



## **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

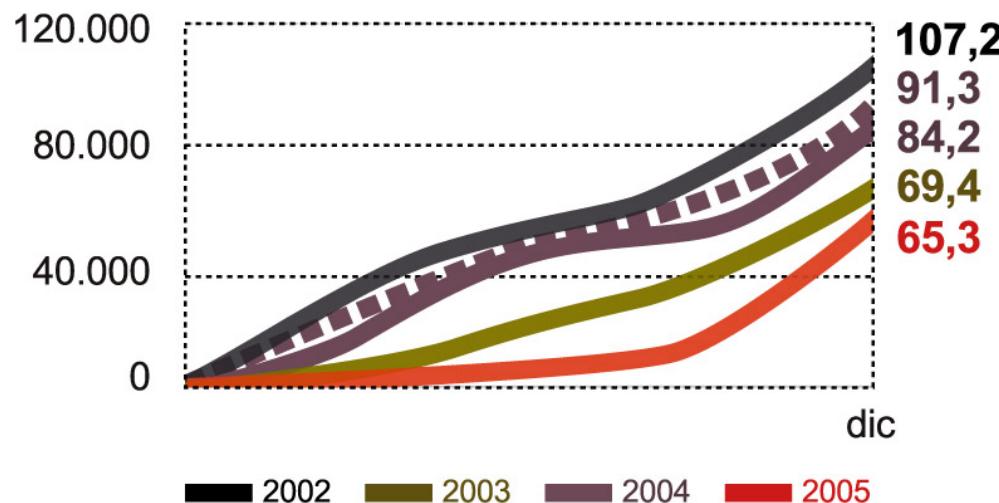
- **BDI consolidado: 107 mm<sup>€</sup> ... +17,4%**
- ... manteniendo formulación contable 2004 ... **+27,3%**
- Por primera vez más de 100 mm<sup>€</sup> de beneficio neto
- **Volumen** de negocio crece el **18,17% (19.335 mm<sup>€</sup>)**
- **Mejoramos la eficiencia recurrente y ordinaria (52,2%)**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

