



BBVA

**LA COMISIÓN NACIONAL
DEL MERCADO DE VALORES**

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (**BBVA**), de conformidad con lo establecido en la legislación de Mercado de Valores, comunica el siguiente:

HECHO RELEVANTE

Se remite nota de prensa en relación con el plan de inversión en la región de América del Sur para el período 2013-2016.

Madrid, 12 de septiembre de 2013

El consejero delegado de BBVA, Ángel Cano, presentó el plan estratégico para la región

BBVA invertirá 2.500 millones de dólares en América del Sur hasta 2016

- El plan estratégico de BBVA para la región refuerza el compromiso del banco en América del Sur y se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento y diversificación del Grupo. “América del Sur es un área fundamental en la evolución de BBVA”, destacó Ángel Cano
- Este plan destinará un 40% de la inversión a proyectos tecnológicos y el 60% restante será para proyectos enfocados en el crecimiento en infraestructuras y redes de distribución
- “BBVA ha diseñado un plan para convertirse en el primer banco digital de la región y el preferido por los clientes”, señaló el consejero delegado. Tras esta inversión, BBVA prevé multiplicar por dos el número de clientes de Internet y por ocho los que operan a través del móvil. Además, tiene como objetivo ser el número uno en satisfacción del cliente
- Ángel Cano destacó que el Grupo BBVA ha logrado diferenciarse “aún más de sus competidores por su solidez, su diversificación y su capacidad de crecimiento, consolidándose como uno de los grupos financieros más importantes del mundo”

El consejero delegado de BBVA, Ángel Cano, presentó hoy el plan estratégico de la entidad para América del Sur, que contempla una inversión de 2.500 millones de dólares en la región para los próximos cuatro años (2013-2016). “El objetivo es convertirnos en el primer banco digital de la región y el preferido por los clientes”, señaló Ángel Cano, durante las *Jornadas Económicas BBVA: “Invertir en América del Sur”* celebradas en Lima (Perú), quien destacó que “América del Sur es un área fundamental en la evolución del grupo”.

El consejero delegado de BBVA reiteró durante su discurso en Lima que América del Sur es “una pieza clave” dentro de la estrategia del grupo, y que por esa razón se sigue apostando de forma decidida por su presencia en la región. “De ahí que el Grupo BBVA haya puesto en marcha un plan de inversión muy ambicioso para los próximos cuatro años, y que hoy anunciamos”, explicó.

Este plan refuerza el compromiso del banco en América del Sur y se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento y diversificación del Grupo. “América del Sur es un área fundamental en la evolución de BBVA; y esto se ha puesto claramente de manifiesto durante estos últimos años”, ha señalado el consejero delegado de BBVA durante su intervención en las *Jornadas Económicas BBVA: “Invertir en América del Sur”*.

América del Sur, protagonista del crecimiento mundial

Ángel Cano destacó que “los países emergentes contribuirán en más de un 60% al crecimiento mundial de la próxima década”. En este sentido, insistió en que los países emergentes liderarán el crecimiento mundial y la región de América del Sur “seguirá siendo una de las protagonistas”. Desde 2007, esta región ha crecido casi cuatro veces más que los países desarrollados, y en los próximos años, se estima que su crecimiento sea el doble. La región andina (Chile, Colombia y Perú) será una de las más dinámicas.

“Porque estos países, junto con México, conforman la Alianza del Pacífico (AP), y han iniciado un proceso de integración comercial, financiero y de facilidad del movimiento de personas que impulsará decididamente a un mayor dinamismo de esta región”, señaló.

El consejero delegado de BBVA recalcó durante su discurso en Lima que, incluso en un entorno

global complicado en los últimos años, el Grupo BBVA ha logrado diferenciarse “aún más de sus competidores por su solidez, su diversificación y su capacidad de crecimiento, consolidándose como uno de los grupos financieros más importantes del mundo”.

La región, “clave para el futuro del Grupo”

El consejero delegado fue tajante al señalar que América del Sur “es, sin ninguna duda, una pieza fundamental para BBVA”. En este contexto, señaló que la región es “una apuesta a largo plazo que refuerza la globalidad del Grupo”. Ángel Cano recordó que América del Sur aporta cerca del 25% del margen bruto total del Grupo.

“Esto es fruto del trabajo realizado durante muchos años. BBVA lleva apostando por esta región desde hace 20 años”. El consejero delegado aprovechó para recordar que la expansión internacional del Grupo hacia América Latina se inició precisamente en Perú, con la adquisición del Banco Continental en la década de los 90. “Desde entonces, no hemos parado de crecer, hasta convertirnos a día de hoy en un referente del sistema financiero de la región”, subrayó.

