

# Junta General Ordinaria de Accionistas de Unicaja

## Intervención del Consejero Delegado

5 de abril de 2024



## Introducción

Buenos días, señoras y señores accionistas.

En primer lugar, quisiera darles mi cordial bienvenida y agradecerles su asistencia a esta Junta General de Accionistas,

Se trata de la primera Junta General Ordinaria en la que, como Consejero Delegado, me dirijo a ustedes para analizar la evolución del negocio y las cuentas del ejercicio que presentamos para su consideración. Para ello, estructuraré mi intervención en cuatro apartados:

- En el primero, haré una valoración del ejercicio 2023, para lo que me referiré a los aspectos más relevantes de la evolución del negocio de la Entidad y a los resultados obtenidos.
- Seguidamente, me referiré a los avances del Plan Estratégico 2022-2024, en su segundo año de ejecución.
- En un tercer apartado, profundizaré en las prioridades de gestión que nos hemos marcado desde mi nombramiento como Consejero Delegado, que han tenido su reflejo en el Plan Estratégico actual.
- Y, finalmente, compartiré con ustedes unas breves conclusiones.

## Evolución de la Entidad durante 2023

Los resultados anuales, que hoy sometemos a aprobación por parte de la Junta, descansan en la evolución de un negocio que se ha visto impactado de forma notable por una coyuntura economía incierta y la continuidad del proceso de despalancamiento del sector privado y de encarecimiento del crédito.

En este sentido, la cartera de crédito no dudosa registró al cierre del año un saldo de 48.325 millones de euros, reduciéndose un 8,7% interanual, debido, principalmente, a las amortizaciones anticipadas en hipotecas y en préstamos a empresas. En el conjunto del ejercicio se concedieron 7.022 millones en nuevas operaciones, de las que un tercio correspondieron a hipotecas de particulares, lo que se traduce en una cuota de mercado del 5,6% del total nacional, superior a nuestra cuota natural en el sector bancario español. El elevado peso de las operaciones referenciadas a tipo variable, cerca del 60% del total, ha permitido aumentar el margen de intereses durante los últimos trimestres.

Mientras tanto, el crédito al consumo y otros fines alcanzó un saldo vivo de 2.888 millones de euros, lo que supone un 0,5% más en términos interanuales.

Por su parte, el crédito a empresas se contrajo en un 17,3%, dado el proceso de corrección del endeudamiento tras el acopio extraordinario de liquidez durante la pandemia y la menor demanda de financiación para acometer inversiones a medio y largo plazo.

Un rasgo que merece ser destacado de nuestra cartera crediticia sana es el mantenimiento de su bajo perfil de riesgo, ya que más del 60% se materializa en operaciones con particulares con garantía hipotecaria. Estas, junto con las concedidas al sector público, representan el 72,3% del total.

En lo que respecta a la financiación de la actividad, al cierre de 2023, los depósitos en balance de clientes minoristas del sector privado alcanzaron los 62.284 millones de euros, tras registrar un crecimiento del 1,9% en último trimestre, invirtiendo la tendencia de trimestres previos. Su estabilidad y granularidad, dado que el 75% del total pertenece a personas físicas, con una baja concentración e importe medio en torno a los 20.000 euros, permiten aportar valor a nuestro

modelo de banca comercial minorista y nos proporciona una ventaja competitiva en un escenario de tipos de interés más normalizados. Destaca, asimismo, la consolidación de la tendencia positiva mostrada por los recursos de fuera de balance, que han aumentado un 1,6% en el cuarto trimestre y en 4,1% en términos anuales. De este modo, los recursos de clientes del sector privado crecieron anualmente un 0,2%.

Poniendo el foco en los resultados financieros, en 2023, el Grupo Unicaja Banco obtuvo un beneficio neto de 267 millones de euros, lo que supone una reducción del 4% en comparación anual, aunque excluyendo el impacto del nuevo gravamen a la banca, que se pagó por primera vez en este ejercicio, por importe de 63,8 millones de euros, el resultado hubiera ascendido a 330 millones de euros, un 19% superior al de 2022. Estos resultados también se ven impactados por el importante esfuerzo realizado en materia de saneamientos, de 546 millones de euros en el conjunto del año, a fin de acelerar la reducción de activos improductivos y mejorar la rentabilidad estructural, colocándonos en una buena posición de partida para alcanzar los objetivos anunciados para 2024, año de finalización de Plan Estratégico actual.

