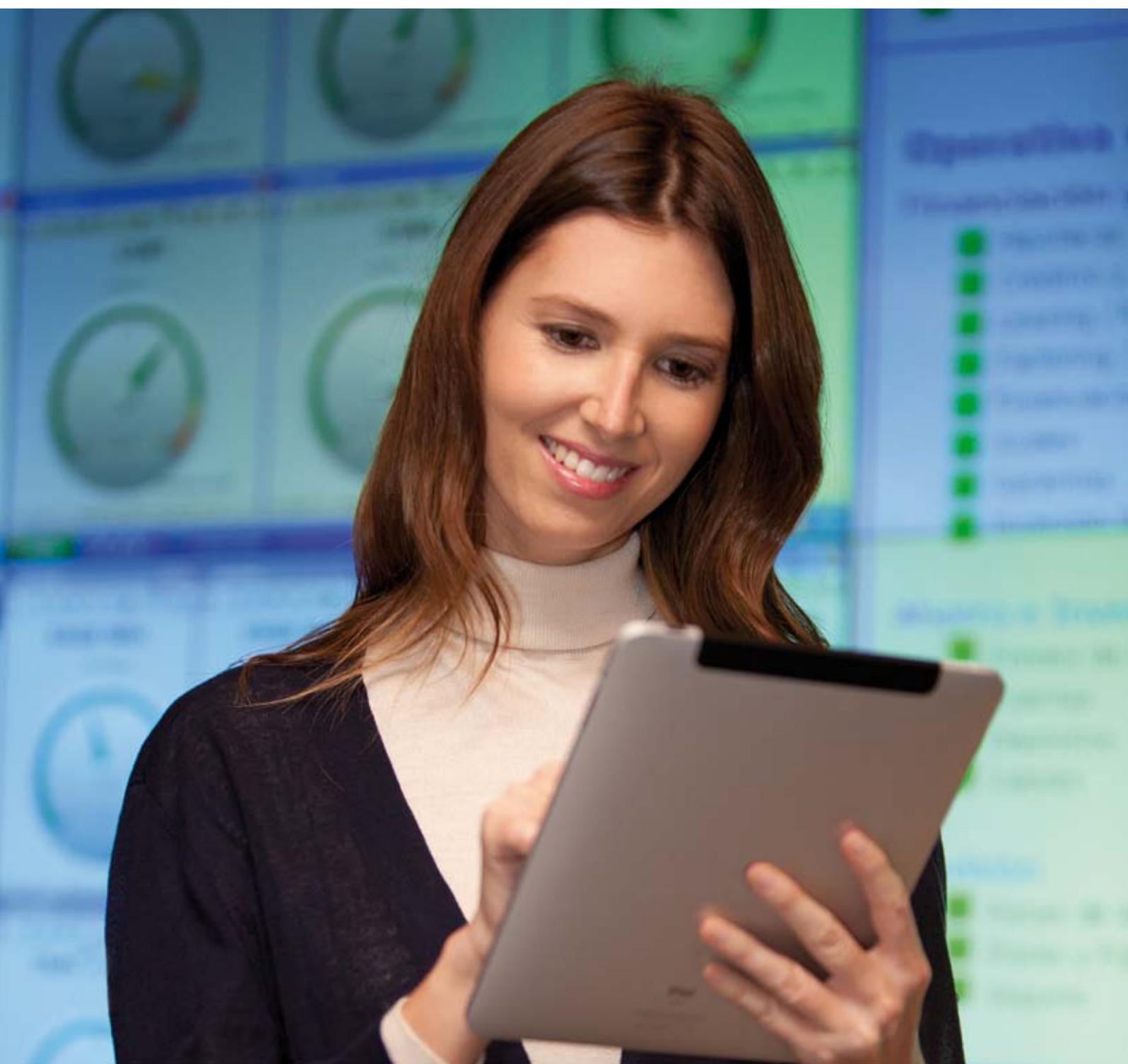


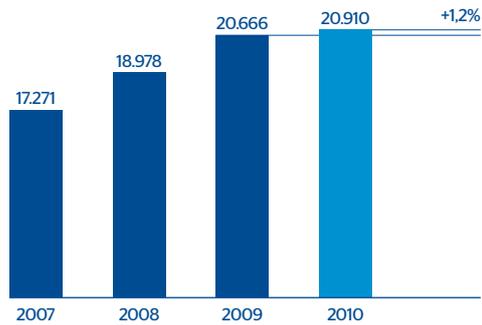
Informe Financiero 2010



Datos relevantes

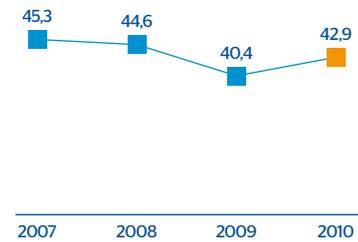
Margen bruto

(Millones de euros)



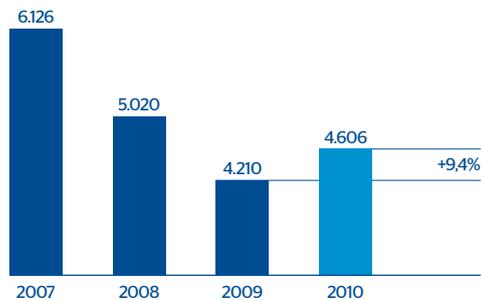
Ratio de eficiencia

(Porcentaje)



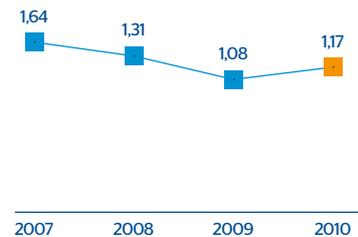
Beneficio atribuido al Grupo

(Millones de euros)



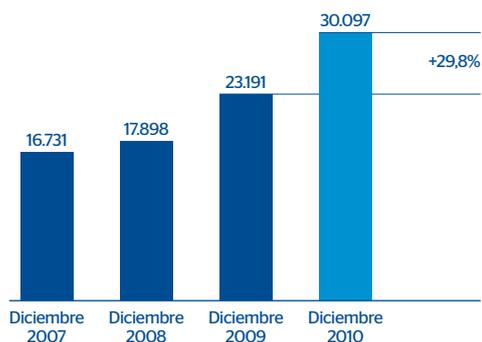
Beneficio por acción

(Euros)



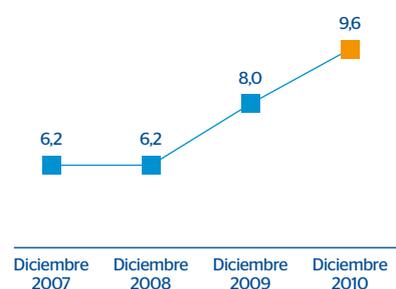
Core capital

(Millones de euros)



Ratio core capital

(Porcentaje)



Datos relevantes del Grupo BBVA

(Cifras consolidadas)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Balance (millones de euros)				
Activo total	552.738	3,3	535.065	542.650
Créditos a la clientela (bruto)	348.253	4,8	332.162	342.682
Recursos de clientes en balance	378.388	1,7	371.999	376.380
Otros recursos de clientes	147.572	7,6	137.105	119.034
Total recursos de clientes	525.960	3,3	509.104	495.414
Patrimonio neto	37.475	21,8	30.763	26.705
Fondos propios	36.689	25,0	29.362	26.586
Cuenta de resultados (millones de euros)				
Margen de intereses	13.320	(4,0)	13.882	11.686
Margen bruto	20.910	1,2	20.666	18.978
Margen neto	11.942	(3,0)	12.308	10.523
Beneficio antes de impuestos	6.422	12,0	5.736	6.926
Beneficio atribuido al Grupo	4.606	9,4	4.210	5.020
Beneficio atribuido al Grupo sin singulares ⁽¹⁾	4.606	(12,4)	5.260	5.414
Datos por acción y ratios bursátiles				
Cotización (euros)	7,56	(40,6)	12,73	8,66
Capitalización bursátil (millones de euros)	33.951	(28,8)	47.712	32.457
Beneficio atribuido por acción (euros) ⁽²⁾	1,17	8,3	1,08	1,31
Beneficio atribuido por acción sin singulares (euros) ⁽¹⁾⁽²⁾	1,17	(13,3)	1,35	1,41
Dividendo por acción (euros) ⁽³⁾	0,42	-	0,42	0,63
Valor contable por acción (euros)	8,17	4,3	7,83	7,09
Valor contable neto por acción (euros) ⁽⁴⁾	6,27	6,3	5,90	4,99
Precio/Valor contable (veces)	0,9		1,6	1,2
Precio/Valor contable neto (veces) ⁽⁴⁾	1,2		2,2	1,7
PER (Precio/Beneficio; veces)	7,4		11,3	6,5
Rentabilidad por dividendo (Dividendo/Precio; %) ⁽³⁾	5,6		3,3	7,3
Ratios relevantes (%)				
ROE (Bº atribuido/Fondos propios medios)	15,8		16,0	21,5
ROE sin singulares ⁽¹⁾	15,8		20,0	23,2
ROA (Bº neto/Activos totales medios)	0,89		0,85	1,04
ROA sin singulares ⁽¹⁾	0,89		1,04	1,12
RORWA (Bº neto/Activos medios ponderados por riesgo)	1,64		1,56	1,94
RORWA sin singulares ⁽¹⁾	1,64		1,92	2,08
Ratio de eficiencia	42,9		40,4	44,6
Prima de riesgo	1,33		1,54	0,83
Tasa de morosidad	4,1		4,3	2,3
Tasa de cobertura	62		57	92
Ratios de capital (%)				
Ratio BIS	13,7		13,6	12,2
Core capital	9,6		8,0	6,2
Tier I	10,5		9,4	7,9
Información adicional				
Número de acciones (millones)	4.491		3.748	3.748
Número de accionistas	952.618		884.373	903.897
Número de empleados	106.976		103.721	108.972
Número de oficinas	7.361		7.466	7.787
Número de cajeros automáticos	16.995		15.716	14.888
Nota general: las cuentas consolidadas del Grupo BBVA han sido elaboradas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y teniendo en consideración la Circular 4/2004 del Banco de España, así como sus sucesivas modificaciones.				
(1) En el tercer trimestre, tanto de 2010 como de 2009, plusvalías por venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido, y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos. En 2008, plusvalías de Bradesco en el primer trimestre, dotaciones extraordinarias por prejubilaciones en el segundo y cuarto trimestres y provisión por el quebranto ocasionado por la estafa Madoff en el cuarto trimestre.				
(2) El beneficio por acción de los períodos anteriores a la ampliación de capital está corregido de los efectos de dicha ampliación, según regula la NIC 33.				
(3) En el año 2008 incluye el dividendo en efectivo de 0,501 euros y la remuneración en especie de 0,129 euros (entrega en acciones valoradas a la cotización de cierre del 17-4-2009).				
(4) Neto de fondo de comercio.				

“En un entorno complejo,
BBVA ha tenido un
comportamiento excelente
que nos sitúa de nuevo
como uno de los bancos con
mejor desempeño del mundo”

Francisco González, Presidente de BBVA

Índice

2 Resumen ejecutivo

Carta del Presidente	4
BBVA en 2010	8
2011: entorno y posicionamiento de BBVA	14
El equipo	34
La marca BBVA	39
Responsabilidad corporativa	42

44 Información financiera del Grupo

Resultados.....	46
Balance y actividad.....	56
Base de capital.....	63
La acción BBVA.....	66

70 Gestión del riesgo

Global Risk Management: la función de riesgos del Grupo BBVA	72
Integración y perfil global de riesgos.....	73
Riesgo de crédito.....	75
Riesgos estructurales.....	90
Riesgos en áreas de mercados	94
Riesgo operacional	98
Gestión del riesgo en actividades no bancarias.....	101
Gestión de riesgos "ESG"	103

106 Áreas de negocio

España y Portugal	110
México	122
América del Sur	130
Estados Unidos	142
Wholesale Banking & Asset Management	148
Actividades Corporativas	159

162 Responsabilidad corporativa

178 Sistema de Gobierno Corporativo

196 Información complementaria



4	Carta del Presidente
8	BBVA en 2010
14	2011: entorno y posicionamiento de BBVA
34	El equipo
39	La marca BBVA
42	Responsabilidad corporativa

Resumen ejecutivo

“La aplicación para iPad de la Liga BBVA HD le ha hecho ver con otros ojos la llamada invasión tecnológica”

Marina es una apasionada de la tecnología, pero Pablo, su padre, no está convencido del todo. Los teléfonos inteligentes, los PC ultraligeros y las pantallas táctiles aún se le resisten. Sin embargo, la aplicación para iPad de la Liga BBVA HD le ha hecho ver con otros ojos la llamada “invasión tecnológica”. Ahora, los domingos de partido echan a la suerte quién controlará el iPad.

Carta del Presidente

“2010 ha sido un buen año para BBVA, en el que hemos dado un nuevo impulso a nuestro posicionamiento de cara al futuro”

Estimado accionista:

2010 ha sido un año desigual desde el punto de vista macroeconómico, ya que no todas las regiones han evolucionado de la misma manera. El producto interior bruto del G-7 ha aumentado un 2,8%, con Japón creciendo un 3,9%, Estados Unidos un 2,9% y Alemania un 3,5%. Por otro lado, el crecimiento económico en los países emergentes ha sido muy dinámico y, en su agregado, ha alcanzado un 8%.

Para entidades con un posicionamiento competitivo global equilibrado como el de BBVA, el entorno macroeconómico en 2010 ha sido complejo, pero favorable en su conjunto. No obstante, tal y como les anticipé el año pasado, 2010 ha vuelto a ser un año difícil para nuestro sector, que ha venido marcado por los rescates de Grecia e Irlanda en medio de un clima de incertidumbre en los mercados financieros. Nuestra industria ha seguido afrontando nuevas regulaciones, cambios significativos en los mercados de financiación y presión sobre la rentabilidad.

En este entorno complejo, BBVA ha tenido un comportamiento excelente que nos sitúa de nuevo como uno de los bancos con mejor desempeño del mundo.

El beneficio atribuido de BBVA en 2010 ha crecido un 9,4% hasta alcanzar los 4.606 millones de euros, gracias a una buena gestión de los ingresos y los costes del Grupo. La diversificación de nuestro modelo de negocio nos ha permitido compensar los efectos de esta complicada coyuntura e incrementar un 1,2% el margen bruto, nuestros ingresos, hasta casi 21.000 millones de euros, lo que vuelve a representar un máximo histórico en BBVA. Desde el punto de vista de los costes, hemos continuado invirtiendo en personas y tecnología en los mercados de mayor crecimiento y, anticipándonos de nuevo a la siguiente fase del ciclo, nuestros costes han crecido un 7,3%. Hemos sido capaces de hacer esta inversión de futuro manteniéndonos, al mismo tiempo, a la cabeza de la industria, con un ratio de eficiencia del 42,9%, una rentabilidad sobre recursos propios (ROE) del 15,8% y una rentabilidad sobre activos (ROA) del 0,89%.

En 2010 también han mejorado los principales indicadores de calidad de riesgo de nuestro balance. La tasa de mora ha descendido hasta el 4,1%, la cobertura ha mejorado hasta el 62%, las entradas netas en mora han caído un 61% y los saldos dudosos se han estabilizado, lo que vuelve a diferenciar a BBVA y demuestra lo acertado del ejercicio de anticipación que el Banco realizó en el cuarto trimestre de 2009.



“Estos resultados hablan por sí solos sobre la capacidad de gestión y el modelo de negocio de BBVA”

Asimismo, hemos fortalecido la solvencia y, tras la ampliación de capital del pasado mes de noviembre, hemos cerrado el ejercicio con un *core capital* del 9,6%, que estimamos se situará alrededor del 8,6% una vez completada la inversión en Garanti. BBVA sigue siendo una de las entidades financieras más sólidas del mundo, una de las únicas cuatro grandes entidades financieras a nivel mundial que mantiene el *rating* AA.

Estos resultados hablan por sí solos sobre la capacidad de gestión y el modelo de negocio de BBVA. Un modelo resistente al entorno, diversificado, enfocado en negocios recurrentes y caracterizado por una gestión prudente, capacidad de anticipación y visión de largo plazo. Todo ello nos permite mantener el compromiso con nuestros accionistas y, así, el Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas una retribución total de 0,42 euros por acción. Este año, atendiendo a las peticiones de muchos de ustedes, se introduce como novedad la posibilidad de cobrar en acciones los dividendos de abril y octubre.

En 2010 también hemos dado grandes pasos para nuestro crecimiento futuro. La entrada en Turquía, con la adquisición del 24,9% de Garanti, es una operación muy importante. Garanti es una excelente franquicia, con un magnífico equipo gestor y un enfoque innovador del negocio bancario muy similar al de BBVA. A través de una red comercial de 863 oficinas y más de 3.000 cajeros automáticos, presta servicio a casi 10 millones de clientes. La operación incluye un acuerdo de accionistas para gestionar Garanti conjuntamente con el grupo empresarial turco Dogus y conlleva una opción que permitiría a BBVA designar a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración de Garanti en el futuro.

En Asia, hemos materializado el incremento de nuestra participación en China Citic Bank

hasta el 15% y seguimos desarrollando nuestros proyectos conjuntos en los segmentos de banca privada y financiación de autos. También, hemos dado un primer paso importante en la India, mediante el proyecto de creación de una empresa conjunta en el segmento de tarjetas de crédito con Bank of Baroda, banco indio con más de 36 millones de clientes y 3.000 sucursales.

En América del Sur, hemos reforzado nuestra franquicia en Uruguay, con la adquisición de Crédit Uruguay, lo que nos ha convertido en el segundo banco del país.

Podemos concluir que 2010 ha sido un buen año para BBVA, con unos resultados resistentes, una mejora de la solvencia y de los principales indicadores de riesgo, y en el que hemos dado un nuevo impulso a nuestro posicionamiento de cara al futuro. Futuro en el que los cambios tecnológicos y el creciente peso de los países emergentes juegan un papel muy relevante. La tecnología está transformando la industria financiera. En BBVA estamos adaptando nuestros modelos de negocio e invirtiendo fuertemente en tecnología, en proyectos destinados a cambiar el Banco. En 2010 hemos hecho avances muy importantes en nuestra nueva plataforma tecnológica en España y hemos comenzado su desarrollo en Estados Unidos y en nuestra división de Wholesale Banking & Asset Management. Tenemos la visión y seguimos invirtiendo en ella.

Por otra parte, BBVA ha continuado posicionándose en países de alto crecimiento. En 2010 hemos identificado un grupo de países, que hemos denominado EAGLE (*Emerging And Growth Leading Economies*), cuya aportación al crecimiento mundial en la próxima década estimamos que será muy superior a la de los países que conforman el G-7. Ya tenemos una presencia importante en dos de ellos, México y China, y con nuestra inversión en Garanti, estaremos también en Turquía, el único EAGLE europeo.

“Por primera vez, la información sobre responsabilidad corporativa se integra en el Informe Financiero, anticipando las tendencias más innovadoras a nivel mundial”

En 2010 también hemos fortalecido nuestro compromiso con la sociedad trabajando por un futuro mejor para las personas. Hemos avanzado en la integración de la responsabilidad corporativa en toda la cadena de valor del Grupo. Asimismo, hemos reafirmado nuestro compromiso con el Pacto Mundial de Naciones Unidas, en especial con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Por primera vez, la información sobre responsabilidad corporativa se integra plenamente en el Informe Financiero, anticipando las tendencias más innovadoras a nivel mundial promovidas por el Global Reporting Initiative.

En el ámbito de la inclusión financiera, la Fundación Microfinanzas BBVA ya cuenta con presencia en Colombia, Perú, Argentina, Chile, Costa Rica y Puerto Rico, facilitando microcréditos por importe promedio de 700 euros a más de 620.000 personas en Latinoamérica, lo que supone casi un 25% más que el año pasado.

En cuanto a la educación financiera, segundo eje de nuestra política de responsabilidad corporativa, hemos llegado ya a un millón

de beneficiarios a través de los programas en España, América Latina y Estados Unidos. Por último, en 2010 hemos formado, junto a la Organización de Estados Iberoamericanos, la mayor alianza entre una entidad privada y un organismo internacional a favor de la educación en Iberoamérica. Una alianza en el marco del proyecto “Metas educativas 2021”, que va a beneficiar a más de ocho millones de personas hasta 2021.

2011 será también un año complejo. En BBVA tenemos claro el camino a seguir y un gran equipo humano, los casi ciento siete mil profesionales de todo el mundo que forman el equipo de BBVA. Gracias a su esfuerzo, entusiasmo y dedicación hemos superado este ejercicio con fortaleza y volveremos a hacerlo en 2011.

Quiero terminar agradeciéndoles un año más a todos ustedes, nuestros accionistas, su apoyo a BBVA. Les puedo asegurar que este Grupo va a trabajar duro y con ambición para ser cada día un Banco mejor, seguir mereciendo su confianza y continuar avanzando en la construcción del mejor banco universal del mundo.

“2011 será también un año complejo. En BBVA tenemos claro el camino a seguir y un gran equipo humano, con lo que volveremos a superar este ejercicio con fortaleza”



1 de marzo de 2011
Francisco González Rodríguez

2010, un buen ejercicio

Fortaleza del resultado:
4.606
 millones de euros
(+9,4%)

1. Diversificación de ingresos: cartera de negocios equilibrada y con potencial.

2. En gastos, anticipación al nuevo ciclo de crecimiento...

3. ...Invirtiendo en personas y tecnología...

4. ...Y anticipación también en saneamientos.

Buen comportamiento en riesgos:

-19
 puntos básicos en mora
-61%
 en entradas netas

5. Estabilización de los saldos dudosos...

6 y 7. ...Y mejora de todos los indicadores de riesgo.

1. Desglose y evolución del margen bruto⁽¹⁾ (Porcentaje)



(1) Ex Actividades Corporativas.

2. Desglose de gastos. Variación interanual⁽¹⁾ (Porcentaje)



(1) Ex Actividades Corporativas.

3. Ampliación de la red de distribución en las franquicias en expansión



(1) Ex Actividades Corporativas.

4. Saneamientos crediticios

-12,2%
 en saneamientos crediticios

Anticipación 4T09

- Anticipación de mora
- *One-off* saneamientos
- Fondo de comercio Estados Unidos

Sólo el 38% de las entradas anticipadas de mora han incurrido en mora efectiva

5. Saldos dudosos (Millardos de euros)

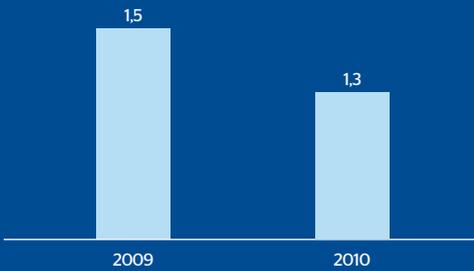


6. Tasa de mora y ratio de cobertura (Porcentaje)

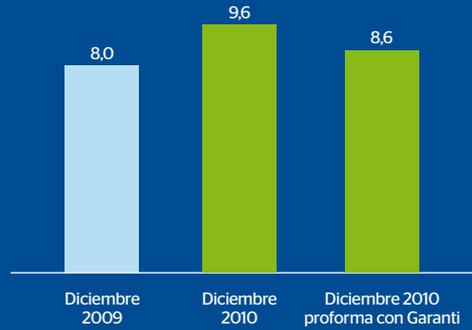


para el Grupo BBVA

7. Prima de riesgo acumulada (Porcentaje)



8. Ratio core capital (Porcentaje)

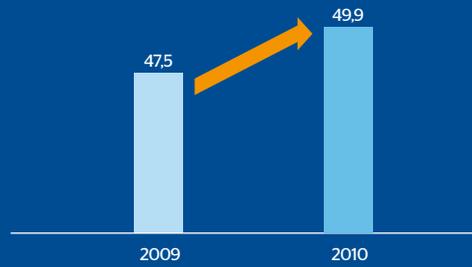


8. Fortalecimiento de la solvencia.

9. Vencimientos financiación mayorista a largo plazo⁽¹⁾ (Millardos de euros)



10. Depósitos a la clientela sobre total activos (Porcentaje)



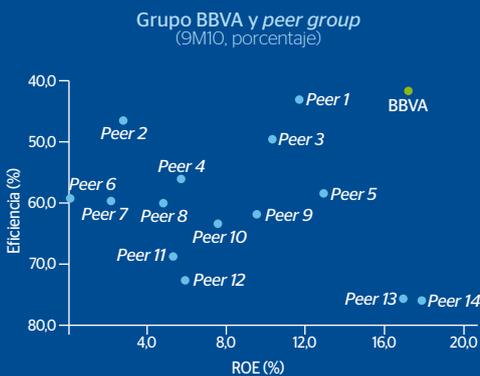
9. Financiación: sin dependencia del BCE...

10. ...y adecuada estructura de financiación.

Y, además, colaterales por importe de 70.000 millones

(1) Peer group: BARCL, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LBG, RBS, SAN, SG, UBS y UCI. Fuente: Bloomberg 131-2011, excepto BBVA (datos internos).

11. ROE y eficiencia⁽¹⁾



12. Diversificación geográfica de ingresos⁽¹⁾



11. y 12. En resumen, un Grupo muy sólido.

Eficiencia y rentabilidad



Crecimiento futuro diferencial

(1) Elaboración propia con la última información disponible. Peer group: BARCL, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LBG, RBS, SAN, SG, UBS y UCI.

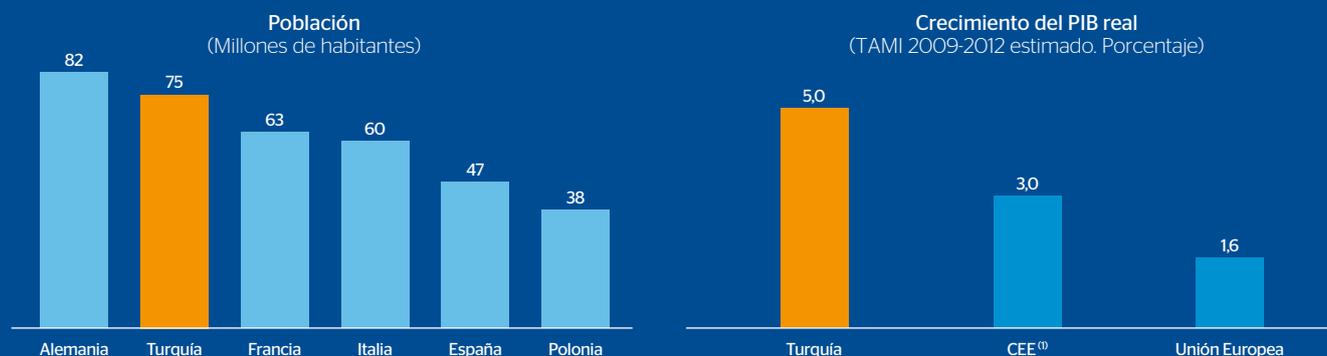
Impulsando el crecimiento futuro

Con la adquisición de una participación en Garanti, BBVA da un paso muy relevante en el proceso de configuración de un *mix* de negocio y geografías diversificado, equilibrado y con alto potencial de crecimiento.

BBVA se hace más fuerte tras el acuerdo de adquisición del 24,9% de Garanti, banco líder de Turquía. Por una parte, esta operación le permite adentrarse en un **mercado muy atractivo**:

- Con un alto crecimiento económico (+7,6% en 2010). Según estimaciones, el crecimiento medio esperado entre 2010 y 2012 rondará el 5%.

Turquía. Tamaño y potencial de crecimiento



(1) CEE: Europa Central y del Este: Bulgaria, Eslovenia, República Checa, Hungría, Polonia, Rumanía, Eslovaquia, Estonia, Lituania. Fuente: Global Insight 2009.

Penetración, ratio créditos/depósitos y ROE



(1) CEE: Europa Central y del Este: Bulgaria, Eslovenia, República Checa, Hungría, Polonia, Rumanía, Eslovaquia, Estonia, Lituania. Fuente: Banco Central Europeo, Global Insight, Asociación Bancaria Turca, "The Economist Intelligence Unit", Morgan Stanley.

- Con una de las mayores y más jóvenes poblaciones de Europa: 75 millones de habitantes de los que el 50% son menores de 30 años.
- Y con un sistema financiero sólido y con potencial de desarrollo. Turquía tiene el sistema financiero más atractivo de Europa, con una de las más bajas penetraciones en crédito, una buena situación financiera y una elevada rentabilidad recurrente.

Además, Garanti es una **excelente franquicia** y cuenta con un gran equipo gestor de primer nivel:

- Garanti es una de las mejores franquicias bancarias de Turquía y disfruta de una posición de liderazgo en los principales productos. Cuenta con 9,5 millones de clientes, una red de 863 sucursales y unos activos totales que superan los 60.000 millones de euros. Según los últimos datos disponibles, es la entidad líder del país en crédito y el tercer banco por cuota en depósitos. También es el primer emisor de tarjetas de crédito.
- Cuenta con un equipo de gestión de primer nivel internacional y con un destacado reconocimiento e imagen de marca entre los bancos turcos. Garanti ha sido elegido, por décima vez, Mejor Banco en Turquía por *Euromoney*.
- Garanti comparte con BBVA el enfoque, la forma de hacer banca y la apuesta decidida por la tecnología y la innovación. Este banco tiene la mejor plataforma tecnológica de banca de Turquía, lo que le coloca a la cabeza en banca *on-line*.

- Se trata de una operación con opción de control, con un socio inmejorable (Dogus Group) y en la que BBVA puede manejar los tiempos. En definitiva, se ha cerrado una excelente transacción.

La solidez financiera de BBVA le ha permitido seguir reforzando sus inversiones en el Grupo CITIC, uno de los principales conglomerados industriales de China. En concreto, el 1 de abril de 2010 se hizo efectivo el ejercicio de la opción de compra sobre el 4,93% adicional del capital de China Citic Bank (CNCB), por lo que la participación se elevó hasta el 15%. Con ello, el Banco confirma su apuesta estratégica por la región asiática, cuya aportación en ingresos se ha casi duplicado en un año. Además, BBVA ya está trabajando con CNCB en los negocios de banca privada, financiación de coches, banca corporativa, fusiones y adquisiciones, *trade finance*, tesorería y mercados y pensiones.

Por su parte, en Latinoamérica, BBVA continúa reforzando sus franquicias, que han cerrado 2010 con un gran dinamismo en actividad y con ganancias generalizadas de cuota, y sobre las que existen ambiciosos planes de crecimiento orgánico. Pero, además, cabe resaltar que BBVA refuerza su presencia en Uruguay con la compra de Crédito Uruguay Banco (CUB), lo que le convierte en la segunda entidad financiera privada del país, con un volumen de activos cercano a los 1.900 millones de euros y unos recursos de clientes superiores a los 1.500 millones. La integración de CUB se iniciará cuando se reciban todas las autorizaciones por parte de las entidades regulatorias, proceso que se espera concluir en el primer semestre de 2011.

BBVA sigue reforzando su expansión en China y Latinoamérica.

Garanti. Cuotas de mercado a 31-12-2010 y rankings

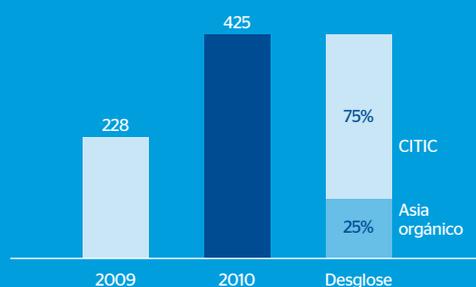
(Porcentaje)



(1) Dato a 30-6-2010.

Asia. Margen bruto

(Millones de euros)



BBVA, un líder global

Principales entidades del Grupo

Bancos del Grupo

España

BBVA
Finanzia
Uno-e

América Latina

BBVA Banco Continental (Perú)
BBVA Banco Francés (Argentina)
BBVA Banco Provincial (Venezuela)
BBVA Bancomer (México)
BBVA Chile
BBVA Colombia
BBVA Panamá
BBVA Paraguay
BBVA Puerto Rico
BBVA Uruguay

Resto del Grupo

BBVA Compass (Estados Unidos)
BBVA Portugal
BBVA Suiza

Sucursales

Bruselas
Dusseldorf
Frankfurt
Hong-Kong
Londres
Milán
Nueva York
París
Singapur
Tokio

Oficinas de representación

Bruselas
La Habana
Moscú
Mumbai
Seúl
Shanghai
Sidney
Taipei
Pekín

Fundaciones

Fundación BBVA
Fundación Microfinanzas BBVA
Fundación BBVA Bancomer
Fundación BBVA Banco Continental
Fundación BBVA Banco Provincial
Fundación BBVA Banco Francés
Fundación BBVA Compass

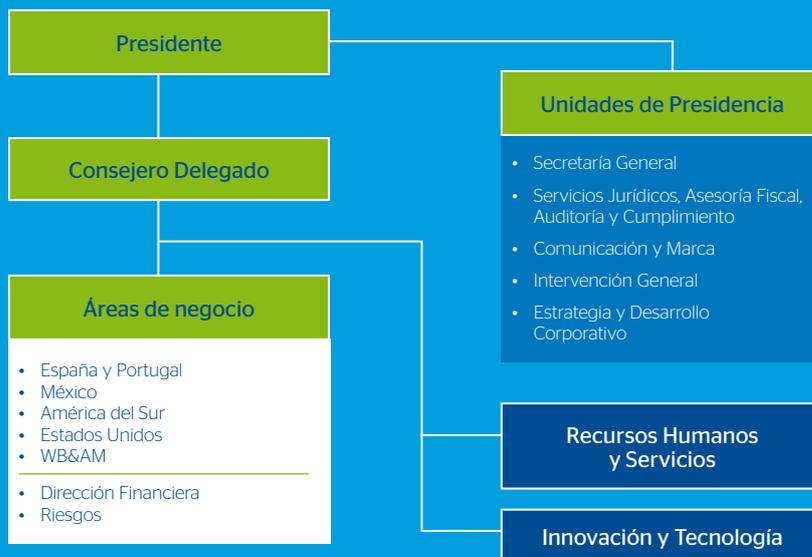
Gestoras de pensiones

BBVA Pensiones (España)
Afore Bancomer (México)
AFP Génesis (Ecuador)
AFP Provida (Chile)
AFP Horizonte (Perú)
AFP Horizonte (Colombia)
Previsión AFP (Bolivia)



Foco en el negocio: fomento de la autonomía de las áreas, con unas unidades *holdings* que las apoyan y que aseguran una gestión integral y homogénea de los diferentes riesgos...

Organigrama y estructura del negocio



...Y con franquicias más fuertes, que ocupan los primeros puestos del *ranking* en cada uno de los principales mercados.

Ranking por cuota de negocio en los principales países en 2010

	Créditos	Depósitos	Pensiones
España	2º	2º	1º
México	1º	1º	2º
Argentina	3º	2º	-
Bolivia	-	-	1º
Chile	5º	4º	1º
Colombia	4º	4º	3º
Ecuador	-	-	1º
Panamá	4º	4º	-
Paraguay	3º	3º	-
Perú	2º	2º	3º
Uruguay ⁽¹⁾	2º	2º	-
Venezuela	3º	3º	-

(1) Incluye Crédit Uruguay.
Alcance: España y América Latina.

2011: entorno y posicionamiento de BBVA

Entorno económico

Recuperación de la economía mundial durante 2010 que, no obstante, no ha sido homogénea por regiones.

Durante el año **2010** la economía mundial se ha recuperado de la importante caída experimentada en 2009. Así, tras un retroceso del PIB global del 0,6% en 2009, se ha pasado a un crecimiento del 4,8% en 2010, cifra no muy alejada de las observadas en los años inmediatamente anteriores al inicio de la crisis en el verano de 2007. Sin embargo, la recuperación económica no está siendo homogénea por regiones. Las economías emergentes, particularmente las de Asia y Latinoamérica, son las que están mostrando un avance más robusto y se están configurando como soportes del crecimiento global.

Tres elementos han venido a dar forma a la evolución económica de las distintas zonas.

En primer lugar, el centro de atención ha continuado estando en el grado de tensión de los **mercados financieros** y en las distintas medidas que las autoridades tomaban para contrarrestarlo. Ahora bien, a diferencia de lo ocurrido en 2009, en 2010 el origen y desarrollo de los problemas ha estado más acotado en Europa y, en concreto, en los mercados de deuda pública, aunque las tensiones en determinados momentos se hayan contagiado a otras regiones y a otros activos. En el mercado se ha consolidado el cambio desde la conveniencia de estimular la actividad mediante políticas fiscales hacia la necesidad de garantizar la sostenibilidad de las cuentas públicas. En este sentido, los países periféricos de la zona euro han resultado los más afectados, ya que algunos acumulaban un elevado desequilibrio en sus

El foco en 2010 ha estado en la necesidad de garantizar la sostenibilidad de las cuentas públicas.



cuentas públicas y reducidas perspectivas de crecimiento. De esta forma, en la primavera de 2010, se acordó el establecimiento de un mecanismo de estabilización europeo y Grecia fue el primer país sobre el que se puso en marcha un plan de "rescate" entre el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Unión Europea (UE).

Las dudas sobre la sostenibilidad de las cuentas públicas en otros países europeos y sobre el estado de algunos segmentos del sistema financiero europeo dieron lugar a un intenso fenómeno de contagio, que cerró *de facto* los mercados. La gravedad de la situación hizo tomar conciencia de la necesidad de llevar a cabo medidas más decididas. En este sentido, todos los gobiernos europeos presentaron planes de consolidación fiscal, posteriormente reforzados, con el objetivo de alcanzar un déficit del 3% alrededor de 2013. Estos planes, en su conjunto, han permitido una cierta diferenciación entre los distintos activos. Las medidas de consolidación fiscal fueron acompañadas por otras estructurales en aquellos países más afectados por problemas de competitividad y de necesidades de financiación.

Sin embargo, en el verano de 2010, las tensiones volvieron a recrudecerse, especialmente por las renovadas dudas sobre el sector financiero europeo. Las autoridades reaccionaron con la publicación de pruebas de resistencia del sistema financiero ante un escenario poco probable, pero de gran impacto. Los resultados confirmaron la buena salud general del sistema financiero europeo, al tiempo que quedaron muy acotados los problemas de solvencia. Estas pruebas de resistencia fueron particularmente exigentes en el caso del sector financiero español, tanto por la cobertura (la práctica totalidad del sistema) como por la severidad de los supuestos de partida, reforzando la credibilidad del ejercicio español y quedando demostrada la solidez del sistema y la presencia de varias de sus instituciones financieras entre las de mayor solvencia de Europa. Sin duda, estos resultados permitieron la gradual apertura del mercado y la posterior diferenciación de activos.

No obstante, hacia finales de 2010, las tensiones volvieron a reaparecer, esta vez por problemas de naturaleza bien distinta, en Irlanda y en Portugal. Las cuentas públicas de la economía irlandesa se encuentran amenazadas por las ingentes inyecciones de capital que su sistema

financiero, con problemas declarados de solvencia, ha requerido, y que podrían estimarse en el entorno del 30% de su PIB. Finalmente, Irlanda ha necesitado de un plan de ayuda por parte del FMI y la UE. En la economía portuguesa, por el contrario, las debilidades del sistema financiero son más de liquidez que de solvencia, pero sus cuentas públicas presentan aún dificultades para cumplir con los objetivos previstos, al tiempo que persisten las dudas sobre el crecimiento potencial de la economía. Además, las tensiones se vieron espoleadas por las incertidumbres existentes sobre los nuevos mecanismos de "gobernanza" europeos y, en particular, por los detalles que tendrá el nuevo y permanente mecanismo de reestructuración de deuda soberana vigente a partir de 2013, una vez expire el marco actual aprobado en mayo.

