



## **COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES**

Dirección General de Mercados e Inversores

Dirección de Mercados Secundarios

Paseo de la Castellana, 19

28046 Madrid

Pamplona a 10 de febrero de 2006

Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra (en adelante, “**Caja Navarra**”) de conformidad con lo establecido en el Artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores procede, por medio del presente Escrito, a comunicar el siguiente:

### **HECHO RELEVANTE**

Caja Navarra realizará hoy, 10 de febrero de 2006, a las 14:00 horas en el domicilio social de la Entidad, Avenida de Carlos III, 8, de Pamplona (Navarra) la presentación de sus resultados económicos 2005.

Las principales magnitudes económicas 2005 son:

- Crecimiento del 17,44% BDI (27,17% calculado sobre 2004 antes de Normas Internacionales de Contabilidad)
- Eficiencia Recurrente: 52,95 % (Objetivo: 53%)
- Inversión Crediticia: + 19,57% (Objetivo: + 18,10%)
- Recursos Administrados: +16,14% (Objetivo: + 15,38%)
- Cobertura de gastos de explotación con ingresos por productos y servicios: 48,64% (Objetivo: 48%)
- Margen de explotación recurrente: 19,70% (Objetivo: 7%)

Asimismo, se presentarán los objetivos económicos para el ejercicio 2006:

- Crecimiento del 14% BDI
- Eficiencia recurrente: 52,5% a alcanzar
- Cobertura de gastos de explotación con ingresos por productos y servicios: 52%
- Inversión Crediticia: + 24,4%
- Recursos Administrados: + 22,9%



Se adjunta al presente Hecho Relevante el documento soporte para esta presentación.

Atentamente,

**D. Jesús Alberto Pascual Sanz**  
**Secretario Consejo Administración**  
**Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra**



RESULTADOS 2005 CAJA NAVARRA

# Índice

- 1. Resultados 2005 respecto de objetivos**
- 2. Otras magnitudes significativas y hechos más relevantes**
- 3. Nuestra estrategia**
- 4. Objetivos económicos y de gestión 2006**

# 1. Resultados respecto de objetivos

1. BDI
2. Eficiencia
3. Inversión
4. Recursos
5. Cobertura gastos

## 2005...

- Hemos superado los 5 objetivos económicos...
- Hemos comenzado a implantar nuestra estrategia de diferenciación

## 2005... destacados

- **BDI consolidado: 107 mm€ ... +17,4%**
- ... manteniendo formulación contable 2004 ... **+27,3%**
- Por **primera vez más de 100 mm€** de beneficio neto
- **Volumen** de negocio crece el **18,17% (19.335 mm€)**
- **Mejoramos la eficiencia** recurrente y ordinaria **(52,2%)**  
con expansión... **CAN entre las 10 mejores.**

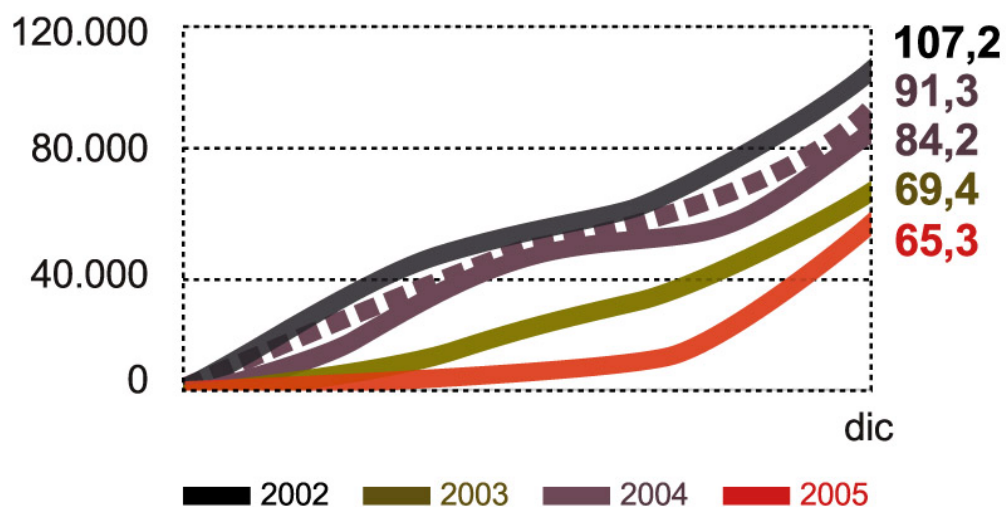
## 2005... destacados

- Dotación a OBS crece hasta 26,4 mm<sup>€</sup> y se aplicarán íntegramente conforme a la elección de los clientes
- El ROE de CAN se sitúa en el 14,4% y el MER crece el 19,8%