BBVA está presente en siete países (Argentina, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) y cuenta con más de 14 millones de clientes en la región, casi un 30% del total de los clientes del grupo. Además, BBVA ha reforzado en los últimos años su posicionamiento en cada uno de los países de la región.

“En primer lugar, hemos logrado importantes incrementos de cuota frente a nuestros competidores, y lo hemos hecho creciendo de forma equilibrada y sostenible. Equilibrada, porque hemos crecido tanto en inversión como en recursos. En los últimos tres años, el crecimiento de nuestros balances en la región ha sido superior al 20% anual. Este crecimiento lo hemos hecho apalancándonos en nuestra franquicia de clientes; tanto en activo como en pasivo”.

“Y sostenible porque lo hemos hecho con políticas de productos y precios adecuados y bajo un modelo de gestión de riesgos, caracterizado por la prudencia en la toma de decisiones”. El resultado es que BBVA tiene una tasa de mora menor a la del sistema, y en los últimos tres años, esta tasa se ha reducido en 80 puntos básicos. En términos de cobertura, el porcentaje de BBVA casi dobla el del sistema.

“En segundo lugar, hemos invertido fuertemente en nuestro modelo de gestión, distribución y relación”, destacó el consejero delegado, quien ha insistido en que la red de oficinas también ha mejorado, haciéndola más ágil y eficiente. El ratio de eficiencia es muy inferior al del sistema (un 44,8% frente al 50,1% del sistema) y en los últimos años BBVA ha dado un gran protagonismo al desarrollo de los canales de distribución con la apertura de más de 150 oficinas y la instalación de 2.160 cajeros automáticos con la última tecnología. “En definitiva, hemos invertido 1.200 millones de dólares en la región desde 2009”, explicó Ángel Cano.

El consejero delegado de BBVA destacó también que el banco ha obtenido grandes resultados en los últimos años fruto de este esfuerzo, al aumentar el número de clientes de internet con actividad (más de un millón en la región en los últimos tres años); índices de vinculación en particulares y empresas (un incremento superior al 25%) e incrementos anuales superiores al 15% en productividad comercial.

Ángel Cano quiso destacar el compromiso de BBVA con la región, no sólo con la actividad bancaria que impulsa el desarrollo económico del país facilitando crédito a familias y empresas, sino también a través de iniciativas de responsabilidad corporativa.

En 2007 se creó la Fundación Microfinanzas BBVA y hoy ya tiene presencia en siete países de América Latina, cuenta con 1,3 millones de clientes microemprendedores, de los que el 65% son mujeres. Además, los distintos programas de educación financiera han beneficiado a cerca de 2,5 millones de personas.

Plan estratégico 2013-2016: 2.500 millones de dólares de inversión

Prueba del compromiso que tiene BBVA con la franquicia es la inversión que Ángel Cano anunció para los próximos cuatro años. “Hemos diseñado un plan para convertirnos en el primer banco digital de la región y el preferido por los clientes”. BBVA invertirá 2.500 millones de dólares para los próximos cuatro años, explicó el consejero delegado de BBVA durante su intervención en las

Jornadas Económicas BBVA.

“El 40% de la inversión se destinará a proyectos tecnológicos, para convertir a BBVA en el banco líder de la región en digitalización. El 60% restante irá destinado a proyectos enfocados en el crecimiento, en infraestructuras y redes de distribución”, detalló.

Además, BBVA se ha establecido como objetivos para 2016 multiplicar por 2 el número de clientes de Internet, hasta alcanzar los cinco millones; y multiplicar por ocho el número de clientes que operan a través del móvil.

Los tres ejes fundamentales del plan estratégico presentado hoy serán, según explicó el consejero delegado: “Una gestión segmentada y especializada, con el objetivo de profundizar en el conocimiento del cliente. Queremos conocer mejor sus necesidades, y para ello la segmentación es clave”. En segundo lugar, “vamos a ampliar nuestra red de distribución, incrementando la red de oficinas en un 18%, los cajeros automáticos en más de un 30%, e impulsando los canales digitales que jugarán un papel fundamental en la banca de los próximos años”. “Y en tercer y último lugar, vamos a continuar el proceso de transformación, haciendo que los procesos sean más ágiles, seguros y confiables, a través de la digitalización y la automatización”.

“Todo ello apalancado en la tecnología, que va a seguir siendo el principal *driver* del cambio futuro”, añadió Ángel Cano. De hecho, BBVA se ha marcado el reto de convertirse en el número uno en satisfacción.