El **segundo elemento** que ha dado forma al ejercicio 2010 han sido las dudas cíclicas existentes sobre la **economía de los Estados Unidos** y la respuesta dada en términos de política económica, tanto la expansión monetaria emprendida por la Reserva Federal (Fed), conocida como *quantitative easing 2* (QE2), como nuevas medidas fiscales expansivas. La rápida recuperación que el país mostró a finales de 2009 perdió intensidad a comienzos de 2010, aunque ha mantenido durante todo el año un cierto dinamismo, lo que le ha permitido crecer, en términos promedios, cerca de un 3% en 2010. Esta pérdida de intensidad fue el reflejo de una demanda privada que se mostró débil a medida que se iban retirando los estímulos fiscales de 2008 y 2009, lo que hizo que surgieran temores a una nueva recesión (*double-dip*), escenario que luego los datos y las actuaciones de política económica han descartado. Aún así, la recuperación se encuentra todavía muy limitada por tres factores. En primer lugar, por la suave pérdida de dinamismo en el mercado inmobiliario a medida que expiran los programas de estímulo a la compra de viviendas; en segundo lugar, por la debilidad del mercado laboral; y, por último, por el proceso de desapalancamiento en el que continúan inmersos los hogares. Estados Unidos sigue, de momento, relativamente aislado de la presión a favor de la consolidación fiscal. Con todo, el principal impulso de política económica en la parte final de 2010 provino de la Fed, que inició un nuevo programa de expansión monetaria que ha provocado inicialmente una presión a la baja sobre los tipos de interés y una significativa depreciación del dólar. En todo

Los resultados de los *tests* de estrés han confirmado la buena salud del sistema financiero español.

En Estados Unidos no se espera una recaída en recesión, sino una desaceleración suave.

Asia y Latinoamérica han recuperado sus niveles de crecimiento y producción.

caso, hacia delante, no se espera una recaída en recesión sino una desaceleración suave desde los altos ritmos de crecimiento alcanzados a finales de 2009 y comienzos de 2010.

Por último, 2010 ha venido también marcado por los efectos colaterales de las **políticas económicas** laxas de las economías avanzadas, en particular la monetaria, dando lugar a crecientes dilemas en las economías emergentes de Asia y de Latinoamérica. Estas economías han recuperado con rapidez los niveles de crecimiento y producción que registraban con anterioridad a la crisis, y apenas han notado signos de desaceleración, pese a que las autoridades han introducido medidas para evitar el recalentamiento económico, particularmente en los países más afectados por elevados crecimientos de los precios de algunos activos. En este sentido, la nueva expansión monetaria en Estados Unidos introduce un coste añadido, en tanto que la depreciación del dólar supone un mayor incentivo hacia activos de mayor riesgo, y algunas de estas economías se enfrentan a crecientes flujos de capital que presionan, adicionalmente, sobre los tipos de cambio. Como consecuencia, en algunos países se han introducido medidas para limitar las entradas de flujos de capital y ralentizar el crecimiento del crédito.

Aun así, en **América del sur** el crecimiento continúa siendo muy robusto, con un PIB para la región que cierra 2010 con un avance por encima del 5%. La demanda privada está sustituyendo a los estímulos de las políticas económicas como principal fuente de la recuperación. La inflación, pese a tener una tendencia moderadamente al alza, continúa sin ser un problema. En **China**, los últimos indicadores de actividad apuntan hacia la existencia de un impulso positivo renovado junto con un alza de la inflación, lo que ha llevado a una subida tanto de los ratios de reservas como de los tipos de interés, en una señal clara de compromiso por el rebalanceo de su economía que, aun así, en 2010 creció un 10,3%.

Por su parte, la **economía mexicana**, durante la primera mitad de 2010, se benefició de la recuperación de la demanda externa en Estados Unidos. A lo largo de la segunda mitad del año, México mostró una resistencia a la pérdida de tono de la demanda exterior, ya que el menor arrastre de la economía estadounidense se vio compensado por un mayor empuje de la demanda interna, lo cual se refleja en una desaceleración de sus tasas de crecimiento menos intensa de lo esperado, que sitúa el incremento en 2010 en el entorno del 5%. La inflación cierra en niveles históricamente bajos, del 4,4%, resultado de la apreciación del peso, el moderado comportamiento de los precios internacionales y la falta de presiones de la demanda doméstica. Con ello, cabe esperar el mantenimiento de la pausa monetaria, al menos, a lo largo de todo 2011. Finalmente, en un entorno financiero global enfocado en la sostenibilidad fiscal, el compromiso con el equilibrio presupuestario es una fortaleza diferencial de la economía mexicana.

Por último, en **Turquía**, la recuperación económica se ha confirmado en 2010, con un crecimiento del 7,6%, y una inflación ligeramente por debajo del objetivo del Banco Central, al tiempo que se ha acelerado el ritmo de reducción de la deuda pública. En este contexto, el Banco Central ha bajado el tipo de interés oficial y ha controlado la evolución del crédito con aumentos de los coeficientes de reservas para depósitos a corto plazo.

Por lo que respecta a los **tipos de interés** de largo plazo, tanto en Estados Unidos como en Europa, se han movido de forma consistente con la percepción de la fortaleza de la recuperación cíclica. Durante el segundo y tercer trimestres la tendencia fue bajista, mientras que en el cuarto trimestre, conforme las sorpresas positivas en actividad redujeron los riesgos de una nueva recesión (*double-dip*) y comenzaron a sugerir una recuperación, la tendencia fue alcista. Se estima

Tipos de interés

(Medias anuales y trimestrales)

	Año 2010	2010				Año 2009	2009			
		4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.		4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.
Tipo oficial BCE	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,25	1,00	1,00	1,10	1,92
Euribor 3 meses	0,81	1,02	0,87	0,69	0,66	1,22	0,72	0,87	1,31	2,01
Euribor 1 año	1,35	1,52	1,40	1,25	1,22	1,61	1,24	1,34	1,67	2,22
Deuda a 10 años España	4,28	4,73	4,23	4,19	3,95	4,02	3,83	3,92	4,16	4,17
Deuda a 10 años EEUU	3,19	2,86	2,77	3,47	3,70	3,24	3,45	3,50	3,30	2,70
Tasas fondos federales EEUU	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
TIIE (México)	4,91	4,87	4,91	4,94	4,92	5,89	4,93	4,90	5,89	8,00

Tipos de cambio

(Expresados en divisa/euro)

	Cambios finales				Cambios medios			
	31-12-10	Δ% sobre 31-12-09	31-12-09	Δ% sobre 31-12-08	2010	Δ% sobre 2009	2009	Δ% sobre 2008
Peso mexicano	16,5475	14,4	18,9222	1,6	16,7372	12,3	18,7988	(13,3)
Dólar estadounidense	1,3362	7,8	1,4406	(3,4)	1,3257	5,2	1,3948	5,4
Peso argentino	5,4851	1,3	5,5571	(11,5)	5,2686	(0,1)	5,2649	(10,6)
Peso chileno	625,39	16,8	730,46	21,3	675,68	15,1	777,60	(1,9)
Peso colombiano	2,55754	15,0	2,941,18	6,3	2,518,89	18,2	2,976,19	(4,0)
Nuevo sol peruano	3,7528	10,9	4,1626	4,9	3,7448	11,9	4,1905	2,4
Bolívar fuerte venezolano	5,7385	(46,1)	3,0934	(3,4)	5,6217	(46,7)	2,9950	5,4

que la continuidad de las políticas de tipos de interés oficiales bajos en los países desarrollados limite los movimientos alcistas de las curvas de rentabilidad de la deuda pública en los próximos meses.

En el mercado de **divisas**, el dólar mostró una tendencia de moderada depreciación frente a las monedas asiáticas y latinoamericanas durante el año, que fue interrumpida durante mayo por la mayor aversión al riesgo (efecto refugio), pero retomada a partir de junio y favorecida tras el verano, después de anticiparse mayores compras de activos por la Fed (QE2). El euro se depreció significativamente frente al dólar durante la primera mitad del año. Las mayores tensiones en la periferia europea, nuevamente, lo debilitaron en la segunda mitad del ejercicio. Con todo, en el **promedio anual**, el dólar se apreció un 5,2% frente al euro. Esta combinación de debilidad del euro y fortaleza de las divisas de emergentes frente al dólar se tradujo en un comportamiento, en conjunto, favorable de las monedas de mayor peso en los estados financieros de BBVA, con apreciaciones importantes de las de México, Colombia, Perú y Chile. En consecuencia, el efecto del tipo de cambio en la comparación interanual de los resultados es positivo, a pesar de la devaluación del bolívar fuerte venezolano. En cuanto a la evolución de los **tipos de cambio finales**, existe una depreciación del bolívar fuerte venezolano por la devaluación sufrida a principios de año. El resto de monedas con impacto en el balance del Grupo se han apreciado, por lo que su efecto es positivo en las masas de balance y de actividad. Para 2011 se prevé que siga la tendencia apreciadora del dólar respecto al euro, mientras que las divisas emergentes tienen espacio de apreciación frente a la moneda estadounidense.

En cuanto a las **perspectivas para el año 2011**, se espera que la recuperación de la economía

mundial continúe consolidándose, si bien el escenario más probable es de una cierta desaceleración. En este sentido, el ascenso del PIB mundial podría situarse en el entorno del 4,4%, lo que supone apenas unas décimas menos que en 2010. Este crecimiento será heterogéneo y, en la mayor parte de las economías avanzadas, sujeto a riesgos e incertidumbres todavía no despejadas. Dentro de las economías avanzadas, **Estados Unidos** seguirá a la cabeza del crecimiento. Pese a que algunos factores todavía limitan el incremento de la demanda privada (sector inmobiliario, rendimiento del mercado laboral y proceso de desapalancamiento) y dificultan la capacidad para retornar a incrementos próximos a su potencial, en 2011 se espera un avance del PIB del 3%. Por su parte, en **Europa**, aunque algunos países han sorprendido con sus buenos resultados (singularmente Alemania), se espera un crecimiento modesto, del 1,7%. En cuanto a la **economía española**, que ha estado estancada durante 2010, podría iniciar un proceso de crecimiento que, en todo caso, será débil e insuficiente para crear empleo. Las previsiones apuntan a un ascenso del PIB ligeramente por debajo del 1% (-0,2% en 2010). En las economías emergentes el avance seguirá siendo robusto. Asia, con **China** a la cabeza, nuevamente será la región de mayor crecimiento, que se mantendrá superior al 6%, para el conjunto de Asia, y por encima del 9% en China, cifras muy saludables en la medida que se puedan reducir los riesgos de inflación y sobrecalentamiento. En **Latinoamérica** se mantendrá el dinamismo de estos años, con una mayor contribución de la demanda doméstica en un entorno de precios de las materias primas favorables. Para el conjunto de la región se espera un crecimiento por encima del 4%, y para México del 4,3%. Finalmente, la **economía turca** mostrará todavía en 2011 un gran dinamismo, con un avance del 4,5%.

Para 2011 se consolidará la recuperación económica, aunque con una cierta desaceleración.

Posicionamiento de BBVA

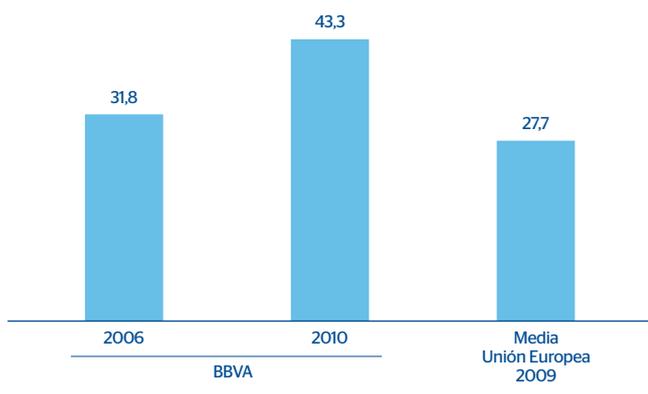
BBVA: ejemplo de recurrencia, sostenibilidad y fortaleza

Después de más de tres años desde el inicio de la crisis, BBVA sigue demostrando una elevada capacidad de generación de resultados recurrentes y sostenibles y una fortaleza diferencial, lo que le permite estar en disposición de aprovechar las oportunidades. BBVA es un ejemplo de recurrencia, sostenibilidad y fortaleza.

- **Recurrencia y sostenibilidad**, porque, en un entorno de máximo estrés, BBVA es capaz de mantener la estabilidad de los resultados y el liderazgo en eficiencia y en rentabilidad. Unos resultados que, además, son compatibles con un alto esfuerzo en saneamientos y con un elevado nivel de inversiones en marca, franquicias, personas y tecnología.
- **Y fortaleza diferencial**, porque el Grupo posee un balance resistente, bien capitalizado, con riesgos conocidos y acotados y con una adecuada estructura de financiación. Y es que, a pesar de las presiones que ha sufrido el conjunto del sistema financiero, BBVA se ha caracterizado por una posición de fortaleza en los indicadores de riesgo, solvencia y liquidez. Por ello, el Grupo no ha necesitado ayudas ni ha causado coste alguno a las sociedades en las que está presente, sino, más bien, ha seguido contribuyendo a su desarrollo y sostenibilidad.

Inversión en *change-the-bank*. Grupo BBVA frente a la media de la Unión Europea

(Porcentaje sobre total de inversiones)



En resumen, BBVA sigue gestionando con éxito, bajo un estricto código de actuación, las cuatro palancas clave: **resultados, riesgo, capital y liquidez**. Y esto ha sido posible porque, a lo largo de su historia, la Entidad ha desarrollado un **modelo de negocio ganador**, que se apoya en el cliente (no en el producto), que es universal y que está diversificado, no sólo por segmentos de clientes y productos, sino también por negocios (bancario, seguros, pensiones, gestión de activos, etc.) y geografías (Europa, Asia y América).

En definitiva, los pilares del modelo de negocio de BBVA son: cliente, distribución, procesos sencillos y tecnología. El modelo de hacer banca del Grupo se basa en extraer valor de relaciones estrechas, duraderas y mutuamente beneficiosas con sus **clientes**. Esto es aplicable a una base de clientela amplia y diversificada, con casi 48 millones de clientes en todo el mundo. Esta atención se realiza a través de una de las **redes de distribución** bancaria más extensas y capilares del planeta, con el fin de conseguir ser accesibles desde cualquier canal y en cualquier momento, pero primando la **sencillez**, es decir, la entrega a los clientes de lo que necesitan, al menor coste y plazo posibles. Lo anterior implica, pues, una nueva forma de relacionarse con el cliente y un cambio radical en los procesos internos de la Organización, en cómo se hacen las cosas. Por último, BBVA ha realizado, y sigue realizando, un importante esfuerzo en **tecnología**. De hecho, durante la crisis, ha sido de los pocos bancos que ha acelerado el nivel de inversión en tecnología, priorizando aquellos proyectos que van a transformar el Banco.

Y es este modelo de negocio el que permitirá al Grupo estar preparado ante los cambios que se avecinan; entre ellos, un nuevo marco regulatorio y un escenario competitivo diferente.

El nuevo marco regulatorio

La complicada coyuntura de los últimos ejercicios ha propiciado que el sector financiero tenga que cambiar las reglas de juego para ser más transparente, probablemente de menor tamaño, mejor regulado y en el que los organismos supervisores tengan un papel más importante.

En este sentido, en **2010** se ha dado un gran impulso a la agenda regulatoria, tanto a escala global como regional, con importantes avances en frentes muy diversos:

Supervisión macroprudencial

La supervisión macroprudencial se ha convertido en uno de los grandes retos de la regulación financiera a nivel global. Su objetivo es tratar de reducir la probabilidad de quiebra del conjunto del sistema financiero mediante la mitigación del riesgo sistémico, para lo que combina herramientas ya existentes con algunas más novedosas. Así, por ejemplo, en Europa, las autoridades han dado un gran paso al aprobar un nuevo marco de supervisión financiera a través del nuevo Consejo Europeo de Riesgo Sistémico (CERS). En este sentido, a partir del 1 de enero de 2011, el sector bancario europeo contará con un nuevo supervisor, la Agencia Europea Bancaria (EBA), encargado de velar por el cumplimiento de la normativa comunitaria y avanzar en la armonización de los marcos regulatorios nacionales. También en Estados Unidos se ha creado el Consejo Supervisor de Estabilidad Financiera, y en México se ha puesto en marcha otro Consejo de Estabilidad Financiera.

Como herramienta importante de esta política macroprudencial hay que mencionar los *tests* de resistencia a condiciones de estrés (**stress tests**). En el mes de julio de 2010, el Comité Europeo de Supervisión Bancaria (CEBS) coordinó un ejercicio de este tipo. Los resultados publicados fueron bien acogidos por los mercados financieros quienes, además, supieron valorar muy positivamente la singular robustez del sector español, que cubrió el 95% de los activos del sistema financiero, y el alto grado de transparencia proporcionado por el Banco de España, permitiendo una discriminación óptima entre entidades. En el caso de **BBVA**, la publicación de los resultados de los *tests* de estrés confirmó la fortaleza financiera del Grupo, que es uno de los bancos más sólidos y solventes de Europa. Este ejercicio volverá a repetirse en 2011, algo que desde BBVA se valora muy positivamente.

Una nueva regulación

La nueva regulación en marcha aborda un proceso de homologación internacional en varios frentes, entre otros: solvencia, liquidez, apalancamiento, transparencia y política retributiva. El **objetivo** perseguido es transformar el sistema financiero en un negocio más seguro y recurrente, en el que se reduzca la prociclicidad; con una mejor cobertura del riesgo y, por tanto, con una rentabilidad ajustada al riesgo asumido; más solvente, con un capital de mayor calidad, transparencia y consistencia; con mejor posición de liquidez y menos apalancado.

Basilea III regula fundamentalmente los temas de solvencia, liquidez y apalancamiento. Así, en **solvencia**, las entidades financieras tendrán que aumentar la calidad y cantidad de su capital en función de los riesgos que asumen en su actividad. Además, se podrá exigir una provisión contracíclica cuando el crédito agregado presente un crecimiento excesivo. A estas exigencias en términos de capital se unen nuevos requerimientos de **liquidez**, que buscan asegurar que los bancos cuenten con suficiente efectivo o equivalentes de efectivo para salir al paso en un escenario muy severo de corto plazo, y con condiciones menos severas en el largo plazo. También se establece un límite al **apalancamiento**.

Todas estas medidas cuentan con un período de adaptación, que comienza en 2013 y finaliza en 2018. Por ello, la industria bancaria se enfrenta a unos años con importantes retos para adaptarse a la nueva normativa. En el caso concreto de **BBVA**, el Grupo se

encuentra en una cómoda situación para cumplir con las nuevas reglas de Basilea III y afrontar con mayores garantías futuros escenarios de crisis:

- Se sitúa entre las instituciones internacionales fuertemente capitalizadas gracias a la generación orgánica, trimestre tras trimestre, de *core capital*.
- Lo anterior, además, se ha visto fortalecido tras la reciente y exitosa ampliación de capital acometida. Con esta operación, BBVA demuestra, una vez más, su capacidad de anticipación, ya que se adelanta a posibles futuras ampliaciones por parte de otras entidades con el objetivo de poder cumplir con los requisitos de solvencia de la nueva normativa.
- Tiene un balance con riesgos totalmente conocidos y acotados.
- Posee una holgada posición de liquidez y un adecuado apalancamiento, cumpliendo a día de hoy con todas las exigencias de la normativa en este sentido.

Por lo que respecta al nuevo **marco retributivo**, tanto los gobiernos como los organismos reguladores de los diferentes países más afectados por la crisis financiera han lanzado distintas medidas encaminadas a asegurar que los sistemas de retribución variable se ajusten al nivel de riesgo asumido. En concreto, la Comisión Europea, dentro de su proyecto de modificación de la Directiva 48/2006, ha decidido incluir íntegramente los principios del "Financial Stability Board" (FSB) sobre prácticas en materia de retribución. Entre las principales novedades se encuentra que el Banco de España va a desempeñar una labor de seguimiento, supervisión y sanción en caso de que las entidades no se ajusten a la norma aprobada. El Proyecto de Ley de Economía Sostenible también hace mención expresa a los nuevos requerimientos en materia de retribución. En concreto, se incluyen algunas recomendaciones para exigir políticas de remuneración coherentes con una gestión del riesgo prudente y eficaz y para incrementar la transparencia y mejora del gobierno corporativo, al imponer un mayor control de las remuneraciones de sus ejecutivos. Al respecto, cabe resaltar que el sistema de retribución de **BBVA** cumple con las recomendaciones de la normativa, ya que su política de compensación variable del equipo directivo se ajusta a una gestión prudente y eficiente de los riesgos asumidos, con devengos que se producen no sólo en el corto sino en el medio y largo plazo. Para BBVA, este sistema supone una ventaja competitiva, ya que optimiza la relación entre generación de valor a medio y largo plazo y gestión eficiente de los riesgos.

Por último, otro de los frentes en los que se está avanzando es en la creación de un **marco de gestión y resolución de crisis** de los bancos globales cuando éstos ya no son solventes. A lo largo de 2010, los reguladores han hecho avances notables a través de la reforma Dodd-Frank en los Estados Unidos y, en Europa, mediante una propuesta formal de la Comisión Europea, cuya versión final verá la luz en la primavera de 2011. Entre éstos, cabe destacar el endurecimiento de los requisitos de capital que se pretende establecer para las instituciones financieras de importancia sistémica. Actualmente, **BBVA** cuenta con gran parte de los instrumentos propuestos en las normativas aprobadas, contribuyendo así a la estabilidad de los sistemas financieros en los que está presente y adelantándose, además, a los desafíos normativos que se esperan en el próximo ejercicio. Cualquier solución eficiente debe crear los

incentivos adecuados para alcanzar la estabilidad financiera a nivel global. Se deben evitar soluciones simplistas basadas únicamente en el tamaño e incorporar en el tratamiento una serie de factores mitigantes como son, entre otros, el modelo de negocio, la complejidad de la estructura organizativa, la existencia de filiales con gestión descentralizada de liquidez, la intensidad de supervisión, la calidad del gobierno corporativo o el refuerzo de las infraestructuras de mercado que permitan discriminar entre entidades prudentes, cuyo comportamiento resulta acorde a este fin, y aquellas cuyo comportamiento se aleja del mismo.

El nuevo escenario competitivo

Además de lo anterior, el sector afrontará otra transformación más profunda, que exigirá un gran esfuerzo de innovación por parte de las entidades. Los cambios tecnológicos, sociales o económicos, que han redefinido la forma de operar en otras industrias, serán también los *drivers* de evolución de la banca en el futuro. Por ello, se espera a medio plazo el desarrollo de un campo de juego completamente nuevo para la industria con la aparición de nuevos actores (más tecnológicos, con nuevas propuestas, más ágiles, etc.), nuevas formas de hacer banca (nuevas propuestas de valor) y nuevas formas de relación y de distribución. Las entidades que entiendan y se adapten a este cambio serán las que registren un crecimiento futuro superior.

En BBVA estamos preparados para liderar la nueva etapa del sistema financiero

Y lo estamos porque la gestión en BBVA siempre ha sido y será sinónimo de anticipación y de **prudencia**. En primer lugar, prudencia, ya que todas las decisiones tomadas se han hecho en base a una medición exhaustiva y exacta de la rentabilidad ajustada a los riesgos asumidos o que se van a tomar. Esta premisa ha llevado a construir un balance acotado en riesgos, con una gran fortaleza estructural y preparado para asumir con holgura los cambios regulatorios que se avecinan, al mismo tiempo que ha permitido superar la crisis sin los impactos que ha experimentado gran parte de la industria financiera (por ejemplo, sin exposición a activos tóxicos). En segundo lugar, la **anticipación**. Esta capacidad de adelantarse a los acontecimientos ha sido determinante en el *performance* del Grupo durante estos años tan complicados. Y seguirá siendo clave en un futuro cada vez más global e incierto.

Adicionalmente, BBVA cuenta con una adecuada **diversificación**. La recurrencia es, en gran medida, consecuencia de una cartera

diversificada por geografías, negocios y clientes. Hoy día, más del 58% de los ingresos del Grupo procede de América y Asia, regiones en las que BBVA opera mediante franquicias líderes. Esto le permite aprovechar en mayor medida las oportunidades de cada economía.

En línea con la anticipación, en BBVA nunca se pierde de vista la gestión del futuro del Banco y la necesidad de adelantarse a los acontecimientos. En el año 2010, el Banco ha puesto en marcha nuevos proyectos con el objetivo de salir reforzado tras la inevitable discriminación que va a provocar el nuevo entorno y sus dificultades. Con este fin, se está trabajando en tres ámbitos:

- En un **plan de crecimiento orgánico**, basado en hacer frente a un entorno más complicado y en adelantarse a las nuevas demandas de unos clientes más exigentes.
- En **consolidar la visión de negocio de las distintas áreas**, anticipando y acompañando los cambios en el nuevo esquema de crecimiento económico mundial.
- En mantener la **fortaleza** estructural de la composición de su balance.

Las franquicias de BBVA

Las franquicias de BBVA comparten el modelo de negocio y de gestión del Grupo. Sin embargo, cada franquicia está en una etapa de desarrollo diferente y en momentos distintos del ciclo económico, y, por tanto, con prioridades específicas distintas.

- En **España y Portugal** se ha demostrado gran capacidad de anticipación para enfrentar la crisis en mejores condiciones que los competidores. Esto sitúa a BBVA en un buen punto de partida para aprovechar las oportunidades que emergerán en un mercado en reestructuración, con grandes diferencias entre las entidades fuertes y el resto. El lanzamiento del "Plan Uno" ha supuesto un paso muy relevante en la estrategia comercial del área, que sigue avanzando hacia una organización cada vez más volcada en el cliente, por lo que en el año 2011 se continuará poniendo el foco, fundamentalmente, en la gestión personalizada de la base de clientela, en el aumento de su vinculación y en el desarrollo de nuevos canales de relación a conveniencia del cliente y con posibilidad de *customización*.
- El liderazgo de la franquicia de BBVA en **México** permitirá aprovechar en mayor medida la recuperación de la actividad y

las oportunidades de bancarización en el país. Con este objetivo se ha lanzado el Plan de Crecimiento Estratégico 2010-2012 que transformará cualitativamente el modelo de negocio, el servicio, la eficiencia comercial, el control y seguimiento de la actividad y de los riesgos y, por tanto, la rentabilidad de la entidad. México se encuentra en disposición de construir "el banco del futuro", con un enfoque primordial en el cliente y en una forma distinta de relacionarse con él.

- También se espera que continúe el buen comportamiento de la franquicia de **América del Sur**, como a lo largo de toda la crisis. El liderazgo regional de esta área tiene que servir para reforzar el posicionamiento local de cada banco en cada país. Para ello, las prioridades de gestión para 2011 estarán focalizadas en la clientela (captación, crecimiento, vinculación y ganancia de cuotas), en el avance con los modelos de *customer insight* y *business intelligence*, en el aumento de la productividad comercial, en el mantenimiento de la eficiencia en el negocio de pensiones y en continuar con el desarrollo y mejora de la multicanalidad. El crecimiento se apoyará, además, en la innovación tanto tecnológica como de gestión.
- **Estados Unidos** es uno de los mercados estratégicos del Grupo. En esta área se sigue implantando el modelo de negocio y la plataforma tecnológica de BBVA y las mejoras operativas son patentes cada trimestre, con lo que esta franquicia aumentará progresivamente el peso de su contribución relativa. En 2011 se pondrá en marcha un plan de diferenciación que sea capaz de suministrar, a través de los canales apropiados, los productos y servicios adecuados a las necesidades de los distintos clientes de la entidad. Y, por supuesto, en todo ello jugará un papel importante la tecnología.
- **China y Asia**. En el año 2010 se han empezado a ver los frutos en términos de resultados y de la apuesta del Banco por la región. Se espera que en el medio plazo aumente aún más la contribución de esta área gracias a las múltiples iniciativas que se están acometiendo en la zona.
- Y de forma transversal al resto de áreas, **Wholesale Banking & Asset Management (WB&AM)** seguirá impulsando su

modelo, basado en la globalización, en la profundización de las relaciones con los clientes, en la potenciación de las capacidades de producto y en la innovación. En la región asiática, se continuará reforzando la alianza estratégica con el grupo CITIC mediante el desarrollo de los distintos acuerdos de colaboración actuales y fomentando la búsqueda de nuevas oportunidades.

Pero en 2010 se ha dado un paso más en la diversificación del negocio de BBVA, en línea con el nuevo esquema de crecimiento mundial, mediante el acuerdo de adquisición del 24,9% de Garanti en **Turquía**, con lo que BBVA se introduce en uno de los mercados emergentes con mayor potencial de crecimiento y en una de las mejores franquicias bancarias del país. Al respecto, cabe mencionar los buenos resultados reportados por la entidad en 2010, con un beneficio atribuido que alcanza una cifra récord y avanza un 6% interanual. El motor de crecimiento sigue siendo la excelente evolución de la actividad crediticia, que se incrementa un 31%, sin que la calidad de los activos se vea afectada negativamente. En este sentido, tanto la tasa de mora como la prima de riesgo mejoran en el ejercicio. Garanti refuerza el portafolio de negocios y el perfil de crecimiento de BBVA. Del mismo modo, Garanti se beneficia de la experiencia de BBVA en el desarrollo de mercados y productos. Es decir, las capacidades de BBVA, que ya ha completado con éxito transiciones similares en otros mercados (Latinoamérica, fundamentalmente), potenciarán aún más el crecimiento de Garanti en el futuro.

En definitiva, BBVA está siempre acompañando a los clientes

Estos tiempos de incertidumbre y de transformaciones van a exigir una importante capacidad de adaptación a todas las entidades financieras que quieran sobrevivir. Sin embargo, para BBVA este entorno es una gran oportunidad. Por ello, se han puesto en marcha numerosos planes e iniciativas de transformación y crecimiento para anticiparnos al futuro. Pero hay, al menos, una cosa que permanecerá inalterable: **nuestro compromiso con los clientes** y con la sociedad en la que operamos. Nuestro objetivo es respaldarles, incluso en las circunstancias más complicadas. Y esto que parece tan sencillo, hoy en día está sólo al alcance de unas pocas entidades. En BBVA, estamos orgullosos de ser una de ellas.

España y Portugal

Márgenes (Variación interanual)

Margen bruto

-5,5%

Margen neto

-8,0%

Atribuido

-9,0%

Fundamentales

Eficiencia

39,0%

Mora

5,0%

Cobertura

46%

Prima de riesgo

0,6%



La clave en 2010:

Ganancia de cuota y evolución diferencial a lo largo de toda la cuenta de resultados.

Ganancias de cuota en productos clave para la vinculación de la clientela: crédito hipotecario a particulares y depósitos de la clientela.

Comportamiento diferencial de los ingresos.

Estricto control de los gastos de explotación.

Positiva evolución de los indicadores de riesgo, consecuencia de la anticipación en 2009.

Mejor Banca Privada en España por *Euromoney* y *The Banker*.

Lanzamiento del "Plan Uno", lo que ha supuesto un paso muy relevante en la estrategia comercial del área.

Perspectivas para 2011:

Presión sobre los márgenes, evolución diferencial en riesgos y ganancia de cuota. Aprovechamiento de oportunidades.

México

Márgenes (Variación interanual)

Margen bruto

+0,5%

Margen neto

-3,4%

Atribuido

+11,9%

Fundamentales

Eficiencia

34,6%

Mora

3,2%

Cobertura

152%

Prima de riesgo

3,6%



La clave en 2010:

Tendencia creciente de los resultados. Mejora de la actividad y de los indicadores de riesgo.

Importante recuperación de la actividad.

Crecimiento de cuota en segmentos estratégicos.

Resultados sólidos y diferenciales.

Significativa mejora de la prima de riesgo.

Acertada gestión de la liquidez y del capital, habiéndose realizado la mayor emisión de notas de capital en mercados internacionales por un banco mexicano.

Obtención de numerosos premios y reconocimientos. La revista *Information Week* reconoce a BBVA Bancomer como una de las empresas más innovadoras del país y *Latin Finance* le otorga el reconocimiento de Mejor Banco de México. Seguros BBVA Bancomer ha sido elegida mejor aseguradora de México por *World Finance*.

Lanzamiento del Plan Estratégico de Crecimiento 2010-2012.

Perspectivas para 2011:

Consolidación del liderazgo, tendencia creciente de los resultados y reducción de la prima de riesgo.

América del Sur

Márgenes (Variación interanual)

Margen bruto

+9,7%

Margen neto

+6,4%

Atribuido

+16,5%

Fundamentales

Eficiencia

43,9%

Mora

2,5%

Cobertura

130%

Prima de riesgo

1,5%



La clave en 2010:

Excelente comportamiento a lo largo de toda la crisis en resultados, actividad y riesgos.

Gran dinamismo de la actividad.

Avance significativo de los ingresos.

Moderación en la evolución de los costes.

Holgada situación tanto de liquidez como de solvencia en todas las unidades.

Numerosos premios y reconocimientos, entre los que destacan: *Global Finance* reconoce a Banco Continental como mejor banco de Perú y a Banco Provincial como mejor banco de Venezuela. BBVA Colombia ha sido reconocido como el Banco del Año en el país por *The Banker* y ha recibido el premio al mejor banco colombiano en buenas prácticas de gobierno corporativo, responsabilidad social y ética por *Latin Finance*. Y *Euromoney* ha distinguido a Paraguay como el Mejor Banco en el país por cuarto año consecutivo.

Adquisición de Crédito Uruguay Banco.

Puesta en marcha de numerosos planes de crecimiento y diferenciación.

Perspectivas para 2011:

Continuará el dinamismo tanto en actividad como en resultados, con niveles bajos de mora, en un entorno altamente competitivo.

Estados Unidos

Márgenes (Variación interanual)

Margen bruto

+0,1%

Margen neto

-7,0%

Atribuido

+116,8%

Fundamentales

Eficiencia

59,6%

Mora

4,4%

Cobertura

61%

Prima de riesgo

1,7%



La clave en 2010:

Implantación del modelo de negocio BBVA.
Mejora generalizada de todos los indicadores.

Progresivo cambio de *mix* de la inversión crediticia hacia carteras de menor riesgo y mayor vinculación.

Positivo comportamiento de los depósitos de menor coste.

Favorable evolución de los ingresos más recurrentes: margen de intereses y comisiones.

Mejora de la calidad del riesgo.

Culmina con éxito, y en tiempo récord, la integración de Guaranty.

La incorporación del negocio de WB&AM desarrollado en el país supone un paso más en la construcción de la franquicia en Estados Unidos.

BBVA Compass se convierte en el patrocinador de la liga de baloncesto más importante del mundo, la NBA.

Puesta en marcha del Plan de Transformación de negocio, hacia un modelo basado en el cliente (*customer centric*).

Perspectivas para 2011:

Confirmación de la recuperación, aunque todavía lenta en términos de actividad. Mejora del *bottom line*.

Wholesale Banking & Asset Management

Márgenes (Variación interanual)

Margen bruto

+3,4%

Margen neto

+3,5%

Atribuido

+11,4%

Fundamentales

Eficiencia

28,5%

Mora

1,2%

Cobertura

71%

Prima de riesgo

0,3%



La clave en 2010:

Calidad de los ingresos, fortalecimiento de la franquicia de cliente y aportación creciente de Asia.

Foco en clientes de alta vinculación y calidad crediticia.

Positiva evolución de los ingresos más recurrentes y procedentes de clientes.

Buena calidad del riesgo, gracias a la política de gestión selectiva de clientes.

BBVA se consolida como una de las entidades de referencia a nivel global en varios productos de banca de inversión.

Numerosos premios y reconocimientos, entre los que caben señalar los nueve premios Deal of the Year de la revista *The Banker* concedidos a C&IB.

Firma de un acuerdo con Bank of Baroda para la creación de una empresa de tarjetas de crédito en la India.

Culmina el Plan de Transformación basado en cuatro pilares: globalización, profundización en las relaciones con el cliente, desarrollo de productos y servicios de valor añadido y disciplina en riesgos.

Perspectivas para 2011:

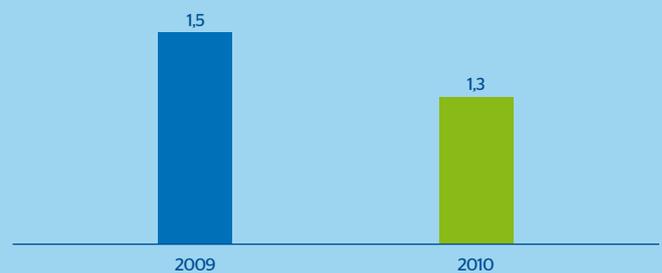
Crecimiento en todas las líneas de negocio y geografías, apalancado en su modelo de cliente.

Gestión del riesgo

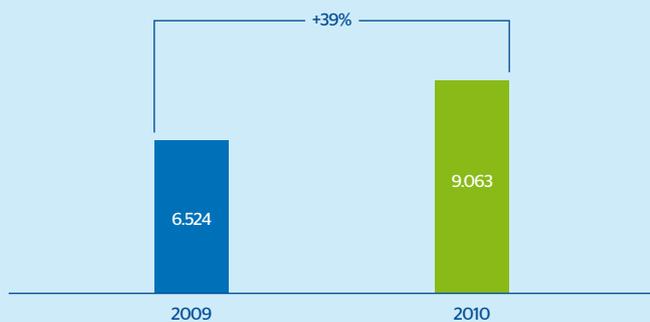
Tasa de mora y ratio de cobertura
(Porcentaje)



Prima de riesgo acumulada
(Porcentaje)



Recuperaciones
(Millones de euros)



Entradas netas
(Millones de euros)





La clave en 2010: BBVA logra mejorar y estabilizar los principales indicadores de calidad crediticia.

Significativo avance en el año en la mejora de la calidad crediticia: crecimiento en segmentos de menor riesgo y reducción de las carteras más problemáticas en todas las geografías.

Disminución de las entradas en mora.

Estabilidad del saldo de riesgos dudosos tras el ejercicio de anticipación realizado en el cierre de 2009.

La tasa de mora se ha mantenido durante todo el ejercicio controlada y sin sobrepasar el pico alcanzado en diciembre de 2009.

La prima de riesgo de 2010 desciende respecto a la de 2009. Sin embargo, la tasa de cobertura mejora gradualmente, tras el mínimo de diciembre de 2009.

En cuanto a los diferentes negocios:

- América del Sur y WB&AM mantienen una tasa de morosidad contenida en niveles históricamente bajos.
- México sobresale en cuanto a la positiva evolución de todos sus indicadores.
- España y Portugal y Estados Unidos han conseguido estabilizar sus indicadores, tras varios años de deterioro iniciado con la crisis en 2007.

El equipo

El capital humano, una herramienta clave para el éxito de una empresa.

El desarrollo del **capital humano** es una competencia fundamental en el siglo XXI, en el que el conocimiento, las habilidades y las aptitudes son las herramientas principales para la creación de valor empresarial. Un elemento clave del éxito de BBVA son, sin duda, los hombres y las mujeres que integran su equipo humano. La profesionalidad de las casi **107.000 personas** ubicadas en **31 países** hace posible que las distintas franquicias que forman el Grupo ocupen posiciones de liderazgo en prácticamente todos los mercados donde opera. Y no sólo las personas, sino el trabajo en equipo y el desarrollo del liderazgo son dos pilares críticos de la cultura de Recursos Humanos del Banco, ya que en BBVA consideramos que, en un equipo, el resultado obtenido es superior a la suma de los esfuerzos individuales. En este sentido, todas las acciones desarrolladas en nuestro Grupo están presididas por un interés común: potenciar los equipos desde todas las ópticas, seleccionando a

los mejores candidatos, dándoles la oportunidad de desarrollarse profesionalmente y promoviendo estilos de dirección que fomenten el sentido de pertenencia al Grupo, la máxima expresión de "equipo".

En BBVA siempre hemos considerado que el aprendizaje empresarial representa una ventaja competitiva crítica.

Y por ello hemos hecho del desarrollo una seña de identidad. Y esto es así porque en una economía basada en el conocimiento, lo que diferencia a las organizaciones es su visión de futuro y su capacidad de crearlo valiéndose del factor humano.



A lo largo de 2010, el área de Recursos Humanos ha continuado, además, trabajando en dos grandes líneas de acción: en la **orientación a nuestro cliente**, considerado éste en su sentido más amplio, desde la persona a las áreas del Grupo, y en su **infraestructura tecnológica**, con el fin de fortalecer la ventaja que supone una gestión más global e integral de la función. En tal sentido, y también en coherencia con lo indicado al principio, aspectos como la selección, la formación y el desarrollo constituyen un claro ejemplo de la combinación de estas dos líneas de acción.

Selección

Nuestra experiencia se centra fundamentalmente en redes de alcance global, para extender nuestro "employer branding", y otras que dan soporte a la búsqueda de candidatos. Adicionalmente, BBVA cuenta con su propio portal de selección, denominado **Campus Virtual de Empleo BBVA**.

El Campus nos permite un **posicionamiento global**, a la vez que se da cobertura a todas

La presencia activa de la unidad de Selección en Internet permite a BBVA un nuevo modelo de relación, en consonancia con las nuevas tendencias, en la búsqueda de empleo.



