

Discurso Carlos Torres Vila – JGEA 2024

Señoras y señores accionistas. Egun on guztioi eta berriz ere ongi etorriak Ezohiko Batzar Nagusi honetara, buenos días y bienvenidos a esta Junta General Extraordinaria de BBVA. Muchas gracias a todos ustedes por su asistencia, tanto a los que nos acompañan hoy aquí, en el Palacio Euskalduna de Bilbao, como a los que lo hacen a través de los medios telemáticos habilitados.

Es para mí un honor comparecer nuevamente ante todos ustedes. Como saben, esta es una junta extraordinaria para tratar un único tema: el aumento de capital necesario para el canje de acciones que hemos ofrecido a los accionistas de Banco Sabadell. Una transacción enormemente atractiva; una combinación muy potente de los dos bancos, que creará valor para todos nuestros grupos de interés, incluyendo, por supuesto, a todos ustedes, nuestros accionistas.

Pero antes de abordarla quisiera destacar la fortaleza de BBVA, nuestra historia de éxito, que es la que la hace posible. Una historia de éxito que avalan nuestros más de 74 millones de clientes y 121.000 empleados en 25 países en todo el mundo. Somos un banco con alcance global, con franquicias líderes en mercados atractivos.

En cada uno de esos mercados somos uno de los principales bancos, con cuotas destacadas en todos ellos, como ven en el lado izquierdo de la lámina [lámina 3]. Y, más importante aún, obtenemos una rentabilidad en cada una de esas geografías que está a la cabeza del sector en comparación con la competencia local, siempre en primer o segundo puesto en esta métrica.

Nuestro liderazgo se debe en gran medida a nuestra estrategia pionera, con la que nos hemos anticipado a grandes tendencias, como la digitalización y la sostenibilidad.

Fuimos pioneros en digitalización, facilitando que nuestros clientes accedan a BBVA, se den de alta, hagan transacciones, o contraten cualquier producto a través de canales cómodos, sencillos, siempre accesibles. Para que puedan hacerlo cuándo y cómo más les convenga.

Y los clientes usan estos canales masivamente. Lo ilustra bien el porcentaje de clientes que se relacionan con el banco a través del móvil, que ha pasado del 25% en 2016, al 73% en 2023. Actualmente son 53 millones de clientes los que interactúan con BBVA por el móvil.

Y del mismo modo que hemos sido líderes en digitalización, estamos a la vanguardia en sostenibilidad. Sin duda, la descarbonización de la economía es **uno de los mayores retos** a los que se enfrenta la humanidad, como me han oído decir en ocasiones anteriores. Y en BBVA hemos sido de los primeros bancos en entender que también es una **gran oportunidad de negocio**. El año pasado canalizamos más de 70.000 millones de euros en negocio sostenible, el doble que hace dos años, y más de cinco veces el importe de 2018. Destacaría por último que como resultado de todo ello nuestros clientes están cada vez más satisfechos con el servicio que ofrecemos. El **NPS, o Índice de Recomendación Neta, ha aumentado 11 puntos porcentuales en 5 años y ocupamos posiciones de liderazgo en este indicador en todas las geografías.**

El éxito de esta estrategia se refleja en nuestros excelentes resultados financieros. Como veíamos aquí mismo en la Junta de marzo, en 2023 obtuvimos los mejores resultados de nuestra historia, un beneficio atribuido de 8.019 millones de euros, una cifra un 26 % superior a la de 2022. Estamos muy por delante de nuestros competidores en Europa en términos de rentabilidad y creación de valor.

Nuestro ROTE, que mide la rentabilidad del grupo, siguió aumentando en 2023, hasta el 17%, comparado con un 12% de nuestros competidores europeos. El patrimonio neto por acción, que es la medida del valor contable de la inversión de cada uno de ustedes, nuestros accionistas, se incrementó, incluyendo los dividendos, en más de un 20% en el año, lo que compara con menos del 14% de media de nuestros competidores europeos.

Y el ratio de costes sobre ingresos, que mide la eficiencia con la que trabajamos en BBVA, siguió mejorando, hasta situarse en un 41,7%, significativamente mejor que el 53,4% de media de nuestros competidores. En conjunto, como ven, un desempeño diferencial, que ha seguido mejorando en el primer trimestre de este año 2024, y que continuará a futuro impulsado por nuestra estrategia y fortalezas.

