

Respecto del *estalvi ètic* —pregunta formulada al señor Cifre— quiero decir que Caja de Ingenieros siempre ha estado en estos principios. Nos definimos como banca ética y, por ejemplo, tenemos fondos ISR, socialmente responsables. Lo que hacen estos fondos es dar la posibilidad de invertir en empresas que nosotros tenemos analizadas y que son empresas que tienen un respeto al medio ambiente, que no son empresas de armamento, que son empresas industriales en las que el nivel de utilización de sus trabajadores entra dentro de las normas laborales y legales. Esos fondos, que los tenemos, tienen muy buena acogida entre nuestros socios y, además, se da la situación de que normalmente este tipo de empresas tienen mejor respuesta general.

El señor Palacín ha formulado una pregunta que quizás era para todos, pero en la que yo también me he sentido aludido. En cuanto a si habría que poner límites de crecimiento geográfico, en mi opinión, las cajas estaban muy bien en la situación que estaban antes, es decir, atendiendo a su clientela localmente, pero esta es mi opinión personal. En el crecimiento geográfico ya depende. Por ejemplo, una entidad como la nuestra es una sociedad cooperativa de crédito de ingenieros. Entonces para nosotros el crecimiento geográfico es en toda España porque hay ingenieros en toda España. Otra cosa es cómo lo haces, es decir, nosotros nacimos en Cataluña y, lógicamente, empezamos desarrollándonos en Cataluña. En este momento tenemos el 50 % de oficinas repartidas por toda España, pero siempre lo hacemos con muchísima prudencia. Cuando nos presentamos, cuando abrimos oficina en una nueva población siempre es con acuerdo con el colegio de ingenieros de aquella zona y normalmente empezando dentro del propio colegio de ingenieros para dar servicio a los ingenieros y, una vez que nos hemos desarrollado allí y hemos establecido una base, nos vamos abriendo más. Por tanto, si tienes una actividad muy sectorizada como la nuestra, veo muy claro el crecimiento geográfico dentro de España. La otra alternativa es, efectivamente, un crecimiento más local para dar una cobertura local, pero de buen nivel. Otra pregunta en la que me he sentido aludido, formulada por el señor Palacín, es sobre el incremento de la competencia del sector con los bancos actuales. La verdad es que yo no me preocuparía en absoluto por la competencia en el sector, porque vamos a estar mirándonos el ombligo y preocupándonos por lo que pasa con los bancos sistémicos, las cajas de ahorros o las cajas cooperativas, y va a entrar una cantidad impresionante de competencia del sector, que va a venir de fuera, apoyado en las nuevas tecnologías. Creo que la preocupación no la debemos tener por lo que está sucediendo aquí y ahora, sino por lo que va a suceder en los próximos diez años en este país y en el mundo. No nos olvidemos de que el control de riesgos es algo muy importante para las entidades financieras y para su seguridad, y las compañías tecnológicas tienen una información absolutamente privilegiada de sus clientes, los portales de compra tienen una información absolutamente privilegiada de sus clientes. Por ejemplo, Facebook tiene una información privilegiada de sus clientes, los conoce, tiene una base de datos potentísima y, además, tienen capacidad financiera. Igual que se van abriendo en una serie de productos y servicios determinados —de hecho Orange ya se ha abierto en el tema de la banca—, muchas de ellas se van a abrir al sector financiero. La competencia nos va a llegar de todas partes y, además, muy apoyada en la tecnología. La forma que tenemos de defendernos de eso es o competir tratando de ser tecnológicamente igual de fuertes que ellos, lo cual es complejo, incluso para la banca sistémica, porque además están las *fintech*, que son las compañías financieras especializadas en tecnología, que ofrecen soluciones concretas para un problema muy concreto, y nunca seremos mejores que ellos en ese tema. En el momento en que la sociedad se vuelve una sociedad más colaborativa, tiene más participación, en el sentido de quizás coger este producto de aquí, aquella solución de allí; tiene mucha información y, además, percibirá mucha información que les llegará directamente de estas entidades. Yo creo que ahí el gran secreto es o lucha contra el enemigo o asóciate a él. En el caso de la Caja de Ingenieros, entidades cooperativas o de cajas de ahorro que estén velando por sus clientes, si velas por tu cliente, hay una buena solución tecnológica aquí y otra buena solución allí; ya buscaremos soluciones para aliarnos con ellos y dar el mejor servicio al cliente. Lo que nunca van a tener ellos es la proximidad y la confianza que tienen tus clientes contigo. Así pues, la fortaleza en la banca está en la confianza que tengan los clientes en ti. Evidentemente, si el cliente tiene la sensación de que para ti el lucro no es lo más importante, sino que lo más importante es él mismo, a partir de ahí el nivel de confianza puede ganar muchos enteros.