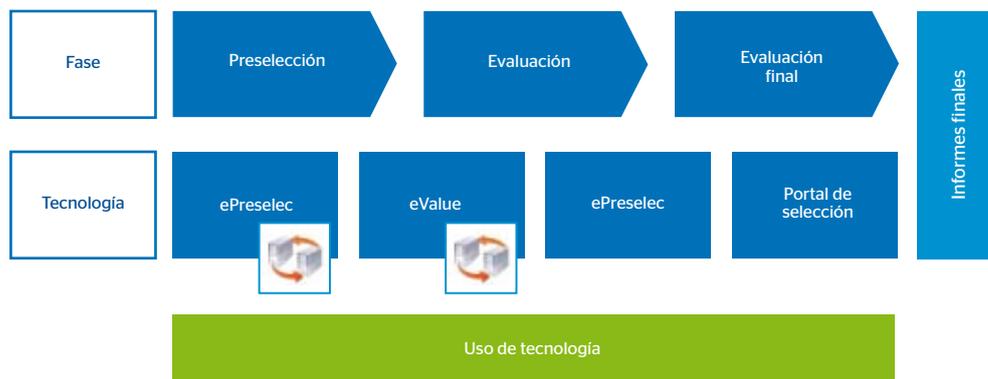
y cada una de las distintas unidades: cada país cuenta con su propio *stand*, en el que se presentan las ofertas disponibles en cada momento, y los candidatos, si lo desean, pueden incorporar *on-line* sus currículum.

Además, todos nuestros canales están conectados con nuestro sistema de gestión curricular, de tal forma que la totalidad de los currículum terminan integrados en una **única base de datos**, optimizando de esta forma el tiempo de trabajo tanto de los reclutadores como de los candidatos.

	Currículum recibidos	Nuevas incorporaciones
2010	240.409	10.569
2009	234.720	8.263

En cuanto al **proceso de selección**, cabe destacar que, a través de un conjunto de pruebas, se detecta el potencial del candidato en relación con los requerimientos definidos por la Organización y su grado adecuación a la cultura corporativa de BBVA. Si bien el proceso es distinto en función de la tipología del candidato (recién licenciado, con experiencia previa, *senior*, etc.), la igualdad de oportunidades está garantizada como consecuencia de la homogeneidad de las pruebas. Este modelo está alineado y es consistente con los esquemas de valoración internos, posibilitando que los candidatos incorporados cuenten con una primera evaluación de competencias homogénea a la del resto de empleados del Grupo. Esta forma de actuar facilita la focalización de su desarrollo desde el primer día de su incorporación.

Etapas del proceso de selección



La formación es el reflejo de la apuesta del Grupo por el desarrollo de sus profesionales.

Formación

Esta seña de identidad se ha traducido en 2010 en una actividad formativa de 4.564.426 horas, cifra que supone un incremento de un 16,0% con respecto a 2009.

En BBVA la formación se centra, principalmente, en la actualización de los conocimientos comerciales, financieros y la formación en liderazgo, esta última a través de un modelo único cuyos cursos se imparten en alianza con las mejores escuelas de negocio del mundo.

Cabe señalar que el 48% de la formación del Grupo durante 2010 se ha realizado a través de **e-campus**, la plataforma de *e-Learning* del Grupo.

Pero 2010 también contempla la evolución del modelo de formación, que se adapta a los retos y objetivos de crecimiento del Grupo, con un creciente foco en la **especialización** y la

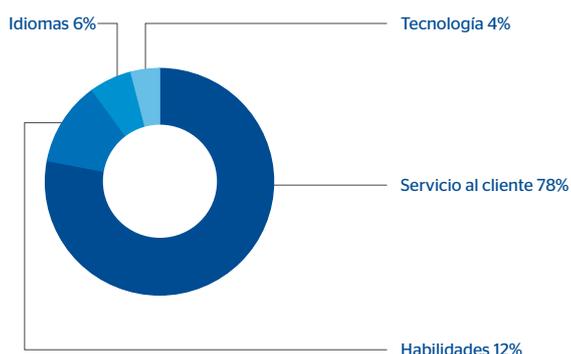
globalidad. En tal sentido, entre otras iniciativas, destacan:

- Integración completa de BBVA Compass en el modelo formativo del Grupo.
- Puesta en marcha del programa global de formación en WB&AM, "Global Training Program".
- Desarrollo de 15 programas en mandarín, para dar cobertura a la creciente presencia del Grupo en Asia.
- Selección de nuevos proveedores de formación del máximo prestigio académico a nivel mundial, tales como Wharton y la London Business School, que se vienen a sumar a los ya existentes en el Grupo.
- Consolidación del mundo de la formación en torno a un Centro de Servicios Compartidos del conocimiento y del aprendizaje en BBVA.

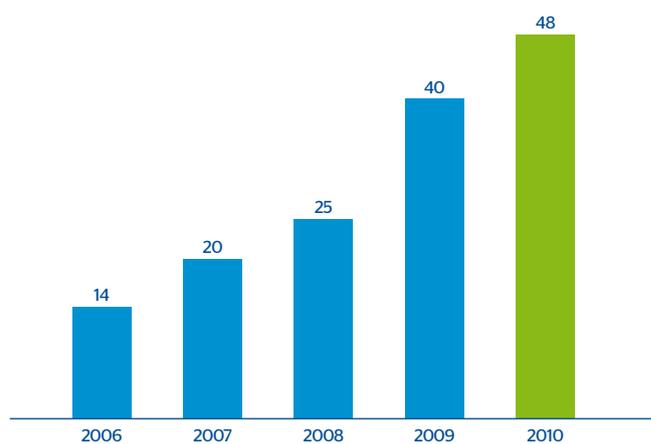
Horas y presupuesto destinado a formación en el Grupo BBVA

	2009	2010	Variación (%)
Horas de formación (millones)	3,9	4,6	16,0
Presupuesto (millones de euros)	32	37	17,0
Presupuesto/horas	8,1	8,2	0,9

Distribución de las horas de formación por materias en el Grupo BBVA



Porcentaje de horas de formación realizadas a través de e-campus en el Grupo BBVA



La gestión del talento es un elemento crucial en BBVA.

Desarrollo

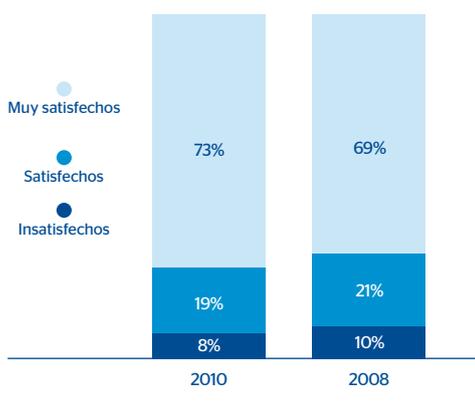
El grado de consolidación de nuestras políticas, procesos y herramientas de recursos humanos permite detectar, de entre todo el talento disponible en la Organización, aquel que es considerado crítico para el Grupo y realizar una gestión diferenciada de este colectivo. Además, con el fin de garantizar que los mejores profesionales ocupen las funciones más relevantes y potenciar la transparencia y la objetividad en el desarrollo y promoción de los equipos, los procesos internos de selección vienen siendo, con carácter general, publicados a través de la plataforma “**apúntate**”, la herramienta de *job posting* de BBVA.

Adicionalmente, BBVA quiere garantizar la eliminación de cualquier freno que pueda existir en el desarrollo profesional de la mujer en el Grupo. Por ello, en 2010 hemos continuado avanzando en el proyecto de **diversidad de género**, para asegurar que, en todas y cada una de las distintas áreas, unidades y geografías, los mejores profesionales ocupen las posiciones más destacadas. Dada la importancia de este proyecto, se ha constituido un **comité**

estratégico con el objetivo de proponer y apoyar la implantación de iniciativas y realizar el seguimiento de la situación en el Grupo en esta materia.

La **tecnología**, además de ser una pieza importante en la selección, formación y desarrollo, también permite que las personas puedan acometer su trabajo bajo nuevos esquemas de **movilidad y flexibilidad**. En tal sentido, a lo largo de 2010 se ha experimentado con distintas modalidades de trabajo a distancia como medio para avanzar en la búsqueda de nuevos modelos que permitan compaginar mejor las necesidades de la Organización y de la persona. Asimismo, la tecnología es un elemento que posibilita acometer, de manera global y uniforme en el Grupo, otros procesos, tales como la “evaluación de la actuación” y la “gestión por competencias”. Pero el uso de la tecnología para dar un mejor servicio al empleado también se pone de manifiesto en el despliegue de las plataformas o “**servicios de atención al empleado (SAE)**” que, mediante una combinación de diferentes canales (*call center*, correo electrónico, portales, etc.), permiten dar una pronta respuesta a cualquier tipo de cuestión planteada por la plantilla en relación con las políticas y procesos de recursos humanos. Actualmente, más del 95% del equipo de BBVA disfruta de este canal de atención personalizado.

Grupo BBVA. Resultados de la Encuesta de Satisfacción 2010



Además, para conocer la opinión de todos aquellos que conforman BBVA, bienalmente se realiza en todo el Grupo una **Encuesta de Satisfacción**, que utiliza Internet como plataforma para su desarrollo. Entre septiembre y octubre de 2010 se ha llevado a cabo este proceso, en el que ha participado el 76% de la plantilla, frente al 71% de la anterior encuesta. Cabe resaltar que se ha producido un positivo avance en la satisfacción de nuestros equipos, de más de 4 puntos en los “muy satisfechos”. El modelo utilizado ha sido diseñado con el objetivo de hacer de BBVA “el mejor lugar para trabajar”, y por ello pone especial énfasis en la capacidad de detección de potenciales áreas de mejora.

La marca BBVA

El Grupo entiende la **marca BBVA** como la promesa que hace a sus grupos de interés y las experiencias que éstos viven en su relación con la Entidad. Y su posicionamiento es una manera de activar hoy nuestra **visión**: "Trabajamos por un futuro mejor para las personas".

La marca BBVA quiere situarse en un nuevo espacio de diferenciación sostenible no ocupado por sus competidores, que guíe las experiencias y la comunicación que entregamos a nuestros grupos de interés en todos los puntos de contacto. Este espacio es el posicionamiento de la marca corporativa y consiste en cuatro valores: *customer centric*, sencillez, confiabilidad y globalidad.

La sencillez, esencia del nuevo posicionamiento de la marca BBVA.

La **sencillez** es el valor que más nos debe diferenciar. Es nuestra manera de ser *customer centric*. Queremos que piensen y sientan que BBVA beneficia a sus clientes porque les hace la vida más fácil. La sencillez es, en la actualidad, una demanda clave de los consumidores, es un requisito para un futuro mejor.



En 2010 se ha avanzado en tres ámbitos: estructura de gestión, implantación del nuevo posicionamiento e impulso a los patrocinios.

En primer lugar, se ha fortalecido la gestión de la marca, con la creación de un nuevo departamento que aglutina las responsabilidades de: posicionamiento de marca, reputación, comunicación de la responsabilidad corporativa, contenidos y patrocinios y gestión de la marca en las redes sociales. De esta manera, se consigue una **colaboración** más estrecha de todas las personas que trabajan en la comunicación de la marca.

En segundo lugar, se ha trabajado en el nuevo **posicionamiento** de la marca. Entre las acciones llevadas a cabo destacan:

- El diseño de una nueva **identidad visual**, que apuesta por un estilo de comunicación sencillo y diferencial y ayuda a que la marca se reconozca fácilmente en todas sus aplicaciones y canales. La nueva identidad se implantará a lo largo de 2011.
- La **comunicación** de este nuevo posicionamiento a los empleados del Grupo (a noviembre de 2010, 84.641 empleados lo conocían). En BBVA se considera que los empleados son la marca, ya que son los principales creadores de experiencias.
- La realización de **talleres de trabajo** con las áreas de negocio de España y Portugal, México, América del Sur y Estados Unidos con el fin de profundizar en las implicaciones de este nuevo posicionamiento en el diseño de productos, procesos y canales.

Todas ellas suponen construir la marca desde dentro (principios, cultura, comportamientos y procesos) hacia fuera (comunicación, identidad visual, tono de voz). Para que la marca BBVA siga aumentando su fortaleza, se necesita que lo que los empleados hacen sea un fiel reflejo de lo que dicen.

En tercer lugar, en **publicidad y contenidos**, se ha crecido desde el "territorio fútbol", con el patrocinio en España de la Liga de Fútbol Profesional (a través de la "Liga BBVA" y de la "Liga Adelante"), hasta el "territorio baloncesto", ya que BBVA se ha convertido en el Banco oficial de la liga de baloncesto más importante del mundo, la NBA. Estos dos patrocinios incrementan el compromiso de la Entidad con el deporte y la identifican con los valores de

BBVA, patrocinador oficial de la Liga de Fútbol Profesional y de la NBA.



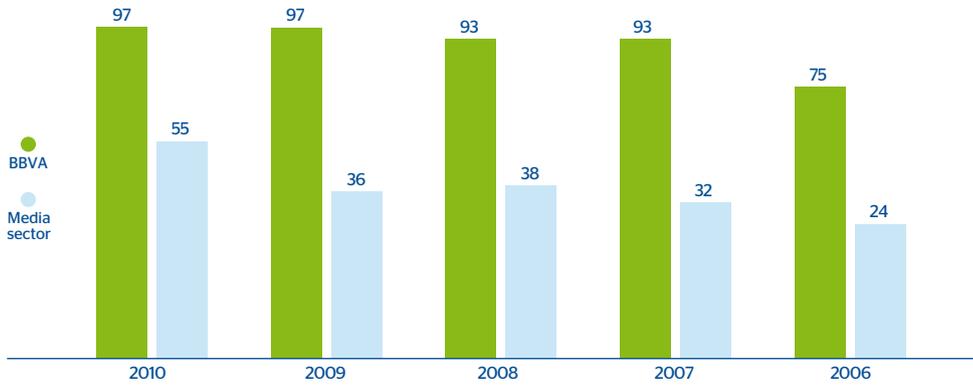
esfuerzo, superación, trabajo en equipo y juego limpio inherentes al fútbol y al baloncesto. El acuerdo firmado con la NBA incluye la Liga Femenina (Woman NBA) y la NBA Development League, tanto en Estados Unidos como en España y Puerto Rico. Además, cabe también señalar que tanto el fútbol como el baloncesto son deportes accesibles a todos los públicos y los más practicados mundialmente, lo que refuerza el posicionamiento de BBVA como Banco sencillo y cercano a sus clientes. Esta estrategia de patrocinios se basa en vivir la marca integrándola en el contenido, lo que permite:

- Fortalecer la **notoriedad y visibilidad** de la marca BBVA tanto en España como a nivel mundial.
- Reforzar el **posicionamiento** en los valores mencionados anteriormente y muy vinculados a BBVA (trabajo en equipo, espíritu de superación y esfuerzo y juego limpio).
- Y explotarlos comercialmente a través de productos que permitan captar nuevos clientes y fidelizar a los actuales.

Según el último *ranking* elaborado por la firma MillwardBrown Optimor sobre las 100 marcas más valoradas del mundo (*Top 100 Most Valuable Brands*), BBVA alcanza el puesto número 56, lo que implica un crecimiento del 3% en el valor de la marca BBVA. Adicionalmente, en el *ranking* global de marcas financieras, BBVA ocupa el puesto número 13 de un total de 20 bancos. Además, según la empresa Sustainable Asset

Calificación de la gestión de la marca BBVA

(Escala 1-100)



Fuente: SAM

La gestión de la marca durante 2010 ha sido, de nuevo, muy valorada por los expertos.

Management (SAM), BBVA mantiene en 2010 la calificación global de su marca, que sigue un año más muy por encima de la media de su sector.

Uno de los aspectos más valorados por los expertos sigue siendo el contar con herramientas de medición homogéneas, que permitan hacer

un seguimiento de cómo la marca es percibida en los principales países en los que el Grupo opera. En este sentido, la percepción de la marca BBVA se mantiene o mejora en la mayoría de países en términos reputacionales y continúa considerada una marca sólida en todos los países en los que el Grupo está presente.

Percepción de la marca BBVA

(Escala 1-100)

	España		México		Argentina		Chile		Perú		Colombia		Venezuela		Estados Unidos	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Notoriedad	66,1	68,3	89,0	86,0	65,0	71,0	20,0	21,0	70,0	77,0	33,0	31,0	44,0	49,0	n.d.	n.d.
Posición en el ranking	1º	1º	1º	1º	2º	3º	5º	5º	2º	2º	4º	4º	3º	3º	n.d.	n.d.
Reputación ante clientes	73,6	72,2	67,5	66,9	73,6	72,5	71,2	70,9	71,0	74,5	61,6	66,1	71,0	73,7	68,9	73,2

Notas:

Los datos de reputación de 2010 comprenden desde febrero a septiembre.

Los datos de notoriedad de 2010 son en todos los países de enero a septiembre, excepto en España que son hasta julio, y en Chile que son datos recogidos entre julio y agosto.

Para que una variación entre dos años sea estadísticamente significativa debe ser igual o superior a 2.

Fuente datos notoriedad: Advance Tracking Programme, MillwardBrown.

Fuente datos reputación: RepTrak, Reputation Institute.

Responsabilidad corporativa

El **objetivo** de la política de responsabilidad corporativa (RC) en BBVA sigue siendo definir e impulsar los comportamientos que permitan generar valor para todos los grupos de interés (valor social) y para BBVA (valor reputacional y valor económico directo). Para ello, es fundamental que estos compromisos y comportamientos

sean expresión de la visión “trabajamos por un futuro mejor para las personas” y de los principios de BBVA, que respondan de la mejor manera posible a las expectativas de los grupos de interés (clientes, empleados, accionistas, proveedores y sociedad) y que, al mismo tiempo, refuercen la estrategia de negocio del Banco.

Temática	Principales objetivos de RC en 2010	Cumplimiento de objetivos 2010 revisado por Deloitte	Objetivos para 2011
Principios y políticas de RC	Realizar dos intervenciones en el Consejo de Administración.	50%	Reportar regularmente (mínimo una vez al año) al Consejo de Administración.
Grupos de interés	Realización por parte de RC de un <i>road-show</i> con analistas de sostenibilidad.	50%	Incluir asuntos RC-ESG (ambientales, sociales y de gobierno) en el <i>Investors Day</i> 2011.
	Impulsar proyectos sociales con implicación por parte de accionistas y/o clientes.	50%	Crear un comité interno ESG entre Relación con Inversores, RC y Gobierno Corporativo.
Educación financiera	“Valores de futuro” en España: alcanzar 550.000 niños y 2.800 centros participantes. Lanzamiento de “Valores de futuro” en Portugal con 100.000 niños participantes. Implementación del programa “Adelante con tu futuro” en países de América del Sur. “Adelante con tu futuro” en México: alcanzar los 240.000 beneficiarios.	100%	Superar un millón de beneficiarios en el Plan Global de Educación Financiera y firmar acuerdo con PISA para promover la educación financiera. Consolidar las cifras de centros y beneficiarios del programa “Valores de futuro” del curso 2010-2011 (en España 578.000 alumnos y 3.060 centros, y en Portugal 100.000 alumnos y 600 centros). Alcanzar los 400.000 beneficiarios con el programa “Adelante con tu futuro” en México.
Inclusión financiera	Presencia operativa de la Fundación Microfinanzas BBVA en Argentina, México y Centroamérica.	50%	Ampliar en un 20% la base actual de 620.584 clientes de la Fundación Microfinanzas BBVA.
		50%	Ampliar de los 6 países actuales -Argentina, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Puerto Rico- hasta 9 la presencia operativa de la Fundación Microfinanzas BBVA.
Orientación al cliente	Definir e implantar un nuevo procedimiento para fortalecer la transparencia y lenguaje claro de las campañas publicitarias del Grupo.	25%	Aprobar un manual corporativo de comunicación transparente, clara y responsable (TCR) y elaborar planes locales de implantación.
Finanzas responsables	Implementación del <i>ecorating</i> en BEC España, México y Perú.	25%	Incluir en <i>ecorating</i> análisis de factores mitigantes en empresas con riesgo medioambiental alto y exposición superior a 500.000 euros.
		25%	Implantar <i>ecorating</i> en México.
Recursos humanos	Lanzamiento del curso “Diversidad e Igualdad” en la plataforma e-campus (España).	100%	Impulsar iniciativas que fomenten la igualdad de oportunidades, la conciliación y la diversidad de género y extender a todo el Grupo la herramienta general.
Inversión responsable	Avances en materia de <i>engagement</i> y en el ejercicio de los derechos políticos.	50%	Analizar capacidades para extender el ejercicio de derechos políticos a otras geografías -actualmente sólo en España-.
Compras responsables	Aprobación e implantación de una política de compras sostenibles.	0%	Aprobación y puesta en marcha de la política de compras sostenibles en el Grupo.
Medio ambiente	Aumentar el número de personas en edificios ISO 14001 hasta alcanzar las 15.635.	100%	Incrementar en un 20% el número de personas en edificios ISO 14001.
Compromiso con la sociedad	Consolidar el programa “Niños adelante” y el número de niños becados: 60.000.	100%	Consolidar el número de 60.000 niños que se benefician del programa de becas “Niños adelante”. Lanzar un programa global de BBVA en apoyo a los emprendedores sociales.

Nota: se incluyen en esta tabla algunos de los objetivos, encontrándose la lista completa en www.bancaparatodos.com.

En BBVA se está trabajando para integrar, de una manera creciente y transversal en todas sus áreas de negocio, la gestión estratégica de las variables ambientales, sociales, éticas y de gobierno. Todo ello con el fin de: reducir los riesgos extrafinancieros, aumentar las oportunidades de negocio trabajando en los asuntos más relevantes para la sociedad y colaborar en la solución de las demandas sociales a través de un mayor diálogo e involucración con los grupos de interés o *stakeholders*. La siguiente tabla de indicadores clave pretende resumir en métricas la transversalidad del concepto de RC. Estas métricas se desarrollan en el capítulo V de este informe.

En 2010, el Grupo ha continuado avanzando en acciones basadas en los pilares del **Plan Estratégico de Responsabilidad y Reputación Corporativas** (RRC): la educación y la inclusión financiera, la banca responsable y el compromiso con la sociedad. La tabla de la página anterior resume tanto el nivel de consecución de los objetivos marcados para 2010 como las prioridades de gestión fijadas para el año 2011 para cada una de las áreas básicas de actuación del Grupo. Cabe resaltar que los datos adjuntos para 2010 han sido verificados por Deloitte.

Grupo BBVA. Indicadores clave de responsabilidad corporativa

	2010	2009	2008
Económicos⁽¹⁾			
Puesto en el <i>ranking</i> mundial de bancos privados por capitalización bursátil	27º	13º	7º
Valor económico añadido (EVA) (millones de euros)	18.559	20.315	29.879
Fondos de inversión socialmente responsables respecto al total de fondos de inversión y pensiones gestionados (%)	2,13	2,92	2,70
Sociales			
Índice de satisfacción de clientes ⁽²⁾	5,27	5,22	5,57
Índice de satisfacción de empleados (%) ⁽³⁾	90	-	87
Índice de satisfacción de proveedores (%) ⁽⁴⁾	79	-	82
Horas de formación por empleado	43	38	37
Mujeres en puestos directivos (Comité de Dirección y Directivos Corporativos/Directivos) (%)	10/18	9/18	10/18
Diversidad hombres y mujeres (%)	48/52	48/52	49/51
Recursos destinados a compromiso con la sociedad (millones de euros)	74,9	79,1	85,3
Recursos destinados a compromiso con la sociedad sobre beneficio atribuido (%)	1,63	1,88	1,70
Número de becados del programa "Niños adelante"	53.140	56.178	47.104
Número de beneficiarios del Plan Global de Educación Financiera ⁽⁵⁾	1.317.979	445.695	7.000
Número de beneficiarios directos e indirectos de Fundación Microfinanzas BBVA (millones)	2,5	2,0	1,7
Número de clientes de Fundación Microfinanzas BBVA	620.584	499.961	346.758
Importe de microcréditos otorgados por Fundación Microfinanzas BBVA (millones de euros)	432	323	195
Importe medio por microcrédito de Fundación Microfinanzas BBVA (en euros)	696	717	564
Número de voluntarios	5.251	5.193	3.606
Medioambientales			
CO ₂ emitido por empleado (t) ⁽⁶⁾	4,64	6,51	3,87
Consumo de papel por empleado (t) ⁽⁶⁾	0,13	0,13	0,13
Consumo de agua por empleado (m ³) ⁽⁶⁾	46,20	50,30	33,62
Electricidad por empleado (MWH) ⁽⁶⁾	8,70	13,17	8,36
Número de ocupantes en edificios con certificación ISO 14001	15.238	10.455	9.105
Gestión y gobierno de responsabilidad y reputación corporativas (RRC)			
Número de comparecencias de RRC ante el Consejo de Administración	1	2	2
Número de comités corporativos de RRC	3	2	4
Número de comités de RRC en América Latina	18	16	10
Número de comités de RRC en España y Portugal	2	1	0
Número de comités de RRC en Estados Unidos	0	0	0

Nota: t = toneladas métricas.

(1) Otros indicadores económicos clave de RC son: beneficio atribuido por acción, capitalización bursátil y tasa de morosidad, cuyos datos pueden consultarse en la tabla de datos relevantes de este informe.

(2) Datos alcance España y escala 1-7.

(3) Encuesta bienal. Empleados satisfechos o muy satisfechos.

(4) Encuesta bienal. Dato España.

(5) Datos de España y México.

(6) Datos provisionales en proceso de revisión. Alcance: bancos del Grupo. Los datos definitivos pueden consultarse en www.bancaparatodos.com.



46	Resultados
56	Balance y actividad
63	Base de capital
66	La acción BBVA

Información financiera del Grupo

“Antes habían
coincidido en una
oficina de BBVA”

Juan se convirtió en cliente de la panadería de Julia desde el primer día que llegó a Barcelona desde su Santiago de Chile natal. Pero habían coincidido antes en una oficina de BBVA. Él abrió su primera cuenta bancaria en España y ella pedía un préstamo para hacer obras en su negocio. Julia le ayudó a “aterrizar” en la ciudad y él le devolvió el favor echándole una mano con las reformas. Desde hace tiempo, ya no paga por los cruasanes.

Resultados

En el año 2010, BBVA genera un beneficio atribuido de 4.606 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 9,4% con respecto al resultado de 2009.

Se exponen a continuación los principales avances conseguidos en el año:

- Elevada capacidad de generación de ingresos, tal como refleja la cifra acumulada de **margen bruto**, la mayor en la historia de BBVA, 20.910 millones de euros. Este hecho es especialmente relevante si se tiene en cuenta el aún complejo entorno económico vivido en el ejercicio.

Cuentas de resultados consolidadas

(Millones de euros)

	2010	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2009	2008
Margen de intereses	13.320	(4,0)	(5,3)	13.882	11.686
Comisiones	4.537	2,4	(0,6)	4.430	4.527
Resultados de operaciones financieras	1.894	22,7	15,0	1.544	1.558
Dividendos	529	19,3	18,7	443	447
Resultados por puesta en equivalencia	335	180,1	180,0	120	293
Otros productos y cargas de explotación	295	19,2	(23,7)	248	466
Margen bruto	20.910	1,2	(1,5)	20.666	18.978
Gastos de explotación	(8.967)	7,3	5,4	(8.358)	(8.455)
Gastos de personal	(4.814)	3,5	1,9	(4.651)	(4.716)
Otros gastos generales de administración	(3.392)	12,7	10,4	(3.011)	(3.040)
Amortizaciones	(761)	9,2	7,8	(697)	(699)
Margen neto	11.942	(3,0)	(6,1)	12.308	10.523
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(4.718)	(13,8)	(17,9)	(5.473)	(2.940)
Dotaciones a provisiones	(482)	5,4	4,4	(458)	(1.431)
Otros resultados	(320)	(50,1)	(54,4)	(641)	775
Resultado antes de impuestos	6.422	12,0	10,6	5.736	6.926
Impuesto sobre beneficios	(1.427)	25,1	23,7	(1.141)	(1.541)
Resultado después de impuestos	4.995	8,7	7,3	4.595	5.385
Resultado atribuido a la minoría	(389)	1,1	14,0	(385)	(366)
Resultado atribuido al Grupo	4.606	9,4	6,8	4.210	5.020
Resultados singulares netos ⁽¹⁾	-	n.s.	n.s.	(1.050)	(395)
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	4.606	(12,4)	(15,0)	5.260	5.414
Beneficio por acción básico (euros) ⁽²⁾	1,17	8,3		1,08	1,31
Beneficio por acción básico sin singulares (euros) ⁽²⁾	1,17	(13,3)		1,35	1,41

(1) En el tercer trimestre, tanto de 2010 como de 2009, plusvalías por venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en beneficio atribuido. Y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro de valor del fondo de comercio en Estados Unidos. En 2008, plusvalías de Bradesco en el primer trimestre, dotaciones extraordinarias por prejubilaciones en el segundo y cuarto trimestres y provisión por el quebranto ocasionado por la estafa Madoff en el cuarto trimestre.

(2) El beneficio por acción de los períodos anteriores a la ampliación de capital está corregido de los efectos de dicha ampliación, según regula la NIC 33.

Cuentas de resultados consolidadas: evolución trimestral

(Millones de euros)

	2010				2009			
	4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.	4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.
Margen de intereses	3.138	3.245	3.551	3.386	3.589	3.434	3.586	3.272
Comisiones	1.135	1.130	1.166	1.106	1.163	1.086	1.102	1.079
Resultados de operaciones financieras	252	519	490	633	420	325	435	364
Dividendos	227	45	231	25	153	42	207	41
Resultados por puesta en equivalencia	124	60	94	57	114	(21)	22	4
Otros productos y cargas de explotación	70	85	47	93	(149)	128	140	128
Margen bruto	4.946	5.084	5.579	5.301	5.290	4.995	5.492	4.889
Gastos de explotación	(2.325)	(2.262)	(2.262)	(2.118)	(2.254)	(2.017)	(2.018)	(2.070)
Gastos de personal	(1.240)	(1.211)	(1.215)	(1.149)	(1.233)	(1.126)	(1.130)	(1.161)
Otros gastos generales de administración	(887)	(855)	(855)	(796)	(852)	(716)	(710)	(733)
Amortizaciones	(199)	(197)	(192)	(174)	(169)	(174)	(178)	(175)
Margen neto	2.621	2.821	3.317	3.183	3.036	2.979	3.474	2.819
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.112)	(1.187)	(1.341)	(1.078)	(1.787)	(1.741)	(1.029)	(916)
Dotaciones a provisiones	(75)	(138)	(99)	(170)	(224)	(82)	(48)	(104)
Otros resultados	(273)	113	(88)	(72)	(1.240)	791	(228)	36
Resultado antes de impuestos	1.162	1.609	1.789	1.862	(214)	1.947	2.168	1.834
Impuesto sobre beneficios	(127)	(359)	(431)	(510)	277	(457)	(480)	(480)
Resultado después de impuestos	1.034	1.250	1.358	1.352	63	1.490	1.688	1.354
Resultado atribuido a la minoría	(96)	(110)	(70)	(113)	(31)	(110)	(127)	(116)
Resultado atribuido al Grupo	939	1.140	1.287	1.240	31	1.380	1.561	1.238
Resultados singulares netos ⁽¹⁾	-	-	-	-	(1.050)	-	-	-
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	939	1.140	1.287	1.240	1.081	1.380	1.561	1.238
Beneficio por acción								
Beneficio por acción básico (euros) ⁽²⁾	0,23	0,29	0,32	0,31	0,01	0,36	0,40	0,33
Beneficio por acción básico sin singulares (euros) ⁽²⁾	0,23	0,29	0,32	0,31	0,27	0,36	0,40	0,33

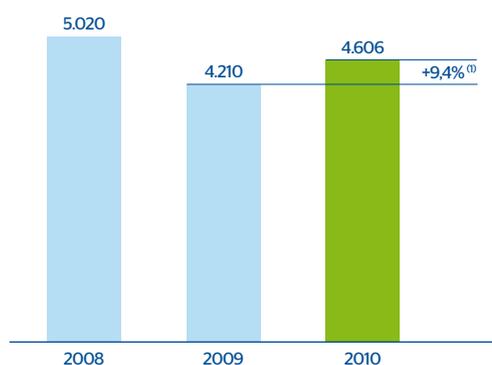
(1) En el tercer trimestre, tanto de 2010 como de 2009, plusvalías por venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido. Y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos.

(2) El beneficio por acción de los períodos anteriores a la ampliación de capital está corregido de los efectos de dicha ampliación, según regula la NIC 33.

- Aumento de la **diversificación**, tanto geográfica, como por negocios y segmentos,

1 Beneficio atribuido al Grupo

(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +6,8%. Sin resultados singulares: -12,4%, a tipo de cambio constante: -15,0%.

lo que hace que los ingresos dependan de múltiples economías, divisas, sectores y factores de riesgo. Por lo que se refiere a geografías, hoy día el 58,1% del margen bruto del Banco procede de América y Asia, regiones en las que BBVA opera mediante franquicias líderes y que compensan la menor aportación de España. En cuanto a negocios, es relevante el peso de los ingresos procedentes de unidades sin riesgos de crédito ni de liquidez, como son las de gestión de fondos de inversión y pensiones o las de seguros, que aportan estabilidad a los resultados, más cíclicos, procedentes del negocio bancario. Y, por último, el Grupo cuenta con unidades especializadas en los diferentes segmentos de particulares, pymes, corporaciones nacionales y multinacionales, gobiernos y administraciones e instituciones financieras. La gestión de esta diversidad se realiza mediante responsabilidades transversales de geografías y negocios.

- Puesta en marcha de un ambicioso plan de **inversión** con el objetivo de iniciar una nueva senda de crecimiento en cada uno de los mercados en los que BBVA está presente. Lo anterior ha tenido un impacto en la evolución de los gastos de explotación (+7,3% interanual, aunque +5,4% a tipos de cambio constantes).
- Favorable trayectoria de los **saneamientos**. Tras el ejercicio de anticipación efectuado en el cuarto trimestre de 2009, las pérdidas por deterioro de activos financieros en 2010 se reducen un 13,8%, fruto de la gestión diferencial del riesgo en BBVA. En este sentido cabe resaltar, además, que tanto la **tasa de mora** como la **cobertura** mejoran a lo largo del año para situarse en el 4,1% y en el 62%, respectivamente (4,3% y 57% a cierre de diciembre de 2009).
- Apreciación generalizada de las **divisas** con mayor impacto en los resultados del Grupo. La excepción es el bolívar fuerte venezolano, por la devaluación realizada en enero, y el peso argentino, que a tipo de cambio medio se deprecia ligeramente en los últimos doce meses. Con todo, el efecto de los tipos de cambio es positivo en la comparación interanual de la cuenta de resultados de BBVA.

Cabe destacar que BBVA conserva una rentabilidad que compara favorablemente con los estándares del sector. En este sentido, y en términos de **activos totales medios (ATM)** sobre los principales epígrafes de la cuenta de resultados, el Grupo mantiene una posición diferencial. Así, el margen de intereses sobre ATM se sitúa en el 2,38% que, si bien es inferior al dato de 2009, supera la cifra del año 2008 (2,26%). Las principales causas que explican esta evolución son, aparte del crecimiento del 2,9% de los ATM (principalmente debido a la apreciación generalizada de los tipos de cambio), la contención del margen de intereses producto de la subida de tipos de interés, el encarecimiento de los recursos mayoristas y el cambio progresivo de la composición de la cartera, tal y como se explica más adelante. No obstante, la mayor aportación tanto de los resultados de operaciones financieras (ROF) como de la partida de otros ingresos, reducen el *gap* existente entre 2010 y 2009 en términos de margen bruto sobre ATM (3,74% en 2010 frente a 3,81% en 2009). Sin embargo, las mayores inversiones llevadas a cabo durante el ejercicio hacen que el margen neto sobre ATM retroceda 13 puntos básicos hasta el 2,14%, dato éste también superior al del año 2008. Finalmente, la positiva trayectoria tanto de los saneamientos crediticios como de las dotaciones a provisiones y otros resultados explica que el ROA alcance un 0,89% (0,85% en 2009).

Cuentas de resultados consolidadas: porcentaje sobre ATM

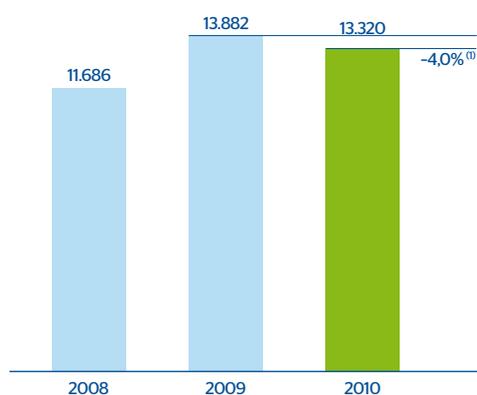
	2010	2009	2008
Margen de intereses	2,38	2,56	2,26
Comisiones netas	0,81	0,82	0,87
Resultados de operaciones financieras	0,34	0,28	0,30
Otros ingresos netos	0,21	0,15	0,23
Margen bruto	3,74	3,81	3,66
Gastos de explotación	(1,60)	(1,54)	(1,63)
Gastos de personal	(0,86)	(0,86)	(0,91)
Otros gastos generales de administración	(0,61)	(0,55)	(0,59)
Amortizaciones	(0,14)	(0,13)	(0,13)
Margen neto	2,14	2,27	2,03
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(0,84)	(1,01)	(0,57)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(0,14)	(0,20)	(0,13)
Resultado antes de impuestos	1,15	1,06	1,34
Impuesto sobre beneficios	(0,26)	(0,21)	(0,30)
Resultado después de impuestos (ROA)	0,89	0,85	1,04
Resultado después de impuestos (sin singulares) (ROA sin singulares)	0,89	1,04	1,12
Resultado atribuido a la minoría	(0,07)	(0,07)	(0,07)
Resultado atribuido al Grupo	0,82	0,78	0,97
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	0,82	0,97	1,05
Pro memoria:			
Activos totales medios (millones de euros)	558.808	542.969	517.856

Margen de intereses

El **margen de intereses** del Grupo en 2010 se sitúa en los 13.320 millones de euros, es decir, sólo un 4,0% inferior al del mismo período de 2009. Lo anterior demuestra, una vez más, su elevada resistencia en un contexto de subida de tipos de interés, encarecimiento de recursos mayoristas y cambio progresivo de la composición de

2 Margen de intereses

(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: -5,3%.

la cartera hacia rúbricas de menor riesgo y diferencial, pero de vinculación superior. A ello contribuye la adecuada estructura geográfica de la Entidad. En este sentido, América presenta un positivo comportamiento de su margen, con un crecimiento interanual, a tipos de cambio constantes, del 3,2%, que es especialmente relevante en el caso de América del Sur (+11,1%).