## 1.1. BENEFICIOS BDI CONSOLIDADO

en millones de euros

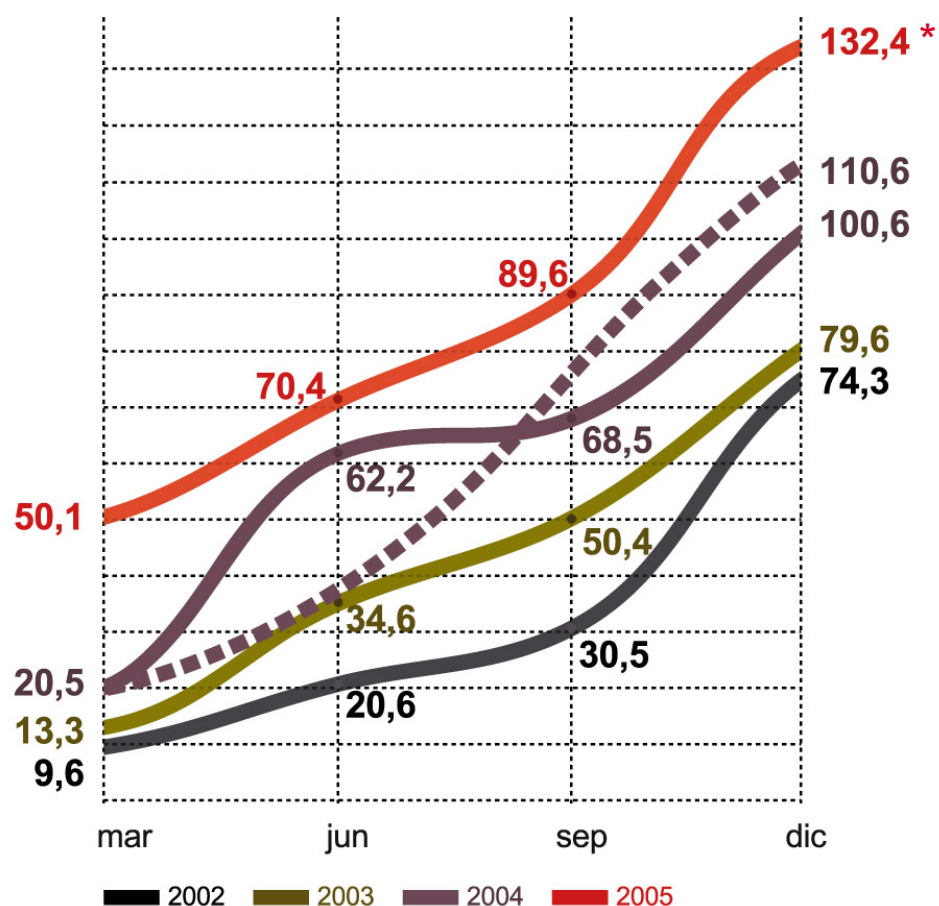


**+17,44%**

**+27,17%** manteniendo el  
2004 en su formulación  
contable

## 1.2. BENEFICIOS BAI CONSOLIDADO

en millones de euros



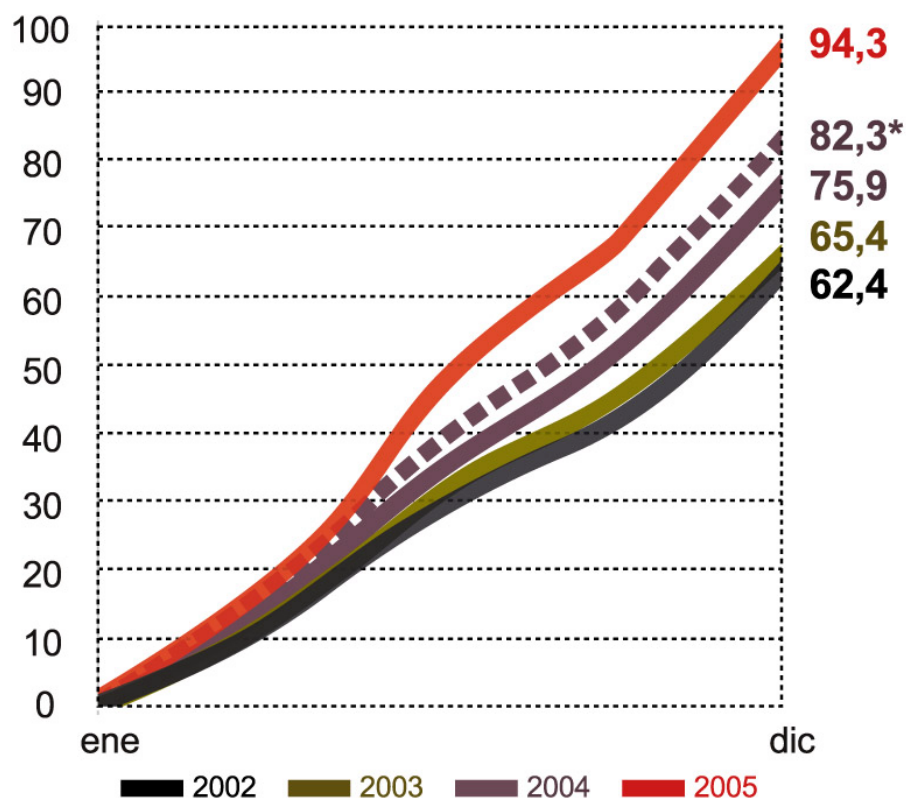
**+19,72%**

**+31,56%** manteniendo el  
2004 en su formulación  
contable