El señor Palacín también ha preguntado sobre los objetivos de empleados, sobre si se establecen a largo plazo y con qué criterios se establecen. Ya he comentado en nuestro caso concreto que los objetivos no van tan ligados a un resultado económico, sino que van ligados al nivel de satisfacción de los clientes; se hace una encuesta anual que recibe un premio por el nivel de satisfacción, reciben por el nivel de solvencia y liquidez de la entidad, por saber mantener ese control de riesgo que nos permite seguir siendo solventes

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 32

con muy buena liquidez y además por el crecimiento. En definitiva, en cada plan estratégico que hacemos cada cuatro años marcamos el camino a seguir por la caja y por sus empleados, y los objetivos ya se fijan en el plan estratégico. No miramos nunca a corto plazo, estamos mirando siempre a planes cuatrienales.

La señora Capella ha preguntado respecto a internalización. Personalmente lo que puedo decir es que creo que el camino —ya no quiero entrar en los bancos sistémicos que están en muchos países— para el resto de banca es la internalización en cuanto a forma de servicio a los clientes que tienes y a los que puedes captar dentro de tu territorio o tu zona normal de influencia. Otra cuestión es que pretendas a partir de ahí decir: yo ahora voy a abrir en Francia, voy a abrir en Portugal, ahí que cada uno haga lo que considere oportuno. En cuanto a la visión de Caja de Ingenieros, en este momento acabamos de firmar un acuerdo con Crédit Coopératif francés, que también es una entidad de crédito cooperativa, que tiene más o menos siete veces nuestra talla en Francia, con los mismos principios; ese acuerdo es un acuerdo de colaboración para que nuestros clientes pueden encontrar asesoramiento y soporte en Francia y los clientes de ellos en España, y luego que haya un intercambio de algunos productos, que ellos puedan comercializar productos nuestros y nosotros algunos productos suyos que consideremos de interés. Creo que para determinadas entidades la internalización es buena, pero en base a acuerdos.

El señor Vendrell de Podemos ha preguntado por las ratios salariales menores que 2, no necesariamente son menores que 2 pero, desde luego, las ratios salariales de una sociedad cooperativa están muy claras; quiero decir que los empleados son fundamentales dentro del funcionamiento, piense que en nuestro caso concreto, por ejemplo, hay un 68% de empleados que son titulados superiores para dar el mejor servicio al socio y el mejor asesoramiento, lo que quiere decir que cobran sueldos muy razonables; por otro lado estamos al 50% entre hombres y mujeres en un nivel de equilibrio, y estamos en multiplicadores muy bajos respecto al equipo directivo porque respecto al consejo ya he indicado que lo hacemos de forma altruista, simplemente con una repercusión de dietas. También ha preguntado el señor Vendrell al respecto de la composición del consejo antes de la crisis. En nuestro caso era la misma y con el mismo criterio antes de la crisis que después de la crisis.

La señora Capella había preguntado al respecto de la financiación de la pequeña y mediana empresa, sobre cuáles son los criterios. En el caso de Caja de Ingenieros el criterio es claro: nos debemos al socio y si hemos entrado en el mundo de empresas, que hemos entrado solamente hace tres años, ha sido precisamente para dar servicio a nuestros socios cooperativistas. ¿Por qué? Porque muchos de ellos tienen empresas o son directivos de empresas que además han sufrido el retraimiento del crédito en los momentos de crisis, y eran conscientes de que nosotros no estábamos retrayendo el crédito, sino todo lo contrario, y que además les conocíamos perfectamente como gestores, lo cual siempre es un aval para dar crédito a una empresa. Nos pidieron que nos abriéramos al crédito a la pequeña y mediana empresa y nos hemos abierto siempre como un servicio a las personas, ya que las personas tienen su familia y tienen sus empresas.

Aquí hay algunas preguntas que a lo mejor son de carácter general y las estoy contestando yo. Formación financiera ya es general, reclamaciones...

La señora **PRESIDENTA**: Esas son para después. Continúe, por favor.