En definitiva, BBVA está fuertemente comprometido con América del Sur. Y prueba de ello son las importantes inversiones que el Grupo BBVA está realizando en la región; 4bn USD en adquisiciones desde que comenzó su andadura y 3,7bn USD en inversiones desde 2009 a 2016, señaló Ángel Cano.

“Estamos en una buena posición de partida para afrontar un futuro lleno de grandes retos. BBVA es parte de América del Sur y América del Sur es parte de BBVA; una región con un gran potencial de desarrollo y una excelente oportunidad de inversión. En BBVA lo tenemos claro y seguiremos apostando por esta región en el futuro”, concluyó el consejero delegado de BBVA, Ángel Cano.

Contacto:

Comunicación Corporativa

Tel. +34 91 374 63 49

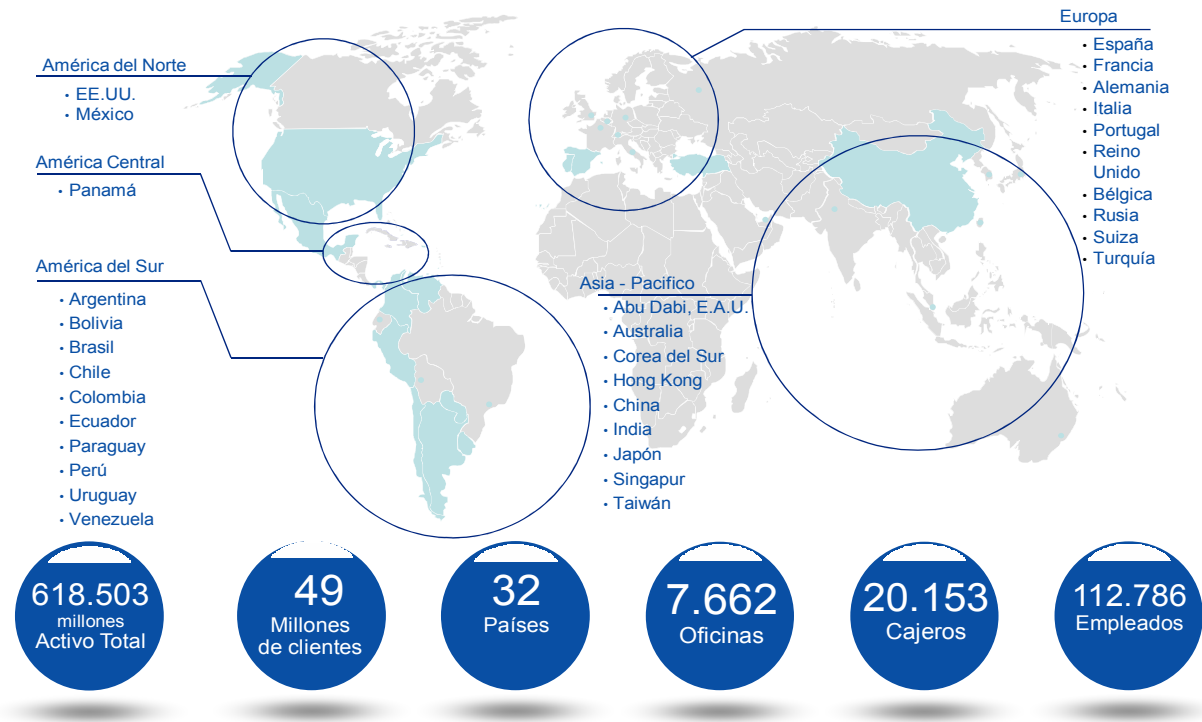
comunicacion.corporativa@bbva.com

Para información financiera adicional sobre BBVA visitar:

<http://accionistaseinversores.bbva.com>

Para más información de BBVA ir a: <http://prensa.bbva.com/>

Acerca de BBVA



BBVA es un grupo financiero global fundado en 1857 con una visión centrada en el cliente. Tiene una posición sólida en España, es la primera entidad financiera de México, y cuenta con franquicias líder en América del Sur y la región del Sunbelt en Estados Unidos. Su negocio diversificado está enfocado a mercados de alto crecimiento y concibe la tecnología como una ventaja competitiva clave. La responsabilidad corporativa es inherente a su modelo de negocio, impulsa la inclusión y la educación financieras y apoya la investigación científica y la cultura. BBVA opera con la máxima integridad, visión a largo plazo y mejores prácticas, y está presente en los principales índices de sostenibilidad.