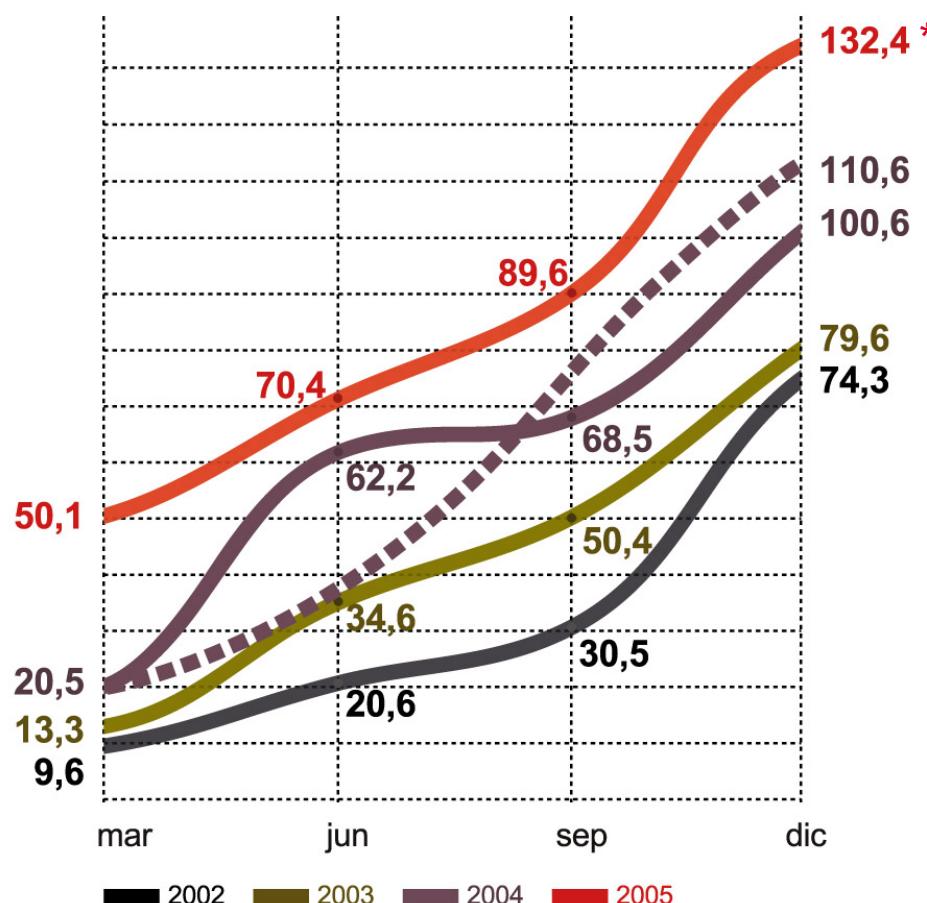


**+17,44%**

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

## 1.2. BENEFICIOS BAI CONSOLIDADO

en millones de euros



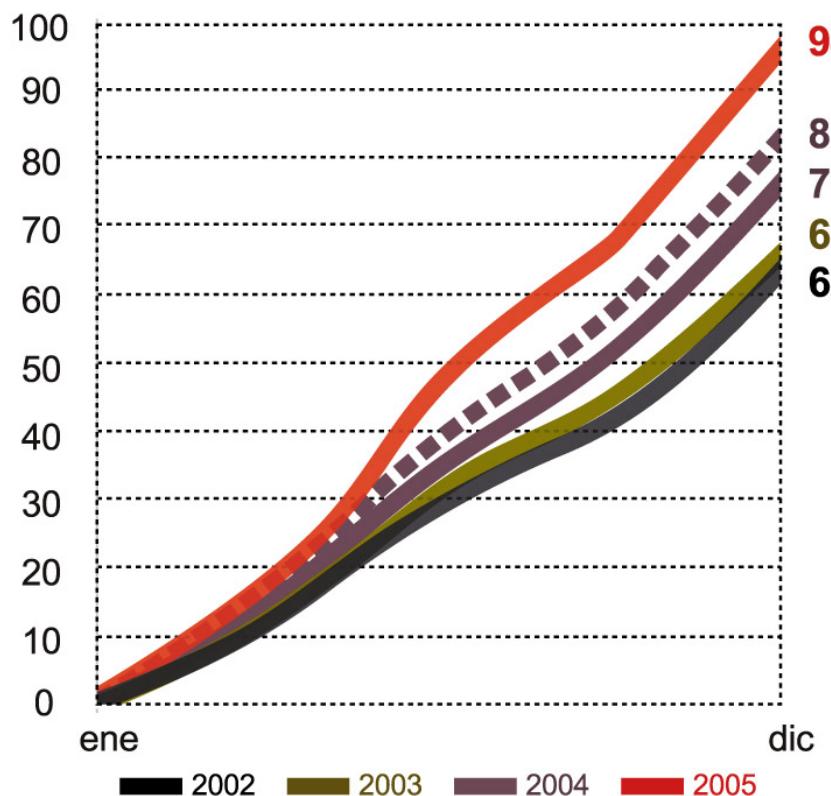
**+19,72%**

+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