El señor **PRESIDENTE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): El señor Candela, de Compromís, ha comentado algo respecto de la atomización de las pymes en USA y en Alemania. He dicho que en Estados Unidos y en Alemania, que precisamente es donde más segmentada está la banca, la atención a pymes es muy superior y son países que no tienen ningún tipo de paro. Esto se debe a que en general el mayor generador de empleo son las pymes y especialmente en España. Es un camino que cada vez haya más bancos que estén atendiendo problemáticas específicas y creo que ahí hay una vía de desarrollo importante.

Por parte de la señora Sagastizabal no hubo preguntas específicas.

La señora **PRESIDENTA**: Ahora ellos tres van a encender los micrófonos y van a responder a las preguntas generales. Tenemos un problema de horario importante —esta comparecencia es muy interesante—, pero tenemos que hacer una votación y legalmente tenemos que suspender la Comisión antes de que empiece el Pleno a las tres. Más o menos vamos a estar con los comparecientes hasta las dos y diez o dos y cuarto para que después podamos tomar los acuerdos de la Comisión a puerta cerrada. Les pediría que no se repitan en los argumentos, que sean concretos en los temas generales y que se den juego unos a otros. No voy a darles la palabra, sino que ustedes van a ir hablando. Podemos empezar por los temas generales que planteó la señora Capella, portavoz de Esquerra. Empieza el señor Penadés.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 33

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): Tengo aquí una que no es particular, pero creo que sí es particular de las cajas. Se trata del posicionamiento del SIP, sobre si hubo presiones para participar en los SIP, que en aquel momento fue el instrumento que se dio desde la autoridad monetaria. Entonces —entiendo, Josep, que vosotros lo vivisteis igual— ya no era una presión del Banco de España, más bien era una presión mediática. Es decir, pensamos: esto se está desarrollando así, no podemos ser ajenos a este proceso. En nuestro caso estuvimos estudiando dos o tres alternativas, y entendíamos que el consejo debía estar informado de qué iba esto. Conscientes de que cualquier SIP suponía ceder una parte mancomunada, una parte del capital —una parte que al final fue todo—, como consecuencia suponía ceder autonomía en la decisión de la organización de todos los riesgos. Y al final, después de estudiarlo con detenimiento, pensamos en aquel momento que si aquello iba a funcionar tendríamos tiempo para verlo más adelante, pero la verdad es que era una presión mediática muy importante. No sé, Josep, si tú lo viviste de igual manera.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): No.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): También en común con Pollença teníamos —me lo han dicho a mí específicamente el señor Paniagua y el señor Palacín— las visitas al Banco de España. Estas visitas ahora están institucionalizadas porque, como saben sus señorías, tenemos un examen anual que llamamos SREP donde tienen la radiografía de nuestra entidad y ahí figuran los requerimientos que básicamente son los del capital y algunas recomendaciones, pero eso data de un par de años hacia aquí. Antes, nosotros —me consta que también Casa Pollença— al menos una vez al año despachábamos con nuestro supervisor, con la confianza de que ellos tenían una atalaya desde la que se podía ver un poco más allá. Les transmitíamos nuestras inquietudes y ellos nos orientaban, obviamente dentro de nuestra autonomía de funcionamiento. Yo he remarcado eso como un punto fuerte en nuestra evolución de gestión.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Cifre.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Estoy totalmente de acuerdo, era así. De hecho en esos momentos nosotros tomamos la iniciativa de aumentar las visitas al Banco de España precisamente por lo que decía Vicent, porque era una atalaya donde tenías información muy directa y se evitaba esa contaminación que había a través de medios de comunicación, de noticias, de si iba a ser posible, de cuáles serían los volúmenes que se exigirían para continuar con tu actividad... Es cierto que las visitas, incluso a iniciativa de las propias cajas, eran para tener informaciones directas.

Permítanme el uso de la palabra simplemente para hacer una rectificación. Me han pasado una nota; he cometido un error cuando el señor Paniagua me ha pedido cuál era la morosidad en el momento álgido y he dicho un 1 %. No es verdad. Es un 8 %, concretamente el 7,8 %.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Salas, sobre el tema del Banco de España.

El señor **PRESIDENTE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): A nosotros nos interesa mantener una buena relación con el Banco de España, de hecho la tenemos. Periódicamente somos nosotros los que solicitamos ir a visitarle para mantenerle al tanto de la actividad que tiene nuestra entidad. No esperamos. Tenemos la inspección cuando toca, pero en general siempre hemos salido positivamente.