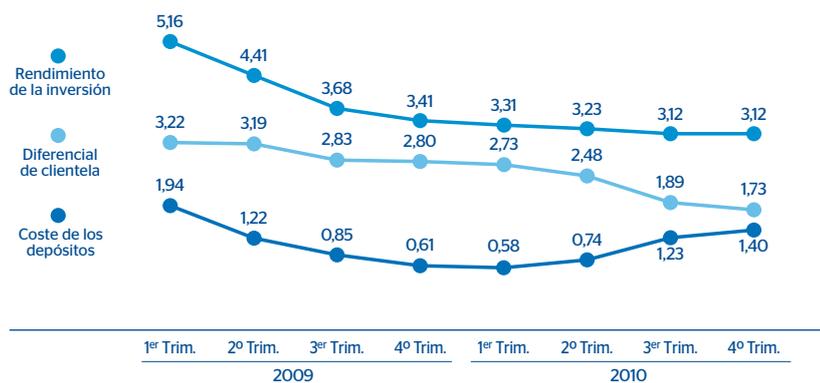
Por lo que se refiere a la evolución de los diferenciales de la clientela, en el **área euro**, el rendimiento medio de la inversión se sitúa en el 3,19%, lo que compara con el 4,17% del año previo. Al respecto hay que recordar que esta variación está muy relacionada con la trayectoria de los tipos de interés, cuyo traslado al rendimiento de la inversión se produce de una forma más lenta. En este sentido, las fuertes bajadas de tipos durante 2009 tuvieron un impacto de un -2,7% en el rendimiento de la inversión en ese año (del 6,11% del cuarto trimestre de 2008 al 3,41% del cuarto trimestre de 2009). En cambio, en el conjunto de 2010 el retroceso sólo ha sido de 29 puntos básicos y, además, cabe resaltar que se ha mantenido bastante estable en el segundo semestre del ejercicio. Y todo ello gracias a la buena defensa de los diferenciales efectuada, a pesar del cambio de *mix* hacia rúbricas de menor riesgo y margen, con progresivas reprecitaciones de la cartera de préstamos (sobre

Estructura de rendimientos y costes

	2010		2009		2008	
	% s/ATM	% Rdto./Coste	% s/ATM	% Rdto./Coste	% s/ATM	% Rdto./Coste
Caja y depósitos en bancos centrales	3,8	1,12	3,4	1,36	2,8	3,32
Cartera de títulos y derivados	26,1	2,70	25,4	3,05	22,9	3,94
Depósitos en entidades de crédito	4,6	1,96	4,8	2,66	6,0	4,38
Créditos a la clientela	59,6	4,89	60,6	5,62	62,1	7,35
Euros	39,3	3,19	40,9	4,17	42,2	5,98
Residentes	35,6	3,30	36,2	4,28	39,2	5,87
Otros	3,7	2,18	4,7	3,27	3,0	7,40
Moneda extranjera	20,3	8,19	19,7	8,65	19,9	10,27
Otros activos	5,9	0,48	5,7	0,38	6,3	0,81
Total activo	100,0	3,78	100,0	4,38	100,0	5,87
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	14,3	1,89	13,6	2,89	14,9	4,94
Depósitos de la clientela	46,4	1,37	45,9	1,63	45,8	3,37
Euros	21,8	1,02	21,4	1,14	22,2	2,94
Residentes	15,8	1,28	15,6	1,40	16,3	2,69
Otros	6,0	0,33	5,8	0,44	5,9	3,64
Moneda extranjera	24,6	1,68	24,4	2,06	23,6	3,78
Valores negociables y pasivos subordinados	21,4	1,95	22,1	2,58	23,0	5,12
Otros pasivos	11,9	0,62	12,9	0,85	11,0	1,41
Patrimonio neto	5,9	-	5,5	-	5,3	-
Total patrimonio neto y pasivo	100,0	1,40	100,0	1,82	100,0	3,61
Margen de intereses/activos totales medios (ATM)		2,38		2,56		2,26

3 Diferencial de clientela (área euro)

(Porcentaje)



todo del hipotecario a particulares) y diferenciales positivos de la nueva producción. En cuanto al coste del pasivo, se sitúa en el 1,02%, 12 puntos básicos menos que en el mismo período del año previo (1,14%). No obstante, la comentada evolución de los tipos de interés, junto con la preferencia de la clientela por el plazo y las campañas de vinculación de clientes llevadas a cabo en 2010, explican su evolución, de menos a más, durante el ejercicio, aunque es destacable la ralentización de su tasa de crecimiento durante los tres últimos meses del año en comparación con la de los trimestres precedentes. Con todo, el diferencial medio de la clientela en 2010 se reduce 86 puntos básicos hasta el 2,17%.

En **México**, los tipos de interés interbancarios de referencia han evolucionado a la baja durante el ejercicio (4,91% la TIIE media frente al 5,89% en 2009). Esta reducción se ha trasladado tanto al rendimiento de la inversión, que disminuye 144 puntos básicos hasta el 12,57%, como al coste de los depósitos, que retrocede 49 puntos básicos hasta el 1,88%. Por tanto, el diferencial de clientela desciende 95 puntos básicos hasta el 10,69%. Sin embargo, la progresiva mejora de la actividad a lo largo de 2010 ha hecho que el margen de

intereses acumulado del área prácticamente mantenga los niveles del año 2009 (-0,7% interanual, aunque +11,5% con el efecto del tipo de cambio).

En **América del Sur**, la también reactivación de la actividad ha compensado el efecto que sobre los diferenciales ha tenido la elevada presión competitiva existente en la región, permitiendo que el margen de intereses, 2.495 millones de euros, supere en un 11,1%, a tipos de cambio constantes, al logrado en 2009.

Por último, en **Estados Unidos**, el margen de intereses acumulado sube un 1,3% interanual (+6,8% incluyendo el efecto de la divisa), sostenido principalmente por el esfuerzo en *repricing* que se ha venido efectuando en el año y por el crecimiento de los recursos de clientes de menor coste. En este sentido, el diferencial de la clientela de BBVA Compass aumenta en el ejercicio 16 puntos básicos, ya que el tipo que se paga por los depósitos de clientes ha descendido en mayor proporción que el rendimiento de la inversión crediticia.

En definitiva, el margen de intereses del Grupo se genera cada vez más con un balance que tiene muy acotados los riesgos de crédito y liquidez.

Margen bruto

Las **comisiones** generadas en 2010 aumentan un 2,4% interanual hasta los 4.537 millones, evolución que se considera muy positiva si se tiene en cuenta, por una parte, la rebaja que se viene aplicando a un mayor número de clientes en España, cuyo grado de vinculación ha aumentado y, por otra, el efecto negativo procedente de limitaciones normativas que han entrado en vigor en algunos países de América. Destacan, sobre todo, los incrementos de las comisiones procedentes de fondos de pensiones, que crecen un 8,0%. En cuanto a las relativas

Comisiones

(Millones de euros)

	2010	Δ%	2009	2008
Gestión de fondos y patrimonios	1.156	5,6	1.095	1.284
Servicios bancarios	3.381	1,4	3.335	3.243
Servicios de cobros y pagos	1.059	(6,0)	1.126	1.197
Tarjetas	935	(4,2)	976	953
Valores	545	9,2	499	511
Riesgos de firma y disponibilidad	410	16,3	352	299
Otras comisiones	432	13,2	382	283
Total comisiones netas	4.537	2,4	4.430	4.527

a servicios bancarios, también superan los niveles de 2009 gracias a las de valores y las de riesgos de firma. Por geografías, América sigue incrementando el peso de su aportación a las comisiones del Grupo, que ya supone un 63% del total (60% en 2009).

La contribución de los **ROF** ha sido muy positiva en el año, ya que supera en un 22,7% al importe obtenido en el mismo período de 2009 y se sitúa en 1.894 millones de euros, debido a su favorable trayectoria durante los nueve primeros meses de 2010. En este sentido, cabe destacar el buen resultado procedente del efecto de la devaluación del bolívar en determinadas posiciones de BBVA Banco Provincial y de las carteras COAP, especialmente en el primer semestre del año.

Los ingresos por **dividendos** totalizan 529 millones, lo que supone un aumento interanual del 19,3%. El principal componente de los mismos son los procedentes de la participación de BBVA en Telefónica, que han aumentado de 1,0 a 1,3 euros por acción.

Por su parte, los resultados por **puesta en equivalencia**, 335 millones de euros, están constituidos básicamente por la aportación de CNCB. Superan los 120 millones de 2009 por el aumento de la participación (del 10% al 15%) y por la mejora de sus resultados.

Por último, el epígrafe de **otros productos y cargas de explotación** es de 295 millones, cantidad superior a los 248 millones de hace un año, fundamentalmente, por la mayor aportación del negocio de seguros.

De esta forma, el **margen bruto** acumulado a diciembre alcanza una cifra récord en la historia

del Grupo, 20.910 millones de euros, un 1,2% más que en el mismo período de 2009. Con ello, queda patente la capacidad de generación de ingresos operativos por parte de BBVA en un entorno económico aún muy complejo.

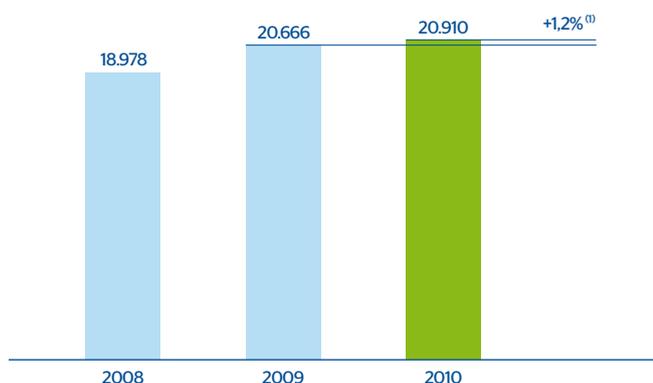
Margen neto

Los **gastos de explotación** del año detraen 8.967 millones de euros y crecen un 7,3% interanual. Por tipo de gasto, los mayores aumentos se siguen registrando en los de administración. Por una parte, tal y como se ha comentado en informes trimestrales anteriores, esta partida recoge el aumento de los costes de alquiler producido tras la venta y posterior arrendamiento de inmuebles en España en el tercer trimestre de 2009 y de 2010. Y por otra, cabe resaltar que tras el fin del Plan de Transformación llevado a cabo por el Grupo en años anteriores, se está iniciando un proceso inversor muy relevante que afecta principalmente a las franquicias que operan en países emergentes que, en conjunto, presentan un incremento interanual de los costes del 14,4%, lo que compara con una tasa del variación del 2,5% en los países desarrollados. Entre otras acciones, se están acometiendo diversos planes de crecimiento en todas las áreas de negocio, mejorando los sistemas informacionales, renovando y ampliando el número de cajeros automáticos, implementando el nuevo posicionamiento de la marca BBVA e impulsando su notoriedad, con patrocinios tan importantes como la Liga BBVA en España y la liga de baloncesto estadounidense NBA.

Este proceso inversor está conllevando un incremento gradual de la **plantilla** del Grupo

4 Margen bruto

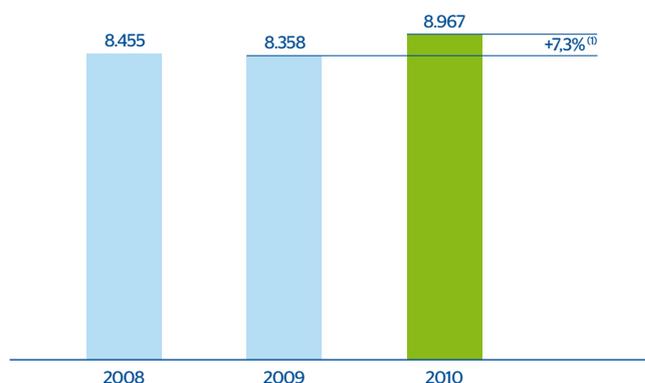
(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: -15%.

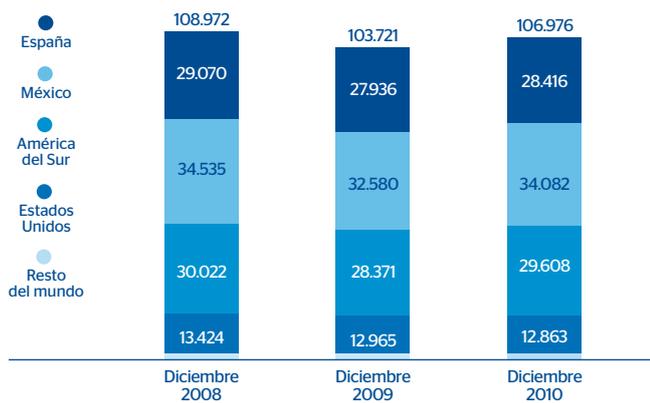
5 Gastos de explotación

(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +5,4%.

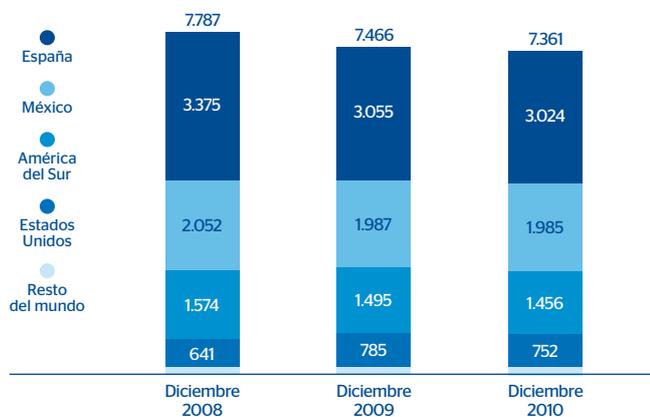
6 Número de empleados



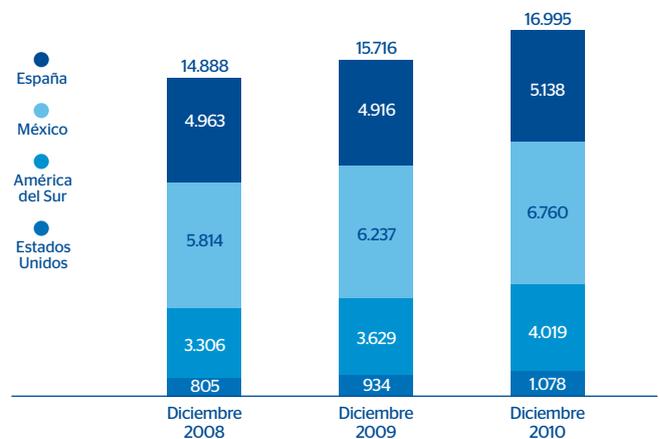
en prácticamente todas sus áreas. Así, a 31 de diciembre de 2010, BBVA cuenta con 106.976 personas, un 3,1% más que un año atrás. En cuanto a la red de distribución, es destacable el aumento que se produce en el parque de **cajeros automáticos**, 1.279 más que a 31-12-2009. Por su parte, el número de **oficinas** se sigue reduciendo, aunque en menor medida que en años anteriores, ya que BBVA, con su mencionado Plan de Transformación, se anticipó a la tendencia actual del sector. A 31-12-2010 existen 105 sucursales menos que al cierre de 2009.

Como consecuencia de esta evolución de ingresos y gastos, el **ratio de eficiencia** se sitúa en el 42,9%, lo que sigue posicionando a BBVA como una de las entidades más eficientes dentro de su grupo de referencia. Por su parte, el **margen neto** acumulado alcanza los 11.942 millones de euros, lo que implica un ligero retroceso en el año del 3,0%.

7 Número de oficinas



Número de cajeros automáticos



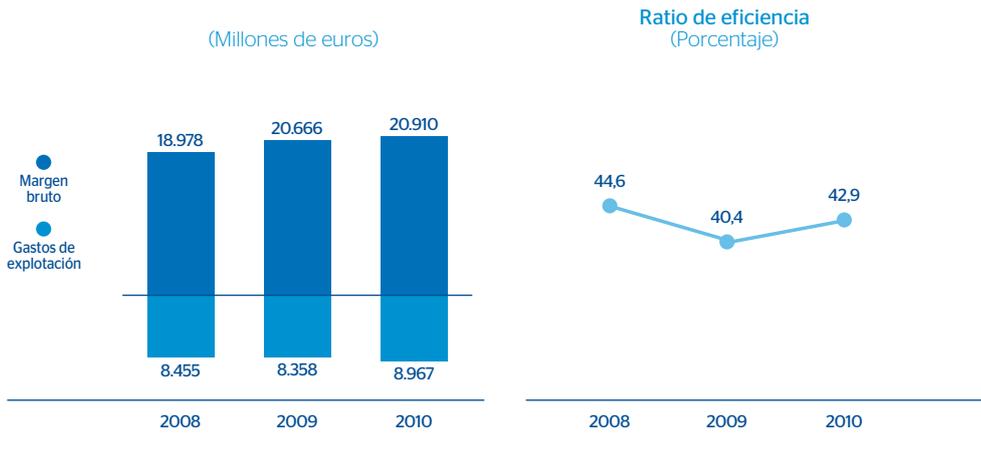
8

Desglose de gastos de explotación y cálculo de eficiencia

(Millones de euros)

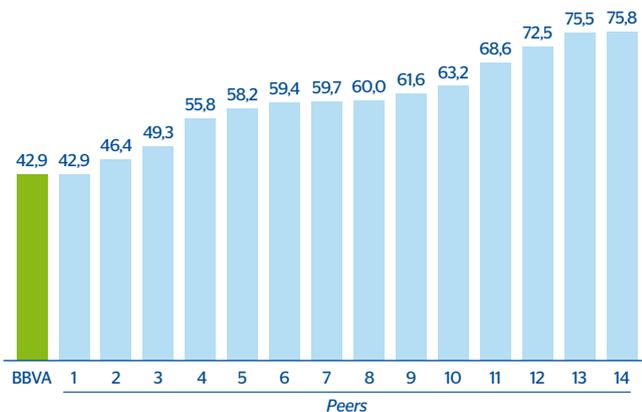
	2010	Δ%	2009	2008
Gastos de personal	4.814	3,5	4.651	4.716
Sueldos y salarios	3.740	3,7	3.607	3.593
Cargas sociales	689	7,1	643	693
Gastos de formación y otros	386	(3,7)	401	430
Otros gastos generales de administración	3.392	12,7	3.011	3.040
Inmuebles	750	16,7	643	617
Informática	563	(2,4)	577	598
Comunicaciones	284	11,6	254	260
Publicidad y promoción	345	31,9	262	272
Gastos de representación	89	11,6	80	110
Otros gastos	1.040	11,9	929	887
Contribuciones e impuestos	322	20,7	266	295
Gastos de administración	8.207	7,1	7.662	7.756
Amortizaciones	761	9,2	697	699
Gastos de explotación	8.967	7,3	8.358	8.455
Margen bruto	20.910	1,2	20.666	18.978
Ratio de eficiencia (gastos de explotación/margen bruto, en %)	42,9		40,4	44,6

9 Eficiencia



10 Eficiencia. BBVA y peer group⁽¹⁾

(Porcentaje)

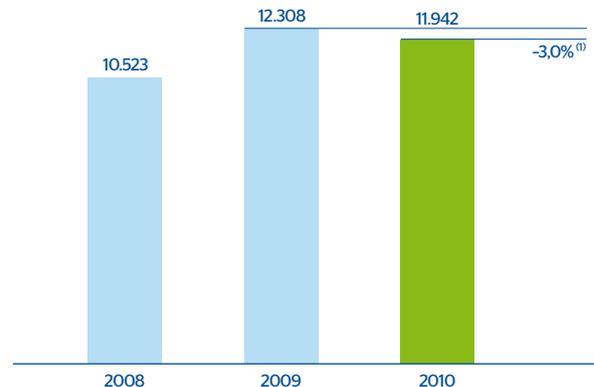


(1) Grupo BBVA, dato a 2010. Peer group: BARCL, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, IPS, LBG, RBS, SAN, SG, UBS y UCI. Datos a septiembre de 2010, excepto para bancos ingleses, datos a junio de 2010.

Margen neto

(Millones de euros)

11



(1) A tipo de cambio constante: -6,1%.

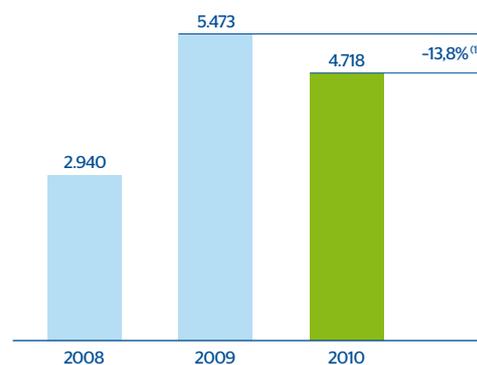
Saneamientos y otros

En el año 2010, las pérdidas por deterioro de activos financieros, 4.718 millones de euros, evolucionan muy favorablemente al reducirse un 13,8% en comparación con el dato del ejercicio previo. Lo anterior permite que la prima de riesgo del período continúe deslizándose a la baja y cierre en el 1,3% (1,5% en 2009). La causa de esta disminución se debe, principalmente, a las medidas de anticipación llevadas a cabo en el cuarto trimestre de 2009 en España y Portugal y en Estados Unidos. Con todo, el porcentaje de margen neto dedicado a cubrir estas pérdidas por deterioro es del 39,5%, uno de los más bajos del grupo de referencia. Por último, la comentada reducción de los

Pérdidas por deterioro de activos financieros

(Millones de euros)

12



(1) A tipo de cambio constante: -17,9%.

saneamientos no impide una mejora de la tasa de cobertura, que se sitúa a 31-12-2010 en el 62%, más de 4 puntos porcentuales superior a la del 31-12-2009.

Las **dotaciones a provisiones**, cuyo componente principal son los cargos por prejubilaciones, ascienden a 482 millones de euros, frente a los 458 millones de 2009. El motivo de este aumento se debe a las referentes a riesgos de firma, ya que en 2009 hubo recuperaciones por la disminución de saldos.

Por último, los **resultados no ordinarios** acumulan -320 millones de euros, lo que compara con los -641 millones de 2009. En 2010 incorporan mayores saneamientos de inmuebles con el objetivo de mantener su cobertura en niveles superiores al 30%. Además, incluyen las plusvalías generadas en el tercer trimestre por la venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales en España. En 2009

contenían principalmente, aparte de las plusvalías procedentes de la venta y posterior arrendamiento de inmuebles en España, el cargo por el deterioro del fondo de comercio en Estados Unidos.

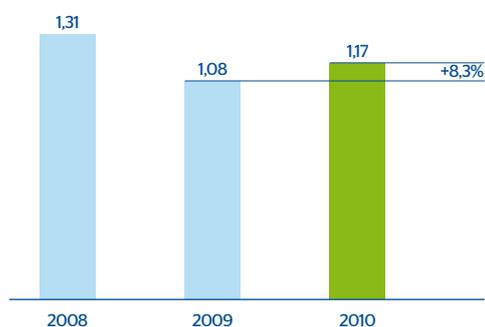
Beneficio atribuido

El **beneficio atribuido** alcanza los 4.606 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 9,4%. Sin los resultados singulares del pasado ejercicio, 1.050 millones, la tasa de variación es del -12,4%.

Una vez más, todas las **áreas de negocio** del Grupo contribuyen positivamente a su generación. En este sentido, España y Portugal aporta 2.070 millones de euros, México genera 1.707 millones, América del Sur 889 millones, Estados Unidos 236 millones y WB&AM 950 millones.

13 Beneficio por acción

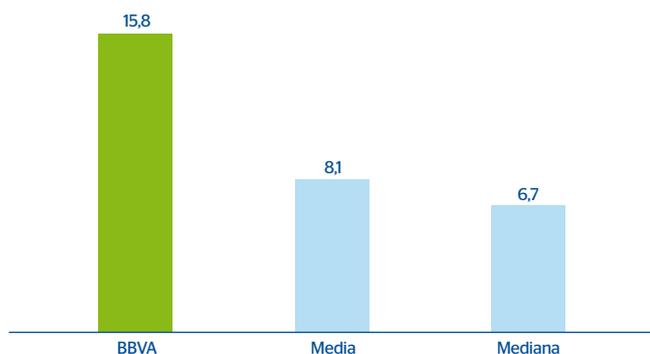
(Euros)



La ampliación de capital efectuada en el mes de noviembre no tiene efecto dilutivo en el **beneficio por acción**, que en 2010 se sitúa en 1,17 euros y crece a una tasa cercana a la del beneficio atribuido, +8,3%. Por su parte, el valor contable por acción es de 8,17 euros, un 4,3% superior al de 2009, y el valor contable neto de fondo de comercio por acción cierra a 31-12-2010 en 6,27 euros, una subida del 6,3%. En cuanto a la rentabilidad del Grupo, medida tanto en términos de beneficio sobre fondos propios (**ROE**) como sobre activos totales medios (**ROA**), cabe subrayar que BBVA sigue siendo uno de los bancos más rentables de su grupo de referencia, con un ROE del 15,8% y un ROA del 0,89%.

14 ROE. BBVA y peer group⁽¹⁾

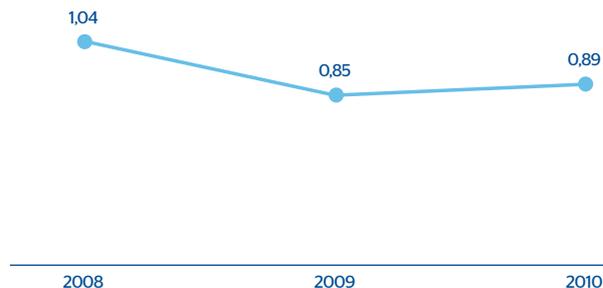
(Porcentaje)



(1) Peer group: BARCL, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LGB, RBS, SAN, SG, UBS, LBG y UCI. Datos a septiembre de 2010, excepto para bancos ingleses, datos a junio de 2010.

ROA

(Porcentaje)



15

Beneficio económico añadido y rentabilidad ajustada al riesgo

Las cifras de beneficio económico añadido (BEA) y rentabilidad ajustada al riesgo (RAR) forman parte de las métricas necesarias y fundamentales para el correcto desarrollo del sistema de **gestión basada en valor** que se ha implantado en BBVA.

Para su cálculo, se parte del **beneficio económico**, que se obtiene realizando en el beneficio atribuido principalmente los siguientes ajustes: sustitución de la dotación genérica por una dotación basada en pérdidas esperadas, variación de plusvalías latentes en las carteras de participaciones, diferencia entre el valor de mercado de todas las posiciones de Global Markets y su registro contable y la variación de valor patrimonial derivada de las diferencias de cambio de las participaciones en sociedades del Grupo. En 2010, estos ajustes detraen 2.863 millones de euros del beneficio contable, sobre todo por el ajuste de la variación del valor, de modo que el beneficio económico es de 1.743 millones.

Estos cálculos, cuya evolución a medio y largo plazo es muy útil para determinar el valor intrínseco de un negocio, se pueden ver afectados transitoriamente por episodios de

volatilidad del mercado. Por ello, es relevante calcular unos datos recurrentes, que son fruto fundamentalmente del negocio con clientes y, por tanto, la parte realmente gestionable de estas métricas. Para su obtención se excluyen las unidades afectadas por la variación de plusvalías de las carteras y, a efectos de pérdida esperada, se incluye la pérdida ajustada a ciclo. Así, el **beneficio económico recurrente** acumulado en 2010 se sitúa en 4.981 millones de euros, un aumento del 7,7% frente al dato de 2009.

Del beneficio económico se deduce el resultado de multiplicar el capital económico en riesgo o CER medio del período (24.322 millones de euros a 31-12-10) por el porcentaje de **coste de capital**. Este coste, distinto para cada área y unidad de negocio del Grupo, equivale a la tasa de rentabilidad exigida por el mercado, en términos de remuneración al capital, y se basa en información extraída del consenso de analistas.

Se obtiene así el **beneficio económico añadido (BEA)**, que alcanza los -1.238 millones en el ejercicio. No obstante, el recurrente se sitúa en los 2.618 millones y refleja la capacidad de BBVA de generar beneficio por encima del coste del capital empleado y, por tanto, valor económico para el accionista.

Por su parte, el **RAR** mide la rentabilidad del negocio ajustada al riesgo que asume. Comparando el beneficio económico con el CER medio del período, resulta un RAR del 7,2% pero un **RAR recurrente** del 24,9% para el Grupo.

Beneficio económico añadido y rentabilidad ajustada al riesgo

(Millones de euros)

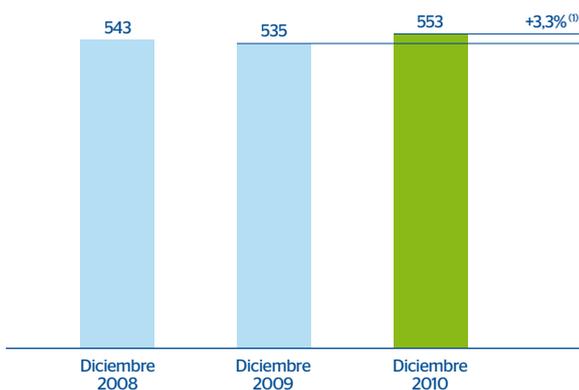
	2010	Δ%	2009	2008
Resultado atribuido al Grupo	4.606	9,4	4.210	5.020
Ajustes	(2.863)	n.s.	579	(3.241)
Beneficio económico (A)	1.743	(63,6)	4.789	1.779
Capital económico en riesgo (CER) medio (B)	24.322	10,2	22.078	19.614
Rentabilidad ajustada al riesgo (RAR) = (A)/(B) * 100	7,2		21,7	9,1
RAR recurrente (%)	24,9		25,1	30,0
CER x coste de capital (C)	2.981	20,4	2.476	2.053
Beneficio económico añadido (BEA) = (A) - (C)	(1.238)	n.s.	2.313	(275)
BEA recurrente	2.618	(0,1)	2.620	3.402

Balance y actividad

Los aspectos más relevantes de la evolución del balance y la actividad del Grupo durante el año 2010 son:

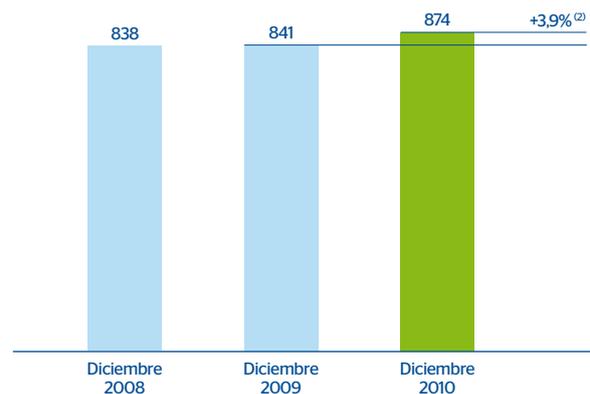
- La **inversión crediticia** presenta una evolución diferenciada en las distintas geografías en las que opera BBVA. Así, en España y Portugal muestra una trayectoria positiva, con un crecimiento interanual del 0,7%, en un contexto de estancamiento generalizado del crédito. Por su parte, en México y América del Sur registra un gran dinamismo, con tasas de incremento muy positivas en el año (+10,2% y +21,5%, respectivamente). Y en Estados Unidos, el descenso se debe al progresivo cambio de *mix* de la cartera hacia líneas con un menor riesgo asociado.
- Favorable comportamiento de la cartera de **hipotecario a particulares** en prácticamente todas las áreas geográficas y de los préstamos a empresas y corporaciones en América.
- En recursos, buen desempeño de los **depósitos de la clientela** gracias al aumento de saldos de las imposiciones a plazo en el sector residente y de los pasivos de menor coste en el no residente. En ambos casos, lo más destacable es el objetivo de aumentar el grado de vinculación de los clientes.
- En **fondos de pensiones**, mantenimiento de la primera posición en España y en la mayor parte de los países de América.
- Continúa la estabilidad en el tamaño del **balance** del Grupo, que cierra diciembre con un activo total cercano al del 31-12-2009 (+3,3% ó +1,2% a tipos de cambio constantes). Además, el balance del Banco se caracteriza por tener una gran fortaleza en los indicadores de riesgo, solvencia y liquidez y por su adecuada estructura de financiación. Al respecto hay que destacar que el Grupo cumple a día de hoy con todas las exigencias de la normativa en este sentido.
- Las principales partidas del activo y del pasivo son perfectamente conocidas por

16 Activo total (Millardos de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +1,2%.

17 Volumen de negocio⁽¹⁾ (Millardos de euros)



(1) Créditos a la clientela más total de recursos de clientes.
(2) A tipo de cambio constante: +1,2%.

el Grupo al haberse generado por el propio Banco a partir de las carteras procedentes de sus clientes, sobre los que se tiene un estrecho conocimiento y con los que se establecen relaciones de carácter duradero en el tiempo.

- Efecto positivo del **tipo de cambio**, ya que las divisas con mayor impacto en el balance y la actividad del Grupo se han apreciado, a excepción del bolívar fuerte venezolano, por la devaluación sufrida en el mes de enero de 2010. Para permitir un mejor análisis de la

evolución del negocio se incluyen las tasas de variación a tipos de cambio constantes en los epígrafes más relevantes.

En cuanto a la **estructura del balance**, predominan, en el activo, los créditos a la clientela, que suponen un 61,3% del total a 31-12-2010 y elevan su peso frente al existente a 31-12-2009 (60,4%). En el pasivo destacan los depósitos de la clientela, que también aumentan su proporción hasta el 49,9% del total del balance al cierre de 2010, desde el 47,5% que suponían a 31-12-2009, con lo que la proporción de depósitos

Balances de situación consolidados

(Millones de euros)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	19.981	22,3	16.344	14.659
Cartera de negociación	63.283	(9,2)	69.733	73.299
Otros activos financieros a valor razonable	2.774	18,7	2.337	1.755
Activos financieros disponibles para la venta	56.457	(11,1)	63.520	47.780
Inversiones crediticias	364.707	5,4	346.117	369.494
Depósitos en entidades de crédito	23.636	6,3	22.239	33.856
Crédito a la clientela	338.857	4,8	323.442	335.260
Otros activos financieros	2.213	n.s.	436	378
Cartera de inversión a vencimiento	9.946	82,9	5.437	5.282
Participaciones	4.547	55,6	2.922	1.467
Activo material	6.701	3,0	6.507	6.908
Activo intangible	8.007	10,5	7.248	8.440
Otros activos	16.336	9,6	14.900	13.568
Total activo	552.738	3,3	535.065	542.650
Cartera de negociación	37.212	13,3	32.830	43.009
Otros pasivos financieros a valor razonable	1.607	17,5	1.367	1.033
Pasivos financieros a coste amortizado	453.164	1,2	447.936	450.605
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	68.180	(3,0)	70.312	66.804
Depósitos de la clientela	275.789	8,5	254.183	255.236
Débitos representados por valores negociables	85.180	(14,8)	99.939	104.157
Pasivos subordinados	17.420	(2,6)	17.878	16.987
Otros pasivos financieros	6.596	17,3	5.624	7.420
Pasivos por contratos de seguros	8.033	11,8	7.186	6.571
Otros pasivos	15.246	1,8	14.983	14.727
Total pasivo	515.262	2,2	504.302	515.945
Intereses minoritarios	1.556	6,3	1.463	1.049
Ajustes por valoración	(770)	n.s.	(62)	(930)
Fondos propios	36.689	25,0	29.362	26.586
Patrimonio neto	37.475	21,8	30.763	26.705
Total patrimonio neto y pasivo	552.738	3,3	535.065	542.650
Pro memoria:				
Riesgos de firma	35.816	9,8	32.614	35.952
Pro memoria:				
Activos totales medios	558.808	2,9	542.969	517.856
Fondos propios medios	29.066	10,3	26.341	23.324
Activos medios ponderados por riesgo	304.174	3,4	294.313	277.478

sobre créditos aumenta hasta el 81,4% (78,6% en diciembre de 2009).

En resumen, el **volumen de negocio** del Grupo se sitúa en 874 millardos de euros a 31-12-2010, lo que supone un aumento interanual del 3,9% sobre los 841 millardos de la misma fecha del año anterior. De esta cifra, 348 millardos corresponden a créditos brutos y 526 millardos al total de recursos de clientes, que incluye tanto los de balance como los fondos de inversión y pensiones y las carteras de clientes.

mayor riesgo. En México se acelera el ritmo de crecimiento en prácticamente todas las líneas de negocio, destacando el sobresaliente desempeño de la cartera comercial y el crecimiento en consumo y tarjetas. En América del Sur también continúa el dinamismo de la actividad, con una progresiva mejora de las tasas de variación a lo largo de todo el ejercicio y aumentos generalizados en prácticamente todos los países. Y en Estados Unidos, la reducción de los saldos de inversión es debida al descenso de las partidas de mayor riesgo, como son la cartera de promotor (*construction real estate*)

Créditos a la clientela

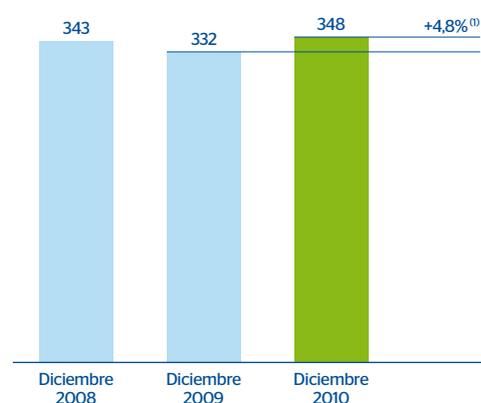
El **crédito bruto a la clientela** a 31-12-2010 se sitúa en 348 millardos de euros, lo que supone un crecimiento del 4,8% respecto al cierre del año anterior. Si se excluye el efecto de los tipos de cambio, el aumento es de un 2,8% interanual.

La evolución de la inversión ha sido muy diferente por **áreas de negocio**. También lo ha sido por tipo de cartera. Así, en España y Portugal se sigue ganando cuota de mercado en productos de alta vinculación, es decir, en hipotecario de particulares, al mismo tiempo que se reducen posiciones en las carteras de

Créditos a la clientela (bruto)

(Millardos de euros)

18



(1) A tipo de cambio constante: +2,8%.

Créditos a la clientela

(Millones de euros)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Residentes	209.587	2,4	204.671	210.082
Administraciones públicas	23.767	14,3	20.786	17.599
Otros sectores residentes	185.819	1,1	183.886	192.483
Con garantía real	105.002	(1,2)	106.294	105.832
Crédito comercial	6.847	(3,0)	7.062	9.543
Arrendamientos financieros	5.666	(13,5)	6.547	7.702
Otros deudores a plazo	46.225	(0,4)	46.407	55.448
Deudores por tarjetas de crédito	1.695	(7,8)	1.839	1.971
Otros deudores a la vista y varios	2.222	(3,2)	2.296	3.474
Otros activos financieros	7.321	189,4	2.529	3.031
Créditos dudosos	10.841	(0,6)	10.911	5.483
No residentes	138.666	8,8	127.491	132.600
Con garantía real	45.509	7,6	42.280	39.390
Otros créditos	88.750	9,6	80.986	90.335
Créditos dudosos	4.408	4,3	4.225	2.875
Créditos a la clientela (bruto)	348.253	4,8	332.162	342.682
Fondos de insolvencias	(9.396)	7,8	(8.720)	(7.423)
Créditos a la clientela	338.857	4,8	323.441	335.260

19 Distribución geográfica de los créditos a la clientela (bruto)

(Porcentaje)



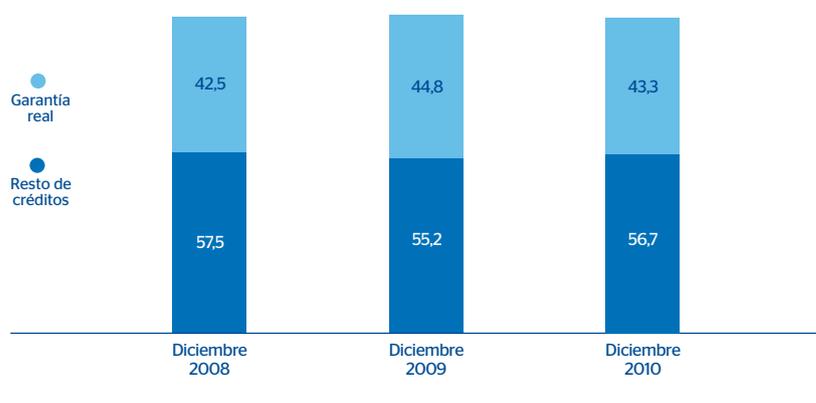
y la de consumo, ya que el crédito hipotecario a particulares (*residencial real estate*) y, en menor medida, los préstamos a empresas y corporaciones, experimentan un importante avance. Lo anterior explica el aumento del peso de Latinoamérica *investment grade* hasta el 15,3% (12,3% un año antes) y la disminución de la proporción correspondiente a Estados Unidos en un punto porcentual, así como la representada por España y resto del mundo (que pasa del 71,0% a 31-12-2009 al 69,1% a 31-12-2010).

Por lo que se refiere a su distribución entre sector residente y no residente, de entre los créditos a **clientes residentes**, los de las administraciones públicas avanzan un 14,3% interanual hasta los 24 millardos de euros. Por su parte, los créditos a otros sectores residentes (OSR) aumentan un 1,1% en el mismo período. De esta rúbrica, la partida con menor riesgo asociado y mayor peso relativo son los préstamos con garantía real, que representan un 56,5% de los préstamos OSR y totalizan 105 millardos. Cabe resaltar también el menor retroceso que en el ejercicio previo de las partidas más relacionadas con la actividad de empresas y negocios y con el consumo. En este sentido, el crédito comercial, que básicamente incluye el descuento comercial, decrece un 3,0% (-26,0% en 2009). Y la línea de otros deudores a plazo, que incorpora los créditos al consumo y a empresas y negocios, disminuye un 0,4% (-16,3% un año antes). Finalmente, es destacable que los créditos dudosos se mantienen por debajo de los 11 millardos a cierre del año y, por primera vez desde hace más de dos años, decrecen (-0,6% interanual).