\* RECÁLCULO BENEFICIO BDI INDIVIDUAL 2004 CON NICS

**+14,63%**

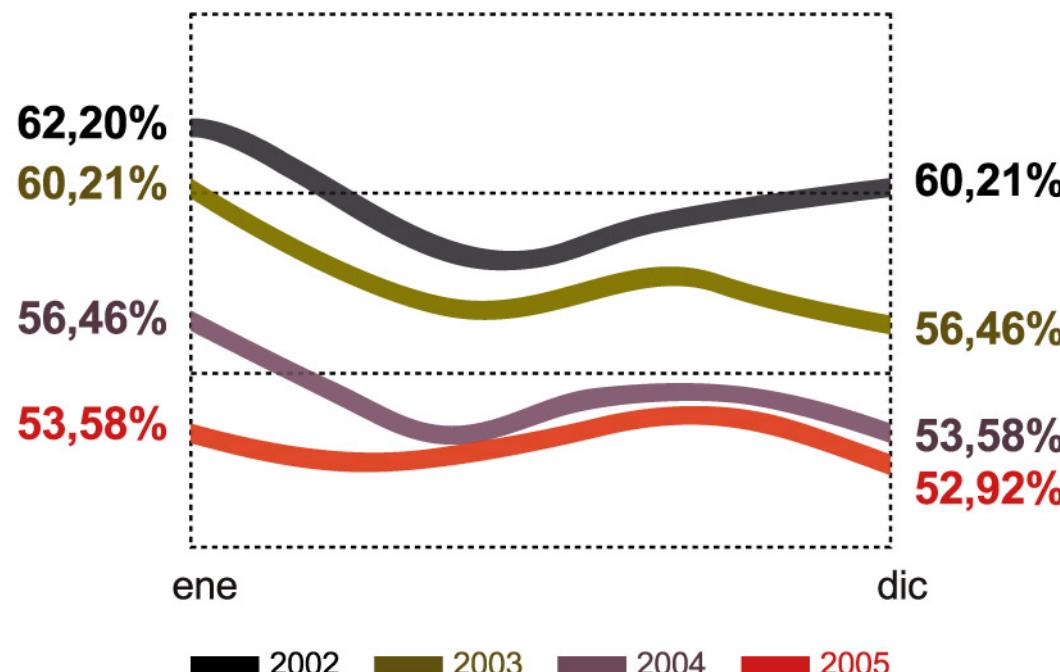
[objetivo: +10%]  
+24,24% manteniendo el  
2004 en su formulación  
contable)

**Margen Básico**

**+14,44%**

[objetivo: 6%]  
• Fondos: **+23,27%**  
• Ingresos por productos  
y servicios: **+29%**