Respecto a los reguladores, podemos insistir en que sería bueno que la regulación fuera ajustada a cada tipo de empresa, porque los costes regulatorios que puede suponer para una entidad más pequeña el desarrollo de todos esos sistemas son prácticamente el 50 % de nuestros costes en tecnología para cumplir la regulación. Es decir, te obligan muchísimo, cuando yo creo que la regulación tendría que ir un poco en función del nivel de riesgo y enfoque de cada entidad. Es una regulación generalizada que está pensada para grandes entidades y luego nos toca aplicarla a las pequeñas, cuando muchas de esas problemáticas no tienen sentido en nuestro caso. Nos grava en costes y en trabajo, y yo creo que eso pone en peor situación de competencia a entidades como las nuestras cuando deberíamos estar en la misma situación de competencia que las otras.

La señora **PRESIDENTA**: Pasamos a otro tema. Señor Penadés, ¿algún otro tema común de la señora Capella?

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 34

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): Nos ha preguntado la señora Capella por cómo dirigimos o gestionamos las quejas y reclamaciones. Tenemos el servicio de atención al cliente y a través de él se dirigen todas las quejas y reclamaciones, y tenemos reuniones periódicas para analizarlas porque entendemos que en este caso una queja es un regalo y nos ayuda a mejorar; una vez más, posiblemente, por nuestra cercanía a nuestro cliente, debido a nuestro tamaño y enraizamiento a nuestra área geográfica.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Nuestra proximidad al cliente básicamente nos permite tener información de cuál es el trato que está recibiendo. Para nosotros es una información muy valiosa para continuar la actividad.

El señor **PRESIDENTE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): Para nosotros es el mismo enfoque en la oficina de atención al cliente. Luego tenemos la figura del defensor del cliente externalizada e independiente, al cual, si a través de la atención al cliente no se le hubiera atendido adecuadamente, siempre se puede recurrir; toma decisiones no vinculantes, pero la caja les escucha todavía más especialmente y, a partir de ahí, toma sus decisiones. Al final tenemos diez reclamaciones al año de este tipo que llegan al defensor del cliente.

La señora **PRESIDENTA**: Pasamos a otro tema. Señor Penadés.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): Había tomada nota yo aquí sobre formación financiera, que entendemos es clave en la medida en que difícilmente nos podemos comunicar o relacionar con personas que tengan carencias en este aspecto. A nivel general, todo el mundo tiene una preocupación, y creemos que nuestra relación banco/cliente sería mejor si existiesen mejores niveles de cultura financiera. En nuestro caso, tenemos toda una línea de educación financiera que vehiculizamos a través de una fundación en la que está el Ayuntamiento de Ontinyent, la Universidad de Valencia y la Caixa. Está desarrollando cursos a distancia y también presenciales segmentados por distintos grupos sociales, en los que ahora mismo estamos en la segunda fase, que es la fase de formación directa.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Damos mucha importancia a esa actividad de formación financiera y este año, específicamente, a través de la Fundación de las Cajas de Ahorros, Funcas, dotados con 3 millones de euros, se va a realizar formación directamente a través de las entidades confederadas a la CECA. Pensamos que es un factor determinante para el modelo que mantenemos.

El señor **PRESIDENTE DE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): En nuestro caso, he comentado que el 68 % de nuestros empleados tiene titulación superior pero, además, todos los que están relacionados con clientes —que vienen a ser unos 180— realizan cursos de formación financiera específica a través de la EFA y el Instituto de Estudios Financieros, que en algunos casos son de hasta cuatrocientas horas.

La señora **PRESIDENTA**: El micrófono funciona bien, pero necesito que suban el tono de la voz —no se acerque el micrófono—, porque no oyen ni los portavoces, que me están haciendo señas, ni el personal que transcribe.

El señor **PRESIDENTE DE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis) Ahora se me oye bien, ¿no? **(Asentimiento)**. Perdón.

