

**Junta General de Accionistas 2009**

Intervención de José Ignacio Goirigolzarri,  
consejero delegado de BBVA

## **“Contamos con ventajas competitivas diferenciales para salir fortalecidos de la crisis”**

- **“BBVA cuenta con una situación financiera de partida muy sólida, tanto en términos de capital como de liquidez, con la confianza de más de 48 millones de clientes y con un proyecto cuyo objetivo es la creación de valor”**
- **“Tenemos una estrategia muy clara para enfrentarnos a la crisis, y dos líneas de actuación operativas: el fortalecimiento del balance y el foco en la generación de resultados recurrentes”**
- **“Nuestra visión pretende compatibilizar nuestros resultados en el corto plazo con un fortalecimiento de nuestro Grupo en el medio y largo plazo para enfrentarnos a la tercera fase de la crisis”**

**“BBVA cuenta con ventajas competitivas diferenciales para salir fortalecido de esta crisis. Cuenta con una situación financiera de partida muy sólida, tanto en términos de capital como de liquidez, con la confianza de más de 48 millones de clientes en todo el mundo, y un proyecto enfocado a la creación de valor”, afirmó hoy el consejero delegado de BBVA, José Ignacio Goirigolzarri, durante su intervención en la Junta General de Accionistas, celebrada en Bilbao. El consejero delegado subrayó que el Grupo tiene una estrategia muy clara para hacer frente a la crisis y resumió en dos las principales líneas de actuación para este año: el fortalecimiento del balance y el foco en la generación de resultados recurrentes. Todo ello con una visión que pretende compatibilizar los resultados a corto plazo con un fortalecimiento del Grupo en el medio y largo plazo.**

El consejero delegado de BBVA inició su intervención destacando que una prioridad para el Grupo en 2008 fue conseguir una gran fortaleza de balance. Este objetivo se ha traducido en tres factores: “Una excelente gestión del riesgo, mejor que nuestros competidores; un nivel de dotaciones muy prudente, que asegure la calidad de nuestro activo; y un balance con niveles de capital que muestren gran solidez de acuerdo con el tipo de negocio que desarrollamos”.

“Por encima de todo –añadió-, un banco sano es el que genera capital de forma orgánica todos los años. Esta es la mejor manera de asegurar un balance muy sólido. Y para conseguir esto se requiere un modelo de negocio que genere *cash-flows* y

resultados todos los años". En esta línea, apuntó que la consecución de ese objetivo depende de dos factores: la recurrencia de los ingresos y la eficiencia.

A continuación, el consejero delegado de BBVA enumeró las principales claves de las áreas de negocio del Grupo en 2008.

### **España y Portugal**

Ante una desaceleración rápida y pronunciada de la actividad, la gestión de España y Portugal se centró en tres referencias básicas: estar cerca de los clientes, avanzar en el Plan de Transformación y una gestión prudente de riesgos. Fruto de esta estrategia y a pesar de la caída de la demanda, la facturación a final de año en créditos hipotecarios ascendió a 9.194 millones de euros (77.069 operaciones), a 2.603 millones en préstamos al consumo (426.377 operaciones) y a 77.611 millones de euros a empresas y negocios. Los ingresos crecieron un 10% en el ejercicio y la eficiencia se situó en el 36,2%, 2,7 puntos porcentuales mejor que un año antes. El beneficio del área ascendió a 2.625 millones de euros, un 10,2% más que en 2007.

### **Negocios Globales**

José Ignacio Goirigolzarri destacó que el Grupo viene construyendo un modelo de negocio en esta área "sólido y recurrente" cuyos resultados se generen por la relación con los clientes más que por la operativa con posiciones propias. Negocios Globales obtuvo un beneficio atribuido de 754 millones, con unos excelentes fundamentales: eficiencia (30%), morosidad (0,12%) y ROE (21,3%). Señaló que en Clientes Globales, 2008 "fue un año de oportunidades para BBVA gracias a la debilidad de algunos competidores internacionales y a nuestra fuerte posición de capital y liquidez". En la misma línea, destacó que en Mercados Globales, más del 80% de los ingresos procedieron de la franquicia de clientes.

