

Intervención en la ‘Merrill Lynch Banking & Insurance Conference’

José Ignacio Goirigolzarri: “BBVA es una gran oportunidad para los inversores en el actual entorno por su capacidad de crear valor”

- **“BBVA está preparado para crecer más que el mercado en el presente escenario de problemas de liquidez”, afirma el consejero delegado de BBVA**
- **“En España nos hemos anticipado con un cambio en el *mix* de negocio y crecemos más en segmentos de actividad de mayor rentabilidad”**
- **“La gestión del riesgo es una ventaja competitiva en BBVA; el 95% de nuestros activos están en países ‘investment grade’ y no tenemos exposición a activos ‘subprime’”**

José Ignacio Goirigolzarri, consejero delegado de BBVA, afirmó hoy que “el Grupo está volcado en la creación de valor y que, en el actual entorno del sector financiero, BBVA es una gran oportunidad para los inversores”. José Ignacio Goirigolzarri, quien participó en la ‘Merrill Lynch Banking & Insurance Conference 2007’ que se celebra en Londres, destacó que BBVA es una atractiva opción de inversión debido a tres factores fundamentales: su atractiva cartera de negocios, su Plan de Transformación y la gestión del riesgo. “BBVA está listo para crecer más que el mercado en el actual escenario económico”, aseguró.

El consejero delegado de BBVA, que inició su intervención destacando la positiva evolución del Grupo en los últimos años, apuntó que el entorno en el que desarrolla su actividad el sector bancario ha cambiado en los últimos meses. “De un contexto de fuerte crecimiento global, de alto aumento de los ingresos, de unos activos de calidad y de una amplia liquidez, se ha pasado a una situación de problemas de liquidez”, señaló.

José Ignacio Goirigolzarri se preguntó que, en ese escenario, cuál va a ser el comportamiento de BBVA. “BBVA representa una gran oportunidad para los inversores en este nuevo entorno en que se tiene que desenvolver el sector financiero por su capacidad de creación de valor y la fortaleza de sus palancas de gestión”.

Esas tres palancas son: la atractiva cartera de negocios, que combina altas tasas de crecimiento estructural y la diversificación en la obtención de resultados; el Plan de Transformación puesto en marcha por el Grupo y que tiene como objetivo situar a BBVA como 'el mejor de la clase' en eficiencia; y la gestión del riesgo, que se ha convertido en una ventaja competitiva del Grupo.

Analizando estos tres factores y ante un auditorio formado por destacados inversores internacionales, el consejero delegado de BBVA pasó revista a los distintos negocios en los que opera el Grupo. Respecto al mercado nacional, destacó que la economía española tiene sólidos fundamentos, entre los que citó el crecimiento del PIB previsto superior a la media de la UE, el incremento del empleo, y el 'aterrizaje suave' del mercado hipotecario, así como un menor endeudamiento de los hogares que en otras economías.

Anticipación en España

En este contexto macroeconómico, BBVA ha aplicado tres criterios 'conductores' en su gestión. Por un lado, se ha anticipado en los últimos años al actual escenario cambiando su *mix* de negocio. Este cambio se ha traducido en mayores crecimientos del crédito en segmentos de mayor rentabilidad como son pymes y financiación al consumo, y en los fuertes incrementos en la captación de recursos. El consejero delegado de BBVA explicó que la entidad ha crecido en los seis primeros meses de 2007 un 36,8% en depósitos a plazo respecto al mismo periodo del pasado año, y viene creciendo por encima del 30% desde septiembre de 2006.

Además, según resaltó José Ignacio Goirigolzarri, la cartera hipotecaria de BBVA en España es de alta calidad y está muy focalizada en los particulares. En concreto, las hipotecas a particulares representan un 36% de la cartera crediticia total del Banco, y, además, tiene un índice de morosidad muy bajo (0,32%), y en el 90% de los casos es financiación de primera vivienda. BBVA tiene una cuota de mercado del 12% en este segmento de negocio.

Por su parte, el crédito a promotores apenas representa el 8% de la cartera total del Banco. El 93% de estos préstamos también están destinados a primera vivienda y su índice de morosidad es, igualmente, muy bajo (0,10%). BBVA, que tiene una cuota de mercado del 5,7% en este tipo de financiación, ha crecido entre 2003 y 2006 un 29% en crédito a promotor, un porcentaje muy inferior al 44% que han crecido sus competidores en ese periodo.