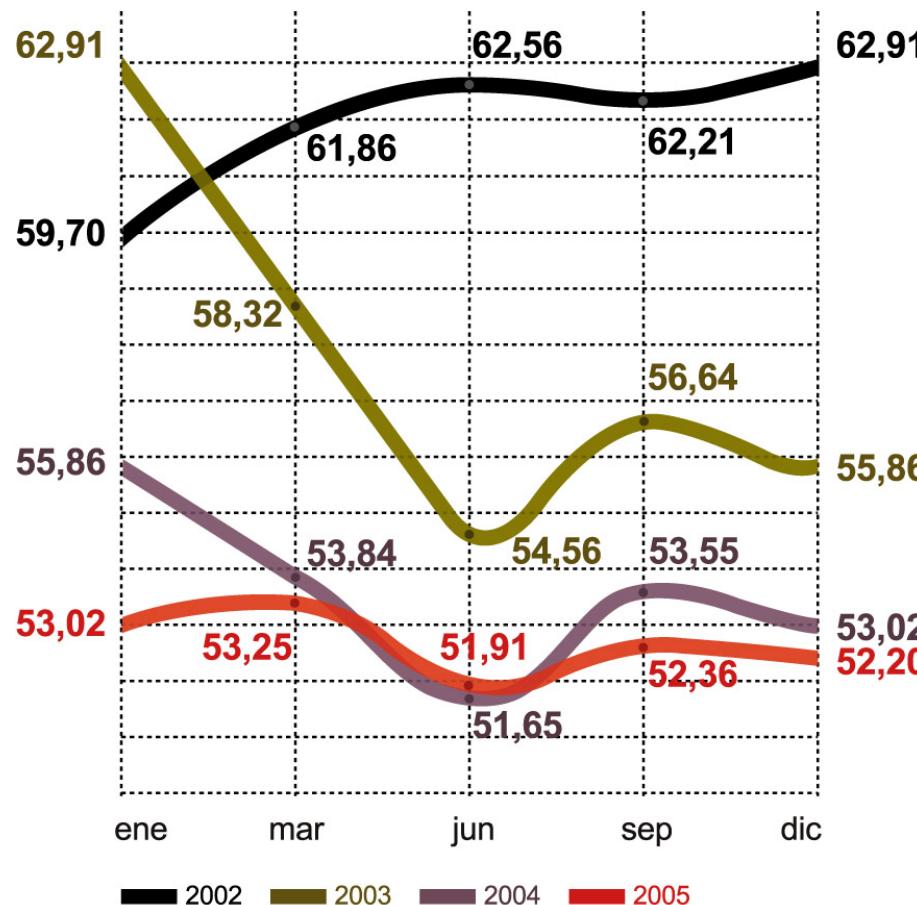
## 2. EFICIENCIA RECURRENTE



**52,92%**  
[objetivo: 53%]

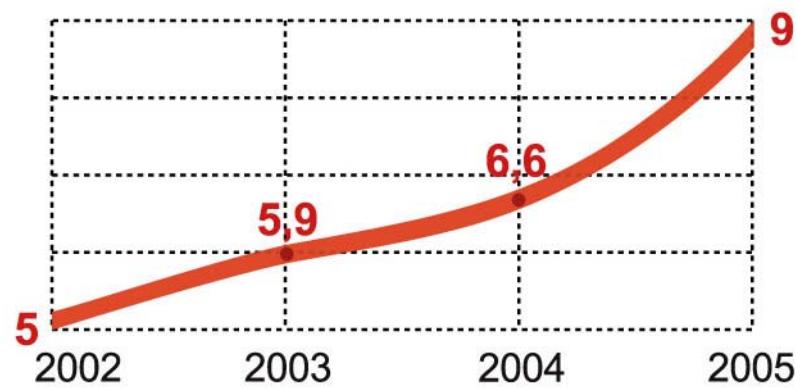
- Con inversión en expansión, tecnología y formación