\* Adicionalmente se  
han constituido provisiones  
voluntarias y amortizaciones  
de activos por importe  
de 23 mm €

### 1.3. BENEFICIOS BDI INDIVIDUAL

en millones de euros



**+14,63%**

[objetivo: +10%]

**+24,24%** manteniendo el  
2004 en su formulación  
contable)

**Margen Básico**

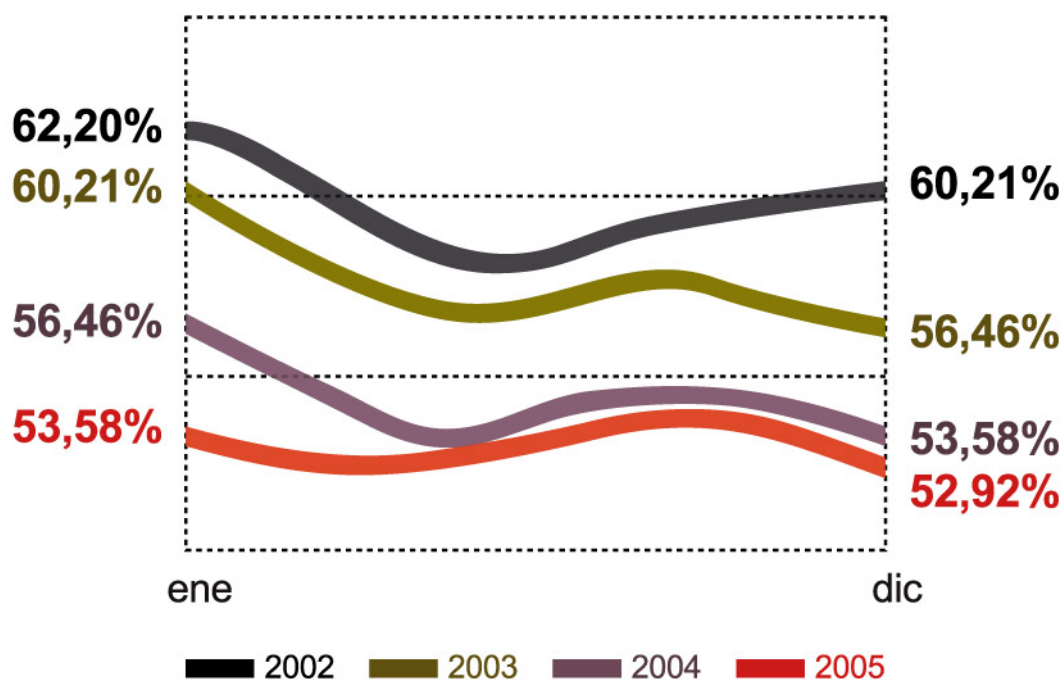
**+14,44%**

[objetivo: 6%]

