



Cano: "Unnim es una gran operación aunque no fuera la más grande sobre la mesa"

El consejero delegado de BBVA subrayó en Matins Esade la apuesta del banco vasco por el mercado catalán

► El "número dos" de la entidad vasca confía en un proceso de integración rápido

Josep Arnero

"Unnim es una gran operación aunque no sea una de las más grandes que estaban sobre la mesa, por la aportación positiva que va a tener en el grupo". Así se expresó ayer por la mañana en Barcelona Ángel Cano, consejero delegado de BBVA, en el marco de una conferencia que ofreció en el espacio Matins de Esade con el título "Hacia una mayor diferenciación en la industria financiera: modelos ganadores". De este modo, el "número dos" de BBVA valoraba la reciente decisión del Banco de España de adjudicar a BBVA la propiedad de Unnim tras un proceso de subasta en el que se impuso a Banco Popular, Santander e Ibercaja. La operación de Unnim, lógicamente, fue uno de los aspectos más destacados que abordó Ángel Cano. El consejero delegado de BBVA se expresó en Barcelona en términos parecidos a los utilizados en los últimos días por el delegado territorial de BBVA en Catalunya, Xavier Queralt, sobre la importancia de esta decisión y el valor que aportará al banco de origen vasco.

Cano expuso en Esade que Catalunya era una de las prioridades de BBVA en España, y ahora con Unnim, el banco tendrá una de las mayores cuotas de mercado "en una de las comunidades con mayor potencial de crecimiento. Aunque en España nuestro principal objetivo sigue siendo crecer orgánicamente, estamos convencidos de que esta operación es positiva para BBVA, es positiva para Unnim y también es positiva para Catalunya". El consejero delegado de BBVA subrayó en su intervención que tanto "BBVA como Unnim practican una banca centrada en el cliente. Por eso, para BBVA el cliente de Unnim se convertirá en una prioridad. Precisamente, Cano avanzó que entre este año y el primer trimestre de 2013, BBVA incorporará al cliente de Unnim igual que al actual, y seguirá apostando por el compromiso social: "Se puede ser más grande sin olvidar los principios".



El consejero delegado de BBVA, Ángel Cano, durante su intervención en Matins Esade, en Barcelona.

El "número dos" de BBVA afirmó que "no hay duda de que hay que transformar esta industria -la financiera- porque la anterior ya no va a funcionar", y la que va a quedar va a ser distinta a la que hay hoy.

PERSPECTIVAS

En un contexto de economías emergentes ganando peso, desaholamiento en España y endurecimiento de la regulación tras las carencias antes de la crisis -especialmente en cantidad y calidad de capital y en transparencia, con una tendencia a mayor supervisión que Cano ha visto inevitable-, ha augurado que "va a haber reestructuraciones en todos los países", en el caso de España iniciada hace un año y que puede durar todavía otro año o año y medio.

Cuestionado por la concesión de crédito en España, ha aseverado que "en neto, va a haber bajada del crédito", aunque también ha considerado que este 2012 el desaholamiento todavía va a ser mayor que la demanda de crédito. Ángel Cano sostuvo que "hace falta tiempo" para la recuperación económica y del crédito en Europa, y que las entidades financieras no pue-

LAS FRASES

"En España nuestro principal objetivo sigue siendo crecer orgánicamente, pero estamos convencidos de que esta operación es positiva para BBVA, es positiva para Unnim y también es positiva para Catalunya"

"Tanto BBVA como Unnim practican una banca centrada en el cliente. Por eso, para BBVA el cliente de Unnim se convertirá en una prioridad"

den esperar a que acabe la crisis para transformarse.

Según Cano, en el futuro próximo habrá menor crecimiento y menor rentabilidad en el sector, y la innovación en el mundo post crisis será clave para sobrevivir en una globalización "imparable" y con unas relaciones con el cliente que deben cambiar con las nuevas tecnologías, lo que incluye un nuevo rol para las oficinas y un menor número.

MENOS OFICINAS

Sobre este punto, ha avanzado que en España habrá "bastantes menos" sucursales de BBVA en los próximos años por la evolución de la tecnología, ya que pasarán a ser un punto de encuentro entre la entidad y el cliente, que en la mayoría de casos realizará sus operaciones de forma autónoma sin necesidad de trasladarse a una oficina física. Cabe recordar que en el caso de la integración de Unnim en BBVA se prevé el cierre de un 30 por ciento de las oficinas en Catalunya, más de trescientas.

En su conferencia en Matins de Esade, el consejero delegado de BBVA ha subrayado que para sobrevivir existen

Más de dos años en el cargo

► Ángel Cano es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. En 1984 ingresó en Arthur Andersen. En 1991, se incorporó a Argentaria y desempeñó la función de director de la Intervención General. En 1998 fue nombrado miembro del Comité de Dirección de BBVA. En 2000, se incorporó al Comité de Dirección de BBVA. En abril de 2001, ocupó el puesto de director financiero del Grupo BBVA. En enero de 2003, fue nombrado director de Recursos Humanos y Servicios del Grupo BBVA. En diciembre de 2005, asumió la responsabilidad de tecnología del Grupo. En enero de 2006, se le asignó además la responsabilidad del plan de transformación global del grupo. En septiembre de 2009 fue designado consejero delegado de BBVA.

cuatro elementos clave: diversificación -entre países tradicionales y emergentes-, orientación al cliente, excelencia operacional -el mejor servicio con el menor coste- y visión a largo plazo. Al respecto aseguró que "tenemos el mejor modelo para competir en la nueva industria financiera global".

Cano también habló de "anticipación", con un 9% de peso del sector promotor en BBVA, frente a la media del 18% del sector, porque el banco redujo el peso promotor tras su última fusión, a la vez que fue de los primeros en reducir la red de oficinas en lugares no rentables.

Asimismo, abogó por la "disciplina" para planificar la gestión del capital y la liquidez, y lamentó que los principios de "integridad, prudencia y transparencia" han faltado en el sector antes de la crisis.

Cabe recordar que en estos momentos BBVA tiene 50 millones de clientes en todo el mundo y más de 7.400 oficinas, y el banco está invirtiendo 2.000 millones de euros estos años en tecnología para transformar la entidad y situarla en las mejores condiciones para cuando pase la crisis.