Al margen del esfuerzo en saneamientos señalado, la combinación de unos mayores ingresos recurrentes y unos menores costes se ha traducido en un notable incremento del resultado básico, del 39,6%. Por su parte, la RoTE, o lo que es lo mismo, la rentabilidad sobre el capital tangible, excluyendo el gravamen a la banca, se situó en el 5,3%, frente al 4,4% de 2022.

Todos los márgenes de la cuenta han mejorado con respecto al ejercicio anterior.

El margen de intereses ha mostrado un crecimiento sostenido en el año, del 26,1%, debido, en gran medida, a la mejora en la aportación del negocio minorista, dado

que la actualización de los precios de la cartera de crédito a tipo variable y la aplicación de tipos más altos a la nueva producción ha compensado con creces el aumento de los costes de financiación.

Esta evolución positiva se ha visto reflejada en el margen comercial que ha aumentado 120 puntos básicos en el año, hasta el 2,75%.

La mejora del negocio recurrente ha apoyado el crecimiento de los ingresos por comisiones netas, del 1,6% en términos anuales, impulsada por la gestión activa de los fondos de inversión y los seguros de ahorro, que muestran un crecimiento anual del 1,4% y 15,4%, respectivamente. Tras alcanzar los 533 millones de euros, las comisiones aportan el 30% del margen bruto.

La aplicación de estrategias de mejora de la eficiencia, basadas en una estricta política de contención de costes y en la materialización de las sinergias vinculadas a los planes de reestructuración previstos, ha permitido reducir los gastos de explotación en un 0,4% en términos anuales, a pesar del mantenimiento de la inflación en niveles superiores al 3% durante gran parte del ejercicio.

En este sentido, me gustaría destacar la mejora de la ratio de eficiencia, que ha caído en 7 p.p. en el año, hasta el 46,7%, que responde, como he puesto de manifiesto anteriormente, a un mejor comportamiento tanto de los costes, como de los ingresos.

Por su parte, el margen bruto creció un 10,6%, mientras que el resultado de la actividad de la explotación antes de saneamientos lo hizo en un 23,2%.

Entrando en la calidad del balance, la Entidad ha continuado mejorando su perfil de riesgo y calidad de las inversiones.

En términos de saneamiento del crédito, el coste del riesgo se situó en 29 puntos básicos, manteniéndose muy estable a lo largo del año.

A pesar de la caída de la inversión crediticia, la ratio de mora disminuyó en 39 puntos básicos en 2023, hasta el 3,1%, en tanto que los activos dudosos se redujeron en 370 millones de euros, un 19% en términos relativos. Es importante señalar su mejora en la composición, ya que los dudosos objetivos han visto reducido su peso sobre el total. El hecho de que más de la mitad de las entradas en dudoso en el año fueron marcajes subjetivos refleja la prudencia y la aplicación de criterios conservadores que ha marcado tradicionalmente nuestra política de gestión de riesgos. La tasa de cobertura se ha situado en el 63,7%.

Por otro lado, los activos inmobiliarios adjudicados mantuvieron su tendencia descendente, con una caída del 31,6% en términos de valor bruto, tras haberse realizado ventas anuales por importe de 487 millones de euros. Si atendemos a su composición, el 47% de esas ventas fueron viviendas, el 27% suelos y el 26% activos del sector terciario y obras en curso. Las coberturas, las más elevadas entre las entidades cotizadas, representan el 73,9% de la deuda bruta, habiéndose elevado en casi 10 puntos porcentuales en el año.

El conjunto de activos improductivos se redujo, por tanto, en 950 millones, un 25,2%, siendo su nivel de coberturas del 68,2%, entre los más altos de las entidades financieras españolas.

Este adecuado control de riesgos se completa con el cumplimiento de dos atributos básicos de nuestro modelo de banca minorista, el mantenimiento de elevados y robustos niveles de liquidez y solvencia.

En cuanto a la liquidez, la Entidad presenta una de las mejores ratios de cobertura de Europa.

La ratio LCR, la ratio de liquidez a corto plazo ha aumentado en 2023 hasta el 308%, muy por encima del mínimo exigible del 100%. Por su parte, la ratio NSFR, que mide los recursos estables que serían adecuados o deseables en relación con el tipo de inversiones que realiza el Grupo, alcanzó el 149%.