Pero es que además de ser rentables y eficientes, destacamos por tener una combinación única, porque también presentamos mayor crecimiento. En este gráfico [lámina 6] mostramos en el eje horizontal la rentabilidad del año 2023, que acabo de comentar, y en el eje vertical el crecimiento de los préstamos.

Como pueden ver, combinamos uno de los mejores ratios de rentabilidad con el **mayor** crecimiento de los préstamos de todos los bancos con los que nos comparamos. Nos situamos en el cuadrante ideal, en la esquina superior derecha, con un perfil único de crecimiento y rentabilidad en Europa, que nos diferencia del resto de competidores.

Una clave adicional para este éxito es la disciplina que tenemos en la asignación de capital, guiada siempre por la creación de valor para nuestros accionistas.

A lo largo de los últimos 10 años hemos realizado desinversiones por importe de 16.000 millones de euros, en algunos casos como el de Paraguay porque el mercado no ofrecía el atractivo necesario; en otros como EEUU o Chile porque no teníamos la escala suficiente. Estas dos características, escala y atractivo del mercado, determinan en gran medida la posibilidad de alcanzar una buena rentabilidad.

Una parte del capital obtenido con la salida de esos mercados la hemos destinado a oportunidades con mayor capacidad de generación de valor, como son nuestras franquicias en México, Turquía o España. De hecho la oferta por Banco Sabadell se encuadra en este mismo marco de asignación de capital, como comentaré más adelante.

Y otra parte importante del capital generado la hemos destinado a una atractiva remuneración a nuestros accionistas. Por un lado, con un pago de dividendos en efectivo creciente en los últimos años, vean la subida del 28% en 2023 [lámina 8]. Y por otro con importantes programas de recompras de acciones a precios muy inferiores a los que hoy tiene nuestra acción.

En total, desde 2021 hemos repartido más de 7.800 millones de euros en dividendos en efectivo, a los que se suman 5.400 millones en recompras de acciones, alcanzando un total de más de 13.200 millones de euros repartidos a nuestros accionistas.

Todos los aspectos que he mencionado, fruto de una rigurosa gestión, han multiplicado la cotización de BBVA en los últimos años. Nuestros accionistas han prácticamente triplicado el valor de sus acciones, incluyendo dividendos, desde el inicio de 2019.

Como ven [lámina 9], el dato exacto es el de multiplicar el valor por 2,75 veces. En comparación, los accionistas de bancos europeos se quedan en 1,94 veces, mientras que los de otros bancos españoles en 1,59. Creo que estos datos lo resumen todo respecto a nuestro gran momento, y nuestra historia de éxito.

Partiendo de esta impresionante base, la combinación con Banco Sabadell es el proyecto industrial más atractivo de la banca europea, como paso a explicarles.

He mencionado anteriormente nuestro liderazgo en digitalización, nuestra anticipación. Lo cierto es que el sector ha vivido una gran transformación hacia lo digital, el canal que los clientes prefieren para relacionarse, con una progresión imparable. En España, por ejemplo, en el año 2013 se estimaba que el porcentaje de la población que utilizaba la banca online se situaba alrededor del 30%. Según el Banco de España, en el año 2022 este porcentaje superaba ya el 70%.

La digitalización incrementa el peso de los gastos en software, en equipos informáticos, en sistemas de comunicación, en talento tecnológico. En consecuencia, el gasto en tecnología se ha convertido en una de las principales magnitudes de la estructura de costes en el sector. Gastos que son en gran medida costes fijos.

Por eso, **la escala es cada vez más relevante** para acometer las elevadas y crecientes inversiones en tecnología.

Con la incorporación de Banco Sabadell al Grupo BBVA ganamos escala y diluimos los costes fijos entre una base de clientes más grande, un mayor volumen de negocio, ganando en eficiencia y pudiendo ofrecer a los clientes de ambas entidades mejores productos y servicios a precios más competitivos.

La creciente importancia de la tecnología seguirá acelerándose. Debemos invertir cada vez más en ciberseguridad, para proteger el dinero y los datos de nuestros clientes. Los reguladores nos imponen a todas las entidades exigencias cada vez mayores en este campo, y también para asegurar continuidad del servicio y capacidad de recuperación ante fallos. Un buen ejemplo es el Reglamento DORA de la Unión Europea, sobre estas materias, y que entra en vigor el próximo 1 de Enero.