## 2.1. EFICIENCIA ORDINARIA



**52,20%**  
[objetivo: 52,50%]

### 3. INVERSIÓN CREDITICIA

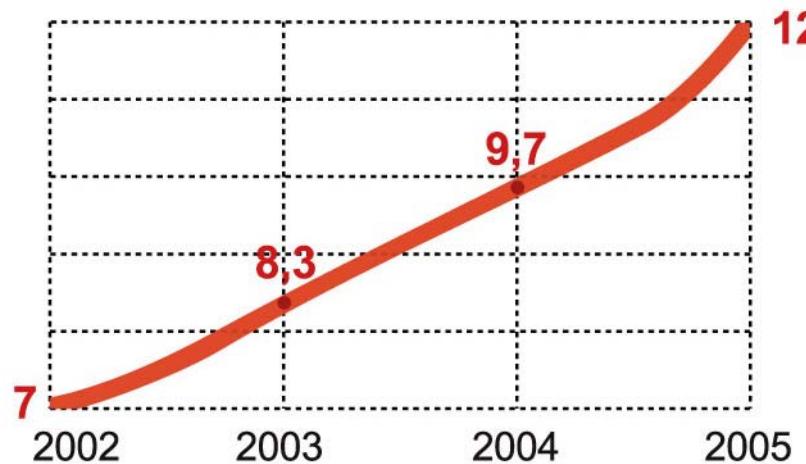


**+19,57%**

[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

x+D=x  
újelges.  
decidido

## 2.1. Otras magnitudes significativas

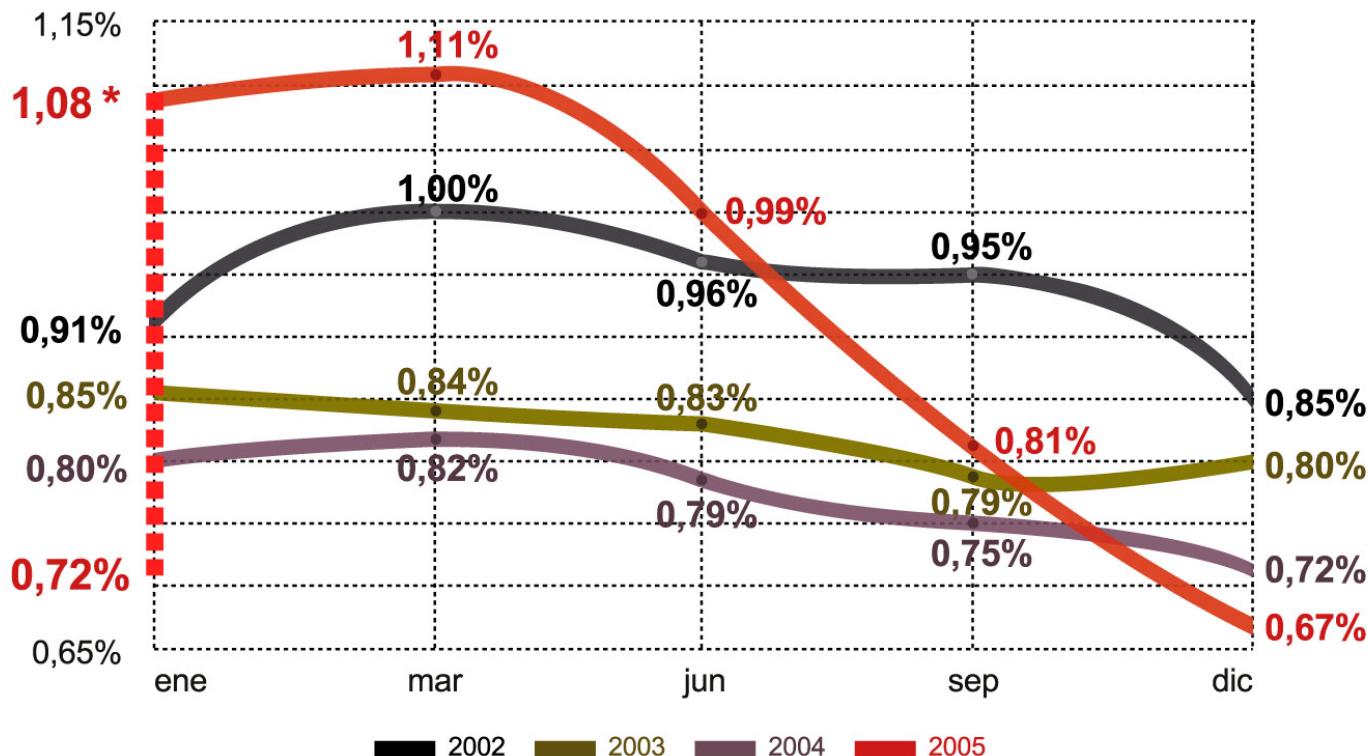
1. Margen de explotación recurrente
2. Morosidad
3. ROE

## 1. MARGEN DE EXPLOTACIÓN RECURRENTE

**+19,70%**

[objetivo: +7,00%]