Por otra parte, tenemos la formación financiera a socios a la que también damos mucha importancia; organizamos encuentros periódicos con los socios a los que vienen conferenciantes especializados como el señor Ontiveros, Ángel Roger, Juan Carlos Díez; organizamos seis encuentros al año, a los que asisten unos mil socios. Tenemos talleres también para socios de veinticinco o treinta personas sobre cuestiones bursátiles, fondos, seguros por los que habrán pasado más de mil socios; publicamos unos cuadernos de finanzas, precisamente para que tengan acceso a información, en los que vamos tocando diferentes asuntos: cómo construir una cartera de inversiones, cómo invertir a tipos cero, finanzas, hipotecas, seguros de riesgos personales. Todo eso en cuanto a socios.

En cuanto a la sociedad, ahí sí que hacemos unos programas de voluntariado, impulsados por la Generalitat de Catalunya en colaboración con las escuelas y con las entidades financieras en Cataluña, no

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 35

solo nosotros. Se trata de formación a chicos de catorce años en las escuelas con voluntarios de Caja de Ingenieros y de otras entidades y les damos formación financiera, evidentemente, de forma muy concreta y resumida. Pero han pasado más de setenta mil alumnos por estos cursos de formación financiera.

Por otra parte, con la UNAD, con nuestra patronal, tenemos un programa de formación financiera, un portal web que es *Finanzas para todos* al que si te conectas te instruye al respecto de los sistemas financieros. Es algo que es público, a lo que se puede acceder y que es para dar una formación financiera más global.

Gracias.

La señora **PRESIDENTA**: Pasamos a otra cuestión común.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): Nos hablaba la señora Capella sobre modelo de supervisión bancaria. Creo que Josep Cifre ha expresado perfectamente, el hecho es que se adapta bastante mal, es decir, el hecho de estar supervisados directamente por el Banco de España, pero indirectamente por el Banco Central Europeo que es el que pone las normas, no quiere decir —se lo puedo asegurar— que estén pensando en ningún momento ni en una caja de ahorros ni en una cooperativa de crédito; están pensando en un modelo de banca al uso y, por lo tanto, nos toca hacer equilibrios e interpretaciones en toda esta normativa tanto de supervisión como de regulación. Josep Cifre hablaba en su intervención de proporcionalidad; nosotros cada vez que nos ponemos en contacto con el Banco de España siempre empezamos a hablar de proporcionalidad.

Nos consta que son sensibles al tema, pero te dicen: Esto sí, aquello también y, ya que estás, pues lo haces todo. (**Risas**). Por tanto, la proporcionalidad que empieza siendo una declaración de intenciones acabo por no ser nada. La verdad es que nos sobran indicadores, nos sobra normativa, para una banca, la nuestra, simple de alguna manera, poco compleja y poco grande. Sigo pidiendo proporcionalidad en toda la normativa.

El señor **PRESIDENTE**: Señor Cifre.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Nos adherimos totalmente a la reivindicación anterior. Hoy estamos sujetos exactamente a la misma normativa que los grandes bancos, pero con unos recursos mucho menores. Ahora mismo nuestros servicios centrales están prácticamente destinando un 80 % de su tiempo al cumplimiento de requerimientos normativos, y eso es excesivo en este momento; teniendo en cuenta que tampoco la actividad de banca minorista que estamos realizando está provocando unos riesgos que justifiquen esa inversión de tiempo. En todo caso, actualmente estamos supervisados por lo que se denominan las B *significant*, estamos supervisados directamente por el Banco de España e indirectamente por el Banco Central Europeo, cuando las demás entidades de cierto tamaño están directamente supervisadas por el Banco Central Europeo.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Sala, antes ya contestó a este tema.

El señor **PRESIDENTE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): Quiero añadir a lo que ya han comentado que estoy totalmente de acuerdo. Formamos parte de la European Association Cooperative Bank y estamos en su consejo. A nivel europeo lo que está defendiendo la Unión de Bancas Corporativas Europeas es la proporcionalidad. Prácticamente todas las reuniones a nivel europeo van enfocadas a introducir este concepto y que cada vez más en la regulación europea —que al final marca la española— se tenga claro el concepto de la proporcionalidad en la regulación. En Europa se está empezando a entrar en ese concepto y, en España, ya lo empiezan a considerar, pero al final van de rebote.

Quieras o no, estás regulado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores, estás regulado por el Banco de España, estás regulado por la Dirección General de Seguros. Agradeceríamos tener un único regulador, porque eso nos evitaría tener que preparar informaciones repetidas para uno y para otro o, por lo menos, que tuvieran una mejor coordinación entre ellos.