- Fondos: **+23,27%**
- Ingresos por productos y servicios: **+29%**

\* RECÁLCULO BENEFICIO BDI INDIVIDUAL 2004 CON NICS

## 2. EFICIENCIA RECURRENTE

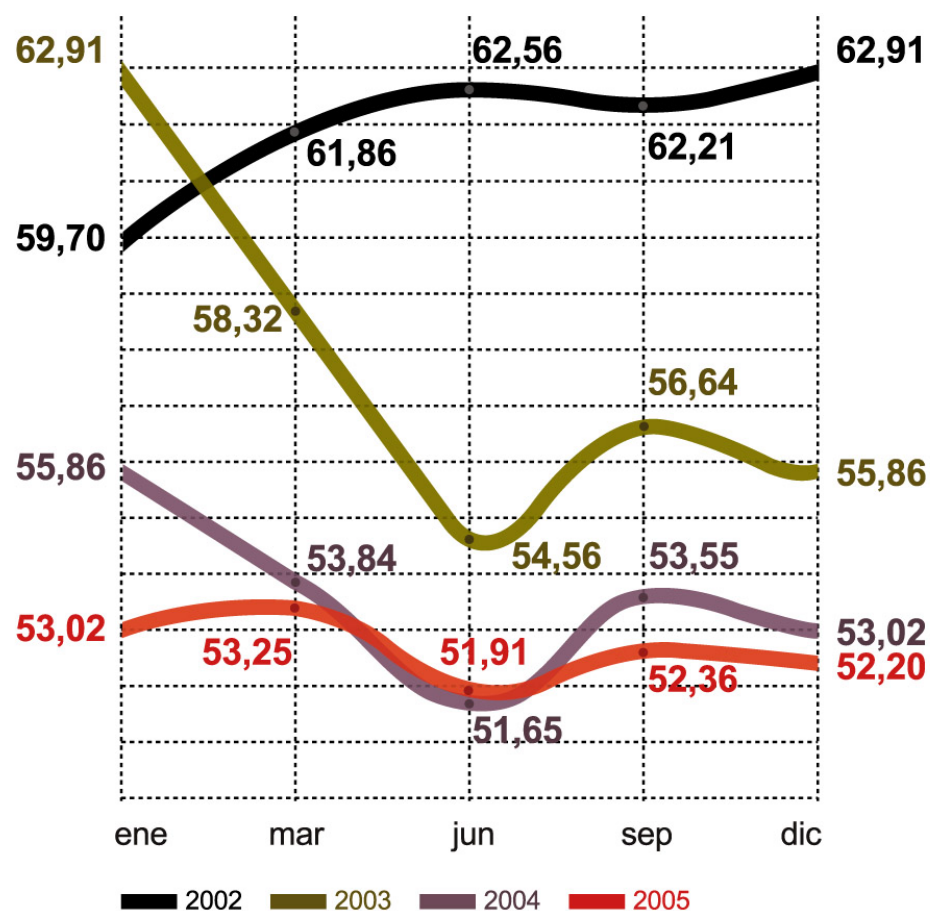


**52,92%**

[objetivo: 53%]

- Con inversión en expansión, tecnología y formación

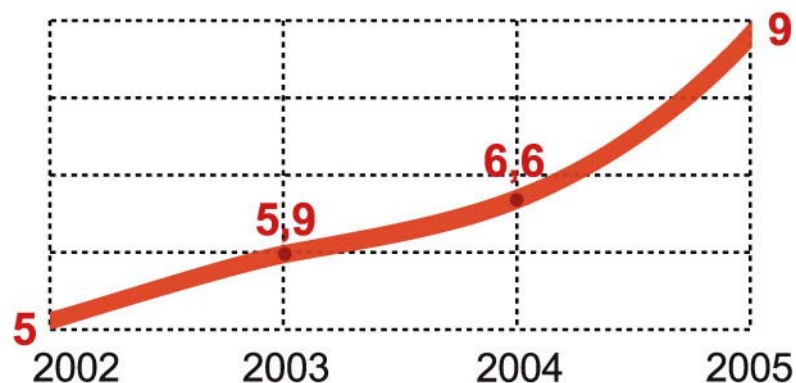
## 2.1. EFICIENCIA ORDINARIA



**52,20%**

[objetivo: 52,50%]