### **México**

México representa, según el consejero delegado de BBVA, un ejemplo notable de la capacidad de anticipación del Grupo. Las decisiones tomadas en años anteriores de desarrollar el crédito al consumo, primero, y las hipotecas y los préstamos a pymes después, tuvieron un efecto claro en 2008, año en que la inversión de BBVA Bancomer creció un 13,8%. El banco fue capaz de compensar la menor actividad en consumo y tarjetas con el crecimiento en hipotecas y pymes. Y todo ello con un nivel de mora inferior al sector y una mejor prima de riesgo. El beneficio atribuido de México creció un 12,1%, hasta los 1.938 millones de euros.

### **EE.UU.**

José Ignacio Goirigolzarri explicó a los accionistas que en 2008, el reto del Grupo era integrar los cuatro bancos americanos, consiguiendo las sinergias de costes planeadas y sin que se resintiera el negocio. Estos objetivos se consiguieron sobradamente: las sinergias ascendieron a 156,8 millones de dólares, frente a los 112 millones previstos, con un razonable comportamiento de los ingresos y mejor calidad de riesgos que el

sistema. “Aunque Compass está notando, lógicamente, el deterioro del entorno, su posición relativa es mucho más fuerte que la de sus *peers* en términos de calidad de activo”, subrayó.

### **América del Sur**

Respecto a América del Sur, afirmó que “apenas ha notado el impacto de la crisis en 2008, lo que ha permitido impulsar significativamente la actividad y los ingresos, a la vez que trabajamos la eficiencia y mantenemos una tasa de mora contenida”. El área registró un incremento de la inversión del 18,1% y del 20,2% en los recursos, con una tasa de morosidad del 2,12%, mejor que el sistema. El beneficio atribuido ascendió a 727 millones, un 22,7% más. Explicó que aunque en 2009, América del Sur sentirá el impacto de la crisis, “tenemos una franquicia preparada para afrontarla sustentada en un balance sano en términos de activo y de capital y una fuerte capacidad de generación de *cash-flow*”.

En ese momento, el consejero delegado de BBVA subrayó: “El año 2009 va a ser también –lo está siendo ya- un año complejo. En este entorno tenemos un diagnóstico claro de la crisis y una estrategia consistente para enfrentarnos a ella”.

“Además –añadió- contamos con unas líneas de actuación operativas que resumiría en dos vectores: por un lado, fortalecer nuestro balance, tanto desde el punto de vista de calidad de nuestro activo como desde el punto de vista de nuestro nivel de capitalización; por otro, focalizar nuestra actuación en la generación de unos resultados recurrentes, preservando la capacidad de generar *cash-flow* a niveles estables incluso en condiciones económicas muy complejas”.

### **Proyectos estratégicos**

En esta línea, apuntó que la visión del Grupo “pretende compatibilizar nuestros resultados en el corto plazo con un fortalecimiento de nuestro Grupo en el medio y largo plazo, para enfrentarnos a la tercera fase de la crisis, de la que ha hablado el Presidente en su intervención”. Es en esa dimensión en la que ubicó tres proyectos estratégicos de BBVA: el fortalecimiento de la franquicia en EE.UU., la *joint-venture* con CITIC y la prioridad en el desarrollo de los planes de Innovación y Transformación.

José Ignacio Goirigolzarri afirmó que BBVA cuenta con ventajas competitivas diferenciales muy importantes para salir fortalecido de esta crisis: “En primer lugar, cuenta con una situación financiera de partida muy sólida en términos de capital y de liquidez; la confianza de más de 48 millones de clientes en todo el mundo, a los que contemplamos como socios de largo plazo, y un proyecto cuyo principal objetivo es crear valor para los accionistas”.

Terminó su intervención afirmando que “el equipo del Banco tiene una visión muy realista del entorno que vamos a tener en los próximos trimestre, pero también tiene las ideas claras, el ánimo, la ilusión y el compromiso por ver en este entorno una gran oportunidad de avanzar en la consolidación y liderazgo de nuestro proyecto”.