La señora **PRESIDENTA**: Seguimos con las comunes, pero como nos va a quedar poco tiempo hay un asunto que se ha tratado poco pero sobre el que nos interesaba su opinión —de hecho lo han preguntado varios portavoces—, y quiero sacarlo porque solo lo hemos tratado con un compareciente. Me refiero a la cuestión del riesgo de exclusión financiera de cara al futuro. Además, lo he hablado previamente con ellos antes de entrar, así que lo voy a introducir yo no sea que no nos dé tiempo a hablar de ello y es

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 36

de las cosas que no hemos tratado ampliamente en la Comisión. Por ello quiero saber su opinión sobre la exclusión financiera en el futuro.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): La exclusión financiera es muy compleja y las entidades pequeñas tenemos algo que decir porque estamos muy enraizados en nuestra zona. En general, es un problema de coste-beneficio. Los bancos no están dejando poblaciones pequeñas por afición, sino por negocio. Escapa del área de actuación de las entidades que aquí estamos cubrir ese hueco que se está produciendo, ya nos gustaría. Con nuestra área geográfica ya cumplimos. Nosotros tampoco hemos cerrado ninguna oficina y mantenemos todos los servicios. En general este es un asunto que es importante y hay que darle alguna solución imaginativa de algún tipo, pero no bancario. No sé de qué manera.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Cifre.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Según los datos publicados recientemente por Funcas, en Europa hay cerca de 21 millones de ciudadanos que están en situación de exclusión financiera. Ese es un reto importante en el que en España la respuesta la daban las cajas de ahorros. Uno de los objetivos de las cajas de ahorros es luchar contra la exclusión financiera. Teníamos un porcentaje del sector bastante alto en el que, como ya he dicho en mi comparecencia, habíamos alcanzado un gran número de oficinas y empleados, por lo que podíamos atenuar ese efecto; si bien, actualmente, sigue siendo un reto. Habrá que dar una respuesta; se dará a través de las cajas, se dará a través de otras entidades o de otros medios, pero será uno de los retos a futuro.

EL señor **PRESIDENTE DE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): Desde nuestro punto de vista, están la exclusión financiera tecnológica, la social y la geográfica, y efectivamente esta es una cuestión de coste-beneficio. Por tanto, si esperamos que entidades que cotizan en Bolsa se preocupen de ese tema, veremos que van a mirar más la parte de coste-beneficio. Yo creo que son otras entidades de carácter más social las que realmente permiten estar más próximos y evitar ese tipo de exclusión. En el caso de las cajas cooperativas, ya he comentado que, salvo tres, el resto son rurales, por tanto, eso quiere decir que ellas sí están próximas. Habrá que irse organizando cada vez más para que la exclusión geográfica, a través de cooperativas o por diferentes vías, se pueda resolver. Por otra parte, todos estamos invirtiendo en la tecnológica, pero creo que esta siempre va a excluir a determinadas capas de edad. En cualquier caso, en la tecnológica tenemos que avanzar claramente, y en la social, hacer lo que podamos.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): Buscaba un denominador común y, en este sentido, la señora Sagastizabal nos preguntaba sobre banca pública.

Yo creo que la banca pública tiene un mal encaje en la normativa de Basilea III, normativa que nos hemos dado entre todos. No me imagino yo una banca pública abriendo oficinas, contratando personal y haciendo préstamos vivienda. Les aseguro que hay competencia de sobra como para que haga falta esto. Sin embargo, entiendo que modelos como el Instituto de Crédito Oficial o, en nuestro caso, el Instituto Valenciano de Finanzas tienen sentido. Son instituciones que pueden acceder a los mercados para captar recursos y dirigirlos hacia donde entiendan que se puede promover o apoyar la economía o se pueden iniciar algunas actuaciones que difícilmente acometería la iniciativa privada o ni siquiera lo haría. En ese entorno sí lo veo. No lo veo haciendo competencia minorista contra la banca en general.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Cifre, ¿sobre el tema de banca pública, tiene algo que decir?

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): No.

La señora **PRESIDENTA**: ¿Señor Sala?

EL señor **PRESIDENTE DE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): Como queramos que los sistémicos sean cada vez más grandes, al final nos quedaremos con uno y será público. **(Risas)**. Yo creo que la competencia es buena y que, por tanto, no tiene sentido la banca pública.

La señora **PRESIDENTA**: ¿Otro tema?