### 3. INVERSIÓN CREDITICIA



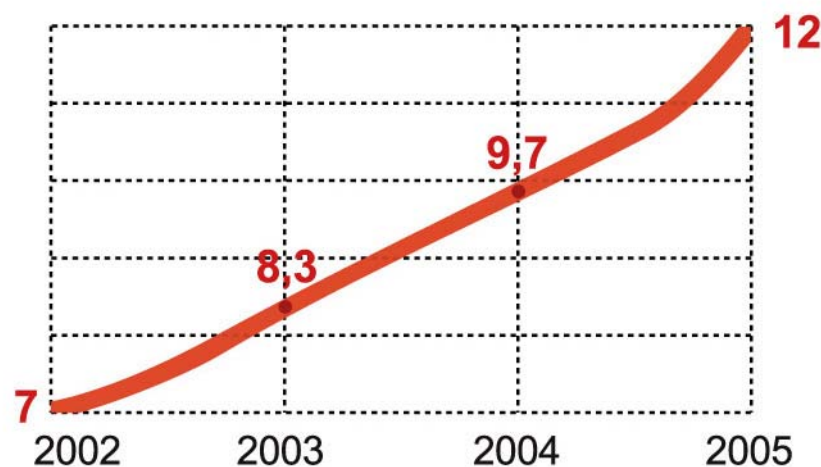
**+19,57%**

[objetivo: +18,10%]

- Mora <1 año= **76,3%**  
[objetivo: 75%]



## 4. RECURSOS ADMINISTRADOS



**+16,14%**  
[objetivo: +15,38%]

## 5. COBERTURA DE GASTOS DE EXPLOTACIÓN CON INGRESOS POR PRODUCTOS Y SERVICIOS

**48,64%**

[objetivo: 48%]

**78,50%** cobertura de gastos de personal  
con ingresos por productos y servicios



## 2. Otras magnitudes relevantes y hechos más significativos

## 2.1. Otras magnitudes significativas

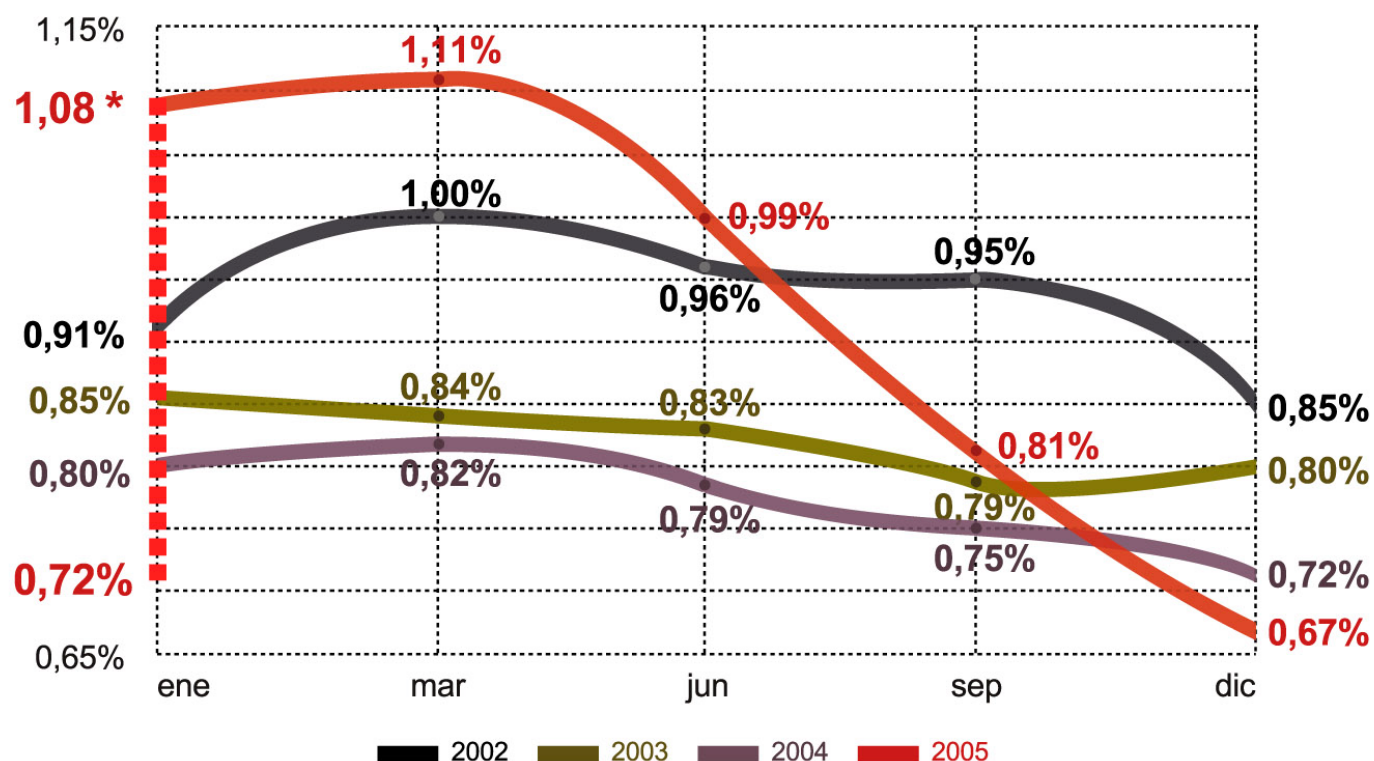
1. Margen de explotación recurrente
2. Morosidad
3. ROE