## 2. RATIO MOROSIDAD



\* RECÁLCULO DE RATIO FIN 2004 CON NICS

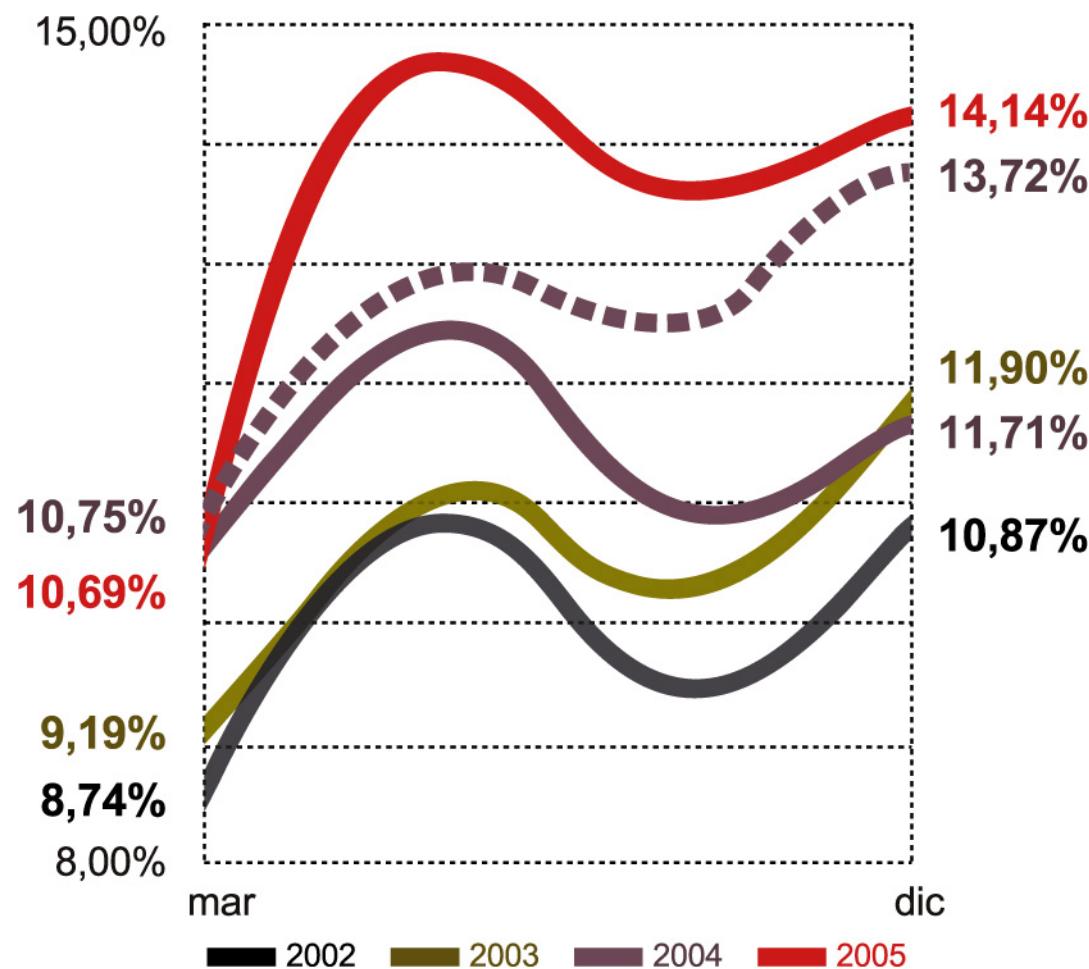
**0,67%**

[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 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

Autovía del Camino	
	<b>1</b> Camino activo Financiamos inversiones en activos fijos.
	<b>2</b> Camino efectivo Financiamos circulante para nuevas empresas o líneas de negocio.
	<b>3</b> Descubre el camino Financiamos inversiones turísticas: restauración, ocio, turismo rural, etc.
	<b>4</b> Aprende el camino Financiamos formación para empleados.
	<b>5</b> Conquista el camino Ofrecemos créditos especiales para jóvenes emprendedores menores de 40 años.
	<b>6</b> Impulsa el camino Asesoramos, orientamos e informamos... para evaluar proyectos de inversión.

CAN CREDITITAL

Disfruta de la tecnología digital por sólo 1€ al día

Tus fotografías, tus películas, tu música, tu ordenador... Un préstamo para que disfrutes de la más alta tecnología al menor precio posible.

Los mejores precios para jóvenes. Más información: 948 222 933 | www.can.es

\*Para 18M € | Pago 3 años, sin comisiones | Tasa: 4,08%.

