

---

# **IV Conferencia Internacional de ABC sobre Europa y América**

**Palabras de inauguración**

**FRANCISCO GONZÁLEZ  
PRESIDENTE  
BBVA**

**Madrid, 16 de abril de 2007**

**Borrador (15 minutos)**

---

# **Contenido**

- 1. Bienvenida e Introducción**
- 2. Vínculo transatlántico Europa – EEUU**
- 3. Presencia Hispana en EEUU**
- 4. Estrategia BBVA**
- 5. Reflexión final**

## **1. Bienvenida e Introducción**

1. Muy buenos días a todos. Es para mi una gran satisfacción darles la bienvenida a esta IV Conferencia Internacional de ABC, organizada por la Fundación EuroAmérica, que una vez más nos invita a reflexionar sobre las relaciones entre Europa y América.
2. Quisiera felicitar a los organizadores por su buen trabajo en la confección del programa, en el que durante dos días, vamos a contar con los mejores expertos y protagonistas directos de los temas que aquí se van a tratar.
3. Además, vamos a tener el privilegio de tener con nosotros a un grupo excepcional de invitados de honor, entre los que se cuentan el Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda y el Presidente del Partido Popular.
4. El patrocinio de estas jornadas por parte de BBVA denota la importancia que tienen para nosotros las relaciones entre Europa y América.

5. El compromiso de BBVA con América hace que el interés de nuestra entidad vaya mucho más allá del plano puramente teórico.
6. BBVA, como principal actor financiero en la América de habla hispana, ha hecho una apuesta muy seria y decidida por esa región.
7. Nuestra vocación en América Latina es contribuir al fortalecimiento del sistema financiero y al desarrollo económico y social, contribuyendo así a un mayor crecimiento económico y un mayor bienestar a largo plazo.
8. Más recientemente, nuestra relación con América se ha enriquecido con nuestra entrada en los Estados Unidos, un mercado clave para nosotros.
9. Para analizar las relaciones entre Europa y América, esta Conferencia ha separado, por un lado, las relaciones de Europa y España con los Estados Unidos, que se tratarán hoy, y por otro, las relaciones con Latinoamérica, que se verán mañana.

10. En la jornada de hoy, dedicada a la relación de Europa con Estados Unidos, los temas que se analizarán son:
  - ✓ Por un lado, “Pasado, presente y futuro del vínculo transatlántico”
  - ✓ Por otro, “Presencia hispana en Estados Unidos: una nueva perspectiva”.
11. Terminaremos con el almuerzo de clausura, en el que contaremos con la presencia del Vicepresidente Pedro Solbes.
12. En mi intervención, introduciré brevemente cada uno de los dos grandes temas a tratar hoy, y luego, si me permiten, haré una referencia a la estrategia que BBVA está desarrollando en EE.UU.

## **2. Vínculo transatlántico Europa – EEUU**

13. La relación entre Europa y EE.UU tiene profundas raíces históricas y nace desde el mismo momento en que los descubridores y colonizadores españoles –y, por tanto, europeos- viajaron al Nuevo Mundo.

14. Esta relación fue estrechándose a lo largo de los siglos posteriores, con los distintos movimientos migratorios europeos hacia América.
15. En la primera mitad del siglo XX, el vínculo de los Estados Unidos con Europa se estrechó en los difíciles momentos que atravesó el viejo continente durante las dos guerras mundiales.
16. Ya en la segunda parte del siglo XX, los vínculos siguieron intensificándose en materia de defensa con la creación de la OTAN, y en materia económica, con el aumento de los flujos comerciales y financieros entre los dos lados del Atlántico.
17. Hoy vivimos una fase de crecimiento económico de amplitud y duración sin precedentes en la historia, gracias al avance tecnológico y a la globalización.
18. Globalización significa reglas de juego comunes en el mundo, en economía y en política.
19. En economía, esas reglas son la “economía de libre mercado”. En los últimos 20 años, cerca de 3.000 millones de personas en Asia y el Este de Europa, la mitad de la población

mundial, se han incorporado a este sistema o están en proceso de hacerlo, y en los próximos 20 años, la participación en el PIB global de los 6 mayores países emergentes (China, India, Rusia, México, Brasil y Turquía) pasará del 25% al 50%.