## 1. MARGEN DE EXPLOTACIÓN RECURRENTE

**+19,70%**

[objetivo: +7,00%]

## 2. RATIO MOROSIDAD



\* RECÁLCULO DE RATIO FIN 2004 CON NICS

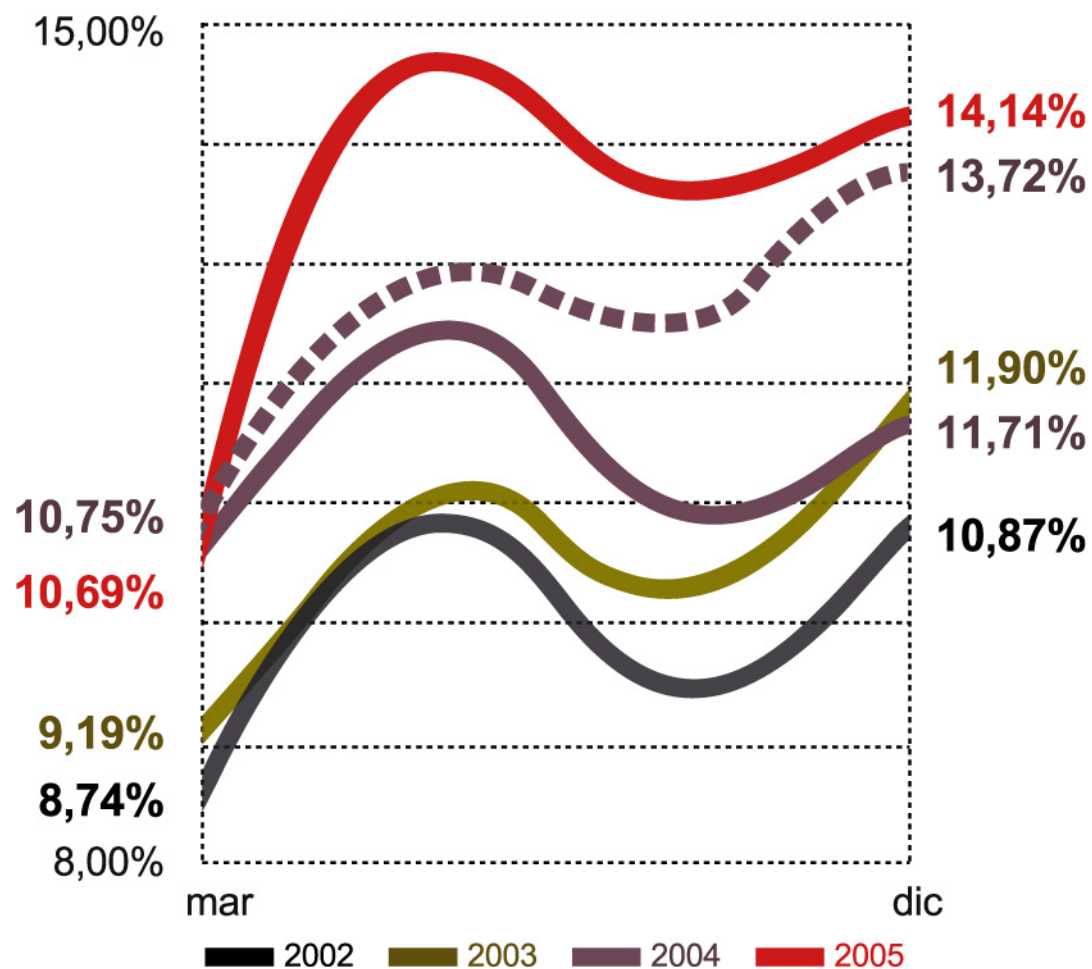
**0,67%**

[0,72% en 2004]