Oportunidad de crecer en México

El consejero delegado de BBVA también resaltó el esfuerzo que está haciendo el Banco para mejorar en eficiencia. Completó en 2006 la expansión de su red de oficinas; ha reducido las estructuras intermedias en la red y ha conseguido una mejora de la productividad del 38,4% desde junio de 2005. Estos avances le han permitido mejorar el ratio de eficiencia hasta el 37,4%.

En ese repaso a los negocios del Grupo, José Ignacio Goirigolzarri afirmó que BBVA Bancomer “es el mejor banco *retail* de Latinoamérica”, afirmación que sustentó con datos. Bancomer es el líder del mercado hipotecario mexicano –realiza el 44,3% de las nuevas hipotecas que se formalizan en el país, y en los seis primeros meses del año, su cartera hipotecaria ha crecido el 50% respecto a un año antes. En pequeñas y medianas empresas, Bancomer tiene una penetración de mercado del 62% y la actividad ha crecido un 35% en el primer semestre del año.

En ambos segmentos de negocio hay oportunidades de crecimiento. José Ignacio Goirigolzarri apuntó que BBVA Bancomer tiene como objetivo multiplicar por tres su actual cartera hipotecaria hasta 2010 y alcanzar los 18 millones de clientes, frente a los 13,6 millones que tenía a finales de 2006.

Integración en EE.UU.

El consejero delegado de BBVA también explicó que el Grupo está construyendo una plataforma única en EE.UU., “donde estamos presentes en mercados de alto crecimiento con franquicias fuertes y un excelente equipo de gestión”. Esa posición se ha potenciado con la reciente adquisición de Compass, un banco que tiene un modelo de banca universal con operaciones en banca de particulares, banca corporativa y gestión de patrimonios.

“Compass tiene mejores fundamentales que sus competidores, tanto en ROE como en morosidad y cobertura de la mora, y cuenta con un excelente capital humano. Además, tiene una impresionante experiencia en integraciones, ya que ha realizado 50 compras en los últimos 15 años”, afirmó.

Goirigolzarri apuntó que en 2008, el foco del Grupo en Estados Unidos se pondrá en la integración de los distintos bancos con los que cuenta en el país. En este sentido, recordó que BBVA también tiene un excelente ‘track-record’ en integración de entidades. Puso como ejemplo México, donde Bancomer ha mejorado sustancialmente su eficiencia y ha aumentado el ROE del 13,8% al 32% desde 2002, cuando BBVA asumió la gestión.

En cuanto a América del Sur, José Ignacio Goirigolzarri resaltó el alto potencial de bancarización que aún existe en la región para el Grupo, que ya ha captado 2,3 millones de clientes nuevos desde finales de 2004. El objetivo para esta zona es alcanzar los 12 millones de clientes y multiplicar por tres los créditos.

Mejora de la eficiencia

A continuación, el consejero delegado de BBVA explicó a los inversores la segunda palanca de gestión del Grupo: el Plan de Transformación con el que se pretende mejorar el ratio de eficiencia del 44% de finales de 2006 al 35% en 2010. Este plan se apoya de forma relevante en la aplicación de las nuevas tecnologías con el fin de reducir el ‘servicing’ en las oficinas, elevar la productividad comercial y reducir las labores administraciones en las sucursales.

José Ignacio Goirigolzarri añadió que la tercera palanca de gestión de BBVA, no menos relevante, es la gestión del riesgo, tanto de crédito como de mercado y de liquidez, un factor que se ha convertido en una ventaja competitiva del Grupo. Comentó que el 95% de los activos de BBVA está localizados en países 'investment grade', lo que le permite tener unos *ratings* muy positivos por parte de las agencias de calificación. Además, recordó que el 46% de los créditos del Grupo tienen garantías y que BBVA no tiene exposición a activos subprime.

Esta estricta política de gestión del riesgo se refleja en la alta calidad de los activos del Grupo. El índice de morosidad de BBVA se situó en el primer semestre de 2007 en el 0,86%, sensiblemente inferior al 2,43% de sus competidores de referencia; y el ratio de cobertura es del 253,8%, más de cuatro veces superior al 78% de sus competidores. BBVA cuenta con 5.500 millones de euros de provisiones genéricas.

“BBVA está preparado para crecer más que el mercado en el actual entorno económico gracias a nuestro posicionamiento corporativo y a nuestro modelo de negocio, basados en el aumento de ingresos recurrentes, la mejora de la eficiencia y el bajo riesgo; todo ello enfocado en el crecimiento rentable”, concluyó su intervención José Ignacio Goirigolzarri.