20. En política, las reglas de juego comunes tienen un nombre: democracia.
21. La unión de mercados y democracia es la mejor combinación para el desarrollo económico y social.
22. Estados Unidos y Europa, junto algún otro país como puede ser Japón, son las áreas del mundo que representan el Mundo Occidental y mejor ejemplifican esa óptima combinación de mercado y democracia. Representan las áreas económicas más potentes del mundo y mantienen los sistemas de economía de mercado y democráticos más consolidados.
23. En el inicio del siglo XXI, en un mundo más global, con reequilibrio de poderes económicos a nivel mundial, y con una situación geopolítica complicada, la relación entre Europa y Estados Unidos, por lo que representa para el mundo, es más necesaria que nunca.

24. Y además me atrevería a decir que, tal vez, ningún país europeo esté tan identificado con América como España. Por eso, España tiene mucho que aportar, y por eso debe desempeñar un papel estratégico muy relevante, en el futuro de las relaciones de Estados Unidos con Europa, es decir, en el futuro del vínculo transatlántico.

### **3. Presencia Hispana en EEUU**

26. Esta afirmación se refuerza cuando consideramos el otro tema relevante del día de hoy, la creciente presencia hispana en los Estados Unidos. El mundo hispano ha sido hasta hace pocos años una incógnita que nadie se había propuesto despejar, porque se infravaloraba o se desconocía.

27. Desde el año 2003, la comunidad hispana es la minoría más grande de los Estados Unidos. Hoy en día está formada por más de 44 millones de personas, lo que representa casi el 14% de la población total de Estados Unidos, y está emergiendo como una fuerza social influyente.

28. Influencia aún mayor, si tenemos en cuenta su creciente importancia en el mercado de trabajo. Casi la mitad de los empleos que se crean en EE.UU. son ocupados por hispanos.
29. En las últimas dos décadas, la presencia hispana ha pasado de ser meramente periférica, circunscrita casi totalmente al ámbito privado, a ganar un espacio cada vez más importante en la esfera pública. Más que ningún otro grupo social, los hispanos serán críticos a la hora de definir el panorama político de los Estados Unidos.
30. Junto con estos avances, se produce una mejora progresiva de la estima de lo hispano y del español: los hispanos se sienten más orgullosos de su herencia cultural.
31. En resumen, lo hispano vive en Estados Unidos un periodo de fuerte auge. Y mantener y reforzar esta tendencia positiva será clave para España y su papel dentro de la economía global del siglo XXI.
32. Para ello, es necesario buscar vías para la integración armoniosa de lo hispano en la sociedad de Estados Unidos, siempre desde la perspectiva de que acercarnos a lo

hispano es acercarnos a los Estados Unidos, y de ambas realidades no pueden analizarse como dos entidades disociables.

#### **4. Estrategia BBVA**

33. Hasta aquí una breve introducción a los dos temas a tratar en la jornada de hoy. Permítanme ahora que me refiera, también brevemente, a cuál ha sido la estrategia del Grupo BBVA en América, y en particular en EE.UU.
34. No obstante, Manuel González Cid, Director Financiero de BBVA, explicará este tema con más detalle en su intervención de esta mañana.
35. Nuestra apuesta por América comenzó hace casi doce años, cuando la entidad se estableció en Perú.