Finalmente, la ratio Loan to Deposit, se sitúa por debajo del 100%, en concreto en el 73,7%, lo que nos otorga un elevado nivel de autonomía financiera.

El 80% de los depósitos del sector privado se encuentran cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos y en el mismo porcentaje se consideran estables por la LCR, lo que da muestras de la solidez de nuestra base de depósitos y del equilibrio y estabilidad de nuestra estructura de financiación.

Asimismo, al cierre de 2023, manteníamos una posición de activos líquidos y descontables en el Banco Central Europeo, neta de los activos ya utilizados, de 29.238 millones de euros, lo que representa el 30,1% del balance.

Los vencimientos de la financiación mayorista se encuentran adecuadamente distribuidos en el tiempo, siendo las expectativas de volúmenes estables.

Por otro lado, Unicaja mantiene una sólida y elevada posición de solvencia, como refleja su crecimiento sostenible en el transcurso del ejercicio y los colchones que mantenemos sobre los requerimientos mínimos. La ratio de capital de máxima calidad, CET 1 *fully loaded* aumentó en 1,7 puntos porcentuales hasta el 14,7%, superando en más de 1.900 millones de euros los requerimientos regulatorios, del 8,27% para 2023. Por su parte, la ratio de capital total *fully loaded* se situó en el 18,5%, igualmente por encima del requerimiento regulatorio, del 12,75% para 2023.

En términos de MREL, la Entidad presenta una ratio del 26,8%, superando ampliamente el requerimiento regulatorio exigido, del 24,5% para 2023.

La capacidad de generación de resultados recurrentes, unido a la calidad del balance y significativa capacidad de generación orgánica de capital, posibilitan presentar ante esta Junta General, conforme a lo recogido en los puntos cuarto y sexto del orden del día, respectivamente, sendas propuestas que permitirán cumplir nuestro objetivo de mejorar la rentabilidad y remuneración a nuestros accionistas en 2024.

En primer lugar, un pago de 132 millones de euros, lo que se traduce en un dividendo bruto por acción de 4,97 céntimos, un 2,7% superior al ejercicio anterior. Estos dividendos, de ser aprobados, se abonarían en efectivo el día 19 de abril de 2024.

En segundo lugar, la ejecución de un programa de recompra de acciones, que ya se encuentra en curso una vez obtenida la aprobación del Banco Central Europeo, por un importe máximo de 100 millones de euros, con un máximo del 3,8% del capital social. La ejecución de este programa redundará en una mejora de todas las métricas por acción, incluyendo un crecimiento del dividendo por acción que todos ustedes recibirán a futuro.

### **Plan Estratégico 2022-2024**

Entrando en el segundo apartado de mi intervención, a continuación, me referiré a los principales avances del Plan Estratégico en su segundo ejercicio de ejecución.

Como ustedes recordarán, nuestras prioridades estratégicas para el periodo 2022-2024 se centran en potenciar el crecimiento del negocio como entidad rentable, sostenible y competitiva, con un perfil de riesgo bajo.



Con esta finalidad, el Plan se articula sobre cinco pilares esenciales, como son:

- La mayor especialización para acelerar la actividad comercial;
- La mejora de la eficiencia a través de la excelencia operativa;
- La gestión avanzada del riesgo con un perfil conservador;
- La mejora y el aumento de las capacidades de la banca digital; y
- La apuesta por la sostenibilidad en todas las líneas de negocio.

Asimismo, cuenta con dos ejes habilitantes que contribuyen a la generación de capacidades, la maximización del valor del dato y el desarrollo del equipo humano.

El Plan está basado en 18 proyectos marco, liderados por el Comité de Dirección, en los que se integran 68 proyectos, de los que más del 90% se están ejecutando, con un grado de avance superior al 60% en su conjunto.

Por razones de tiempo no me puedo detener en un análisis pormenorizado. No obstante, si me gustaría destacar de forma esquemática los avances en tres planos que, de uno y otro modo, orientan la ejecución del Plan, nuestra estrategia digital, nuestro compromiso con la sostenibilidad y la mejora de la eficiencia.