Se añade a todo esto la irrupción de nuevos desarrollos en Inteligencia Artificial, con enorme potencial, y que requieren también de grandes inversiones en tecnología, tanto en computación, como en algoritmos, y en asegurar la disponibilidad de los datos necesarios para alimentarlos.

Los bancos que más invierten en tecnología, como BBVA, son los que obtienen mejores rentabilidades. Y es una tendencia que irá a más, por todo lo que he comentado.

La operación planteada incrementa nuestra escala y además refuerza nuestro posicionamiento en España, un mercado atractivo para invertir.

España ha demostrado ser una economía resiliente y dinámica, que ha crecido estos últimos años muy por encima de la media europea. Esperamos un crecimiento del 2,5% este año y un 2,1% el que viene, cifras muy notables y que también comparan muy bien con otros países.

Además, tras el desapalancamiento de los últimos 15 años, España tiene actualmente unos ratios de deuda privada sobre PIB, tanto la de familias como la de las empresas, inferiores a los de la media de la Unión Europea, con una mejor perspectiva por lo tanto para la evolución del crédito.

La rentabilidad para el sector bancario también es atractiva. En resumen, España es un mercado que cumple sobradamente nuestros criterios para una asignación eficiente de capital, que he mencionado al principio de mi intervención.

Y la incorporación de Banco Sabadell representa una gran oportunidad. Es el cuarto banco en España, y tiene activos en Reino Unido y México. Es, además, una franquicia de alta calidad con una evolución muy positiva en sus métricas financieras en los últimos años. Ha incrementado su rentabilidad hasta el 11,5% de ROTE en 2023, su ratio de capital hasta el 13,2%, y mejorado sus ratios de calidad de activos.

Con la integración de ambos negocios, ganamos escala. Tras la operación nos convertimos en el segundo banco por cuota de préstamos a nivel nacional y reforzamos nuestra capacidad para competir en nuestro mercado doméstico. Además, la operación supone combinar dos negocios enormemente complementarios y redoblar nuestro compromiso con las pymes.

A la mayor cuota de BBVA en banca minorista, sumaríamos el mayor negocio de pymes de Sabadell. Atender a pymes y a autónomos es una prioridad fundamental para BBVA. Estos negocios suman más del 60% del empleo del país, y contribuyen de forma decisiva a su desarrollo económico y social.

De hecho, somos la entidad que más estamos acompañando al crecimiento del tejido empresarial. En los primeros cuatro meses del año hemos incrementado nuestra base de clientes en más de 51.100 autónomos, pequeñas y medianas empresas.

Queremos sumar la experiencia de ambos bancos y construir juntos el mejor socio posible para estos negocios. Por eso potenciaremos su modelo de gestión de pymes. Y como muestra inicial de esa vocación, y salvo situación de manifiesto deterioro, mantendremos las líneas de circulante de las empresas y pymes durante al menos 12 meses.

En resumen, el objetivo de esta operación es construir un banco más fuerte, competitivo y rentable, reforzando nuestra presencia en un mercado atractivo, a través de la combinación de franquicias de alta calidad con negocios muy complementarios.

Además esta operación nos permite obtener sinergias significativas, con unos ahorros de costes estimados en 850 millones de euros antes de impuestos, incluyendo 100 asociados a menor coste de financiación.

Estos ahorros se materializarán a lo largo de tres años desde la integración, y llevan aparejados unos costes de reestructuración de 1.450 millones de euros, también antes de impuestos. Una gran parte de estas sinergias están relacionadas con los costes fijos y tecnológicos del Grupo a los que me refería anteriormente.

Esta operación es positiva para todos nuestros grupos de interés. Los clientes de ambos bancos tendrán a su disposición una propuesta de valor única, por la complementariedad de las franquicias, la mayor y mejor oferta de productos y el alcance global del banco.

Los empleados formarán parte de un equipo más grande, en el que tendrán mayores oportunidades de desarrollo y crecimiento profesional. Una de las prioridades de BBVA en este proceso será preservar y promover el mejor talento y la cultura de ambas entidades. La integración de las plantillas se basará en criterios de competencia profesional y mérito, como avala nuestra experiencia en este tipo de operaciones.