Antigüedad

**76%** 1 año  
[objetivo 75%]

### 3. ROE



**14,14%**

[13,72% en 2004]

ROA: 0,97%



## 2.2. Hechos más relevantes

1. Expansión
2. Nuevos productos
3. Alianzas
4. Corporación CAN

1. CEC
2. **Expansión**
3. Nuevos productos
4. Alianzas
5. Corporación CAN
6. VCC / VCH
7. Patrimonios CAN
8. Internacional CAN
9. Intermediación

## 1. EXPANSIÓN: 31 OFICINAS NUEVAS

- **264** oficinas a 31 de diciembre de 2005
- **77** de ellas fuera de Navarra

### APERTURAS DE OFICINAS

|                               | RED<br>ACTUAL | 2006 | 2007 | 2008 | TOTAL      |
|-------------------------------|---------------|------|------|------|------------|
| Madrid+Guadalajara            | 31            | 29   | 9    | 0    | 69         |
| Barcelona                     | 17            | 16   | 6    | 0    | 39         |
| País Vasco                    | 0             | 12   | 25   | 13   | 50         |
| La Rioja                      | 15            | 1    | 0    | 0    | 16         |
| Aragón                        | 12            | 3    | 0    | 0    | 15         |
| Castilla y León               | 2             | 3    | 0    | 0    | 5          |
| Levante                       | 0             | 0    | 20   | 18   | 38         |
| <b>TOTAL EXPANSIÓN</b>        |               |      |      |      | <b>232</b> |
| Navarra                       |               |      |      |      | <b>186</b> |
| <b>TOTAL (DICIEMBRE 2008)</b> |               |      |      |      | <b>418</b> |

En Levante se incluyen: Tarragona, Castellón y Valencia



1. CEC
2. Expansión
3. Nuevos productos
4. Alianzas
5. Corporación CAN
6. VCC / VCH
7. Patrimonios CAN
8. Internacional CAN
9. Intermediación

## 2. 54 NUEVOS PRODUCTOS



>canautomoción

eurecan

Emprendedores Caja Navarra

- 85 proyectos
- 2,8 millones de inversión









1. CEC
2. Expansión
3. Nuevos productos
4. Alianzas
5. Corporación CAN
6. VCC / VCH
7. Patrimonios CAN
8. Internacional CAN
9. Intermediación

### 3. ALIANZAS

viálogos

Vía de comunicación para el mundo empresarial



- 3 cajas   
- Reunión Presidentes y DG
- Lonja
- Oficina en Londres
- Implantación efectiva en USA
- “Acelerar” el  de vida y pensiones

1. CEC
2. Expansión
3. Nuevos productos
4. Alianzas
5. Corporación CAN
6. VCC / VCH
7. Patrimonios CAN
8. Internacional CAN
9. Intermediación