Una de nuestras prioridades es la mejora y la creación de nuevas capacidades digitales. A lo largo de 2023 se ha modernizado la plataforma tecnológica de Unicaja dotándola de elementos estructurales que permiten dar respuesta a las necesidades actuales y futuras del negocio, especialmente en el ámbito digital. En este mismo sentido, hemos lanzado una nueva banca digital para clientes particulares, y hemos desarrollado activos digitales clave en el onboarding, en los asistentes virtuales y en las plataformas de marketing basadas en modelos de inteligencia artificial, redundado en una mejora del servicio y experiencia de

usuario por parte de nuestros clientes. Esta evolución continua en 2024, con capacidades avanzadas especialmente en el mundo de los datos.

En esta línea reseñaría el avance, conforme a la planificación establecida, en el despliegue del servicio de gestión remota, que permite un acompañamiento a nuestros clientes con una atención personal.

El creciente proceso de digitalización se está reflejando claramente en las ratios de adaptación, captación y ventas digitales sobre el total de la Entidad, así como en el modo en el que interactuamos con nuestros clientes. En 2023 casi un 50% de los préstamos al consumo y el 27% de los fondos de inversión han sido contratados a través de los canales digitales. El 30% del total de los nuevos clientes han sido captados a través de este canal. Al cierre de 2023, en torno a 3 de cada 4 clientes de Unicaja ya son activos en el ámbito digital.

Nuestro firme compromiso con la sostenibilidad se concreta en las distintas líneas estratégicas. Aun cuando no voy a mostrar los avances en nuestra estrategia ESG, pues ya lo ha hecho el Presidente en su intervención, creo conveniente resaltar el despliegue de las metodologías para la fijación de los objetivos de descarbonización alineados con los Acuerdos de París, lo que nos ayudará a contribuir a la transición energética de nuestra economía, y el desarrollo de una completa oferta de productos de financiación sostenible, donde destacan la inclusión de la Hipoteca Oxígeno y de nuevos fondos de inversión que promueven el cumplimiento de los criterios ESG. En torno al 50% de los fondos de inversión que comercializamos contribuyen a la mitigación o adaptación al cambio climático. Nuestra apuesta por el verde se extiende a los instrumentos de financiación, ya que los fondos del 60% de nuestras emisiones de deuda *senior preferred* y *no*

*preferred* se destinan a proyectos relacionados con las energías renovables, edificios verdes y eficiencia energética.

Por otro lado, la ratio de eficiencia se sitúa en niveles consistentes con los valores objetivo para 2024, inferiores al 50%, habiéndose materializado el 90% de las sinergias inicialmente identificadas, con una evolución del número de empleados y de oficinas conforme a lo previsto en el Plan.

### **Redefinición de las líneas de gestión y repriorización del Plan Estratégico**

Seguidamente, paso a exponerles las líneas prioritarias que nos hemos fijado desde mi nombramiento como Consejero Delegado y que han marcado nuestra gestión en la segunda parte de 2023.

Como ha señalado el Presidente en su intervención, la Entidad ha iniciado una nueva etapa que ha de estar articulada en la continuidad y en la protección de los valores y la cultura de Unicaja, garantizando la estabilidad y la adecuada atención de nuestro día a día, centrándonos en nuestra responsabilidad y en el interés de crecer con base en un mejor servicio al cliente.

Operamos en un mercado sujeto a una creciente competencia, en un entorno complejo, cambiante y altamente exigente, con unas perspectivas de moderación en el crecimiento económico, inflexión en la evolución de tipos y elevada presión financiera sobre los hogares y empresas. La confluencia de las tendencias señaladas no hace sino ampliar los retos a los que ya nos enfrentábamos para crecer en clientes e impulsar la generación de ingresos, palancas ambas fundamentales para desarrollar capacidades críticas y permitir que nuestros indicadores económico-financieros se sitúen en los niveles propuestos.

En este contexto, atendiendo a las directrices del Consejo de Administración, nuestras prioridades de gestión se focalizan en mejorar la rentabilidad, afrontar los necesarios retos de transformación con impacto en clientes y fortalecer la relación con los principales grupos de interés con arreglo a los estándares más elevados de Gobierno Corporativo.

Bajo estas coordenadas y con el foco puesto en aportar resultados tangibles y alcanzar las metas y los objetivos que nos hemos trazado, definimos diez prioridades urgentes, que se han visto reflejadas en la adopción de una batería de medidas inmediatas, que, en su mayoría se encuentran plenamente ejecutadas.

