

Capítulo 11

BBVA

El negocio en México aporta el 30% del resultado del Grupo BBVA, tiene más de 18 millones de clientes en México y da empleo a más de 36.000 personas. Dispone de la mayor red de sucursales en México.

“México es una de las economías con mayor potencial de crecimiento de Latinoamérica.”

Por **BBVA**

Departamento de Comunicación

Grupo Financiero BBVA Bancomer (GFBB) es la mayor institución financiera privada de México, con depósitos de clientes por importe de 36.652 millones de euros a marzo de 2012 y 18,5 millones de clientes. En la misma fecha, el total de activos asciende a 76.070 millones de euros y el número de empleados es de 36.110. GFBB es filial de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), uno de los grupos financieros más grandes de la Zona Euro.

BBVA es un grupo financiero con presencia en 33 países del mundo con 111.306 empleados, más de 50 millones de clientes y 7.466 oficinas, destacando su compromiso con la región latinoamericana donde es una de las franquicias líderes del sector financiero.

En el 2000 BBVA compró el 36,6% del banco mexicano Bancomer, participación que posteriormente fue ampliando hasta alcanzar el 59,4% en 2003, y el 100% en 2004. Con esta operación BBVA formó una franquicia líder en Latinoamérica, con una cuota de mercado en banca del 9,1%.

Hoy, la unidad de negocio de BBVA en México aporta el 30% del resultado atribuido del Grupo BBVA, con datos del primer trimestre de 2012.

BBVA entró en el mercado mexicano en el marco de un plan para hacer de BBVA uno de los bancos retail más eficientes y rentables del mundo, basado en el desarrollo de un nuevo modelo de banca muy apalancado en las nuevas tecnologías, y con la intención de implementarlo en mercados de alto crecimiento.

La adquisición de Bancomer fue un gran paso en la consolidación internacional del Grupo BBVA, afianzando su potencial de crecimiento y creación de valor.

En su momento, Bancomer aportó una importante base de negocio a la franquicia en Latinoamérica, con:

- Más de 4,5 millones de clientes bancarios.
- Más de 2,5 millones de clientes de fondos de pensiones.
- Un 30% de cuota de mercado en México.
- Potencial de la economía mexicana y posibilidades de desarrollo del negocio bancario, con un significativo margen para la mejora de la eficiencia operativa.

La creación de una franquicia líder en México se apalancó en factores complementarios, como la marca de Bancomer, el know-how local de sus ejecutivos y el conocimiento tecnológico de BBVA, así como la experiencia y trayectoria en banca retail de este último.

La operación de compra de Bancomer en el 2000 era una de las más grandes que se había hecho hasta el momento. Las principales dificultades vinieron por la integración de los negocios y la necesidad de adaptar las culturas entre las dos entidades.

En 2004 BBVA realizó la compra de los minoritarios de Bancomer y reforzó así su posición en el primer grupo financiero mexicano. Para ello lanzó una OPA sobre el 40,6% restante del capital de Bancomer que no poseía y elevó su participación desde el 59,4% hasta el 100%.

La compra de los minoritarios cumplía dos premisas básicas en la estrategia de crecimiento rentable de BBVA: creaba valor para sus accionistas y tenía sentido estratégico.

BBVA reforzó así su apuesta por México y por BBVA Bancomer, tras el éxito en su transformación, a lo largo de los tres años anteriores, consolidándose como un banco sólido, rentable, innovador y orientado hacia el cliente.

Para BBVA, estar presente en México era la oportunidad para operar en una de las economías de mayor potencial de Latinoamérica y con un bajo nivel de bancarización. Por tanto, se desenvolvía en un mercado con un alto potencial de desarrollo del negocio bancario.

Al mismo tiempo, BBVA también aportaba ventajas para el desarrollo del sector financiero mexicano y para el crecimiento de la economía del país, gracias a su modelo de negocio que aplica la tecnología al desarrollo de la banca retail en los segmentos de particulares, pequeñas y medianas empresas y grandes multinacionales, y a las inversiones que BBVA haría con el paso del tiempo.

Gracias a todo ello, BBVA Bancomer se ha convertido en una gran historia de éxito:

- Es la primera franquicia financiera en México, líder en el negocio bancario, tanto en créditos como en recursos de clientes, con cuotas superiores al 25%.
- Es el primer grupo en bancaseguros, con una cuota de mercado del 38,8%, y la segunda gestora de pensiones con un 21,3% de cuota de mercado.
- Es el primer grupo en el negocio de transferencias internacionales hacia México, con una cuota del 40%.
- Con 1.653 oficinas, tiene la mayor red de sucursales en México, con un claro liderazgo en reconocimiento de la marca y con la primera red de distribución en el 91% de los estados mexicanos.
- Disfruta de una sólida posición de capital.
- Su rentabilidad sobre Recursos Propios asciende al 21% en 2011 (vs. 5,6% en 2000) y un ratio de eficiencia del 41,2% en 2011 (vs. 70% en 2000).

De cara al futuro, BBVA estima que el potencial de crecimiento que tienen las economías emergentes como México va a reconfigurar el modelo de crecimiento de la economía global. La aportación de éstas al crecimiento mundial será muy superior en los próximos años a la de los países desarrollados. Además, frente a la visión tradicional sobre los mercados emergentes y su volatilidad, la crisis financiera ha demostrado que su crecimiento no es necesariamente más incierto que el de las economías desarrolladas.