## 4. CORPORACIÓN CAN

DESARROLLO  
INTEGRAL  
DE PROYECTOS



BARON DE LEY



Grupo  
**ISOLUX**

Grupo **auna**  
amena auna



**amma**

### 3. Nuestra estrategia

**R+D= 3R**

## CUATRO EJES DE DIFERENCIACIÓN

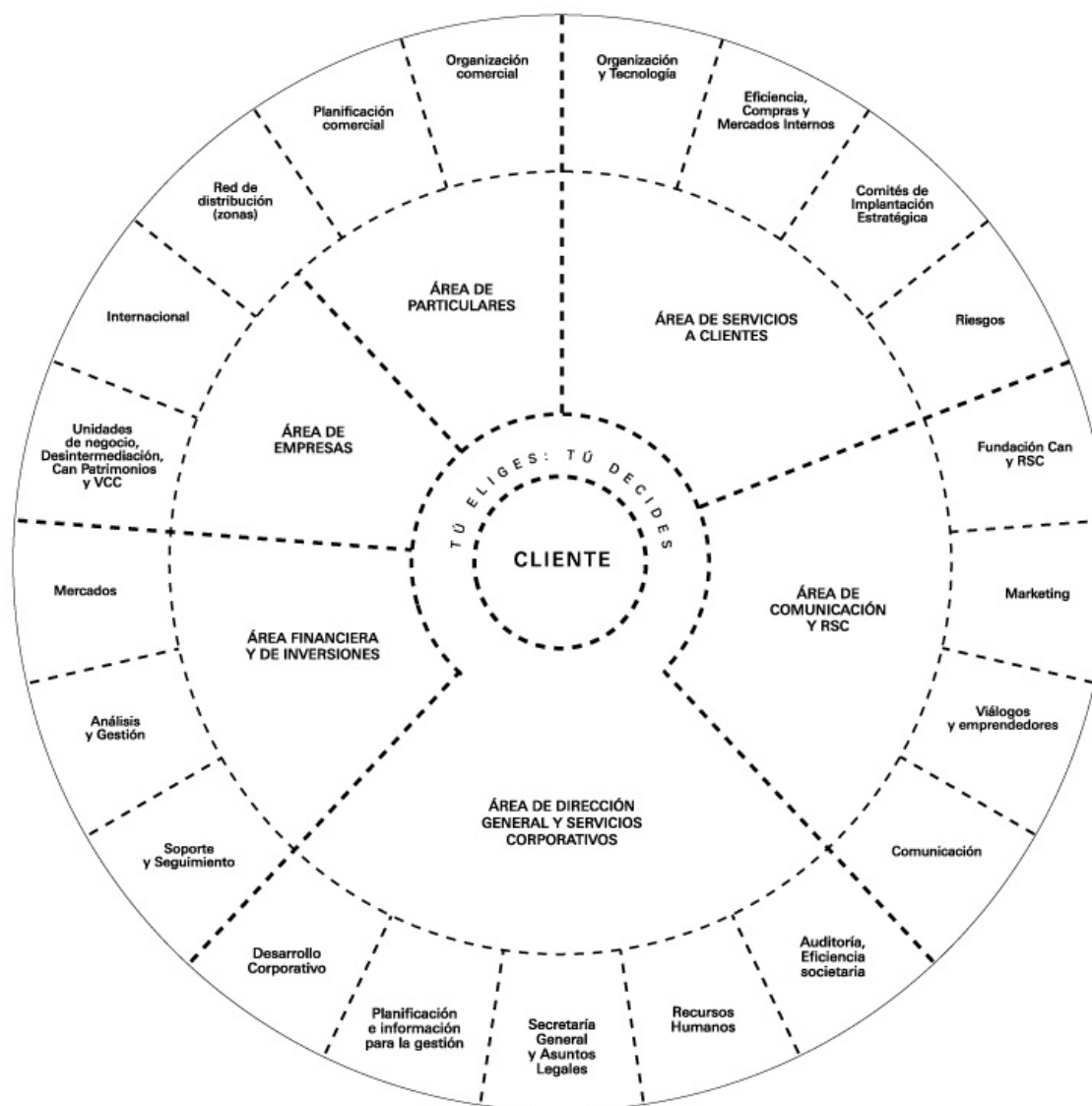
1. El cliente decide: **‘tú eliges: tú decides’** El 82% han elegido

2. El cliente define la estrategia: **Viálogos.** 1.100 clientes han definido

3. Anticiparnos al cliente... **genética innovadora**

- EstructuraCan
- InnovaCan
- MetaCan
- CarreraCan
- Pizarracan

4. El cliente en el centro del modelo organizativo: **la rueda**



## 4. Objetivos económicos y de gestión 2006



# Objetivos económicos 2006



## Objetivos económicos para el 2006

- |   |                  |
|---|------------------|
| <b>1. Resultados BDI</b>  | <b>+14%</b>      |
| <b>2. Eficiencia recurrente</b>   | <b>52,5%</b>     |
| <b>3. Cobertura de gastos de explotación con ingresos por productos y servicios</b> | <b>52% / 80%</b> |
| <b>4. Inversión crediticia</b>  | <b>+24,4%</b>    |
| <b>5. Recursos administrados</b>  | <b>+22,9%</b>    |

# Objetivos de **gestión** 2006

## Objetivos de gestión para el 2006

- 1. Implantar R+D= 3R ...** (conseguirlos ... implantar la diferenciación)
- 2. Hacer real la rueda.** (velocidad desde la cooperación en torno al cliente)
- 3. Más grandes.** (“extensivos”)
- 4. Más fuertes.** (“intensivos”)
- 5. Las personas.** (el equipo más innovador, motivado y transgresor del sector...)



Lo que te preocupa,  
lo que te mueve,  
lo que más quieres.  
**En Caja Navarra, tú decides.**