En primer lugar, el mantenimiento de las líneas generales del Plan Estratégico, si bien priorizando proyectos y fijando objetivos comerciales realistas y exigentes. Este proceso de repriorización, que se ha acometido en el último trimestre de 2023, ha estado regido por una exhaustiva evaluación cualitativa de cada uno de los proyectos, atendiendo a su alineamiento estratégico en términos de potencial de crecimiento de negocio, contribución al desarrollo de capacidades necesarias para el futuro e incidencia en captación y retención de clientes, incorporándose en la ecuación sus impactos regulatorios y tecnológicos.

Por otro lado, no podemos perder de vista la dinámica de los determinantes del margen comercial, para lo que hemos adoptado distintas medidas de choque con el foco puesto en el negocio, como vía imprescindible para incrementar nuestra capacidad de generación de ingresos.

En tercer lugar, se han introducido mejoras en la dinámica comercial, en las vertientes de la sistemática comercial, los mecanismos de fijación de precios y la experiencia del cliente, asegurando la agilidad y la calidad de nuestra respuesta.

Por otro lado, para acelerar la transformación se han introducidos cambios en distintos niveles orientados a la transformación integral de procesos y se están priorizando inversiones tecnológicas y digitales, en un contexto en el que el control de costes es esencial para seguir siendo competitivo.

Asimismo, se ha impulsado un plan de gestión de activos no productivos, centrado en la aceleración del proceso de gestión y reducción de los mismos.

Desde el punto de vista del modelo de gobierno y de vinculación con los principales grupos de interés se han fijado como prioridades el diseño y despliegue de estructura de comités internos y un nuevo organigrama, que se ha completado recientemente con la selección del Director General de Negocio Minorista. A su vez, se han introducido cambios en la gestión del talento y en los modelos relacionales con la plantilla, las organizaciones sindicales, los analistas e inversores, y los accionistas.

Finalmente, necesitábamos un plan de acción para la renovación de nuestra identidad corporativa, como punta del iceberg del cambio de imagen que, tanto en el plano comercial como institucional, quiere potenciar la Entidad y que, tras su desarrollo en el ámbito digital, ha empezado a desplegarse en nuestra red de oficinas y otros soportes.

Se trata de una nueva imagen que evoluciona y se adapta a un nuevo entorno, sin perder nuestra esencia y manteniendo nuestros valores tradicionales, con el foco puesto en el cliente y en la cercanía con sus regiones de origen, y con un equipo humano capaz de ofrecer un apoyo cercano, profesional y de confianza, que se traduzca en una mejora de la experiencia de nuestros clientes.

## Conclusiones

Para concluir quería compartir con ustedes cómo abordamos el tercer año de nuestro Plan Estratégico y, de forma sucinta, nuestra visión a futuro del Banco.

Para 2024 esperamos que el conjunto de ingresos continúe mejorando, gracias al incremento previsto del margen de intereses, apoyado en la gestión activa de los precios y en la ampliación de los diferenciales de nuestra cartera crediticia. Los gastos de explotación aumentarán por el impacto la actualización salarial de convenio y otras medidas de mejora adoptadas por la Entidad, que serán compensadas parcialmente por planes de eficiencia en curso y previstos.

Para el coste del riesgo se prevé que se mantenga estable, en un rango de 30-35 puntos básicos. En el caso de las dotaciones para activos adjudicados, esperamos que, tras los saneamientos realizados en el pasado, dejen de ser materiales en 2024.

Todo ello conllevaría para el ejercicio 2024 una RoTE superior al 9%, ajustada por el exceso de capital, bajo un CET-1 del 12,5%, % y una rentabilidad por dividendo cercana al 10% sobre la capitalización bursátil de finales de 2023, alineado con un pay-out del 50% establecido en el Plan Estratégico.

Encaramos el futuro con ilusión y confianza. Nuestra ambición es ser una empresa mejor cada día, que sepa adaptarse de manera anticipada a las condiciones cambiantes del entorno, desarrollando las palancas estructurales que nos permitan posicionarnos adecuadamente en el mercado, manteniendo los atributos de solvencia y solidez financiera, cercanía y vinculación con los territorios de origen y servicio al cliente, que han caracterizado tradicionalmente al Grupo Unicaja.