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): Hay un tema que me ha gustado especialmente. El señor Paniagua ha dicho algo que merece la pena resaltar, porque los que estamos aquí estamos totalmente de acuerdo. Ha hablado de un gobierno corporativo sin accionistas, lo

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 37

cual efectivamente obliga a ser más estrictos. Eso es lo que hay que tener en cuenta y en lo que no puedo estar más de acuerdo.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Yo he aludido a lo mismo. Estamos gestionando los recursos que nos están confiando nuestros clientes y en eso hay que ser muy prudentes. Hay que vigilar muy bien esa inversión, y eso genera una responsabilidad aún mayor.

EL señor **PRESIDENTE DE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): No es nuestro caso.

La señora **PRESIDENTA**: A pesar de que es una pena, porque está siendo muy interesante, vamos a entrar en la última.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): Varios portavoces han preguntado cuál es la situación a partir de la Ley de Cajas y Fundaciones Bancarias, y especialmente cuál va a ser la composición de las asambleas y del consejo de administración.

Respecto a la composición de las asambleas, a partir de la nueva Ley de cajas, evidentemente, quedan fuera los representantes políticos. El grueso de las mismas se compondrá por los impositores de las cajas —los clientes—, los empleados de las mismas, los representantes de entidades representativas de intereses colectivos —es decir, los sectores más beneficiados por la existencia de las cajas, pues no solamente reciben los beneficios de su actividad sino que participan en su actividad financiera— y las administraciones locales —en nuestro caso serían los ayuntamientos en los que tenemos oficinas abiertas al público—. Con esos cuatro grupos formamos el consejo de administración y la comisión de control. El consejo de administración estaría compuesto básicamente por estos cuatro grupos, pero habría que añadirle un grupo que actualmente se considera el mayoritario, que son los independientes. Son personas que por sus condiciones de experiencia y capacidad pueden ser designadas por estos grupos para formar parte de los órganos de gobierno de la entidad. Esto puede ser una dificultad para el funcionamiento de las cajas, pues es difícil encontrar personas que reúnan esos perfiles, atendiendo sobre todo a las remuneraciones que esos consejos de administración tienen. En nuestro caso no se recibe ningún tipo de retribución por ser miembro del consejo de administración. Encontrar personas que reúnan estas capacidades —sobre todo personas con experiencia suficiente— puede ser sencillo en comunidades autónomas en las que los volúmenes de negocio sean importantes, pero en territorios como las Islas Baleares, donde tenemos una composición de pequeñas y medianas empresas, es difícil encontrar personas que reúnan los perfiles para formar parte de un consejo de administración o de unos órganos de gobierno que, como he dicho antes, son muy voluntaristas.

La señora **PRESIDENTA**: Les voy a dar a cada uno de ustedes un turno de uno o dos minutos para que nos transmitan todo aquello que no les hayamos preguntado, que ustedes no hayan podido decir y que sea bueno que conozcan los miembros de la Comisión, que tienen que elevar unas propuestas al Pleno, al Gobierno, a las instituciones europeas y a los órganos reguladores. Empezamos por el señor Penadés.

El señor **DIRECTOR GENERAL DE CAIXA ONTINYENT** (Penadés Torró): No sabría decirle, porque la verdad es que hemos tratado los temas con bastante profundidad. Apelaría a la sensibilidad a la que hacía mención anteriormente. La complejidad y el tamaño del negocio son definitivos a la hora de obtener un perfil de entidad financiera. El hecho de que en este momento no se esté discriminando, como decían Oriol y Josep, nos está ocupando una cantidad de recursos humanos y de tiempo que nos está haciendo ser menos competitivos, y esta es la preocupación que ahora mismo tenemos en nuestra entidad. Traslado esto a sus señorías porque me consta que en Europa hay asociaciones y que el tema de proporcionalidad se está desarrollando, pero no todo lo rápidamente que nos gustaría, al menos a nosotros.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Cifre.

El señor **PRESIDENTE DE COLONYA-CAIXA D'ESTALVIS DE POLLENÇA** (Cifre Rodríguez): En nuestro caso, simplemente manifestamos que se respete el modelo de cajas de ahorros, que nos dejen ser lo que hemos sido toda la vida, que respeten esa actividad; evidentemente, que se dicten todas las regulaciones que sean necesarias para evitar los riesgos, pero que se haga de forma proporcional, que no estemos sometidos a regulaciones cuya aplicación provoque desproporción, porque eso afectaría a nuestra competencia en el mercado. Respetemos que los clientes puedan

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 31

6 de febrero de 2018

Pág. 38

tomar su decisión y puedan contratar ya sea con bancos, con cajas o con cooperativas, siempre respetando esa autonomía y fijando unas reglas de juego justas y proporcionales para todos. Básicamente esto es lo que solicitaría.