Por su parte, los créditos a **clientes no residentes** ascienden a 139 millardos de euros a 31-12-2010, con un aumento interanual del 8,8%. En este sentido, la partida de otros créditos, 89 millardos, avanza un 9,6% en el año y los préstamos con garantía real, 46 millardos, un 7,6%. Por último, los

Distribución de los créditos a la clientela (bruto)

(Porcentaje)



dudosos aumentan un 4,3% por el efecto de los tipos de cambio. Sin éste, esta rúbrica desciende un 4,2% en el mismo horizonte temporal.

Recursos de clientes

A 31 de diciembre de 2010, los **recursos totales** de clientes acumulan 526 millardos de euros, importe un 3,3% por encima del dato de hace un año. Si se excluye el efecto de los tipos de cambio, la variación en el año es del +0,1%.

La partida que sigue experimentando un mejor desempeño es la de los **recursos de clientes en balance**, que alcanzan los 378 millardos de euros, con un crecimiento del 1,7% interanual. Esta mejora se basa, de nuevo, en la fortaleza de los depósitos de la clientela (+8,5% interanual hasta los 276 millardos). Dentro del sector residente, sobresale la positiva evolución de las

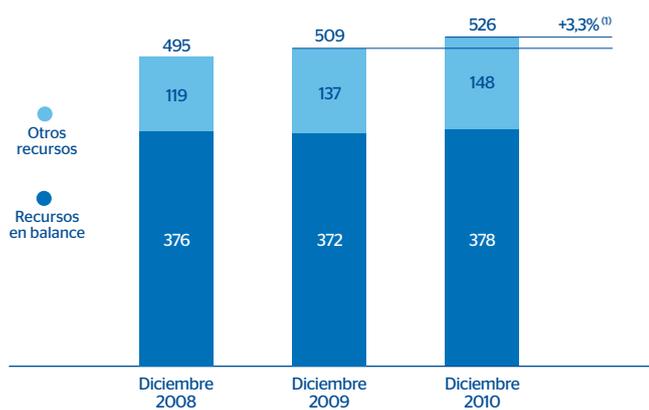
Recursos de clientes

(Millones de euros)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Recursos de clientes en balance	378.388	1,7	371.999	376.380
Depósitos de la clientela	275.789	8,5	254.183	255.236
Residentes	133.629	37,1	97.486	104.959
Administraciones públicas	17.412	n.s.	4.296	6.328
Otros sectores residentes	116.217	24,7	93.190	98.630
Cuentas corrientes y de ahorro	43.225	(8,8)	47.381	44.589
Imposiciones a plazo	49.160	39,9	35.135	43.829
Cesión temporal de activos y otras cuentas	23.832	123,3	10.675	10.213
No residentes	142.159	(9,3)	156.697	150.277
Cuentas corrientes y de ahorro	74.681	17,2	63.718	56.930
Imposiciones a plazo	61.626	(30,1)	88.114	85.647
Cesión temporal de activos y otras cuentas	5.852	20,3	4.865	7.700
Débitos representados por valores negociables	85.180	(14,8)	99.939	104.157
Títulos hipotecarios	40.246	12,3	35.833	39.673
Otros valores negociables	44.933	(29,9)	64.106	64.484
Pasivos subordinados	17.420	(2,6)	17.878	16.987
Otros recursos de clientes	147.572	7,6	137.105	119.028
Fondos de inversión	43.383	(8,5)	47.415	46.289
Fondos de pensiones	78.755	24,6	63.189	48.157
Carteras de clientes	25.434	(4,0)	26.501	24.582
Total de recursos de clientes	525.960	3,3	509.104	495.408

21 Recursos de clientes

(Millardos de euros)



(1) A tipo de cambio constante. +0,1%.

imposiciones a plazo (+14 millardos en el año), con un incremento 39,9%, aunque con una ralentización de su crecimiento en la última parte del ejercicio (+3,3% desde el cierre de septiembre de 2010). Respecto a los depósitos **no residentes**, el mayor ascenso en el año se produce nuevamente en las rúbricas de menor coste asociado, como son las cuentas corrientes y de ahorro (+17,2% interanual). En cambio, las imposiciones a plazo continúan con su senda decreciente (-30,1% interanual).

Este comportamiento de los créditos y los depósitos de clientes del Grupo permite que el ratio depósitos de la clientela/crédito bruto a la clientela siga manteniendo un nivel elevado, del 79,2%, por encima del año anterior (76,5%).

Los recursos de clientes **fuera de balance** (fondos de inversión, fondos de pensiones y carteras de clientes) acumulan 148 millardos de euros a cierre de 2010, cuantía un 7,6% mayor a la del 31-12-2009 (+0,5% a tipos constantes). En **España** se sitúan en 54 millardos, tras registrar un descenso del 14,8% interanual. De ellos, los fondos de inversión representan 24 millardos y su retroceso, del 28,0%, está impactado, por un lado, por la mayor preferencia de los ahorradores por otros productos, como los depósitos a plazo y, por otro, por el efecto negativo de la evolución de las bolsas sobre sus patrimonios gestionados. Las mayores caídas se han producido en los fondos de menor valor añadido (garantizados, renta fija a corto y monetarios y renta fija a largo). Los fondos de pensiones tienen una mejor trayectoria y retroceden sólo un 2,1% interanual hasta los 17 millardos. En este sentido, BBVA mantiene su posición como primera gestora de fondos de pensiones en España, con una cuota del 18,3%. Por último, las carteras de clientes ascienden a 13 millardos, un 2,1% más que en el año pasado.

Otros recursos de clientes

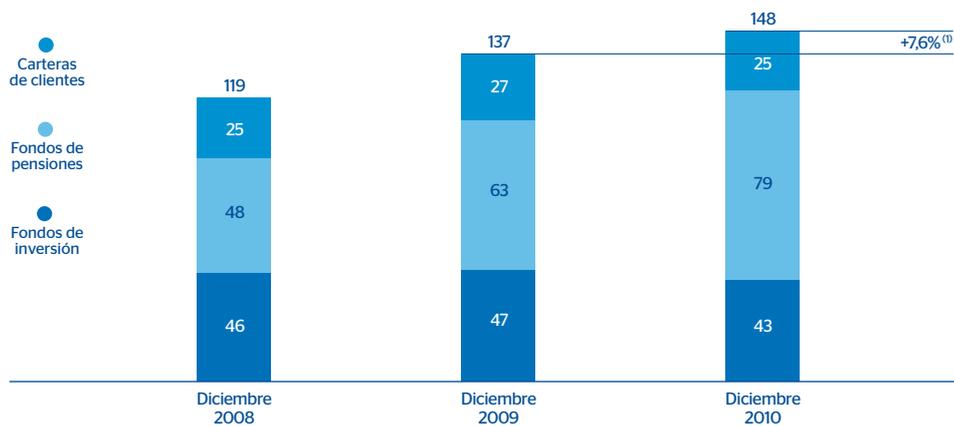
(Millones de euros)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
España	53.874	(14,7)	63.194	61.622
Fondos de inversión	23.708	(28,0)	32.945	34.894
Fondos de inversión mobiliarios	22.202	(29,2)	31.365	33.191
Garantizados	11.773	(8,0)	12.799	16.500
Renta fija a corto y monetarios	6.040	(54,8)	13.374	11.611
Renta fija a largo	698	(21,4)	888	1.057
Mixtos	974	14,6	850	731
Renta variable	1.513	10,0	1.375	1.188
Resto ⁽¹⁾	1.204	(42,1)	2.078	2.104
Fondos de inversión inmobiliarios	1.392	(5,5)	1.473	1.580
Fondos de capital riesgo	114	5,7	108	123
Fondos de pensiones	16.811	(2,1)	17.175	16.078
Planes de pensiones individuales	9.647	(3,4)	9.983	9.358
Fondos de empleo y asociados	7.164	(0,4)	7.191	6.720
Carteras de clientes	13.355	2,1	13.074	10.650
Resto del mundo	93.698	26,8	73.911	57.406
Fondos y sociedades de inversión	19.675	36,0	14.469	11.395
Fondos de pensiones	61.944	34,6	46.014	32.079
Carteras de clientes	12.080	(10,0)	13.427	13.932
Otros recursos de clientes	147.572	7,6	137.105	119.028

(1) Incluye los fondos de retorno absoluto y de gestión pasiva.

22 Otros recursos de clientes

(Millardos de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +0,5%.

Los recursos fuera de balance en el **resto del mundo** totalizan 94 millardos de euros, un 26,8% más que a 31-12-2009 (+12,1% a tipos de cambio constantes). Esta subida se explica tanto por el buen comportamiento del negocio previsional (+34,6% interanual) en los países en los que

el Grupo cuenta con gestoras, como por los aumentos en fondos y sociedades de inversión, que crecen un 36,0%. En cambio, las carteras de clientes mantienen su senda decreciente, un -10,0%, y se sitúan en los 12 millardos.

Otras rúbricas de balance

La posición neta en **cartera de negociación** a 31-12-2010 (activo menos pasivo) se sitúa en 26 millardos de euros, lo que compara con los 37 millardos del año anterior. Los principales motivos de esta variación se deben a la disminución puntual de determinadas posiciones y valoraciones de derivados en la unidad de Global Markets.

Por su parte, los **activos financieros disponibles para la venta** y la **cartera de inversión a vencimiento** recogen fundamentalmente las carteras construidas con el objetivo de estabilizar el valor económico del balance y rentabilizar el aumento de los recursos de menor coste en cada una de las geografías en las que opera el Grupo. A 31-12-2010 ambas rúbricas suman 66 millardos de euros, importe muy similar a los 69 millardos de diciembre de 2009.

El incremento del epígrafe de **participaciones** se debe básicamente al aumento de la participación en CNCB desde el 10% al 15%, que se hizo efectiva a partir del 1 de abril de 2010.

El ascenso del 10,5% en el **activo intangible**, hasta los 8 millardos, es fundamentalmente consecuencia del impacto de las variaciones de los tipos de cambio sobre los fondos de comercio constituidos en divisa.

Por último, el **patrimonio neto** de BBVA a 31-12-2010 asciende a más de 37 millardos de euros, lo que representa un incremento de 6,7 milardos desde el 31-12-2009. Los mayores fondos propios, de 7,3 millardos, derivados fundamentalmente de la ampliación de capital realizada en noviembre de 2010, junto con el resultado atribuido generado, de 4.606 millones de euros, menos la parte destinada al dividendo complementario del año 2009 y los tres dividendos a cuenta del ejercicio 2010, explican esta evolución.

Base de capital

En el ejercicio **2010**, la capacidad de generación de capital ha seguido siendo un factor crucial para el sector financiero, tal y como se pone de manifiesto en la realización por parte de ciertos organismos, como el Committee Of European Banking Supervisors (CEBS), de ejercicios para comprobar el nivel de solvencia de las entidades en situaciones extremas. En este sentido, en el mes de julio se publicaron los resultados de las pruebas de estrés realizadas por el CEBS. En ellos, BBVA se sitúa entre los bancos mejores de Europa, mostrando no sólo su óptima situación de solvencia actual sino también su capacidad para afrontar situaciones de máximo estrés en un horizonte temporal de dos años.

2010 se ha caracterizado por dos factores. Por una parte, por ser un año con un bajo nivel de

emisiones de capital, dadas las dificultades vividas en los mercados financieros, dominados por las tensiones ocasionadas fundamentalmente por las dudas sobre la sostenibilidad de las cuentas públicas en algunos países europeos. Por otra, 2010 ha sido también el ejercicio en el que el Comité de Basilea ha sacado varios documentos a consulta en relación con la nueva normativa de Basilea III, sobre la que todavía existen incertidumbres acerca de las características que van a ser requeridas a los instrumentos de capital para poder ser computados como capital de primera categoría.

En esta coyuntura, cabe subrayar que **BBVA** ha generado, trimestre tras trimestre, capital de forma orgánica. Pero, además, la base de capital del Grupo a 31-12-2010 se ha visto reforzada por la

Base de capital (Normativa BIS II)

(Millones de euros)

	31-12-10	31-12-09	31-12-08
Fondos propios contables	36.689	29.362	26.586
Ajustes y deducciones	(8.592)	(8.171)	(8.688)
Bonos convertibles obligatoriamente en acciones	2.000	2.000	-
Core capital	30.097	23.191	17.898
Participaciones preferentes	5.164	5.129	5.395
Deducciones	(2.239)	(1.066)	(583)
Recursos propios básicos (Tier I)	33.023	27.254	22.710
Financiación subordinada y otros	12.140	13.251	12.914
Deducciones	(2.239)	(1.065)	(590)
Otros recursos computables (Tier II)	9.901	12.186	12.324
Base de capital	42.924	39.440	35.033
Recursos propios mínimos (Normativa BIS II)	25.066	23.282	22.989
Excedente de recursos	17.858	16.158	12.044
Activos ponderados por riesgo	313.327	291.026	287.364
Ratio BIS (%)	13,7	13,6	12,2
Core capital (%)	9,6	8,0	6,2
Tier I (%)	10,5	9,4	7,9
Tier II (%)	3,2	4,2	4,3

ampliación de capital, de 4.914 millones de euros, realizada con éxito en noviembre de 2010, con el fin de financiar la adquisición del 24,9% de Garanti prevista para el primer semestre 2011.

BBVA cierra 2010 con un **beneficio atribuido** de 4.606 millones de euros, de los que 1.079 millones han sido distribuidos a los accionistas en efectivo, mediante tres dividendos a cuenta que han sumado 0,27 euros por acción. Con todo, el resultado retenido en 2010 alcanza los 3.527 millones de euros, lo que ha supuesto una generación orgánica de *core capital* que ha más que compensado los consumos ordinarios y las inversiones extraordinarias llevadas a cabo durante el ejercicio.

Por lo que se refiere a los **consumos**, hay que recordar el efecto negativo derivado de la devaluación del bolívar fuerte venezolano en enero de 2010. En cuanto a las **inversiones**, el Grupo ha continuado con su plan de expansión en Asia. Así, en el segundo trimestre, ejerció la opción de compra de un 4,93% sobre CNCB para incrementar su participación hasta el 15%. El importe total de la inversión como consecuencia del ejercicio de esta opción ha sido de, aproximadamente, 1.200 millones de euros y ha tenido un impacto negativo, de 20 puntos básicos, en el *core capital* por el fondo de comercio generado (unos 600 millones de euros).

Por todo lo anterior, a 31 de diciembre de 2010 los **recursos propios computables** de BBVA, calculados según las reglas definidas en el acuerdo de capital de Basilea II, se elevan a 42.924 millones de euros, 3.484 millones más que a 31-12-2009. A lo largo del año, los APR se han incrementado un 7,7% hasta los 313.327 millones

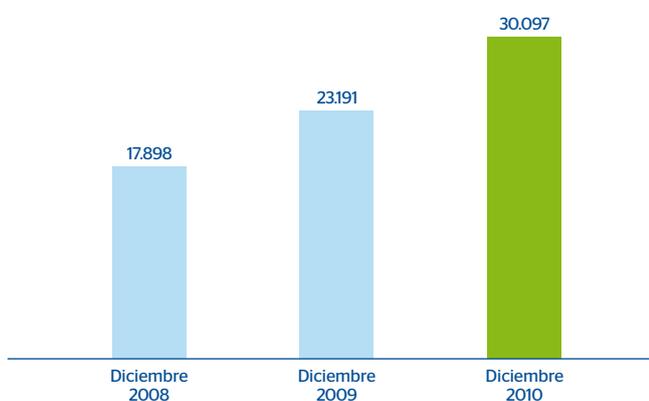
y representan un 56,7% del activo total del Grupo. Este aumento se explica, en gran parte, por la apreciación generalizada de las divisas. Con estos APR, las necesidades de capital (8% de APR) se sitúan en 25.066 millones, existiendo, por tanto, 17.858 millones de exceso de capital, un 71,2% por encima de los niveles mínimos requeridos, lo cual refleja la sólida posición de capital del Grupo.

El **core capital** al cierre de ejercicio se eleva hasta los 30.097 millones de euros y sitúa el ratio *core* en el 9,6%, es decir, en el conjunto del ejercicio aumenta 164 puntos básicos de los que, aproximadamente, 70 corresponden a generación orgánica de capital y 150 proceden de la mencionada ampliación de capital. De este importe, 60 puntos básicos son detraídos, fundamentalmente, por el efecto de los tipos de cambio (entre ellos, la devaluación del bolívar fuerte venezolano) y el ejercicio de la opción de compra sobre CNCB. Cabe señalar que si se incluyera el efecto esperado de la incorporación de Garanti, este ratio *core* se situaría en el 8,6%.

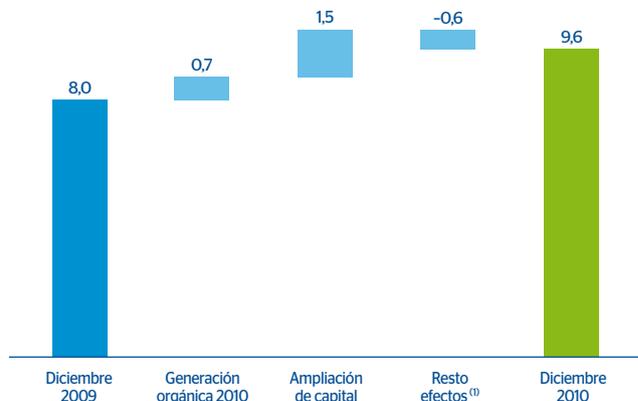
Si se incorpora al *core capital* las participaciones preferentes, el **Tier I** se eleva a 33.023 millones y supone un 10,5% de los APR, frente a 9,4% del año anterior. Dichas participaciones preferentes cierran el ejercicio en 5.164 millones y representan un 15,6% de los recursos propios básicos (Tier I), frente al 18,8% del año anterior.

Por su parte, el **TIER II**, que incluye principalmente la financiación subordinada, las plusvalías latentes computables y el exceso de provisiones genéricas, totaliza a cierre de año 9.901 millones de euros, un 3,2% de los APR, 100 puntos básicos menos que en 2009. El ratio disminuye básicamente por las menores plusvalías latentes

23 Core capital (Millones de euros)



Generación de core capital en 2010 (Porcentaje)



(1) Venezuela + CNCB + otros.

24

y por el aumento de la deducción por la opción de compra sobre CNCB. Cabe mencionar, entre las más relevantes, que BBVA Bancomer ha realizado una emisión de deuda subordinada de 1.000 millones de dólares y BBVA Chile otra de 5,6 millones de unidades de fomento (180 millones de euros). Ambas emisiones son computables como Tier II en la base de capital del Grupo y tienen un impacto positivo en los recursos propios complementarios.

Por todo lo anterior, el ratio **BIS II** se mantiene en niveles elevados y alcanza el 13,7% de los APR a cierre de 2010, 15 puntos básicos más que hace doce meses. En resumen, BBVA se encuentra dentro del grupo de entidades financieras mejor capitalizadas, gracias a su capacidad de generación orgánica de capital y a la exitosa ampliación de capital acometida, lo que le permite situarse en una posición diferencial ante las nuevas exigencias de Basilea III.

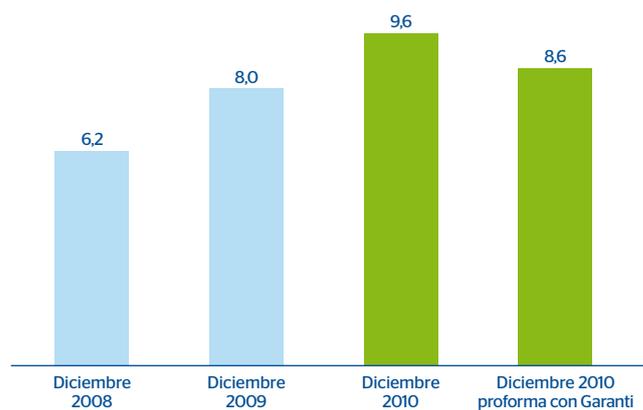
Ratings

El pasado mes de julio, Standard & Poor's confirmó el *rating* AA de BBVA. Tras esta confirmación, el Grupo se mantiene a la cabeza de las entidades financieras con mejor *rating* a nivel mundial.

Ratio core capital

(Porcentaje)

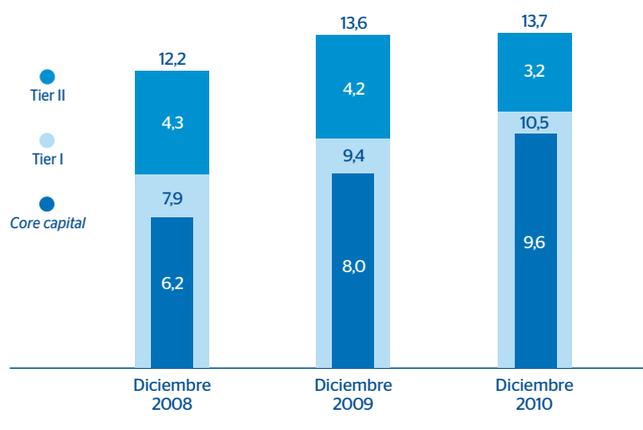
25



Base de capital: Ratio BIS II

(Porcentaje)

26



Ratings

	Largo	Corto	Fortaleza financiera	Perspectiva
Moody's	Aa2	P-1	B-	Negativa
Fitch	AA-	F-1+	B	Estable
Standard & Poor's	AA	A-1+	-	Negativa

La acción BBVA

El sector bancario se ha visto penalizado frente a los principales índices bursátiles, especialmente en Europa.

En un entorno de recuperación económica global en el **año 2010**, el mercado bursátil ha experimentado un comportamiento dispar, reflejando, en parte, la diferente evolución económica de las distintas regiones. Así, el S&P 500 en Estados Unidos creció un 12,8%, el Stoxx 50 en Europa cerró el año sin variaciones frente al cierre de 2009 (+0,04%), el FTSE en el Reino Unido ascendió un 10,9% y, por último, en España el Ibex 35 retrocedió un 17,4%.

La incertidumbre sobre el futuro de determinadas economías de la eurozona y las preocupaciones en torno al capital y la liquidez de las entidades bancarias, han sido elementos determinantes en este comportamiento. Sin embargo, en la segunda mitad del año, dos factores han mitigado la caída bursátil del sector. Por un lado, la publicación de los resultados de los *tests* de estrés de la banca europea, que tuvo una acogida favorable por su ejercicio implícito de transparencia, especialmente en el caso español. Por otro, la confirmación del retraso del posible final de las medidas de inyección de liquidez por parte del Banco Central Europeo (BCE). No obstante, el agravamiento de los problemas en algunos países de Europa, especialmente en Irlanda, han reavivado las tensiones en los mercados en la recta final del año.

En este contexto, el índice Stoxx Banks y el Euro-Stoxx Banks en Europa disminuyeron un 11,6% y un 26,9% respectivamente, mientras que el FTSE Banks (Reino Unido) se mantuvo prácticamente plano (-0,1%). Por su parte, el S&P Financials Index y el índice S&P Regional Banks en Estados Unidos se incrementaron un 10,8% y un 27,4%, respectivamente.

Los **resultados de BBVA** presentados en 2010 han sido, por lo general, acogidos favorablemente por los analistas. Se ha valorado especialmente la confirmación de la mejora de la calidad crediticia en el Grupo, tanto en España

como en México y América del Sur; así como la recuperación de la actividad y resultados en Latinoamérica.

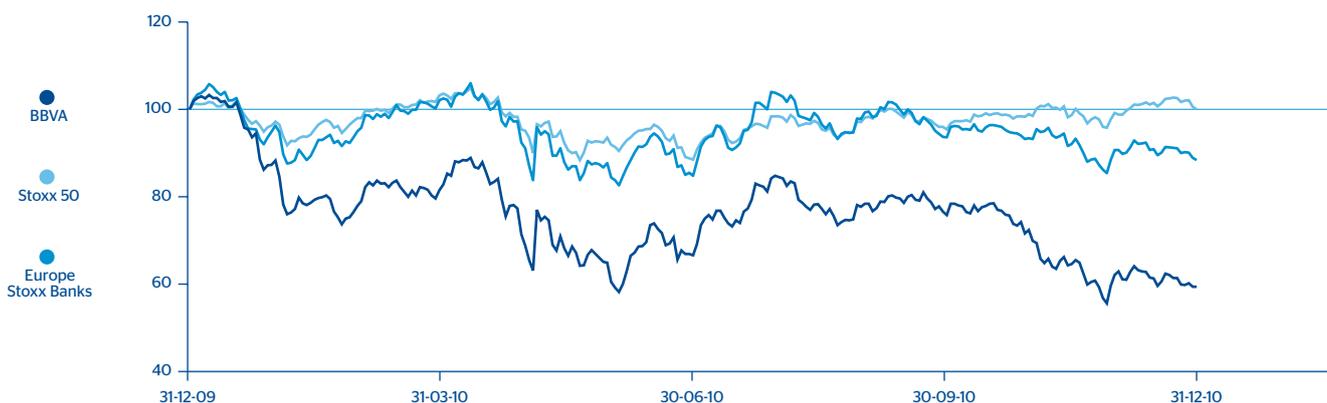
Asimismo, el anuncio de la adquisición del 24,9% del banco turco **Garanti** ha sido valorado positivamente por los analistas. Se destaca especialmente la calidad de la franquicia turca y el potencial de crecimiento futuro tanto del país como de la entidad. En esta misma línea, la ampliación de capital acometida ha sido muy bien acogida por el mercado, ya que ha contado con la confianza del 99,9% de los accionistas del Banco existentes antes de la operación. Además, destaca la elevada sobresuscripción alcanzada, superior a cuatro veces. De esta operación, sobresalen la mejora de los ratios de solvencia del Grupo y la capacidad de anticipación de BBVA, que se adelanta a posibles futuras ampliaciones por parte de otras entidades y previas a la implementación de Basilea III.

BBVA cotiza con un descuento muy atractivo frente al sector.

El comportamiento de la **acción BBVA** durante el año 2010 ha estado penalizado, fundamentalmente, por la preocupación de los inversores respecto al entorno macroeconómico en España. En este sentido, durante la primera mitad del ejercicio, la acción retrocedió un 32,3%. No obstante, la publicación de los resultados de los *tests* de estrés de la banca europea confirmó la fortaleza financiera del Grupo BBVA que, en el tercer trimestre del año, se revalorizó en bolsa un 15,0% y presentó un mejor comportamiento que el Ibex 35. Por último, las tensiones en el mercado en el cuarto trimestre han influido negativamente en la evolución final de la acción. Con todo, la cotización de BBVA ha oscilado en el año entre

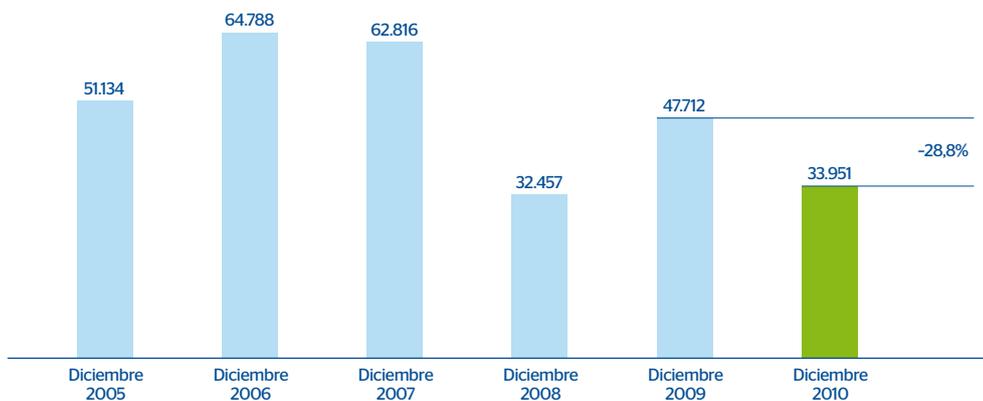
27 Índice de cotización bursátil

(31-12-2009=100)



28 Capitalización bursátil

(Millones de euros)



7,00 y 13,27 euros, cerrando a 31-12-2010 en 7,56 euros por acción, lo que determina una **capitalización bursátil** de 33.951 millones de euros. Por su parte, el ratio **precio/beneficio** es de 7,4 veces, frente a las 11,3 veces a diciembre de 2009 (ambos datos calculados con el precio y el beneficio del cierre del año en cuestión). En estas condiciones, BBVA sigue ofreciendo una valoración atractiva frente al sector.

El **valor contable neto** por acción, resultado de dividir los fondos propios netos de fondo de comercio entre el número de acciones y teniendo en cuenta la ampliación de capital llevada a cabo en noviembre de 2010, alcanza los 6,27 euros, cifra superior en un 6,3% a los 5,90 euros del 31 de diciembre de 2009. De esta forma, el multiplicador precio/valor contable neto es de 1,2 veces, lo que compara con 2,2 veces del 31-12-2009. El **beneficio por acción** (BPA) es de 1,17 euros en el ejercicio 2010, con una tasa de variación anual similar a la del beneficio atribuido.

BBVA mantendrá su política de remuneración al accionista en 0,42 euros por acción, incorporando el "dividendo opción" en sustitución del tradicional dividendo complementario. Bajo este esquema se ha hecho efectivo el pago de **tres dividendos a cuenta** de los resultados de 2010 por un importe bruto de 0,09 euros por acción cada uno. Adicionalmente, se propondrá a la Junta General de Accionistas el "dividendo opción", que permite a los accionistas decidir entre recibir la remuneración en acciones de nueva emisión, a través de una ampliación de capital liberada, o en metálico y vendiendo los derechos asignados en dicha ampliación. Con ello, la remuneración total al accionista correspondiente al ejercicio 2010 será de 0,42 euros por acción y mantendrá el mismo nivel que el año anterior, en un entorno en el que muchos bancos están revisando sus políticas de remuneración. Este dividendo implica una **rentabilidad por dividendo** del 5,6%, una de las más atractivas del

BBVA continúa ofreciendo una remuneración atractiva y diferencial.

La acción BBVA

	31-12-10	31-12-09	31-12-08
Nº de accionistas	952.618	884.373	903.897
Nº de acciones en circulación	4.490.908.285	3.747.969.121	3.747.969.121
Contratación media diaria (nº de acciones)	68.197.775	52.357.888	55.548.033
Contratación media diaria (millones de euros)	655	492	676
Cotización máxima (euros)	13,27	13,28	16,82
Cotización mínima (euros)	7,00	4,45	7,04
Cotización última (euros)	7,56	12,73	8,66
Valor contable por acción (euros)	8,17	7,83	7,09
Valor contable neto por acción (euros) ⁽¹⁾	6,27	5,90	4,99
Capitalización bursátil (millones de euros)	33.951	47.712	32.457

(1) Neto de fondo de comercio.

Ratios bursátiles

	31-12-10	31-12-09	31-12-08
Precio/Valor contable (veces)	0,9	1,6	1,2
Precio/Valor contable neto (veces) ⁽¹⁾	1,2	2,2	1,7
PER (Precio/Beneficio; veces)	7,4	11,3	6,5
Dividendo por acción (euros)	0,42	0,42	0,63
Rentabilidad por dividendo (Dividendo/Precio; %)	5,6	3,3	7,3

(1) Neto de fondo de comercio.

La propiedad del capital de BBVA sigue estando muy diversificada.

sector. Adicionalmente, es destacable que BBVA no sólo ofrece una remuneración atractiva y diferencial al accionista, sino que también pone a su disposición una variedad de productos y servicios exclusivos en condiciones muy ventajosas.

Al cierre de 2010, el **número de accionistas** de BBVA es de 952.618, frente a los 884.373

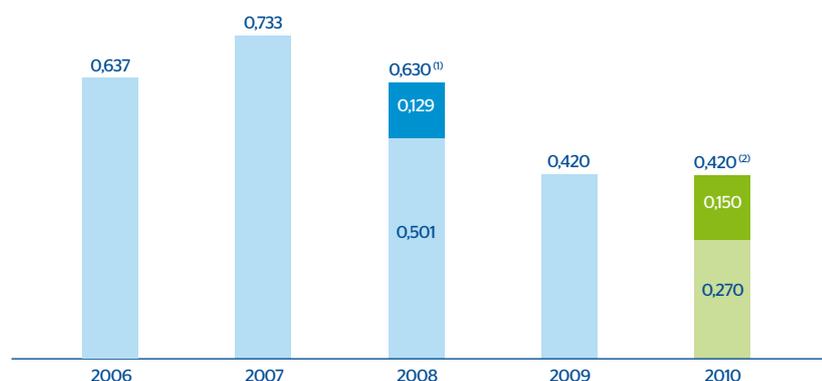
del 31-12-2009, lo que supone un aumento del accionariado del 7,7%. La única participación individual significativa de la que BBVA tiene noticia es la ostentada por la sociedad Inveravante Inversiones Universales, que a 31-12-2010 poseía un 5,07%. Cabe resaltar que en 2010 se mantiene la granulación del accionariado, ya que a diciembre el 92,7% de los propietarios tienen menos de 4.500 títulos (frente al 93,8% del 31-12-09), representando el 12,6% del capital (frente al 12,5% del 31-12-09) y una inversión media por accionista de 4.714 acciones (4.238 en 2009).

Por su parte, el 53,9% del capital pertenece a inversores residentes en España. De ellos, el 40,5% está en manos de particulares, el 2,5% de empleados y el 10,9% restante de inversores institucionales. Se mantiene un alto porcentaje de accionistas no residentes, que son propietarios del 46,1% del capital social, lo que demuestra, una vez más, la confianza y el reconocimiento del nombre BBVA en los mercados internacionales, incluso en entornos tan complicados como el actual.

Los títulos de la acción cotizan, al igual que en 2009, en el mercado continuo español, en la Bolsa de Nueva York (bajo la forma de ADS's representados por ADR's) y en los mercados de Londres y de México.

29 Dividendo por acción

(Euros)



(1) Incluye 0,501 euros en efectivo y la remuneración en especie de 0,129 euros (entrega en acciones valoradas a la cotización de cierre del 17-04-09).

(2) Incluye el "dividendo opción".

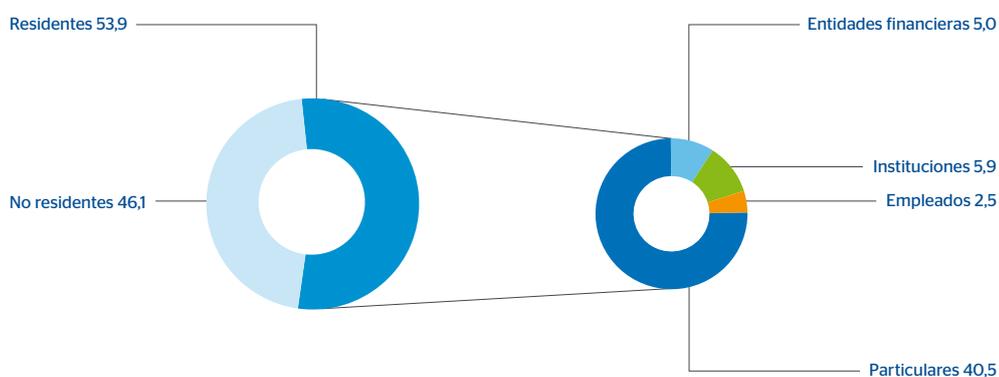
Distribución estructural del accionariado

(31-12-2010)

Tramos de acciones	Accionistas		Acciones	
	Número	%	Número	%
Hasta 150	291.989	30,7	21.871.582	0,5
De 151 a 450	249.594	26,2	67.163.276	1,5
De 451 a 1.800	252.510	26,5	230.008.326	5,1
De 1.801 a 4.500	88.540	9,3	248.333.634	5,5
De 4.501 a 9.000	36.101	3,8	225.382.194	5,0
De 9.001 a 45.000	28.930	3,0	508.137.700	11,3
De 45.001 en adelante	4.954	0,5	3.190.011.573	71,0
Totales	952.618	100,0	4.490.908.285	100,0

30 Distribución del accionariado a 31-12-2010

(Porcentaje)



La acción BBVA continúa destacando por su elevada **liquidez**. Ha cotizado durante los 256 días de los que ha constado el calendario bursátil de 2010. En ellos, se ha negociado en el mercado continuo un total de 17.459 millones de acciones, lo que supone un 388,8% del número de acciones que componen el capital social. Por tanto, el volumen medio diario de acciones negociadas ha sido de 68 millones de títulos, un 1,5% del número de acciones que componen el capital, por un importe efectivo medio diario de 655 millones de euros.

Por último, la acción BBVA está incluida en los índices de referencia Ibex 35 y Euro Stoxx 50, con una ponderación del 9,5% en el primero y del 2,2% en el segundo, y en varios índices sectoriales, entre los que destaca el Stoxx Banks, con una ponderación del 10,0%. Además, es destacable la presencia de BBVA en los principales índices mundiales de sostenibilidad, como los DowJones Sustainability Indexes y los índices de sostenibilidad de MSCI.



- 72** Global Risk Management: la función de riesgos del Grupo BBVA
- 73** Integración y perfil global de riesgos
- 75** Riesgo de crédito
- 90** Riesgos estructurales
- 94** Riesgos en áreas de mercados
- 98** Riesgo operacional
- 101** Gestión del riesgo en actividades no bancarias
- 103** Gestión de riesgos “ESG”

Gestión del riesgo

“No dudaron en pedir el préstamo hipotecario en BBVA”

Eva quería la ciudad; Tomás prefería el campo. Ganó la ciudad. Tomás propuso en el centro; Eva prefería en las afueras. Fue en el centro. Eva imaginaba un apartamento pequeño; Tomás un lugar pequeño pero con terraza. Fue un dúplex pequeño. No dudaron en pedir el préstamo hipotecario en BBVA. Hoy, Tomás quiere llenar las paredes de cuadros. Eva, claro, prefiere estanterías. Afortunadamente, tienen dos plantas.

Global Risk Management: la función de riesgos del Grupo BBVA

En el ámbito de la **función de riesgos**, corresponde al Consejo de Administración la competencia de aprobar la política de control y gestión de riesgos, así como el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control. Para un mejor ejercicio de esta función, el Consejo cuenta con el apoyo de la Comisión Delegada Permanente (CDP) y con la asistencia de la Comisión de Riesgos (CR). Asimismo, son actores principales en la gestión de riesgos en el Grupo tanto el área corporativa de Riesgos como las unidades de riesgos de las áreas de negocio, cada una de ellas con roles y responsabilidades bien definidos. Así, el área corporativa de Riesgos establece las políticas y estrategias globales en materia de gestión de riesgos. Por su parte, las unidades de riesgos de las áreas de negocio proponen y mantienen el perfil de riesgo de cada cliente con autonomía, pero dentro del marco corporativo de actuación.

La función de riesgos en el Grupo, Global Risk Management, se caracteriza por ser una función única, independiente y global, cuyos **principios** son:

- Los riesgos asumidos deben ser compatibles con el nivel de solvencia objetivo, tienen que estar identificados, medidos y valorados y deben existir procedimientos para su seguimiento y gestión, además de sólidos mecanismos de control y mitigación.
- Todos los riesgos deben ser gestionados de forma integrada durante su ciclo de vida, dándoles un tratamiento diferenciado en función de su tipología, y realizándose una gestión activa de carteras basada en una medida común, el capital económico.
- Las áreas de negocio son responsables de proponer y mantener el perfil de riesgo dentro de su autonomía y del marco de actuación corporativo (definido como el conjunto de políticas y

procedimientos de riesgos), a través de una infraestructura de riesgos adecuada.

- La infraestructura de riesgos debe ser adecuada en términos de personas, herramientas, bases de datos, sistemas de información y procedimientos, de forma que facilite una definición clara de roles y responsabilidades, asegurando una asignación eficiente de recursos entre el área corporativa y las unidades de riesgos en las áreas de negocio.

El Grupo, basado en los principios señalados, ha desarrollado un sistema de gestión integral de los riesgos que está estructurado sobre tres **ejes**:

- Un conjunto de herramientas, circuitos y procedimientos que configuran los esquemas de gestión diferenciados.
- Un sistema de controles internos.
- Un esquema corporativo de gobierno del riesgo, con separación de funciones y responsabilidades.



