

## ● ● ENTREVISTA EDUARDO TORRES LLOSA, gerente general del BBVA Banco Continental

Escribe **LUIS DAVELOUIS L.**  
Fotos **LUIS CHOY**

**H**acerse cargo de la dirección de un banco es un trabajo complicado. Y lo es tanto que desde que el BBVA compró la participación del Estado en el Banco Continental en 1995—asociándose así con el grupo Brescia— todos los encargados de dirigir la operación de la institución habían sido españoles. Hasta ahora. Eduardo Torres Llosa es el primer peruano en ocupar el cargo de director gerente general del segundo banco más importante en términos de activos, colocaciones y depósitos del sistema financiero peruano.

**Es un buen momento para tomar el timón de la institución...**

Es un momento privilegiado. Se nos está abriendo una tremenda ventana de oportunidades, gracias a la fortaleza de la economía y la robustez del sistema financiero, los indicadores económicos, así como los sociales, están despegando y juntos. Todavía falta, es cierto, pero lo importante es que está sucediendo junto. También porque, pienso, si seguimos como vamos, en los próximos diez años podríamos estar duplicando el PBI per cápita, un indicador muy importante.

**Pero un indicador que esconde mucho, porque es un promedio...**

Es cierto, un promedio esconde mucho, pero de alguna manera tenemos que medir lo que vamos avanzando. Y la mejora me parece que es sensible. Creo que hay que reducir la pobreza de manera importante en los próximos tres años, eso es urgentísimo y además es posible.

**Antes de las elecciones...**  
Antes de las elecciones...

# “Estamos en un momento privilegiado”



EDUARDO TORRES LLOSA ES UN CONVENCIDO DE QUE ESTA ES LA OPORTUNIDAD QUE EL PERÚ NECESITA PARA SALIR ADELANTE DE MANERA DEFINITIVA. SABE QUE VA A COSTAR MUCHO TRABAJO E INTUYE QUE, SI NO SALIMOS TODOS JUNTOS, NO SALE NADIE

**Están muy optimistas, ¿no?**

En efecto, lo estamos. El crecimiento de la economía está proporcionándonos una estabilidad a nivel 'micro', que está permitiendo que haya una clase media que ya no solo crece, sino que se va consolidando, está aumentando el número de personas bancarizables y lo que nos toca a nosotros es atender la creciente demanda de servicios financieros.

**Imagino entonces que entre sus planes está seguir creciendo...**

Sí, en el 2007 abrimos 20 oficinas y este año abriremos otro tanto, pondremos 90 cajeros automáticos; creemos que en los próximos tres años podemos duplicar el número de nuestros clientes porque, como le decía, una de las cosas que con más certeza trae el crecimiento económico es más demanda por

servicios financieros.

**¿También en cajeros corresponsales?**

Así es, y a través del Banco de la Nación, con el que tenemos un acuerdo. Este año estaremos en otras 30 oficinas. Y por lo de los cajeros corresponsales, a nosotros nos interesa, más que la cantidad, la ubicación. Nos preocupa el tema de la inclusión, poner un cajero en un pueblito en

un cerro; en ese sentido, es más importante que poner uno en una bodega en San Isidro o Miraflores (risas).

**Pero, aún así, eso suena un poco a quedarse a esperar que las cosas mejoren para recoger los frutos. ¿No hay un papel más proactivo que les corresponda como sistema financiero, tal vez, incluso, una suerte de docencia?**  
Ese es un reto que estamos dispuestos a asumir y que

de hecho hemos asumido más allá de nuestra tarea de responsabilidad social.

**El nivel de sofisticación del cliente es muy bajo..**

Es muy bajo, pero nosotros estamos ayudando a que eso cambie. Por ejemplo, cuando alguien viene por un crédito hipotecario, al cliente le explicamos que debe elegir plazos más largos de financiamiento de acuerdo con su propio