Y es positiva también para la sociedad en su conjunto, ya que gracias a la mayor escala y rentabilidad tendremos una mayor capacidad de concesión de crédito a familias y empresas, que estimamos en 5.000 millones de euros al año. Además generará una mayor contribución vía impuestos.

Con la operación también incrementamos nuestro compromiso con los territorios con mayor presencia. Mantendremos el centro corporativo de Sant Cugat, y reforzaremos el apoyo al tejido científico, empresarial y cultural en esos territorios. Y utilizaremos ambas marcas en aquellas zonas o negocios donde pueda tener un interés comercial relevante.

Y, por supuesto, la oferta es interesante y supone una importante creación de valor para ustedes, los accionistas de BBVA.

En primer lugar, genera un incremento del beneficio por acción desde el primer momento, con una mejora de aproximadamente el 3,5% una vez se produzcan los ahorros asociados a la integración. Además, la operación aumenta el valor en libros tangible por acción en cerca de un 1%.

Todo ello con un impacto limitado en capital, que sería de solo 30 puntos básicos, en caso de ser aceptada por el 100% de los accionistas, con una elevada rentabilidad sobre la inversión.

Además, quiero resaltar que mantendremos nuestra atractiva política de remuneración al accionista, que supone repartir entre el 40% y el 50% del resultado atribuido, con la posibilidad de combinar dividendos en efectivo y recompras de acciones, así como el compromiso de distribuir cualquier exceso de capital por encima del 12%, sujeto a las aprobaciones y autorizaciones regulatorias necesarias.

Por todo lo anterior, hemos presentado a los accionistas de Banco Sabadell una Oferta Pública de Adquisición consistente en un canje de 1 acción de BBVA por cada 4,83 de sus acciones.

Para atender a este canje, hoy sometemos a su aprobación, señores y señoras accionistas, un aumento de capital mediante la emisión de hasta un máximo de 1.126 millones de nuevas acciones ordinarias, que se destinarán a aquellos accionistas de Banco Sabadell

que acepten la oferta, por lo que no existe derecho de suscripción preferente, ni aportación monetaria por su parte.

Una vez acordada la ampliación de capital por esta Junta, y obtenidas las autorizaciones regulatorias correspondientes, que ya hemos solicitado, correspondería a la CNMV la aprobación de la oferta, con la que se abriría el plazo de aceptación de la misma por los accionistas. Confiamos en que el proceso avance de forma favorable en los plazos previstos.

Es una oferta tremendamente atractiva. Por un lado, representa una prima del 30% sobre las cotizaciones del cierre del 29 de abril, día anterior a la oferta de fusión que trasladamos a su Consejo. Y por otro, otorga a los accionistas de Banco Sabadell la posibilidad de capturar un mayor valor en el futuro al participar en un 16% en la entidad combinada, asumiendo una aceptación del 100%.

Estamos convencidos del racional estratégico de esta oferta y del impacto positivo que supone para todos los grupos de interés. Por eso, BBVA ha querido dar a los accionistas de Banco Sabadell **el poder de elegir**, lo que podrán hacer una vez que se abra el periodo de aceptación. Esperamos que aprecien el sentido estratégico de la operación y decidan participar con nosotros en este gran proyecto de futuro.

Como ven, nuestra aproximación ha sido amistosa desde un primer momento y lo sigue siendo.

Para terminar, a modo de conclusión me gustaría insistir en algunas ideas de mi intervención. La principal es que confiamos plenamente en el éxito de la operación. La oferta es extraordinariamente atractiva, y tiene por objetivo crear un banco más fuerte, competitivo y rentable.

Esta operación es una clara apuesta por España y por sus pymes. Tiene impactos financieros positivos, en términos de beneficio por acción, patrimonio neto tangible por acción y rentabilidad sobre el capital invertido. Todo ello, con un impacto limitado en capital.

Nuestra experiencia en integraciones anteriores similares nos avala y permite confiar en el éxito de la integración. Una integración que claramente crea valor para todos los grupos de interés, accionistas, clientes, empleados y, por supuesto, la sociedad en su conjunto. Y que nos permite continuar amplificando nuestro impacto y seguir haciendo realidad nuestro propósito de poner al alcance de todos las oportunidades de esta nueva era.

No quiero despedirme sin agradecerles de nuevo a todos ustedes, nuestros accionistas, su confianza y apoyo constante.

Eskerrik asko, muchas gracias.