Integración y perfil global de riesgos

Integración de riesgos

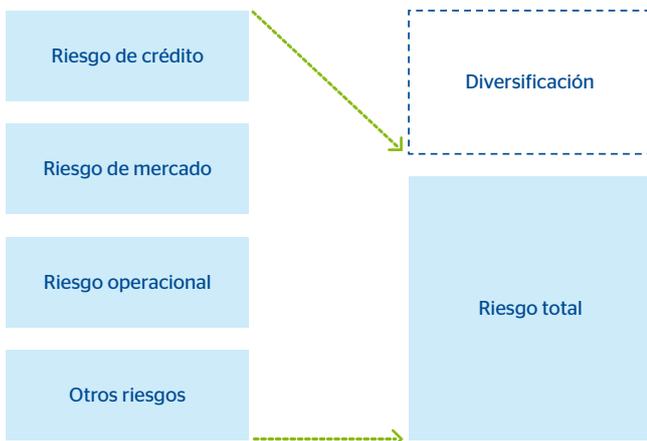
El capital económico necesario para hacer frente a las pérdidas del Grupo nace de la integración de los distintos riesgos gestionados por la Entidad. La diferencia entre este capital económico necesario y la suma de los capitales individuales se conoce como el **beneficio de la diversificación**, ya que el capital total necesario es inferior a la suma de los capitales individuales.

El modelo de integración de riesgos del Grupo BBVA reconoce la diversificación entre los

distintos tipos de riesgos. El proceso de cálculo se divide en dos fases. En una primera, se modela cada uno de los riesgos de manera individual (crédito, mercado, estructural y operacional), teniendo en cuenta las particularidades específicas en cada caso. En una segunda, se agregan en una medida común a través de un modelo que contempla la estructura de dependencia entre riesgos.

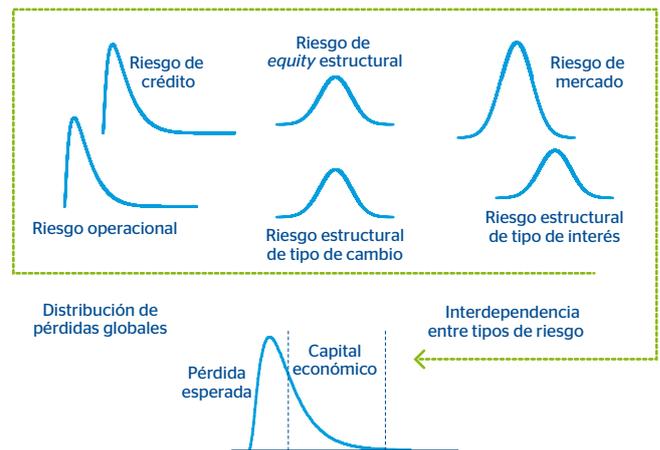
En este marco, el nivel de diversificación de cada riesgo depende principalmente del tamaño relativo del riesgo respecto del global, así como de la correlación entre riesgos y de las características de las distribuciones de pérdidas individuales.

1 Suma de riesgos y diversificación



Esquema de integración de riesgos

2



Perfil global de riesgos

El consumo de **capital económico en riesgo (CER)**, en términos atribuidos, se sitúa a 31 de diciembre de 2010 en 25.481 millones de euros, con un incremento en el ejercicio del 14,3% según datos homogéneos⁽¹⁾. El riesgo predominante sigue siendo el de crédito, procedente de las carteras originadas por las redes del Grupo a partir de su base de clientela, que supone el 61,0% del total. El CER de participaciones se ve incrementado por la elevada volatilidad de mercado y la ampliación de la participación en CNCB, y el CER estructural por tipo de cambio sube debido a la fuerte volatilidad de las divisas a lo largo del ejercicio. El CER de la operativa de mercados ve reducido su peso por una disminución en la exposición. Por su parte, el CER por riesgo operacional apenas sufre variación a lo largo del ejercicio.

En el **desglose por áreas**, España y Portugal registra un aumento del CER del 8,3% por la recalibración y revisión de los modelos incorporada a mediados de año. WB&AM presenta un incremento

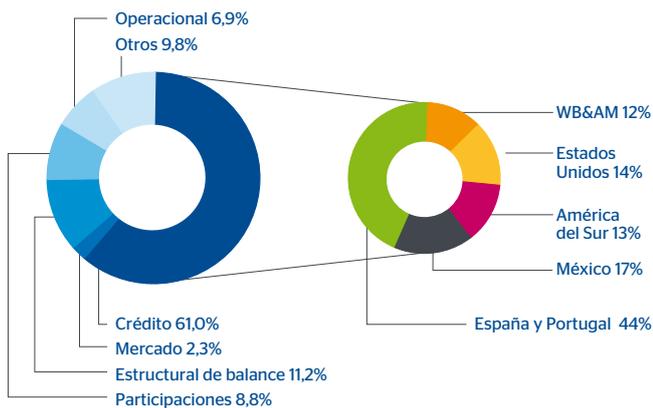
de un 13,0%, fundamentalmente por el grupo CITIC. En México, el CER sube un 25,1%, compensado en parte por la apreciación del peso, ya que, a tipo de cambio constante, el capital por riesgo de crédito asciende un 9,4% como consecuencia, principalmente, del avance de la inversión. En Estados Unidos no se han producido variaciones relevantes en el CER. Por su parte, en América del Sur crece un 5,6% básicamente debido al dinamismo generalizado de la inversión en todos los países. Finalmente, el CER de Actividades Corporativas es un 35,8% superior motivado, esencialmente, por el riesgo estructural por tipo de cambio y el riesgo inmobiliario.

La **rentabilidad ajustada al riesgo (RAR)** recurrente del Grupo, es decir, generada a partir del negocio con clientes y excluyendo singulares, es del 24,9%, y se mantiene en niveles elevados en todas las áreas de negocio.

Por último, los **ratios económicos de capital** se sitúan en un 9,3% en capital estricto y un 13,9% en capital total, ambos datos por encima de los niveles de referencia (6-7% en capital estricto y 12% en capital total).

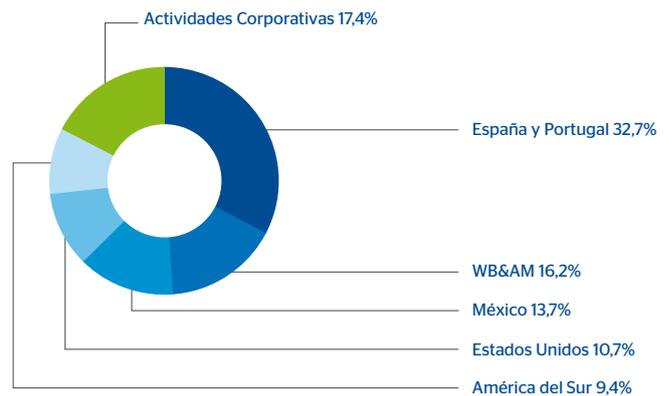
3 Capital económico en riesgo del Grupo BBVA Distribución por tipos de riesgo

(Datos en términos atribuidos, 31-12-2010)



4 Capital económico en riesgo del Grupo BBVA Distribución por áreas de negocio

(Datos en términos atribuidos, 31-12-2010)



(1) Las tasas de crecimiento que se presentan se realizan contra el cierre homogéneo de diciembre de 2009 (22.302 millones de euros), que incluye los efectos anuales de recalibración y revisión de modelos, frente a la cifra de cierre publicada en el Informe Anual de 2009, que ascendía a 22.135 millones de euros.

Riesgo de crédito

Metodologías de cuantificación del riesgo de crédito

La gestión y medición de riesgos en BBVA son dos elementos diferenciadores en el Grupo que permiten liderar las mejores prácticas del mercado y el cumplimiento de las directrices marcadas en Basilea II.

La cuantificación del riesgo de crédito en el Banco se realiza mediante dos medidas principales: la **pérdida esperada (PE)** y el **capital económico (CE)**. La pérdida esperada refleja el valor medio de las pérdidas. Se considera como coste del negocio y está asociada a la política de provisiones del Grupo. Sin embargo, el capital económico es la cantidad de capital que se considera necesario para cubrir las pérdidas inesperadas surgidas de la posibilidad de que las pérdidas reales sean superiores a las esperadas.

Estas medidas de riesgos se combinan con la información de rentabilidad en el marco de la **gestión basada en valor**, integrando así el binomio rentabilidad-riesgo en la toma de decisiones, desde la definición de la estrategia de negocio hasta la aprobación de créditos individuales, la fijación de precios, la evaluación de carteras en mora, la incentivación a las áreas del Grupo, etc.

Existen tres **parámetros** de riesgo esenciales en el proceso de obtención de las medidas antes citadas (PE y CE): la probabilidad de incumplimiento (*probability of default*, PD), la severidad (*loss given default*, LGD) y la exposición en el momento del incumplimiento (*exposure at default*, EAD), que son generalmente estimados haciendo uso de la información histórica disponible en los sistemas, y que se asignan a las operaciones y clientes dependiendo de sus características. En este contexto, las **herramientas de calificación crediticia** (*ratings* y *scorings*) evalúan el riesgo de cada operación/cliente en función de su calidad crediticia mediante una puntuación, que se emplea en la asignación de métricas de riesgo junto con otras informaciones adicionales: antigüedad de los contratos, ratio préstamo/valor, segmento de clientes, etc. El incremento del número de incumplimientos observado debido a la actual coyuntura contribuye a reforzar la robustez de los parámetros de riesgo, ajustando las estimaciones de los mismos y refinando las metodologías. Esta incorporación a las bases de datos de

años de desaceleración económica es de especial relevancia para depurar los análisis del comportamiento cíclico del riesgo de crédito. El efecto en la estimación de PD y en el factor de conversión de crédito (*credit conversion factor*, CCF) es inmediato. En cambio, para analizar el impacto en LGD será necesario esperar a la maduración de los procesos recuperatorios asociados a dichos incumplimientos. En este sentido, la situación actual podría estar provocando una dilatación temporal en el proceso recuperatorio del cliente y alterando su comportamiento, por lo que las consecuencias de la crisis en las estimaciones de LGD se observarán a largo plazo, aunque el ajuste a ciclo de la severidad, LRLGD (*long run* LGD), mitiga este efecto.

Probabilidad de incumplimiento (PD)

La PD es una medida de calificación crediticia que se otorga internamente a un cliente o a un contrato con el objetivo de estimar su probabilidad de incumplimiento a un año vista. El proceso de obtención de la PD se realiza a través de herramientas de **scoring** y de **rating**.

Scoring

Estas herramientas son instrumentos estadísticos focalizados en la estimación de la probabilidad de incumplimiento en función de características propias del binomio contrato-cliente y están enfocadas a la gestión de créditos de tipo *retail*: consumo, hipotecas, tarjetas de crédito de particulares, préstamos a negocios, etc. Existen diferentes tipos de *scoring*: reactivos, de comportamiento, proactivos y de *bureau*.

Los **scorings reactivos** tienen como principal objetivo pronosticar la calidad crediticia de las solicitudes de crédito realizadas por los clientes y tratan de predecir la morosidad de los solicitantes (que pueden no ser clientes de BBVA en el momento de la solicitud), en caso de que la operación fuera concedida.

La sofisticación de los *scorings* y su capacidad de adaptación al contexto económico están permitiendo enfocar, cada vez más, las herramientas al perfil de los clientes, mejorando la identificación de diferentes calidades crediticias dentro de colectivos concretos (jóvenes, clientes, etc.). El resultado es un elevado ajuste de la capacidad discriminadora de las herramientas en colectivos de especial relevancia en el negocio.

En los gráficos adjuntos se presentan las tasas de incumplimiento de algunas de las herramientas de *scoring* reactivo de las que dispone el Grupo.

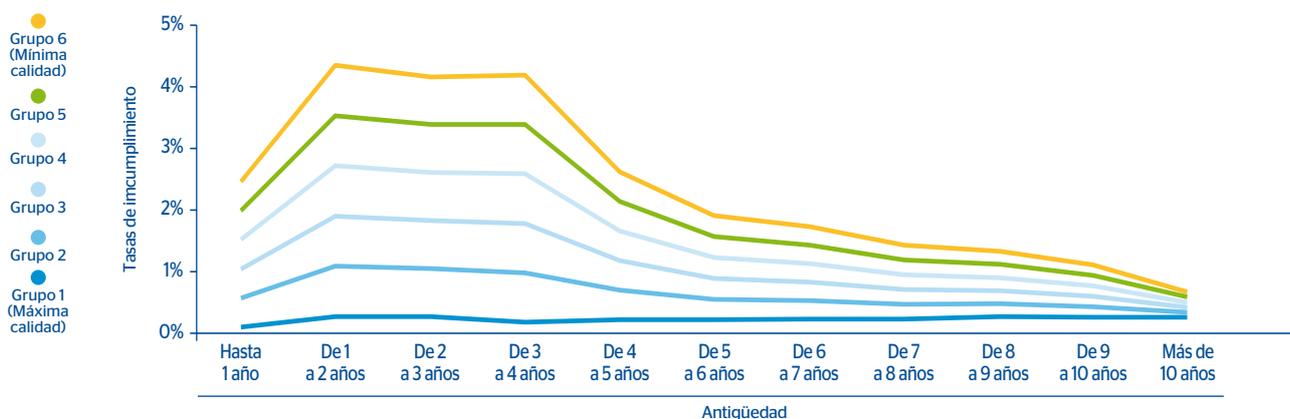
En ellos se observa, por ejemplo, que tanto la antigüedad como la puntuación permiten discriminar el riesgo de una operación tipo *retail*. En el gráfico 5 se muestran las tasas de incumplimiento, a un año, de hipotecas de BBVA España. Los gráficos 6 y 7 muestran, para tarjetas de crédito de BBVA España, los distintos niveles de incumplimiento que presentan los colectivos de diferente vinculación por antigüedad (desde las más altas para el segmento

de no clientes hasta las más bajas para el segmento de clientes más vinculados) y actividad. Definiendo una tarjeta inactiva como aquella que no está siendo utilizada, cabe esperar que su probabilidad de incumplimiento sea inferior a una tarjeta activa. Este comportamiento puede observarse al comparar ambos gráficos.

Una característica de los *scorings* reactivos es la convergencia de las tasas de incumplimiento de los diferentes segmentos a medida que pasa el tiempo. En BBVA, esta pérdida de capacidad discriminante se mitiga mediante la combinación de los *scorings* reactivos con los de comportamiento y los proactivos.

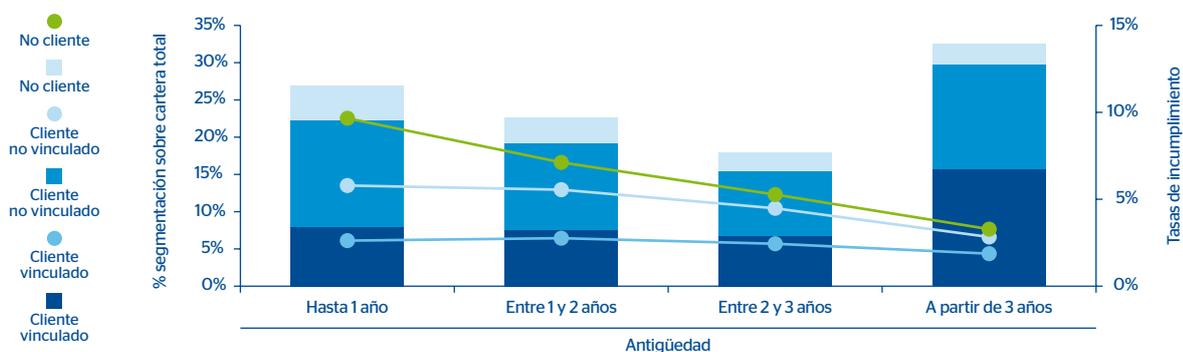
5 Calibración de herramientas de hipotecas de BBVA España

(Tasas de incumplimiento en función del grupo de puntuación y la antigüedad)



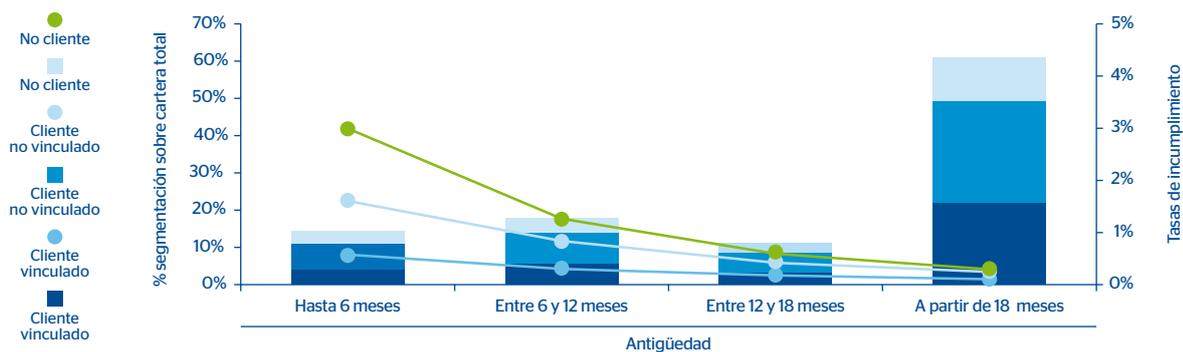
6 Calibración de herramientas de tarjetas de crédito activas de BBVA España

(Tasas de incumplimiento para distinta segmentación de las herramientas en función de la antigüedad)



7 Calibración de herramientas de tarjetas de crédito inactivas de BBVA España

(Tasas de incumplimiento para distinta segmentación de las herramientas en función de la antigüedad)



Los **scorings de comportamiento** evalúan contratos ya concedidos incorporando la información de comportamiento del cliente y del propio contrato. A diferencia del **scoring** reactivo, es un análisis *a posteriori*, esto es, una vez concedido el contrato. Se utilizan para realizar revisiones en los límites de las tarjetas, seguimiento del riesgo, etc., y tienen en cuenta variables propias de la operación y del cliente disponibles internamente: comportamiento que ha tenido un determinado producto en el pasado (retrasos en pagos, mora, etc.) y comportamiento general del cliente con la Entidad (saldo medio en cuentas, recibos domiciliados, etc.).

Los **scorings proactivos** tienen en cuenta las mismas variables que los de comportamiento, pero varían en su finalidad, ya que éstos ofrecen una calificación del cliente en su conjunto, no de una operación concreta. Esta visión de cliente se complementa con adaptaciones a cada tipología de producto. Los **scorings** proactivos disponibles en el Grupo permiten un mayor seguimiento del riesgo de los clientes, una mejora en los procesos de admisión de riesgo y una gestión más activa de la cartera, como es la realización de ofertas de crédito adaptadas al perfil de riesgo de cada cliente.

A modo de ejemplo se muestra la curva de probabilidad de incumplimiento del **scoring** proactivo de tarjetas de crédito de BBVA España en función de la calidad crediticia y para tarjetas activas (gráfico 8).

Adicionalmente, tienen una importancia muy significativa los llamados **scorings de bureau**, de uso muy extendido en América. Este tipo de herramienta se asemeja a los **scorings** anteriormente mencionados, con la diferencia de que aquéllos utilizan la información interna del propio Banco para su construcción, mientras que los **scorings de bureau** requieren la aportación de información crediticia del resto de instituciones o bancos (sobre el incumplimiento o sobre el comportamiento del cliente). En aquellos países con información positiva de **bureau**, se combinan información externa e interna. Para obtener esta información existen agencias crediticias de referencia que se encargan de recopilar los datos del resto de entidades. No todos los bancos colaboran facilitando esta información y, generalmente, sólo las entidades que participan pueden disponer de la misma. En España está disponible la información contenida en la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE). Los **scorings de bureau** se utilizan con la misma finalidad que el resto de

scorings: admisión de operaciones, fijación de límites y seguimiento del riesgo.

Una gestión adecuada de las herramientas reactivas, comportamentales, proactivas y de **bureau** por parte del Grupo permite la obtención de parámetros de riesgo actualizados y adaptados a la realidad económica. Ello se traduce en un conocimiento preciso de la salud crediticia de las operaciones y/o de los clientes. Esta tarea adquiere especial relevancia en la coyuntura actual, ya que permite identificar los contratos o clientes que atraviesan por dificultades y, de este modo, poder tomar las medidas necesarias con el fin de gestionar los riesgos ya asumidos.

Rating

Estas herramientas están enfocadas a la calificación de clientes mayoristas: empresas, corporaciones, pymes, administraciones públicas, etc., en las que el incumplimiento que se predice es a nivel del cliente en lugar de ser a nivel contrato.

El riesgo asumido por BBVA en la cartera de clientes mayoristas queda clasificado de forma homogénea a través de una **escala maestra** única para todo el Grupo y disponible en dos versiones: una reducida, con 17 grados, y otra ampliada a 34. La escala maestra tiene como propósito discriminar los niveles de calidad crediticia teniendo en cuenta la diversidad geográfica y los distintos niveles de riesgo existentes en las diferentes carteras mayoristas de los países donde el Grupo realiza sus actividades.

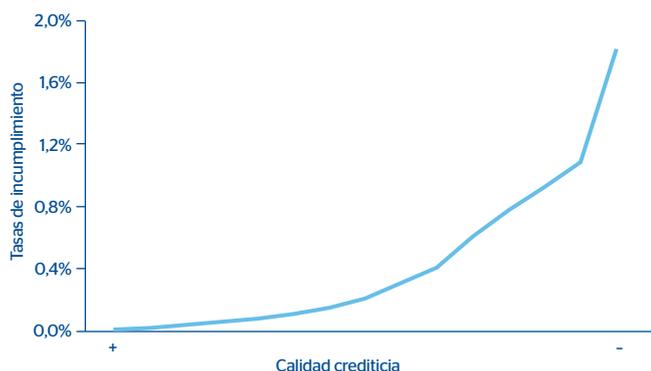
La información proporcionada por las herramientas de **rating** se utiliza de cara a la admisión de operaciones, así como para la revisión de límites.

Entre las carteras mayoristas, BBVA gestiona carteras denominadas **low default portfolios**, en las que existen pocos incumplimientos (riesgos soberanos, corporaciones, etc.). Para obtener las estimaciones de PD en estas carteras, se complementa la información interna con información externa, principalmente proporcionada por agencias de calificación crediticia y bases de datos de proveedores externos.

A modo de ejemplo, se presenta la curva paramétrica de incumplimiento de la herramienta de **rating** de empresas de BBVA Chile en función de la puntuación interna asignada (gráfico 9).

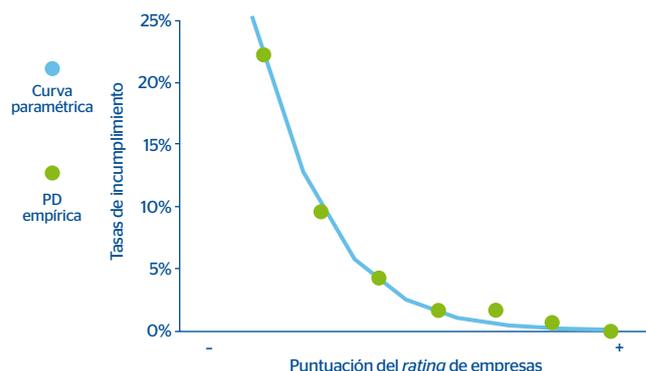
8 Calibración del **scoring** proactivo de tarjetas activas de particulares de BBVA España

(En función de la puntuación. Clientes con experiencia positiva y alta vinculación)



9 Calibración de la herramienta de **rating** de empresas de BBVA Chile

(Tasas de incumplimiento en función de la puntuación)



Ciclo económico en PD

La actual crisis financiera ha puesto de manifiesto la importancia de una buena anticipación en la gestión de riesgos. En este marco, el exceso de ciclicidad de las mediciones de riesgo se ha señalado como uno de los causantes de la inestabilidad de las métricas de las entidades financieras. En BBVA se ha apostado siempre por la estimación de parámetros medios de ciclo, parámetros que atenúen los efectos de las turbulencias económico-financieras en la medición del riesgo de crédito.

La probabilidad de incumplimiento varía con el ciclo, siendo mayor en períodos de recesión y menor en períodos de bonanza. Al proceso de ajuste con el fin de trasladar las tasas de incumplimiento observadas empíricamente a tasas de incumplimiento medias de ciclo se le conoce como **ajuste a ciclo**. En el ajuste a ciclo se emplean series económicas suficientemente largas relacionadas con el incumplimiento de las carteras y se compara su comportamiento con el de los incumplimientos de las carteras de la Entidad. Adicionalmente, se puede tener en cuenta las diferencias que pueda haber entre el ciclo económico pasado y el futuro, lo que dotaría al enfoque de un componente prospectivo.

El gráfico 10 permite ilustrar el funcionamiento del ajuste a ciclo. En él se representa la hipotética evolución de una serie de incumplimientos a lo largo de más de un ciclo económico. El modelo de ajuste a ciclo que se emplea en BBVA extrapola el

comportamiento de esta serie de incumplimientos a los datos internos, basándose en la relación existente entre la serie a lo largo de un ciclo y el período de observación.

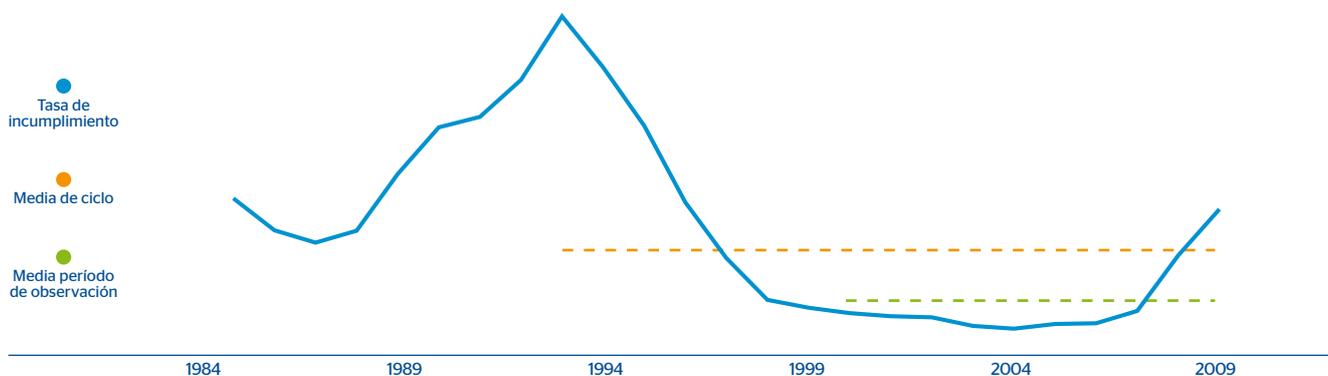
Severidad (LGD)

La severidad es otra métrica clave en el análisis cuantitativo del riesgo y se define como el porcentaje sobre la exposición en riesgo que no se espera recuperar en caso de incumplimiento.

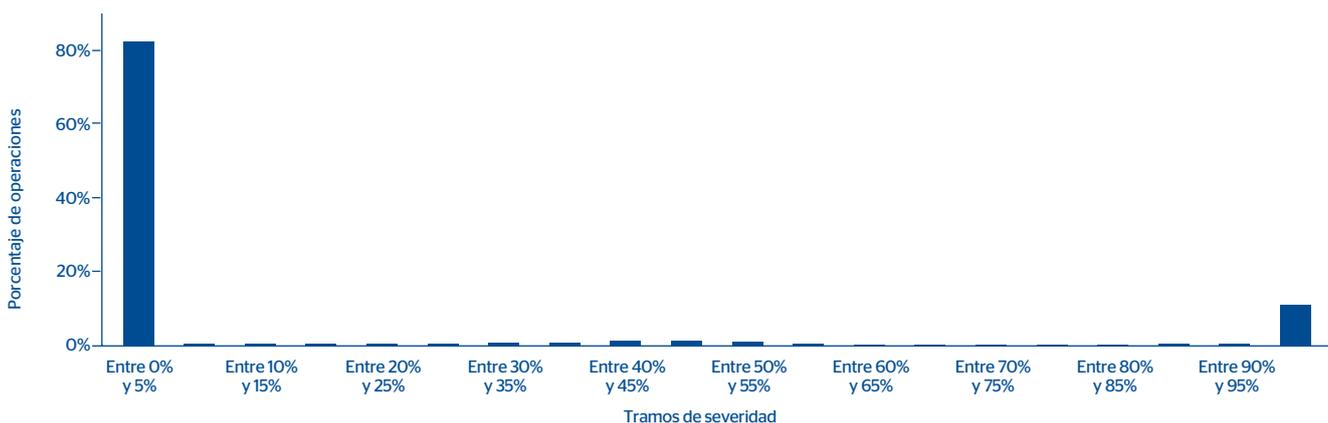
BBVA emplea fundamentalmente dos **enfoques** en la estimación de la severidad. El más habitual es el denominado *workout* LGD, en el que las estimaciones se basan en la experiencia histórica de la Entidad mediante el descuento de los flujos que se han observado a lo largo de los procesos de recuperación de aquellos contratos que incumplieron en algún momento. En las carteras con bajo número de incumplimientos (*low default portfolio*, LDP) no existe suficiente experiencia histórica para poder realizar una estimación fiable por este método, por lo que se recurre a fuentes de información externas, que se combinan con los datos internos para obtener una tasa de severidad representativa.

En general, las carteras gestionadas por el Banco presentan un **comportamiento bimodal** en términos de severidad, esto es, la recuperación de la deuda pendiente, dado el incumplimiento, es, en unos casos, total y, en otros, prácticamente nula. El gráfico 11

10 Mecánica del ajuste a ciclo



11 Distribución de severidad para la cartera de hipotecas de BBVA España



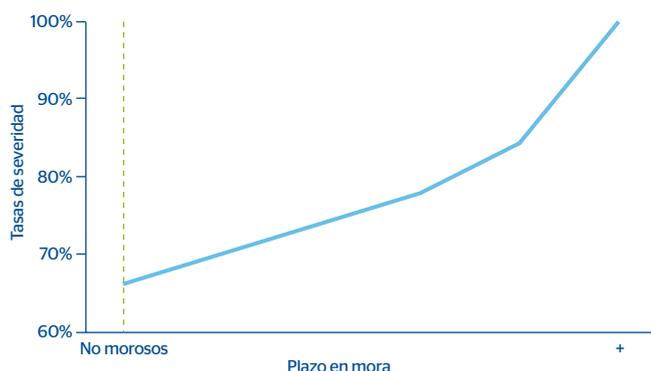
muestra la distribución de severidad de la cartera de hipotecas de BBVA España, filtrando los incumplimientos más recientes para evitar que el escaso tiempo para recuperar sesgue los resultados.

Las estimaciones de severidad se realizan segmentando las operaciones según distintos ejes que se muestran relevantes en el cálculo de la misma, tales como el tiempo en mora, la antigüedad de la operación, la relación préstamo/valor, el tipo de cliente, la puntuación del *scoring*, etc. Los ejes considerados pueden ser

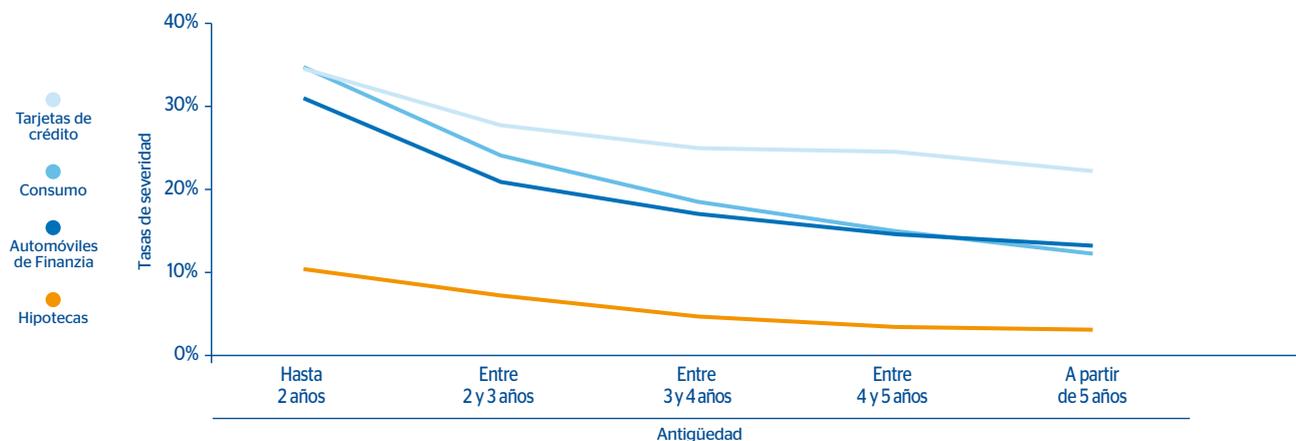
distintos en función de la cartera de análisis. A continuación se ilustra con ejemplos algunos de ellos:

- Para los contratos ya incumplidos, un eje relevante es el **tiempo transcurrido desde el incumplimiento** del contrato. La recuperación de la deuda pendiente dado el incumplimiento será menor cuanto más tiempo lleve el contrato en mora. A efectos de cómputo de pérdida esperada y de capital económico, a los contratos no morosos también se les imputa una severidad equiparable a los contratos que acaban de entrar en mora (gráfico 12).
- La **antigüedad de la operación** es el tiempo transcurrido desde la contratación hasta la entrada en mora. Este eje también resulta relevante, reflejándose una relación decreciente entre severidad y antigüedad (gráfico 13).
- **Relación préstamo/valor**: los estudios internos muestran que la severidad depende de la relación entre el importe del préstamo y el valor del bien (*loan to value*, LTV), característica propia de la cartera hipotecaria (gráfico 14).
- **Tipo de cliente**: en el caso particular de los productos de empresas, se ha observado que el tipo de cliente es un eje relevante. Por ello, se obtiene una estimación de severidad diferente para cada tamaño de empresa: corporaciones, empresas, pymes, etc.

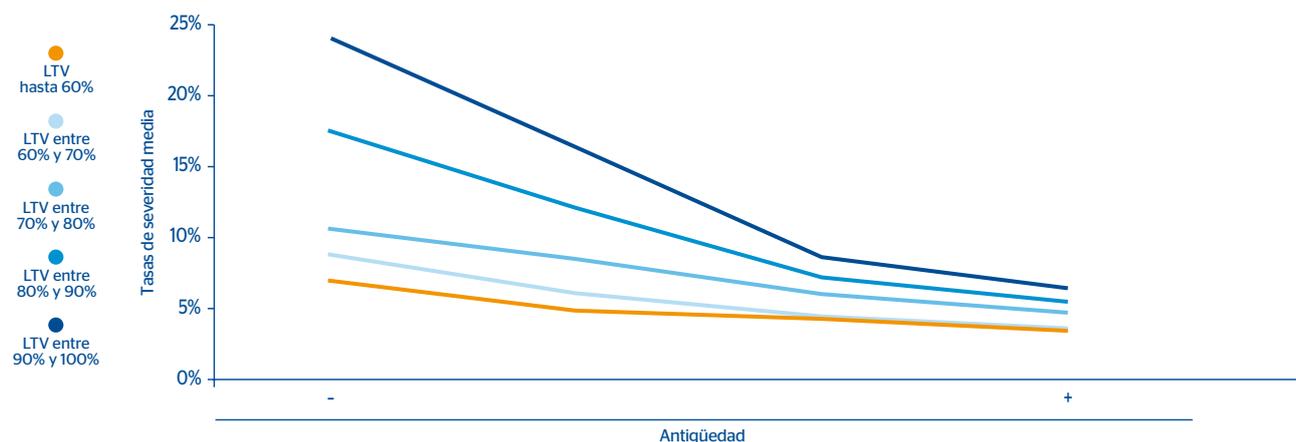
12 Curvas de severidad de las operaciones morosas en función del plazo en mora de las tarjetas de crédito de BBVA Banco Continental



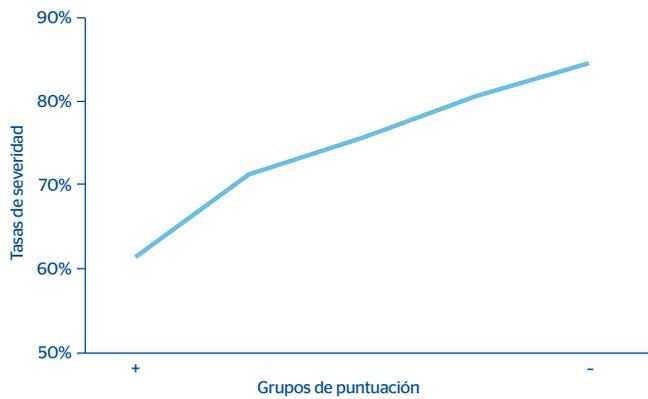
13 Curvas de severidad para distintos productos en España en función de la antigüedad



14 Severidad de préstamos hipotecarios de BBVA España en función del LTV y la antigüedad



15 Severidad de tarjetas de crédito de BBVA Compass en función del grupo de puntuación



- **Puntuación del scoring:** la calificación crediticia de los contratos puede ser empleada para la estimación de severidad, dado que existe una relación positiva entre puntuación y severidad (gráfico 15).
- **Exposición en el momento del incumplimiento (EAD):** la exposición de los contratos en el momento del incumplimiento está positivamente relacionada con la severidad (gráfico 16).

El avance en la construcción de *scorings* y *ratings* de severidad cobra cada vez mayor relevancia para adaptar las estimaciones de severidad a los cambios del entorno económico y social. Estas estimaciones permiten incluir nuevos factores sin perder la robustez de la información y obtener modelos más sensibles a las mejoras o deterioros de la cartera. BBVA ya ha iniciado las líneas de trabajo para incorporar estas modificaciones en los modelos internos utilizados.

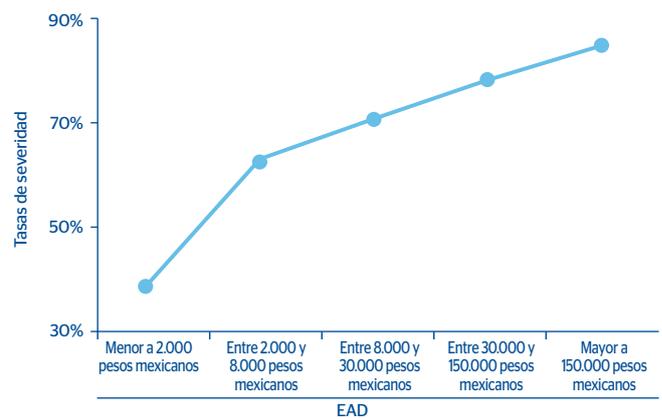
En el Grupo se imputan distintas severidades a la cartera viva (morosa y no morosa) en función de la **combinación de todos los ejes relevantes**, dependiendo de las características de cada producto y/o cliente, como se muestra en el gráfico 14, en el que la severidad se explica en función de la antigüedad del contrato y del LTV del mismo.

Por último, es importante mencionar que la severidad varía con el **ciclo económico**. En este sentido, se definen dos conceptos: la severidad a largo plazo, denominada LRLGD (*long run* LGD), y la severidad en el peor momento del ciclo, denominada DLGD (*downturn* LGD).

La LRLGD representa una severidad media a largo plazo, correspondiente a un escenario acíclico e independiente del momento de la estimación. Este escenario es el que se debería aplicar en el cálculo de las pérdidas esperadas. La DLGD representa la severidad planteada en el peor momento del ciclo económico, por lo que se debería utilizar para el cálculo del capital económico, ya que su finalidad es la cobertura de posibles pérdidas mayores que las esperadas.

Todas las estimaciones de severidad (LGD, LRLGD y DLGD) se realizan para cada una de las carteras, considerando los ejes

16 Severidad de tarjetas de crédito de BBVA Bancomer en función de la exposición en el momento del incumplimiento (EAD)



anteriormente reseñados. No obstante, en aquellas carteras en las que la severidad no es significativamente sensible al ciclo, no se realizan estimaciones de LRLGD ni de DLGD, por tratarse de procesos recuperatorios que abarcan períodos amplios en los que se mitigan las situaciones puntuales del ciclo económico.

Además de ser la severidad un *input* básico para la cuantificación de las pérdidas esperadas y del capital, las estimaciones de severidad tienen otros usos para la gestión interna. Por ejemplo, la LGD es un factor fundamental para una correcta discriminación en precios, del mismo modo que sirve para determinar el valor que podría tener una cartera en mora dado un hipotético escenario de externalización de su recobro o priorización de las potenciales acciones de recuperación.