Un Banco minorista de clientes y por los clientes, que busque la excelencia operativa, ya que se trata de una condición necesaria para mejorar la eficiencia, la calidad del servicio y la experiencia del cliente, y, en última instancia, para obtener un crecimiento rentable. En este sentido, estamos realizando un empuje redoblado para lograr contribuir a transformar y mejorar la Sociedad, con el objetivo de ser el mejor banco para las personas mayores, los jóvenes, las empresas, los autónomos y las administraciones públicas. Nuestro propósito es ayudar a las personas a prosperar, apalancándonos en valores que consideramos esenciales, como son, enfocarnos en cada cliente y cada empleado para estar cerca y ayudar, la profesionalidad, la colaboración como equipo y la evolución, sobre la creencia de nuestro potencial y en la solidez en cada paso que damos.

Y, al igual que como ya viene haciendo, creemos en un Banco que apueste por la sostenibilidad y apoye la transición climática de nuestra economía, y promueva la inclusión financiera de los colectivos más vulnerables, así como la aplicación de las mejores prácticas en materia de gobierno corporativo.

Esta transformación parte de una serie de principios elementales que constituye para nosotros un vector aspiracional, centrarnos en los clientes, oír a los empleados, considerar las prioridades de los accionistas y mantener la máxima transparencia con los reguladores y supervisores, dando una respuesta efectiva a sus recomendaciones. En definitiva, servir y apoyar a la sociedad de la que formamos parte, a las personas y al tejido productivo.

Estoy convencido de que, si mantenemos la línea que nos hemos trazado, esta Entidad será capaz de superar los retos que tenemos por delante. Disponemos de estrategias, herramientas e instrumentos adecuados, y de un valioso capital humano implicado en nuestro proyecto empresarial. Desde aquí los quiero animar

a que continúen ofreciendo su mejor versión y vocación de servicio a nuestros clientes, al mismo tiempo que quiero darles las gracias por la labor que vienen desarrollando para alcanzar el mejor desempeño y cumplir los objetivos que anualmente nos marcamos.

Antes de terminar, creo que es obligado, cuando menos, mostrar en nombre del Consejo y en el mío en particular, nuestro más sincero agradecimiento a D. Manuel Azuaga, por la gran y exitosa labor que ha desarrollado durante más de 35 años en la Entidad, los últimos 7 como Presidente.

En ese sentido, quisiera dejar constancia del valor de sus contribuciones a lo largo de su dilatada trayectoria, que han sido determinantes en la evolución y para la configuración del Banco tal y como lo conocemos hoy.

- La renovación de su consejo, tanto en estructura como composición, aproximando a la Entidad a los mejores estándares de gobierno corporativo, que fue clave en la transición vivida desde el modelo de cajas de ahorro a banco.
- Esta transformación, junto con la modernización y desarrollo de procesos, controles y equipos, permitió a la Entidad encarar y concluir con éxito el proceso de salida a bolsa, en unas fechas tremendamente complejas para el sector financiero español: junio de 2017.
- Asimismo, en estos años, la Entidad no ha dejado de evolucionar, manteniendo prioridades estratégicas y criterios de prudencia, que marcan su cultura, pero adaptándose al nuevo entorno competitivo y demanda de clientes, ámbitos en lo que debemos continuar trabajando bajo un enfoque de mejora permanente.



El conocimiento que atesora nuestro Presidente, su enorme experiencia y buen y ponderado criterio han sido claves para la adecuada toma de decisiones, en una etapa en la que, sin lugar a duda, hemos afrontado grandes retos y desafíos, y proyectos estratégicos de enorme trascendencia.

Aun cuando naturalmente, me hubiese gustado que continuase en el desempeño de su cargo, estimo que hay que respetar su decisión, una vez que se ha culminado en todos sus aspectos la fusión con Liberbank y los distintos procesos de mejora de gobernanza de la Sociedad.

Sabe que cuenta con nuestra admiración y gratitud. Para mí ha sido un gran honor y satisfacción poder compartir con él estos intensos pero fructíferos años.

Señoras y señores accionistas, finalizo trasladándole nuestro agradecimiento por la confianza que han depositado en el Grupo Unicaja y el apoyo que siguen dando a este proyecto empresarial, que valoro de forma muy especial. Como ya les transmití en la Junta General Extraordinaria celebrada el pasado mes de noviembre, no les quepa la menor duda de que seguiremos trabajando intensamente, con el foco puesto en el crecimiento rentable y en la creación de valor, con el objetivo de ofrecerles un retorno sostenible y de consolidar relaciones duraderas y estables a largo plazo.

Muchas gracias.