18.35 Can

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



**WACHOVIA**

**AEGON**

- 3 cajas



- Reunión Presidentes y DG
- Lonja
- Oficina en Londres
- Implementación 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

xd=x  
úelges:  
decides



# R+D= 3R

## CUATRO EJES DE DIFERENCIACIÓN

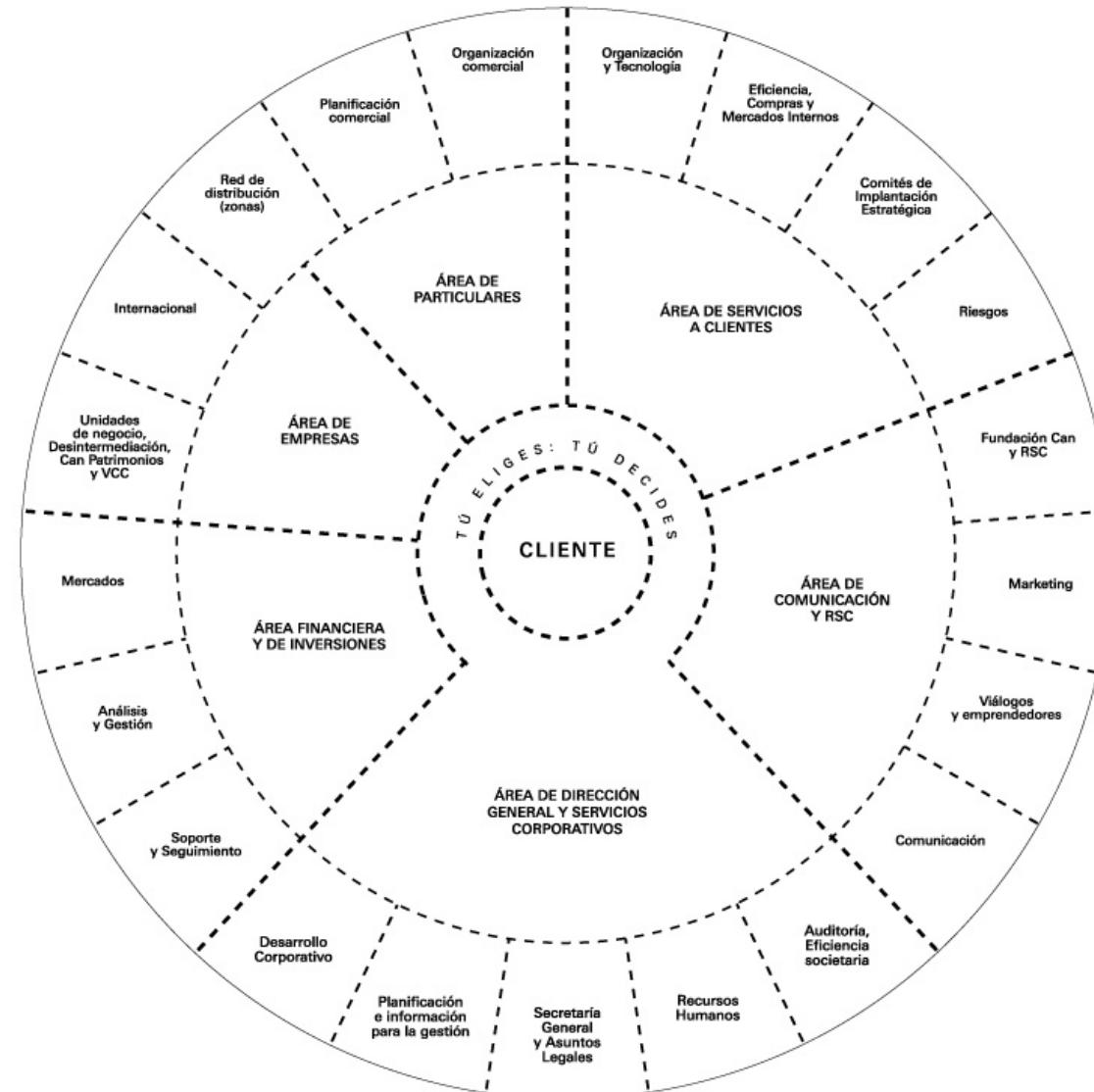
**1. El cliente decide: ‘tú eliges: tú decides’** El 82% han elegido

**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

ExD = X  
újelges: nincide



# Objetivos económicos 2006

R+D = X  
Únelges, un decidido



## 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

R&D = X  
Únelges, un decidido



## 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 quieras.  
**En Caja Navarra, tú decides.**