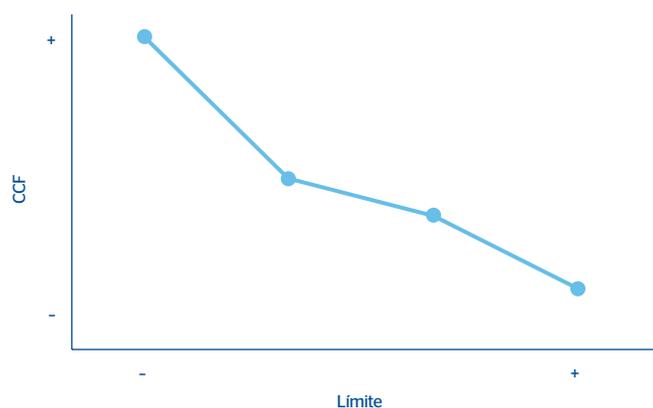
Exposición en el momento del incumplimiento (EAD)

La EAD (*exposure at default*) es otro de los *inputs* necesarios en el cálculo de la pérdida esperada y el capital, definida como el importe de deuda pendiente de pago en el momento de incumplimiento del cliente.

La exposición de un contrato suele coincidir con el saldo del mismo, aunque no siempre. Por ejemplo, para productos con límites explícitos, como son las tarjetas o las líneas de crédito, la exposición debe incorporar el potencial incremento de saldo que pudiera darse desde una fecha de referencia hasta el momento del incumplimiento.

La EAD se obtiene como la suma del riesgo dispuesto de la operación más un porcentaje del riesgo no dispuesto. Este porcentaje se calcula a partir del **CCF** y se define como el porcentaje sobre el saldo no dispuesto que se espera que vaya a ser utilizado antes de que se produzca el incumplimiento. Por tanto, la estimación de la EAD se reduce al cálculo de este factor de conversión. Además, se evalúa la relevancia de incorporar en la EAD la posibilidad de utilizar un porcentaje adicional del límite para operaciones que lo rebasan en una fecha de referencia, de acuerdo a la política de cada producto.

17 CCFs de tarjetas de empresas activas de BBVA España en función del límite



Para la estimación de estos factores de conversión existen ejes que discriminan en función de las características de la operación. Por ejemplo, en el caso de las tarjetas de empresas de BBVA España, el factor de conversión se estima en función del importe del límite de la línea, la actividad y el porcentaje de uso inicial, definido como el ratio entre el riesgo actual y el límite. En el gráfico 17 se muestra el CCF para las tarjetas de empresas activas en función de límite, apreciándose una relación inversa entre límite y factor de conversión.

Para obtener las estimaciones de CCFs en carteras con bajo número de incumplimientos, las LDP, se combinan estudios externos y datos internos o se asumen comportamientos similares a otras carteras y se asemejan sus CCFs.

El modelo de carteras y los efectos de concentración y diversificación

La medición del riesgo de crédito para la cartera global del Grupo BBVA se lleva a cabo a través de un **modelo de cartera** en el que se contemplan los efectos de la concentración y de la diversificación. El objetivo es estudiar de manera conjunta toda la cartera de inversión crediticia, analizando y captando el efecto de las interrelaciones entre las distintas carteras.

Este modelo, además de permitir un cálculo más completo de las necesidades de capital, es una herramienta clave para la gestión del riesgo de crédito, contribuyendo a la base del modelo de *asset allocation*, un modelo de asignación eficiente de carteras en función del binomio rentabilidad-riesgo.

El modelo de carteras considera la existencia de varias fuentes de riesgo (tiene carácter multifactorial), lo que se traduce en un incremento de la sensibilidad del capital económico respecto a la diversificación geográfica, aspecto crucial en una entidad global como BBVA. Adicionalmente, y en el marco del proyecto de *asset allocation*, el eje sectorial ha pasado, junto al geográfico, a ser clave en los análisis de concentración de negocio. Por último, la herramienta es sensible a la concentración existente en determinadas exposiciones crediticias, como son los grandes clientes de la Entidad.

El riesgo de crédito en 2010

A pesar del escenario de crisis en el que se sigue desarrollando la actividad económica, el modelo de negocio, la adecuada diversificación geográfica y por carteras y la política de prudencia

Exposición máxima al riesgo de crédito

(Millones de euros)

	31-12-10						31-12-09	31-12-08	
	España y Portugal	México	América del Sur	Estados Unidos	WB&AM	Actividades Corporativas	Total Grupo	Total Grupo	
Riesgo crediticio bruto (dispuesto)	217.246	36.875	35.094	44.282	51.669	(1.097)	384.069	364.776	378.635
Inversión crediticia	205.776	36.495	31.510	39.570	36.160	(1.257)	348.253	332.162	342.682
Pasivos contingentes	11.471	381	3.583	4.712	15.509	160	35.816	32.614	35.953
Actividades de mercados	8.867	25.777	13.695	9.180	39.554	32.325	129.398	136.453	123.929
Entidades de crédito	489	5.535	3.163	793	12.598	1.059	23.636	22.239	33.856
Renta fija	8.379	19.390	7.151	6.975	14.920	31.266	88.081	98.254	72.562
Derivados	-	852	3.381	1.411	12.036	-	17.680	15.960	17.511
Disponibles por terceros	25.728	11.421	4.224	17.969	24.712	2.736	86.790	84.925	92.663
Subtotal	251.842	74.073	53.012	71.431	115.934	33.964	600.257	586.154	595.227
Otros							30.453	34.183	35.155
Total							630.710	620.337	630.382

aplicada por el Grupo en la gestión del riesgo han permitido una estabilización en los principales indicadores de la calidad de la cartera crediticia durante el ejercicio 2010, cuyo buen comportamiento permite a BBVA seguir destacando respecto al sistema.

La **exposición** máxima al riesgo de crédito de BBVA se eleva a 600.257 millones de euros a 31-12-2010, con un ascenso del 2,4% con respecto al cierre del ejercicio 2009. Los riesgos crediticios con clientes (incluidos los riesgos de firma), que suponen un 64,0%, aumentan un 5,3% sobre diciembre de 2009, en parte por la revalorización de las principales divisas frente al euro con impacto en el balance y actividad del Grupo, pero también por el crecimiento real de la inversión (a tipos de cambio constantes sube un 2,8%). La exposición potencial al riesgo de crédito en actividades de mercados (con un peso del 21,6%), incluida la referida a derivados (una vez considerados los acuerdos de *netting* y colaterales), disminuye un 5,2%, debido a la renta fija, mientras que los disponibles por terceros (un 14,4%) suben un 2,2%.

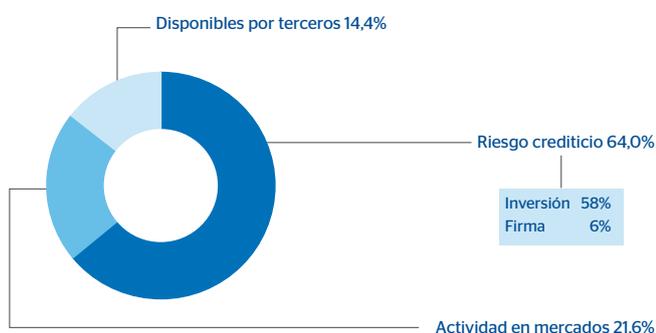
La **distribución por áreas de negocio** del riesgo crediticio muestra un creciente peso de América, que gana más de nueve puntos porcentuales en el ejercicio. En conjunto, América supone el 35,1% del riesgo crediticio total del Grupo, frente al 25,7% que representaba al cierre del ejercicio 2009. Destaca México, a quien se debe más de la mitad del incremento del peso de América.

En la tabla adjunta se desglosa el crédito a la clientela por sectores al cierre de 2010. Al respecto, la inversión crediticia en el sector privado residente en España es de 186 millardos de euros, encontrándose los riesgos altamente diversificados por sectores y tipos de contrapartida.

La **distribución por carteras** muestra que el riesgo con particulares supone un 35,8% del riesgo crediticio total, con especial relevancia de la modalidad de hipotecario comprador, que representa un 27,6% del total (frente a un 27% en diciembre de 2009). El LTV de esta cartera se mantiene en prácticamente los mismos niveles que en diciembre de 2009, en torno al 53,1%. En España, el LTV se sitúa en el 51%. Por finalidades, la gran mayoría de las operaciones se destinan a primera vivienda (95%).

18 Grupo BBVA. Exposición máxima al riesgo de crédito. Distribución por tipos de riesgo

(31-12-2010)



Exposición: 600.257 millones de euros

19 Grupo BBVA. Exposición. Riesgo crediticio bruto. Distribución por áreas de negocio

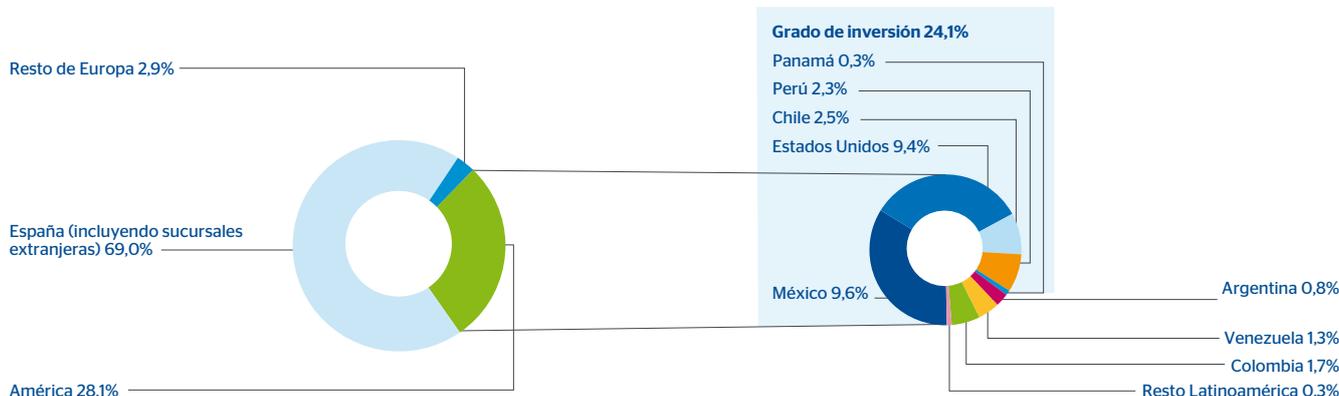
(31-12-2010)



Riesgo: 384.069 millones de euros

20 Grupo BBVA. Exposición. Riesgo crediticio bruto. Distribución geográfica

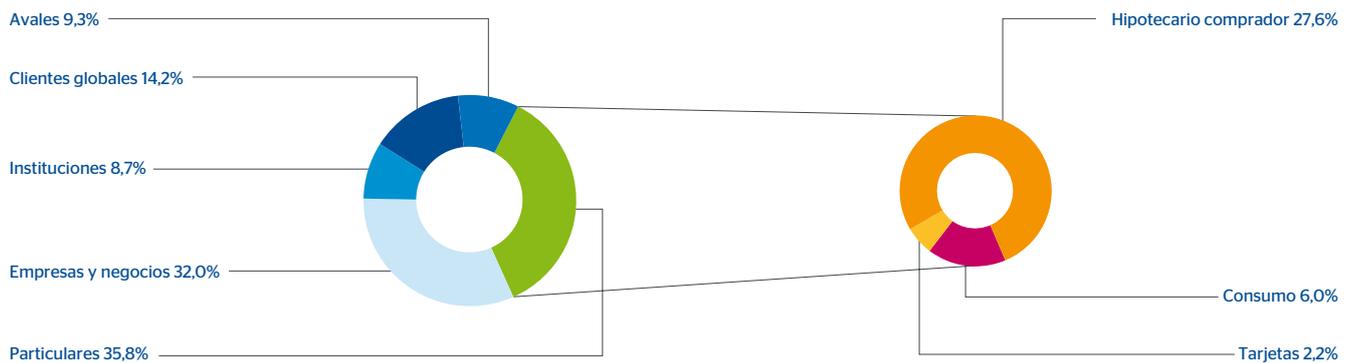
(31-12-2010)



Riesgo: 384.069 millones de euros

21 Grupo BBVA. Exposición. Riesgo crediticio bruto. Distribución por carteras

(31-12-2010)



Riesgo: 384.069 millones de euros

Créditos a la clientela por sectores

(Millones de euros)

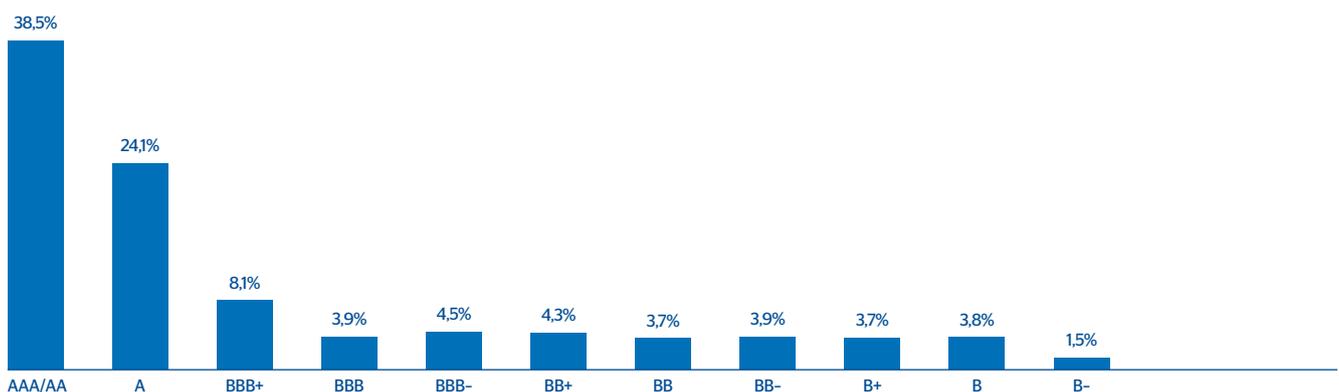
	31-12-10			31-12-09	31-12-08
	Residentes	No residentes	Total	Total	Total
Sector público	23.542	7.682	31.224	26.219	22.503
Agricultura	1.619	2.358	3.977	3.924	4.109
Industria	17.452	19.126	36.578	42.798	46.576
Inmobiliario y construcción	29.944	25.910	55.854	55.767	54.522
Comercial y financiero	23.409	22.280	45.689	40.714	44.885
Préstamos a particulares	91.730	44.138	135.868	126.488	127.890
Leasing	5.893	2.248	8.141	8.222	9.385
Otros	15.639	14.240	29.879	26.955	31.452
Subtotal	209.228	137.982	347.210	334.011	341.322
Intereses, comisiones y otros	81	218	299	436	942
Total	209.309	138.200	347.509	334.447	342.264

La **distribución por ratings** de la exposición correspondiente a la matriz y filiales en España, que comprende empresas, entidades financieras, instituciones y clientes soberanos, muestra una

concentración del 62,6% en ratings A o superiores. Se facilita asimismo la distribución por ratings del segmento empresarial y promotor correspondiente a la matriz y filiales en España.

22 Distribución por ratings en España ⁽¹⁾

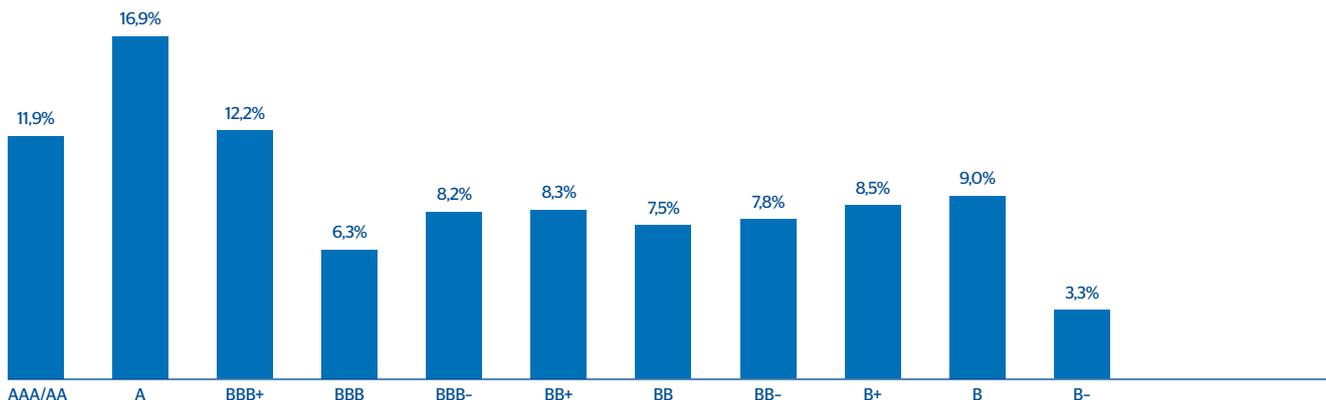
(Exposición a 31-12-2010)



(1) Actividades de la matriz y filiales en España. Incluye empresas, entidades financieras, instituciones y riesgos soberanos.

23 Distribución por ratings. Empresas y promotor en España ⁽¹⁾

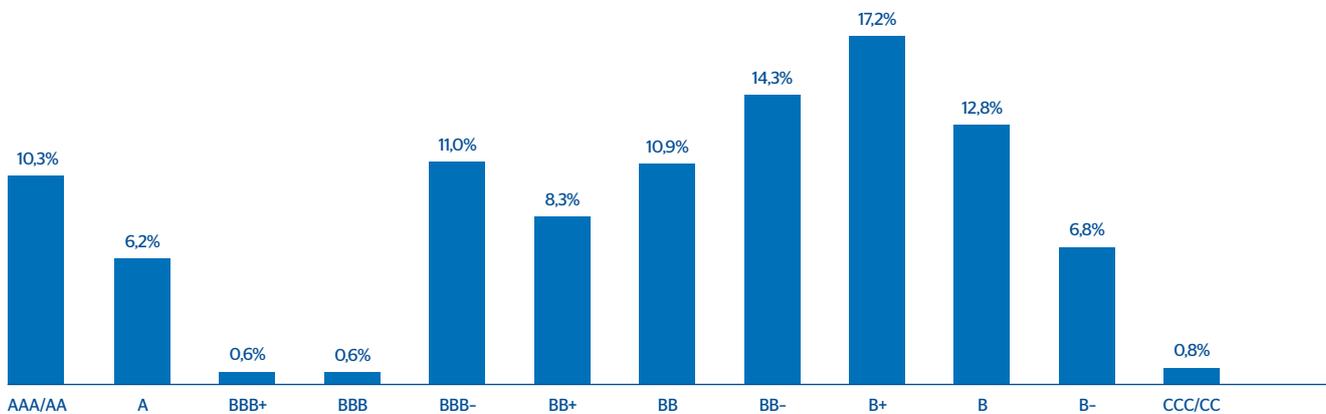
(Exposición a 31-12-2010)



(1) Actividades de la matriz y filiales en España. Incluye sólo *banking book*.

24 Distribución por ratings en México

(Exposición a 31-12-2010)



En México, la distribución por ratings de la inversión crediticia con empresas e instituciones financieras es la que muestra el gráfico 24.

Riesgo de crédito en el sector promotor en España

Políticas

En BBVA siempre se ha entendido la necesidad de contar con **equipos especializados** en la gestión del sector promotor e inmobiliario, dado su importancia económica y su propio componente técnico. Además, el Grupo cuenta con unos criterios muy claros a la hora de gestionar los riesgos procedentes de este sector, entre los que cabe mencionar:

1. Evitar la concentración, tanto en clientes como en productos y territorios. Para ello, se han eludido grandes operaciones corporativas que ya disminuyeron la cuota de mercado de BBVA en los años de máximo crecimiento de la inversión.
2. No participar en el mercado de segunda residencia, apostar por la vivienda protegida e intervenir en operaciones de suelo con alto grado de seguridad urbanística. Consecuencia de ello es la alta calidad de los colaterales de BBVA, con un 66% del crédito promotor garantizado por edificios (62% son viviendas, de las

que el 89% son primera vivienda o VPO) y un 26% por suelos, de los que un 68% son urbanizados.

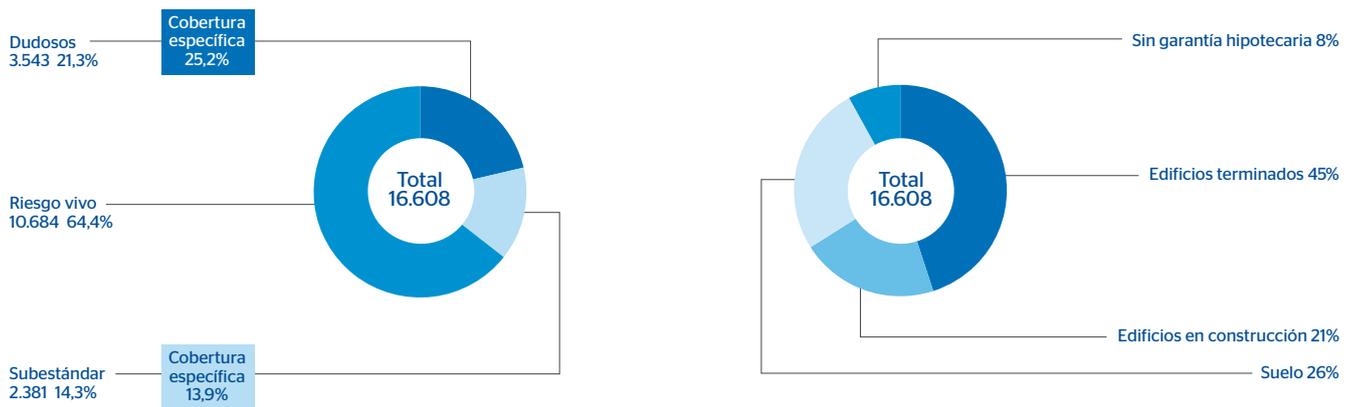
3. En cuanto a la financiación para la adquisición de viviendas de particulares, la política es no financiar con LTV (relación préstamo y valor de la vivienda) por encima del 80% y, cuando así sea, contar con garantías o avales adicionales. Por tanto, el crédito a los hogares con garantía hipotecaria para adquisición de vivienda tiene un LTV medio del 51%, y cerca del 95% de esta cartera corresponde a primera vivienda.
4. En el caso de adquisición de activos inmobiliarios por parte de BBVA, cabe distinguir entre viviendas terminadas, obra en curso y suelo. En el primer caso, el objetivo último es su venta a particulares, apoyándose en la clientela y en los distintos canales de distribución del Grupo. En el segundo, la estrategia claramente es facilitar y empujar la terminación de la obra. Y en el tercero, la presencia mayoritaria de BBVA en suelo urbano simplifica la labor, aunque la gestión urbanística y el control de liquidez para acometer los gastos de urbanización también son objeto de especial seguimiento.

Riesgo promotor

A 31-12-2010, la exposición crediticia de BBVA en el sector promotor supone 16,6 millardos, un 9% de los préstamos a otro

25 España. Exposición promotor

(Millones de euros y porcentaje)



Riesgo inmobiliario en España

(Millardos de euros)

	BBVA 31-12-10	Sistema 30-6-10	Porcentaje BBVA sobre sistema
Activos problemáticos	9,1	175,5	5,2
Activos dudosos	3,5	47,9	7,3
Activos subestándar	2,4	57,6	4,2
Activos comprados	3,3	70,0	4,7

Fuente: Banco de España.

sector residente en España (8% si se incluyen administraciones públicas) y apenas un 3% de los activos consolidados del Grupo.

A finales de 2009, BBVA realizó un ejercicio de transparencia, al reconocer como activos dudosos 1.817 millones relacionados mayoritariamente con este sector, lo que ha permitido estabilizar durante 2010 la mora de esta cartera. Actualmente, el 32% de los dudosos de este sector están al corriente de pago (dudosos subjetivos), porcentaje diferencial con respecto al resto del sistema.

Según el último informe de Estabilidad Financiera del Banco de España, a junio de 2010, la exposición del sistema bancario español a dicho sector era de 439 millardos de euros, lo que supone una cuota aproximada de BBVA del 7% en este segmento, frente a una cuota del 11,0% en inversión crediticia total en España. De ellos, 175,5 millardos eran activos problemáticos (47,9 dudosos, 57,6 subestándar y 70 de activos comprados), de los que BBVA sólo participa en un 5,2%.

Garantías

El valor de las garantías del riesgo promotor, con las tasaciones actualizadas, asciende a 25.327 millones de euros, lo que supone un LTV medio del 65,5%, cubriendo ampliamente el valor de la cartera. Adicionalmente, se disponen de provisiones específicas por importe de 1.224 millones de euros. La Circular 3/2010 del Banco de España,

que entró en vigor el 30 de septiembre, y que modifica la Circular 4/2004, establece que sobre el valor de tasación de la garantía ya actualizado se le apliquen, adicionalmente, unos coeficientes regulatorios muy severos, que van desde el 30% al 50%, en función de la tipología del activo. Tras su aplicación, el exceso del valor sobre las garantías, que constituye la base provisionable, se sitúa, para los dudosos, en 1.355 millones, y para la subestándar en 1.185 millones.

Activos inmobiliarios

A 31 de diciembre de 2010, BBVA mantiene un total de 3.259 millones de euros en activos inmobiliarios a valor bruto contable, procedentes de financiaciones a empresas. Dichos inmuebles tienen una cobertura media del 32%, muy por encima de los requerimientos regulatorios.

Adjudicados y compras

	Valor bruto contable (millones de euros)	Cobertura (%)
Compras	3.259	32,1
Hogares	875	22,1
Resto	204	37,7
Instrumentos de capital	455	63,1
Total	4.793	33,4

Pérdidas esperadas

La pérdida esperada de la cartera no dudosa, en términos consolidados y ajustada a la media del ciclo económico, se sitúa al cierre de diciembre de 2010 en 3.216 millones de euros, con un aumento del 13,6% frente a la misma fecha de 2009 según datos homogéneos.

Las principales carteras del Grupo BBVA presentan los consumos de pérdida esperada y capital económico que se detallan en la siguiente tabla.

En el gráfico 26 se detallan los consumos de pérdida esperada atribuible por áreas de negocio a 31-12-2010. España y Portugal, con una exposición que supone el 44,8% del total, tiene un ratio de pérdida esperada sobre exposición del 0,40%; WB&AM representa un 18,7% de la exposición, con un ratio de pérdida esperada del 0,10%; México tiene un peso del 15,8% y un ratio del 0,9%; Estados Unidos, un peso del 10,2% y un ratio del 0,9% y América del Sur, un peso del 10,4%, con un ratio de pérdida esperada del 1,1%.

Estadísticas de riesgo de las principales carteras no morosas del Grupo BBVA

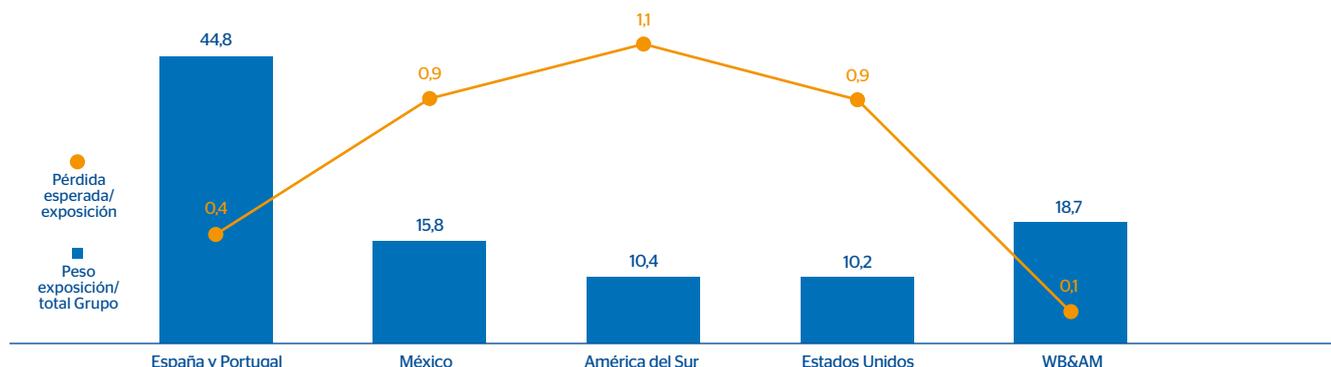
Carteras	Exposición ⁽²⁾		Pérdida esperada ⁽¹⁾		Capital económico	
	Millones de euros	Millones de euros	%	Millones de euros	%	
Hipotecario minorista						
España	83.412	123	0,15	1.251	1,50	
México	9.824	185	1,88	457	4,65	
Resto	11.778	61	0,52	392	3,32	
Total	105.014	368	0,35	2.100	2,00	
Resto minorista						
España	32.593	255	0,78	1.498	4,60	
México	10.520	367	3,49	910	8,65	
Resto	19.185	545	2,84	1.553	8,10	
Total	62.298	1.167	1,87	3.962	6,36	
Empresas e Instituciones						
España	112.171	662	0,59	4.118	3,67	
México	19.643	257	1,31	771	3,92	
Resto	98.778	430	0,44	3.521	3,56	
Total	230.592	1.349	0,58	8.410	3,65	

(1) Carteras no morosas.

(2) Incluye posiciones fuera de balance a las que se aplican los correspondientes factores de conversión.

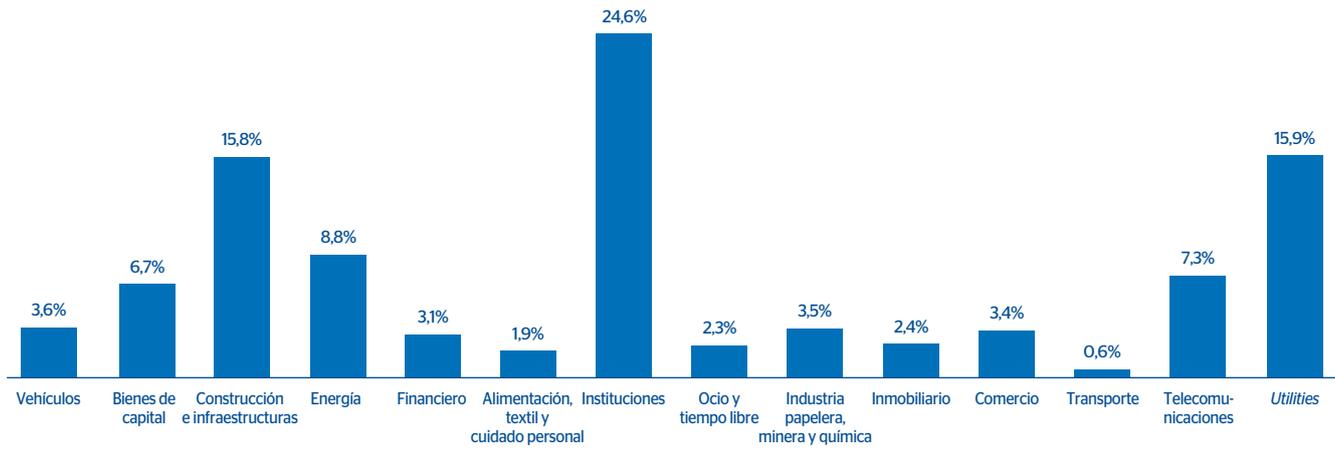
26 Pérdidas esperadas atribuibles (saldos no morosos) por áreas de negocio

(Porcentaje sobre la exposición, 30-12-2010)



27 Concentración. Distribución por sectores en el Grupo BBVA

(Riesgos superiores a 200 millones de euros. 31-12-2010)



Concentración

En BBVA, sin considerar riesgos soberanos ni entidades financieras, existen 138 grupos de sociedades (126 en 2009) con riesgo dispuesto (inversión, avales, derivados de crédito y emisiones de renta fija) superior a 200 millones de euros, de los que el 78% tienen calificación crediticia de grado de inversión. El riesgo crediticio (inversión más avales) de estos grupos representa el 20% del total del riesgo del Grupo (19% en 2009). Este riesgo se desglosa por área de negocio de la siguiente forma: el 36% en España y Portugal, el 52% en WB&AM y el 11% en América, del que el 7% corresponde a México. El riesgo está diversificado entre los principales sectores de actividad, siendo los pesos más significativos: instituciones 24,6%, *utilities* 15,9%, construcción e infraestructuras 15,8%, energía 8,8% y telecomunicaciones 7,3%, tal y como se expone en el gráfico 27.

Riesgos dudosos y prima de riesgo

A 31 de diciembre de 2010, la cifra total de dudosos se sitúa en 15.685 millones, lo que supone tan sólo un incremento de 82 millones en el conjunto del año, ascenso totalmente explicado por la evolución de las divisas, ya que sin su efecto disminuye un 1,9%. Este importe adquiere una especial relevancia si se tiene en cuenta la aplicación, en el cuarto trimestre de 2010, de criterios de máxima prudencia en la clasificación de algunas carteras de España.

En las siguientes tablas se muestran los movimientos habidos durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2010 para los créditos a la clientela deteriorados y pasivos contingentes dudosos, tanto en el total del Grupo BBVA como en cada área de negocio.

Evolución de los riesgos dudosos. Grupo BBVA

(Millones de euros)

	2010	2009	2008
Saldo inicial	15.602	8.568	3.408
Entradas	13.207	17.264	11.208
Recuperaciones	(9.063)	(6.524)	(3.668)
Entrada neta	4.144	10.740	7.540
Pases a fallidos	(4.307)	(3.737)	(2.198)
Tipo de cambio y otros	246	31	(182)
Saldo final	15.685	15.602	8.568

Evolución de los riesgos dudosos por áreas de negocio

(Millones de euros)

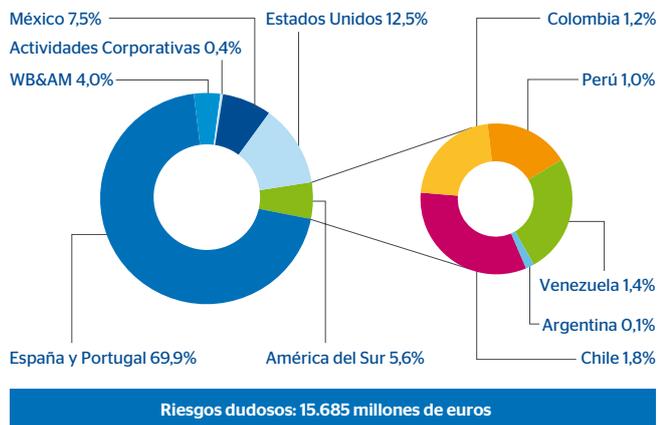
	España y Portugal		México		América del Sur		Estados Unidos		WB&AM	
	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009	2010	2009
Saldo inicial	11.119	5.736	1.253	933	772	595	1.887	1.121	539	106
Entrada neta	1.656	6.290	992	1.753	434	480	885	1.787	134	463
Pases a fallidos	(1.747)	(947)	(1.243)	(1.448)	(359)	(358)	(907)	(960)	(35)	(30)
Tipo de cambio y otros	(61)	40	179	15	33	55	99	(61)	(9)	-
Saldo final	10.967	11.119	1.181	1.253	880	772	1.964	1.887	629	539

Cabe destacar el buen comportamiento de las entradas brutas en mora a lo largo del año gracias, en parte, al ejercicio de anticipación realizado a finales de 2009 en las áreas de España y Portugal y de Estados Unidos. Del mismo modo, sobresale la positiva trayectoria de las recuperaciones, situándose el porcentaje de recuperaciones

sobre entradas en mora en el año en el 68,6%, lo que compara con un 37,8% de 2009.

28 Riesgo crediticio dudoso Distribución por áreas de negocio

(31-12-2010)

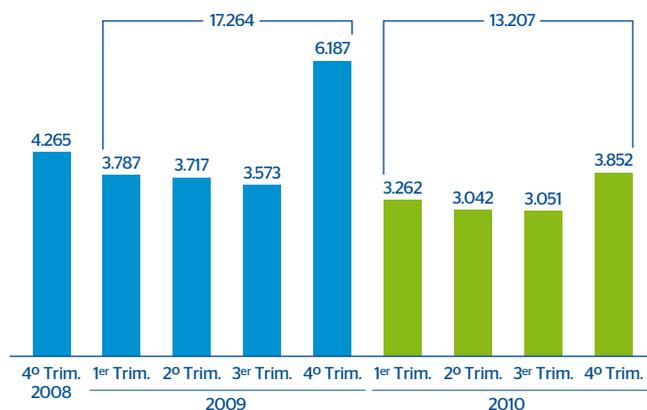


La **tasa de mora** del Grupo termina 2010 en el 4,1%, lo que supone una disminución respecto a la del cierre de 2009 (4,3%). Esta tasa se ha mantenido a lo largo del año de forma controlada sin sobrepasar el máximo nivel alcanzado hace doce meses, lo que pone de manifiesto el acierto del ejercicio de anticipación que el Grupo realizó en el cuarto trimestre de 2009, que permitió la mencionada estabilización de los niveles de morosidad y un comportamiento diferencial respecto a los principales competidores y a la media del sistema. Por áreas de negocio, sobresale el buen desempeño de la morosidad en México, que se reduce en más de 1 punto porcentual en el ejercicio hasta el 3,2%, en América del Sur, cuya tasa de mora disminuye hasta el 2,5%, y en. España y Portugal, que mejora 10 puntos básicos para cerrar el año en el 5,0%. En el resto de áreas, la morosidad prácticamente se mantiene. Así, en, WB&AM se sitúa en el 1,2% y en Estados Unidos alcanza el 4,4%.

La **prima de riesgo** del Grupo, que mide el cargo en cuenta de resultados en concepto de saneamientos netos por unidad de inversión crediticia, mejora 21 puntos básicos en 2010 y se sitúa en el 1,3% (frente a un 1,5% en el ejercicio 2009). Por áreas de negocio,

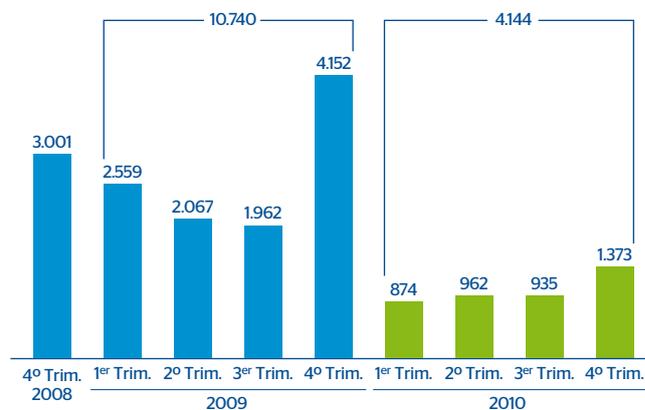
29 Entradas brutas en mora. Grupo BBVA

(Millones de euros)



Entradas netas en mora. Grupo BBVA

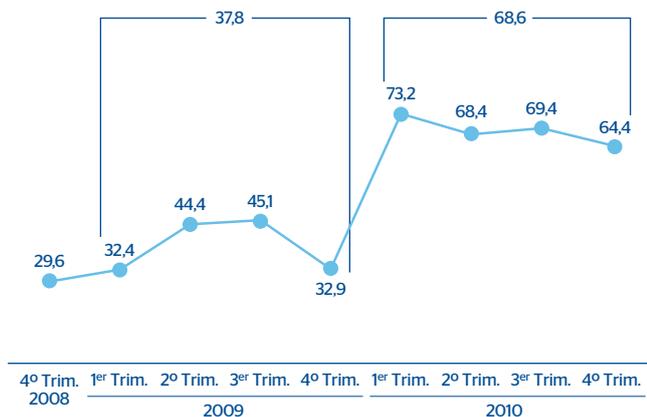
(Millones de euros)



30

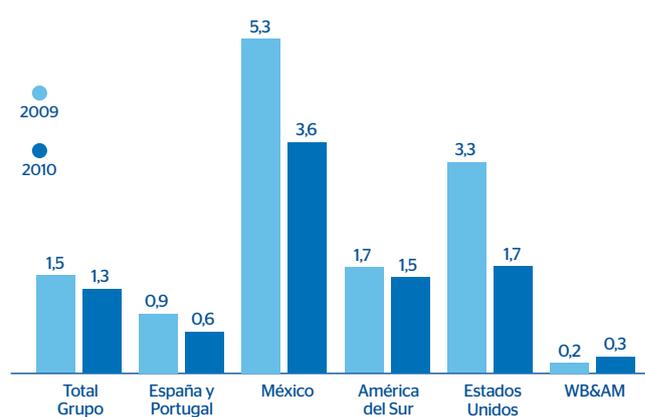
31 Recuperaciones sobre entradas en mora. Grupo BBVA

(Porcentaje)



Primas de riesgo por áreas de negocio

(Porcentaje)



32

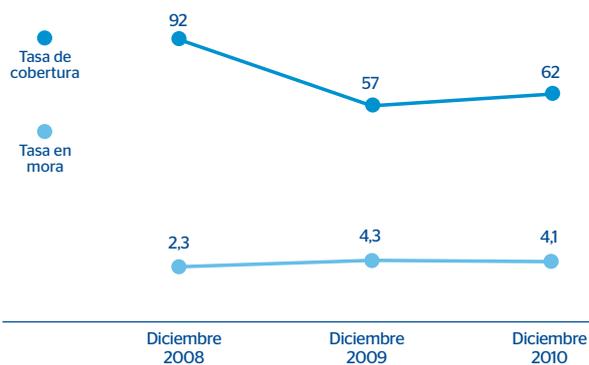
en México y en Estados Unidos disminuye 164 puntos básicos (hasta el 3,6% y el 1,7%, respectivamente), en España y Portugal desciende 28 puntos básicos hasta el 0,6% y en América del Sur baja 15 puntos básicos hasta el 1,5%.