36. A lo largo de estos años hemos ido ampliando y fortaleciendo nuestras relaciones con Latinoamérica. Y hoy, nuestra franquicia es líder en los países de habla hispana de America Latina, con operaciones en quince países y más de 28 millones de clientes.
37. Todos los países son importantes, pero quiero destacar nuestro claro liderazgo en México a través de Bancomer.
38. Esta relación con América la hemos reforzado con nuestra entrada en los Estados Unidos, a partir del año 2004, y en la que me centraré en el resto de mi intervención.
39. ¿Por qué Estados Unidos?
40. BBVA aspira a evolucionar desde un banco multinacional a un banco global, y dentro de esa visión, es necesario contar con un peso importante en las dos regiones mundiales que más crecimiento económico aportarán en las próximas décadas: Asia y Estados Unidos.
41. BBVA está presente en las dos regiones y quiere aumentar su presencia en ambas.

42. Los primeros pasos de BBVA en EEUU se basaron en aprovechar nuestra presencia en México, y la cercanía de este país, así como las posibilidades que nos ofrecía el mercado hispano en EE.UU.
43. Para ello contábamos con nuestra franquicia en Latinoamérica, y especialmente con la enorme potencia de BBVA Bancomer en México.
44. Una vez consolidada nuestra posición inicial, hemos decidido dar un paso más. Creemos que podemos ser capaces de implantar y desarrollar con ventaja nuestro modelo de negocio de banca universal en el negocio general de Estados Unidos.
45. Respondiendo a esta línea estratégica, BBVA ha ido desarrollando su plan en una secuencia progresiva.
46. Arrancamos hace tres años con la compra de Valley, un pequeño banco, y luego con la de Laredo, un banco mayor que atiende tanto a clientes mexicanos como a clientes de los Estados Unidos. En el 2006, y con la adquisición de las franquicias State National y Texas

Regional, dimos paso decisivo para fortalecer nuestra estrategia de crecimiento y empezar a crear una franquicia potente.

47. Con esa operación triplicamos nuestro tamaño y nos convertimos en el 1er banco regional de Texas, la octava economía del mundo, y uno de los estados de mayor crecimiento de los Estados Unidos.
48. Y por último, hace hoy justo dos meses, anunciamos el acuerdo para comprar Compass, que es la mejor franquicia, la más atractiva y la de más calidad en los mercados de más crecimiento en Estados Unidos, y en los que tenemos más interés estratégico.
49. La compra de Compass es, hoy por hoy, una operación abierta. Esperamos cerrarla en unos meses y, cuando lo hagamos, BBVA se situará entre las veinte primeras entidades de Estados Unidos, y como 1er banco regional en todo el “Sun Belt”, es decir, la franja sur, la zona donde más crece la población y la actividad de todo Estados Unidos.

50. La compra de Compass es la mayor adquisición anunciada por BBVA en su historia y presenta una excelente complementariedad con nuestras anteriores adquisiciones en Estados Unidos, además de representar un paso significativo en nuestra estrategia de convertirnos en un grupo global.
51. Así, para BBVA esta aventura norteamericana es una respuesta clara a nuestra aspiración de convertirnos en un grupo de alcance global.
52. Queremos ser globales porque en el mundo hay grandes oportunidades. La economía mundial está en una ola de fuerte crecimiento, y nosotros queremos aprovecharnos de esas oportunidades para crear más valor.
53. Por eso, además de seguir reforzando nuestras posiciones en México y el resto de Latinoamérica, áreas de fuerte crecimiento, continuaremos aumentando nuestra presencia en aquellas zonas que hemos identificado de crecimiento futuro. Y una de esas áreas es, claramente, Estados Unidos.

## **5. Reflexión Final:**

54. Para terminar, quiero afirmar que para España el mercado americano es un mercado de vital importancia, y que debemos aprovechar la creciente pujanza del elemento hispano en Estados Unidos.
55. También para América Latina, Estados Unidos representa una gran oportunidad.
56. *En BBVA, esto lo sabemos. Lo tenemos muy presente en nuestra estrategia, y estoy convencido de que BBVA va a ser cada vez más fuerte en ambos lados del Atlántico, y un actor que contribuya cada vez más al estrechamiento de la relación entre Europa y América.*
57. Muchas gracias por su atención. Espero que disfruten de las Jornadas.
58. *Cedo la palabra a Catalina Luca de Tena.*