La señora **PRESIDENTA**: Señor Sala.

El señor **PRESIDENTE DE CAIXA D'ENGINYERS** (Sala Arlandis): Lo que hay que preguntarse no es cuánto va al banco sino cuánto gana la sociedad. Teniendo eso en cuenta, creo que podremos encontrar solución a muchos de los problemas y quizá recuperar organizaciones que en su momento han funcionado y darles de nuevo un enfoque.

Quiero insistir en algunos puntos, por ejemplo, la biodiversidad financiera, porque creemos absolutamente que diferentes tipo de banca pueden atender diferentes tipos de segmento de mercado; proporcionalidad regulatoria, evidentemente; la educación financiera de la sociedad, algo en lo que hay que insistir, porque se estudian muchas cosas y no se estudia precisamente algo que luego en la vida los alumnos se van a encontrar constantemente; no afán de lucro, sí afán de servicio; diálogo entre entidades, supervisores y reguladores; desde luego, banca cooperativa, banca de proximidad, que es un modelo financiero de éxito; y confianza, confianza que se gana efectivamente por la ética de la entidad y por su forma de operar.

¿La regulación debe intentar asegurar efectivamente que eso se está cumpliendo? Sí, pero tampoco nos olvidemos que la evolución tecnológica y los nuevos entrantes en el mercado van a ir a tal velocidad que la regulación o es muy rápida o se va a encontrar desbordada, y en esas circunstancias tendríamos que estar en igualdad competitiva, no unos regulados y otros sin regular.

La economía colaborativa cada vez avanza más rápidamente, y eso lo tenemos que tener en cuenta, porque al final, efectivamente, puede haber colectivos que se organicen entre ellos mismos para prestarse los unos a los otros el dinero, lo que al final está bien si es una solución. La economía colaborativa está ahí y va a avanzar con fuerza.

Como conclusión, considero que quizá las entidades deberían estar más capitalizadas y más focalizadas en satisfacer las necesidades de sus clientes. Deberían ser más transparentes y que la diferencia la establezca la calidad de servicio.

Gracias. **(Aplausos)**.

La señora **PRESIDENTA**: En nombre de la Comisión, quiero dar las gracias a los tres comparecientes. Ha sido muy interesante, porque por aquí han pasado responsables europeos, vicepresidentes y responsables de entidades financieras. Hay una canción en Canarias que cantan Los Sabanderos, que se llama *La lucha canaria*, que dice: El grande perdió y el chico ganó. Habla de la nobleza de la lucha canaria. En esa lucha en el sector financiero ustedes han sido los chicos, pero los chicos que ganaron, como en la lucha canaria de mi tierra. Son un ejemplo de que el problema han sido otras cosas distintas, no los Lehman Brothers ni las grandes crisis internacionales, y que se han solventado con la buena gobernanza, la cabeza, la sensatez y la cercanía. De cara al futuro y como presidenta de la Comisión, para nosotros ha sido un honor tenerles a ustedes en representación de esas entidades financieras que fueron sensatas, que fueron honradas, que tuvieron gobernanza y que, sobre todo, siguen prestando un servicio a sus comunidades y a la sociedad muy importante con las obras sociales, con las becas, con la formación financiera y con tantas cosas. Ha sido un honor tenerles aquí.

Muchas gracias. **(Aplausos)**.

Se levanta la sesión.

Eran las dos y diez minutos de la tarde¹.

CORRECCIÓN DE ERROR.

En el *Diario de Sesiones* número 27, correspondiente a la Comisión de Investigación sobre la crisis financiera de España, sesión número 20 (extraordinaria), celebrada el miércoles 10 de enero de 2018, en la página 50, cuando dice la señora Presidenta: «Gracias, señora Rodríguez Herrero», debe decir «Gracias, señora Rodríguez Herrer». Asimismo, en la página 58 del citado diario cuando dice: «La señora Rodríguez Herrero», debe decir: «La señora Rodríguez Herrer».

¹ Continúa la sesión con carácter secreto, de acuerdo con el artículo 64.4 del Reglamento de la Cámara.