Por lo que respecta a los **fondos de cobertura** para los riesgos con clientes, se elevan a 9.655 millones de euros a cierre de 2010, lo que supone un incremento de 712 millones con respecto a la cifra de finales de 2009. De este total, las provisiones genéricas suman 2.832 millones de euros y representan un 29,3%.

Como consecuencia del incremento en el saldo de los fondos, la **tasa de cobertura** de los riesgos dudosos cierra el ejercicio 2010 en el 62%. Destaca su avance en México, que se sitúa en el 152% (130% a final de 2009). En el resto de áreas se mantiene bastante estable: en España y Portugal termina en el 46% (48% en 2009), en América del Sur en el 130% (129% en 2009), en Estados Unidos mejora hasta el 61% (58% un año antes) y en WB&AM se sitúa en el 71% (70% en 2009). Adicionalmente, hay que considerar que el 58% de los riesgos tienen garantías reales asociadas.

Tasas de morosidad y cobertura. Grupo BBVA (Porcentaje)

33



Riesgos estructurales

Riesgo de interés estructural

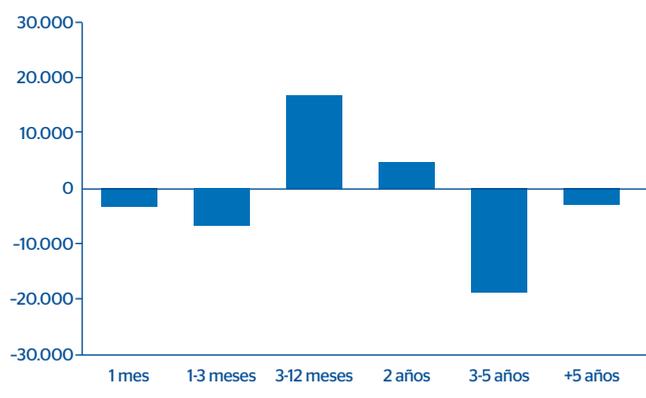
El riesgo de interés estructural consiste en la potencial alteración del margen financiero y/o del valor patrimonial de una entidad provocada por una variación en los tipos de interés. La exposición de una entidad financiera a movimientos adversos en las tasas de mercado constituye un riesgo inherente al desarrollo de la actividad bancaria, al tiempo que se convierte en una oportunidad para la generación de valor.

Los movimientos en los tipos de interés repercuten en el margen de intereses del Grupo, desde una perspectiva de corto y medio plazo, así como en su valor económico, desde una óptica de largo plazo. La principal fuente de riesgo radica en el desfase temporal que existe entre las reprecitaciones y vencimientos de los productos de activo y pasivo que integran el *banking book*, tal y como se observa en el gráfico 34, en el que se presentan los *gaps* del balance estructural en euros de BBVA.

En 2010 los tipos han permanecido en niveles bajos, con una reducción de las tasas de largo plazo, en consonancia con el entorno de ralentización de los volúmenes de actividad. Este escenario de mercado ha sido gestionado con anticipación por parte de la unidad de **Gestión Financiera**, quien, a través del

34 Gaps de vencimientos y reprecitaciones del balance estructural en euros de BBVA

(Millones de euros)



Comité de Activos y Pasivos (COAP), se encarga de maximizar el valor económico del *banking book* y de preservar el margen de intereses asegurando, de esta forma, la generación recurrente de resultados. Y todo ello sin dejar de controlar que los niveles de exposición se ajusten al perfil de riesgos definido por los órganos de dirección del Grupo y que se mantenga un equilibrio entre los resultados esperados y el nivel de riesgo asumido. Para facilitar la adecuada gestión del riesgo de balance, se cuenta con un sistema de tasas de transferencia que centraliza el riesgo de interés de la Entidad en los libros del COAP.

La gestión del Grupo se apoya en las mediciones de riesgo de interés estructural, cuyo **control y seguimiento** corresponde al **área de Riesgos**, que actúa como una unidad independiente garantizando la adecuada separación entre las funciones de gestión y de control del riesgo, tal y como recomienda el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Para ello, Riesgos se encarga del diseño de los modelos y sistemas de medición, así como del desarrollo de las políticas de seguimiento, información y control. Del mismo modo, realiza las mediciones mensuales de riesgo de interés y desempeña una función de control y análisis del riesgo que luego traslada a los principales órganos de administración, como son la CDP y la Comisión de Riesgos del Consejo (CR).

El modelo de medición del riesgo de interés estructural del Grupo se basa en un sofisticado conjunto de **métricas y herramientas** que permiten monitorizar su perfil de riesgo. Para una precisa caracterización del balance, se han desarrollado modelos de análisis para establecer hipótesis relativas, fundamentalmente, a la amortización anticipada de préstamos y al comportamiento de los depósitos sin vencimiento explícito. Además, con el objeto de recoger las fuentes de riesgo adicionales al *mismatching* de flujos, provenientes no sólo de movimientos paralelos sino también de cambios en la pendiente y en la curvatura, se aplica un modelo de simulación de curvas de tipos de interés que permite cuantificar el riesgo en términos probabilísticos. A través de este modelo de simulación, que considera también la diversificación entre divisas y unidades de negocio, se obtienen el margen en riesgo (MeR) y el capital económico, definidos como las máximas desviaciones desfavorables en margen de intereses y en valor económico, respectivamente, para un determinado nivel de confianza y horizonte temporal. Y todo esto adicionalmente a las mediciones de **sensibilidad** ante una variación estándar de 100 puntos básicos en todas las curvas de mercado. En el gráfico 35 se presenta el perfil de riesgo de interés estructural

35 Perfil de riesgo de interés estructural del Grupo BBVA



SMF: Sensibilidad del margen (%) de la franquicia ante +100 puntos básicos.
 SVE: Sensibilidad del valor económico (%) de la franquicia ante +100 puntos básicos.
 Tamaño: Recursos propios de cada franquicia.

de las principales entidades del Grupo BBVA en función de sus sensibilidades.

Los impactos máximos negativos, tanto en margen como en valor, están acotados en cada una de las entidades del Grupo a través de la política de **límites**. El apetito al riesgo de cada entidad, determinado por la CDP, se expresa a través de la estructura de límites, la cual constituye uno de los pilares básicos dentro de las políticas de control. La gestión activa del balance ha permitido mantener su exposición en niveles acordes con el perfil de riesgo objetivo del Grupo, tal y como se refleja en el gráfico 36, que presenta los consumos medios de límites en cada entidad del Grupo a lo largo de 2010.

El modelo de medición de riesgo se complementa con el análisis de escenarios específicos y pruebas de estrés. En 2010, las pruebas de **stress testing** han tomado una especial relevancia, para lo cual se ha continuado reforzando el análisis de escenarios extremos ante una eventual ruptura de los niveles actuales de tipos. Al mismo tiempo, se ha mantenido la evaluación de escenarios previsionales del Servicio de Estudios, así como otros escenarios severos de riesgo determinados a partir de un análisis histórico de datos y de un cambio en las correlaciones observadas. Además, durante el ejercicio, se ha continuado ahondando en el seguimiento de la contribución al riesgo por carteras, factores y regiones y en su posterior integración en las mediciones conjuntas.

Riesgo de cambio estructural

En 2010 se ha producido un avance generalizado de las divisas con mayor repercusión patrimonial en el Grupo BBVA. La diversificación geográfica del Grupo, en un entorno económico incierto y con episodios de crisis de deuda pública en Europa, ha tenido un efecto positivo en los ratios de capital, el patrimonio y los resultados del Grupo BBVA, entre otros elementos, por el impacto favorable de la apreciación de las principales divisas respecto al euro.

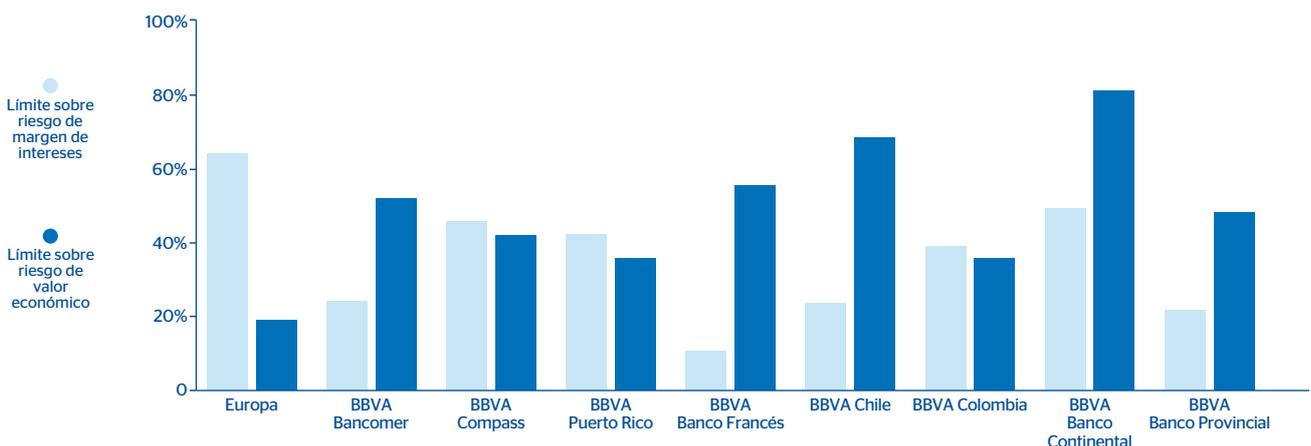
Estas variaciones de mercado inciden en la solvencia del Grupo y en el cumplimiento presupuestario de resultados, toda vez que existe una exposición derivada de la contribución de entidades filiales que desarrollan su actividad en mercados "no euro". La unidad de **Gestión Financiera**, a través del COAP, realiza la gestión del riesgo de cambio mediante el desarrollo de políticas de cobertura que priorizan minimizar el impacto en los ratios de capital por fluctuaciones de tipo de cambio y garantizar el contravalor en euros de los resultados en divisa que aportan las diferentes filiales, controlando al mismo tiempo los efectos en reservas.

El **área de Riesgos**, por su parte, actúa como unidad independiente encargada de diseñar los modelos de medición, realizar los cálculos de riesgo y controlar el cumplimiento de límites, dando seguimiento de todo ello a la CR y a la CDP.

La cuantificación del riesgo de cambio estructural se realiza en base a un **modelo de medición** que simula múltiples escenarios de tipos de cambio y evalúa sus impactos en los ratios de capital, en el patrimonio y en la cuenta de resultados del Grupo. A partir de ahí, se obtienen las distribuciones de posibles impactos en los tres ejes que permiten determinar sus máximas desviaciones desfavorables, para un nivel de confianza y un horizonte temporal predeterminado, que depende de la liquidez de mercado en cada una de las divisas. Las mediciones de riesgo se complementan con análisis de **stress** y **backtesting**, que permiten conseguir una visión completa de la exposición y los efectos en el Grupo por riesgo de cambio estructural.

Todas estas medidas son incorporadas por Gestión Financiera en la toma de decisiones con el objeto de adecuar el perfil de riesgos

36 Consumo medio de límites de riesgo de interés estructural en 2010



de la Entidad a las pautas que se derivan de la estructura de límites autorizada por la CDP. Gracias a una activa gestión de la exposición cambiaria, en 2010 se ha aprovechado el favorable recorrido de las divisas manteniendo siempre los niveles de riesgo dentro de los límites establecidos, pese a la elevada volatilidad de mercado. El nivel de cobertura del valor en libras de las participaciones de BBVA en divisa se ha situado en torno al 30%, mientras que la cobertura de los resultados en divisa de 2010 se ha mantenido en niveles inferiores. A estas coberturas, realizadas a nivel corporativo, se añaden las posiciones en dólares que localmente mantienen algunos de los bancos filiales. Siguiendo una política de anticipación en la gestión cambiaria, al cierre del año existen coberturas tanto sobre el valor en libras de las participaciones de BBVA como sobre los resultados esperados en América para 2011.

Riesgo de liquidez

El año 2010 tuvo dos momentos cruciales con respecto a la deuda de países soberanos de la Eurozona. El rescate de Grecia, en mayo, y el de Irlanda, en noviembre. Ambos fueron acompañados de un tensionamiento del riesgo-país de España y de incrementos del diferencial de su deuda frente a la alemana. En mayo de este año, dicho diferencial alcanzó los 200 puntos básicos en el plazo de 10 años, y en noviembre y diciembre, llegó hasta los 300 puntos básicos. Dicha situación provocó tensiones en los mercados mayoristas, tanto monetarios como de largo plazo, penalizando a las entidades en función de la diversificación geográfica de sus negocios. Con todo, los *spreads* crediticios aplicados, tanto en el mercado primario (emisiones), como en el secundario y en el de derivados (*credit default swap*, CDS), alcanzaron nuevos máximos, superando a los observados en 2009.

En ese contexto, la **gestión de la liquidez** por parte de BBVA ha sido especialmente proactiva, basada en incrementar los pasivos minoristas más estables, así como en emitir en mercados mayoristas. Se han realizado emisiones mayoristas de deuda *senior* o cédulas, tanto hipotecarias como territoriales, en cada cuatrimestre del año.

Si bien el diferencial aplicado ha sido creciente a lo largo del ejercicio, la acogida de las emisiones ha sido buena (siempre inferior al nivel del CDS). En total, se han emitido 16.919 millones de euros en 2010, adicionales a la ampliación de capital realizada en noviembre.

En todos los casos, el Banco se ha financiado de modo autónomo, acorde a su *rating* y capacidad de generar resultados recurrentes, y sin tener que acudir, en ningún momento, a apoyos o avales públicos. El control del riesgo de liquidez en 2010 se ha basado, un año más, en el mantenimiento permanente de un colchón suficiente de activos líquidos plenamente disponibles para redescuento que cubriera los principales compromisos de la Entidad a corto plazo. El Banco se ha anticipado así al Comité de Basilea, que aprobó la creación del ratio LCR (*liquidity coverage ratio*) en octubre para su implementación a partir de 2011.

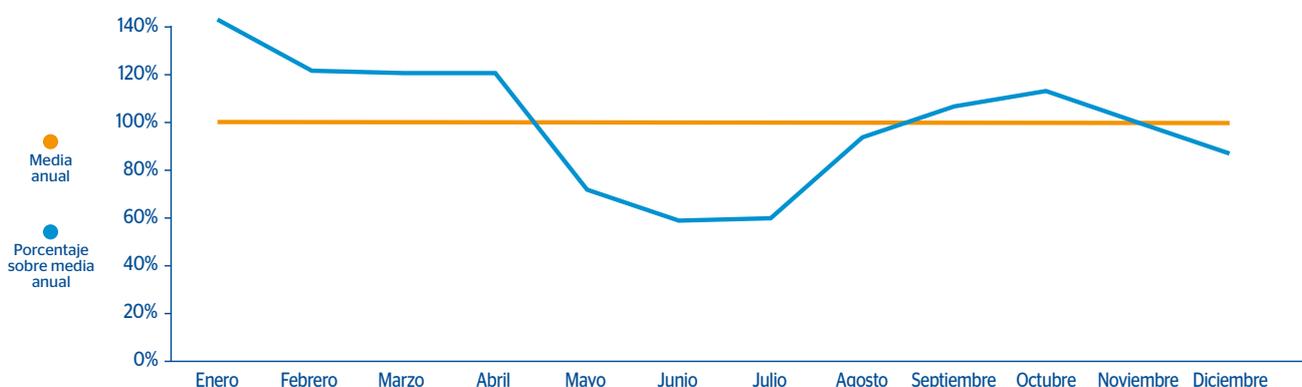
La política de emisiones en 2010 ha sido selectiva y encaminada a asegurar una financiación diversificada en un contexto de mercado especialmente difícil para las entidades españolas. De cara a preparar su estrategia a medio plazo, el Grupo se ha dotado de un nuevo "Manual de Liquidez y Financiación", que marca como **principios generales** su gestión descentralizada, la autofinanciación de la actividad inversora por las áreas de negocio y la gestión a largo plazo, para preservar la solvencia, la sostenibilidad del crecimiento y la recurrencia de resultados. Ello permitirá afrontar el ratio NSFR (*net stable funding ratio*) que Basilea pretende implantar a partir de 2018.

La Dirección Financiera, a través de **Gestión Financiera**, realiza la gestión de la financiación estructural y de la liquidez en BBVA, acorde a las políticas y límites fijados por la CDP a propuesta del **área de Riesgos** quien, de modo independiente, realiza su medición y control en cada país, según un esquema corporativo, que incluye análisis de estrés y planes de contingencia.

El gráfico 37 detalla la evolución relativa anual del principal de los indicadores utilizados en 2010, la liquidez básica, redefinida en septiembre como capacidad básica, para seguimiento de la posición de liquidez y de su riesgo potencial.

37 Liquidez disponible ampliada

(Capacidad básica a 30 días en 2010)



Riesgo de renta variable estructural

El **área de Riesgos** lleva a cabo un seguimiento continuo del riesgo de renta variable estructural con la finalidad de acotar el potencial impacto negativo en solvencia y en recurrencia de los resultados del Grupo que pudiera derivarse de una evolución desfavorable del valor de las participaciones y garantizar, así, el mantenimiento de este riesgo dentro de los niveles compatibles con el perfil de riesgo objetivo de BBVA.

El perímetro de seguimiento comprende las participaciones que el Grupo mantiene en el capital de otras compañías industriales o financieras, registradas como cartera de inversión, incluyendo, por motivos de prudencia y eficiencia en la gestión, las participaciones que consolidan, aunque las variaciones de valor no tengan, en este caso, un efecto patrimonial inmediato. Adicionalmente, para determinar la exposición, se consideran las posiciones mantenidas en derivados sobre subyacentes de la misma naturaleza utilizados

para limitar la sensibilidad de la cartera ante potenciales caídas de precios.

Para desarrollar esta función de seguimiento, el área de Riesgos realiza estimaciones de los niveles de riesgo asumido, que complementa con contrastes periódicos de *stress* y *backtesting* y análisis de escenarios, y monitoriza el grado de cumplimiento de los límites autorizados por la CDP, informando periódicamente a la alta dirección del Grupo sobre dichos aspectos. Los mecanismos de control y limitación de riesgos se centran en los ejes de exposición, resultado y capital económico. Las mediciones de capital económico se integran, además, en las medidas de rentabilidad ajustada al riesgo utilizadas para fomentar la gestión eficiente del capital en el Grupo.

En el año **2010**, en un contexto marcado por una elevada volatilidad en los mercados bursátiles, la gestión del riesgo de renta variable estructural ha estado dirigida a preservar el valor patrimonial de las participaciones del Grupo. Así, la gestión activa de las posiciones, unida a la política de coberturas, ha permitido mantener el riesgo asumido, medido en términos de capital económico, en niveles moderados.

Riesgos en áreas de mercados

En un año en el que la crisis económica mundial continúa presente, junto con episodios de fuertes movimientos en los mercados financieros, la función de control de los riesgos en actividades de mercados cobra especial relevancia.

La actividad desarrollada en cada una de las salas de tesorería del Grupo es controlada en términos de cómo impactaría una posible evolución negativa de las condiciones de los mercados, tanto bajo circunstancias ordinarias como bajo situaciones de tensión de los factores de riesgo.

Riesgo de mercado en actividades de mercados

El modelo de medición básico del riesgo de mercado sigue siendo el de **Value at Risk (VaR)**, que proporciona una predicción de la pérdida máxima a un día, con un 99% de probabilidad, que podrían experimentar las carteras de *trading* como resultado de las variaciones de los precios de los mercados de renta variable, tipos de interés, tipos de cambio y *commodities*. Adicionalmente, y para determinadas posiciones, resulta necesario considerar también otros riesgos, como el de *spread* de crédito, el de base, el de volatilidad o el riesgo de correlación. Para realizar la estimación de VaR se utiliza un período histórico de 2 años de observación de los factores de riesgo.

Banco de España ha autorizado la utilización del **modelo interno** para el cálculo de recursos propios por las posiciones de riesgo de la cartera de negociación de BBVA S.A. y de BBVA Bancomer que, conjuntamente, contribuyen en torno a un 80-90% del riesgo de mercado de la cartera de negociación del Grupo. A estos efectos, BBVA está en proceso de incorporar las nuevas cargas de capital regulatorio para cumplir con las directrices más recientes de los reguladores.

El modelo vigente de límites de riesgo de mercado consiste en un esquema de límites de VaR (Value at Risk), capital económico y sublímites de VaR, así como de *stop loss* para cada una de las unidades de negocio del Grupo. Los límites globales son aprobados anualmente por la CDP, a propuesta del área de Riesgos, previa presentación a la CR.

Esta estructura de límites es desarrollada atendiendo a la identificación de riesgos específicos, por tipología, actividades y mesas. La coherencia entre límites es preservada por las unidades de riesgos de mercado. Este esquema de límites se complementa con mediciones de impacto de movimientos extremos de mercado en las posiciones de riesgo mantenidas. Actualmente se realiza el análisis de estrés sobre escenarios históricos de crisis, así como análisis de impactos en la cuenta de resultados ante escenarios económicos de crisis plausibles, pero poco probables, elaborados por el Servicio de Estudios del Grupo.

Con el objeto de considerar el desempeño de las unidades de negocio en el transcurso del año, se vincula la acumulación de resultados negativos a la reducción de los límites VaR establecidos. El esquema de control definido se complementa con límites a las pérdidas y con un sistema de señales de alerta para anticipar situaciones no deseadas en cuanto a niveles de riesgo y/o resultado. Todos los trabajos relacionados con el *stress testing*, metodologías, escenarios de variables de mercados e informes son desarrollados en coordinación con las distintas áreas del Grupo BBVA.

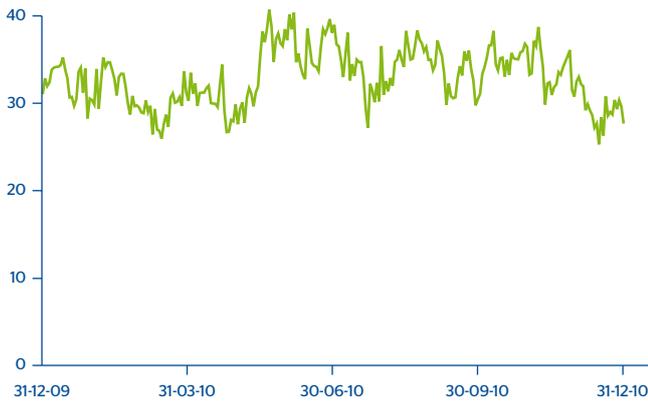
El modelo de medición de los riesgos de mercado incorpora finalmente un *backtesting*, o contraste *a posteriori*, que ayuda a precisar la validez de las mediciones del riesgo que se efectúan, comparando los resultados de gestión diarios con las medidas de VaR correspondientes.

El riesgo de mercado en 2010

El riesgo de mercado del Grupo continúa en niveles bajos si se compara con las magnitudes de riesgos gestionadas por BBVA, especialmente las de riesgo de crédito. Ello es consecuencia de la naturaleza del negocio y de la política del Grupo, con apenas posiciones propias. Durante el año 2010, el riesgo de mercado de la cartera de negociación del Grupo BBVA ha ascendido ligeramente respecto a ejercicios anteriores, situándose, en términos de capital económico promedio, en 353 millones de euros.

38 Evolución del riesgo de mercado en 2010⁽¹⁾

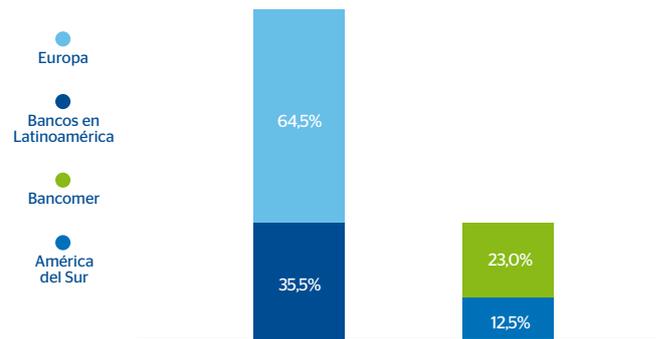
(VaR, en millones de euros)



(1) El 29-2-08 se ha revalidado por el Banco de España el modelo interno con Algorithmics para las carteras de trading de Europa y México. En estos negocios la metodología utilizada para la medida VaR es simulación histórica.

Grupo BBVA. Riesgo de mercado por áreas geográficas 39

(Media 2010)



Grupo BBVA. Riesgo de mercado por factores de riesgo en 2010

(Millones de euros)

Riesgo	31-12-10
Interés + spread	29
Cambio	3
Renta variable	4
Volatilidad	12
Efecto diversificación	(21)
Total	28
Medio	33
Máximo	41
Mínimo	25

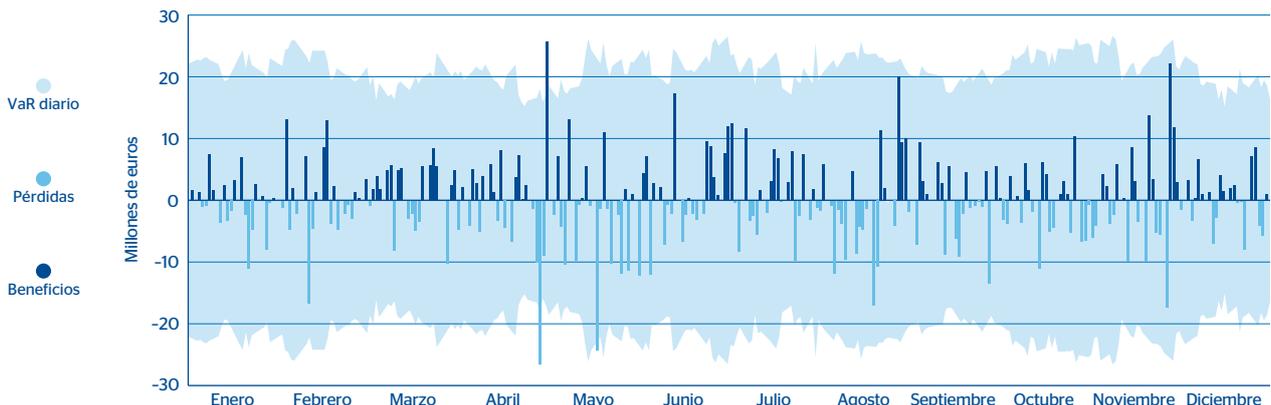
El principal factor de riesgo en el Grupo continúa siendo el ligado a los tipos de interés, con un peso del 61% del total a finales de 2010 (esta cifra incorpora el riesgo de *spread*). El de renta variable representa un 9%, con lo que reduce su proporción con respecto a la misma fecha del ejercicio anterior. En cambio, el riesgo cambiario aumenta ligeramente su peso hasta el 7%. Por último, el riesgo de volatilidad permanece estable y supone un 24% del riesgo total de la cartera.

Por **áreas geográficas**, en promedio anual, el 64,5% del riesgo de mercado corresponde a la tesorería de Global Markets Europa y el 35,5% a los bancos americanos del Grupo, del cual un 23,0% se concentra en México.

El contraste de **backtesting** realizado con resultados de gestión para el riesgo de mercado en la sociedad matriz (que es donde se concentra la mayor parte del riesgo de mercado del Grupo), siguiendo los principios enunciados por Basilea, compara cada día los resultados obtenidos con el nivel de riesgos estimado por el modelo, mostrando un correcto funcionamiento del modelo de medición de riesgos a lo largo de todo 2010 (gráfico 40).

40 Backtesting del modelo interno de BBVA, S.A. en 2010

(Simulación histórica versus resultados diarios)



Riesgo de crédito en actividades de mercados

La estimación del riesgo de crédito en instrumentos financieros OTC se realiza a través de **simulación de Monte Carlo**, que permite determinar no sólo el valor actual de la exposición con cada una de las contrapartes, sino también su posible evolución futura ante fluctuaciones de las variables de mercado.

El modelo combina los factores de riesgo de crédito para producir distribuciones de pérdidas crediticias futuras, permitiendo captar el efecto cartera; esto es, diversificación por plazo (la exposición derivada de las distintas operaciones presenta máximos potenciales en diferentes momentos del tiempo) y correlación (la relación

entre las exposiciones, factores de riesgo, etc., son normalmente diferentes de uno). Asimismo, también considera el uso de técnicas de mitigación del riesgo de crédito, como son la existencia de acuerdos legales de compensación (*netting*) y colateral.

La cifra de **exposición máxima equivalente** en riesgo de crédito con contrapartidas en el Grupo se sitúa, a 31-12-2010, en 44.762 millones de euros, experimentando un aumento sobre el cierre del año anterior del 4,5%. Por su parte, la exposición máxima al riesgo de crédito equivalente en BBVA S.A. se estima en 39.103 millones. La reducción global en términos de exposición debida a los acuerdos contractuales de *netting* y colateral es de 27.443 millones.

El **valor de mercado neto** de los instrumentos citados de la cartera de BBVA S.A. a la misma fecha es de 1.674 millones de euros y el **valor de mercado positivo bruto** de los contratos es de 38.661 millones.

Derivados OTC. Exposición máxima equivalente en BBVA, S.A.

(Millones de euros)

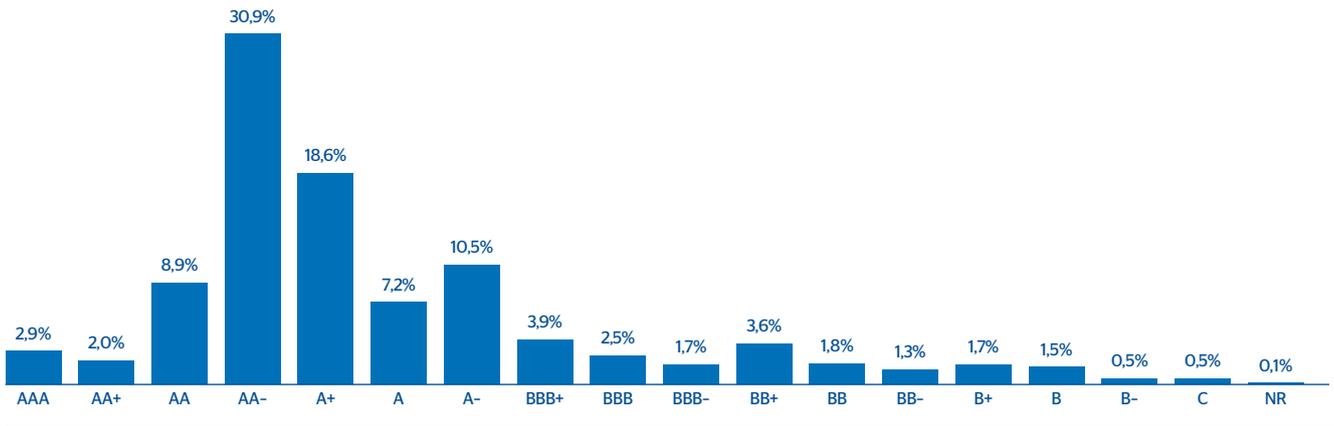
Instrumentos financieros OTC	Valor reposición bruto	Valor reposición neto	Exposición máxima equivalente
IRS	24.286	567	24.813
Fras	20	(5)	31
Opciones tipo interés	3.104	(117)	2.639
Diversificación OTC tipo interés			(143)
Total OTC tipo interés	27.410	445	27.340
FX plazo	2.635	55	3.707
Permutas tipo cambio	3.607	490	4.536
Opciones tipo cambio	248	(239)	458
Diversificación OTC tipo cambio			(512)
Total OTC tipo cambio	6.490	307	8.189
OTC renta variable	3.468	791	4.618
Crédito	1.145	152	1.902
Commodities	149	(21)	299
Diversificación OTC renta variable y otros			(18)
Total OTC renta variable y otros	4.762	922	6.801
Diversificación total			(3.226)
Total	38.661	1.674	39.103
Ahorro por acuerdos <i>netting</i> y colateral			27.443
Exposición equivalente neta BBVA S.A			11.660

Distribución por plazos. Exposición máxima en instrumentos financieros OTC en BBVA, S.A.

(Millones de euros)

Tipo de producto	2010							
	Exposición máxima	Hasta 1 año	Hasta 3 años	Hasta 5 años	Hasta 10 años	Hasta 15 años	Hasta 25 años	Más de 25 años
OTC tipo de interés	27.340	26.525	23.890	16.339	11.120	3.227	2.661	2.119
OTC tipo de cambio	8.189	6.754	5.607	3.236	1.709	805	769	660
OTC renta variable y otros	6.801	6.371	6.077	4.996	4.587	4.221	4.158	3.836
Diversificación total	(3.226)							
Total	39.103	39.650	35.574	24.571	17.417	8.253	7.588	6.615

41 Distribución por ratings de la exposición máxima equivalente en BBVA, S.A.

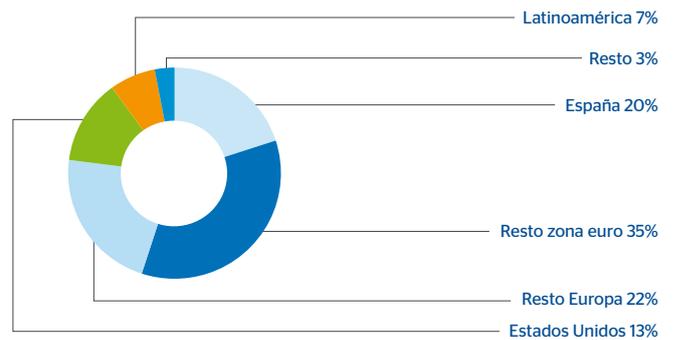


En la segunda tabla adjunta se puede apreciar la **distribución por plazos** de los importes de exposición máxima equivalente con instrumentos financieros OTC.

El **riesgo de contrapartida** asumido en esta actividad se realiza con entidades con una alta calidad crediticia (igual o superior a A- en el 81% de los casos). La exposición se concentra en entidades financieras (82%), correspondiendo el 18% restante a corporaciones y clientes, y se halla adecuadamente diversificada.

Por **zonas geográficas**, la exposición máxima de BBVA S.A. se concentra en Europa (77%) y en Norteamérica (13%), que suponen el 91% del total.

42 Distribución por zonas geográficas de la exposición máxima equivalente en BBVA, S.A.



Riesgo operacional

Gestión del riesgo operacional

El pasado mes de marzo de **2010**, el Grupo BBVA recibió la autorización del Banco de España para aplicar modelos avanzados en el cálculo de capital regulatorio por riesgo operacional tanto en España como en México, convirtiéndose en la única entidad financiera que ha obtenido hasta el momento la calificación del Banco de España para modelos avanzados de riesgo operacional. Culmina, con ello, un proceso de cambio cultural iniciado en el año 2000, cuando el Grupo comenzó, por motivos estratégicos, la gestión del riesgo operacional, proceso al que luego se añadieron incentivos regulatorios por la vía del establecimiento de un capital regulatorio en Basilea II.

Las palancas de valor para el Grupo del **modelo avanzado** o AMA (*advanced measurement approach*) de riesgo operacional son las siguientes:

- La gestión activa del riesgo operacional y su integración en la toma de decisiones del día a día (la gestión) suponen:
 1. El conocimiento de las pérdidas reales asociadas a este riesgo (base de datos SIRO).
 2. La identificación y priorización de riesgos potenciales y reales, para los que se realiza una cuantificación de pérdida estimada que incluye el impacto en el negocio (ejercicios Ev-Ro).
 3. La existencia de indicadores que permiten analizar la evolución del riesgo operacional en el tiempo y definir señales de alerta (herramienta TransVar).

Todo lo anterior contribuye a un modelo anticipatorio que permite la toma de decisiones de control y de negocio, así como priorizar los esfuerzos de mitigación en los riesgos relevantes reduciendo la exposición del Grupo a eventos extremos.

- Mejora el entorno de control y refuerza la cultura corporativa.
- Genera un impacto reputacional positivo.
- Dará lugar a una oportunidad de ahorro de capital regulatorio en el momento en el que el Banco de España autorice eliminar

el suelo fijado. La solicitud y la autorización del Banco de España establecen inicialmente un suelo para el ahorro de capital regulatorio, y lo fijan en el capital correspondiente al método estándar. Además, la autorización enumera una serie de mejoras que, una vez implantadas en el modelo, se traducirán en ahorros efectivos de capital por riesgo operacional para el Grupo.

A principios de 2010, el Banco tomó la decisión de integrar las **unidades** centrales dedicadas a la gestión del riesgo operacional y del control interno en la unidad de Control Interno y Riesgo Operacional con el objeto de potenciar las complementariedades existentes entre ambos modelos, racionalizar circuitos de trabajo y centrar esfuerzos en lo relevante. Al respecto, se ha desarrollado una nueva metodología de trabajo integrada para Control Interno y Riesgo Operacional que se implantará en las unidades del Grupo a partir del año 2011 en adelante.

La **gestión** del riesgo operacional en BBVA se lleva a cabo por países. Cada uno de ellos cuenta con una unidad llamada CIRO (Control Interno y Riesgo Operacional), ubicada en Riesgos. Las áreas de negocio o de soporte tienen, a su vez, unidades de control interno y de riesgo operacional que dependen funcionalmente de las anteriores. De esta forma, el Grupo dispone, por una parte, de una perspectiva a nivel macro de los riesgos y, por otra, de una visión a pie de proceso, que es donde se toman las decisiones de mitigación.

Órganos de gestión

Cada unidad de negocio o de apoyo dispone de uno o más **Comités** CIRO (CCIRO) que se reúnen trimestralmente. En dichos comités se analiza la información proporcionada por las herramientas y se toman las decisiones de mitigación oportunas. También se efectúa el seguimiento de medidas adoptadas anteriormente con el fin de comprobar su eficacia.

Por encima de los CCIRO se encuentra el Comité País de Control Interno y Riesgo Operacional, en el que se tratan los riesgos de mayor calado y sus correspondientes planes de mitigación y los riesgos que afectan transversalmente a diversas áreas. Además, como órgano de máximo nivel en la matriz, existe el Comité Global de Control Interno y Riesgo Operacional que efectúa un seguimiento general de los principales riesgos operacionales del Grupo.

Las **herramientas** corporativas que a continuación se describen ayudan a tener una visión homogénea del riesgo, y han conseguido en poco tiempo crear un lenguaje común en toda la Organización.

Ev-Ro: es una herramienta para identificar y priorizar factores de riesgo operacional. Atendiendo al impacto y a la frecuencia de cada factor de riesgo, se pueden obtener mapas de riesgo por áreas de negocio o de soporte y por clases de riesgo.

En el gráfico 43 se detalla la distribución del riesgo, por clase y por tipo de consecuencia.

TransVaR. Toda la operativa del Grupo está basada en la gestión de procesos. TransVaR es una herramienta de indicadores de riesgo (*key risk indicators*, KRI) asociados a los procesos que sirve para detectar deterioros o mejoras en el perfil de riesgo de la Institución.

SIRO. Los eventos de riesgo operacional, casi siempre, tienen un impacto negativo en las cuentas del Grupo. Para tener un control exhaustivo de los mismos, éstos se registran en una base de datos llamada SIRO. Para que ésta sea confiable, se alimenta directamente desde la contabilidad. Los datos internos de SIRO se complementan con información de una base de datos externa que procede del consorcio ORX (Operational Risk Exchange, orx@org.com). Este consorcio es una asociación sin ánimo de lucro de la que BBVA es

socio fundador y al que pertenecen más de 50 bancos de primera línea de 18 países.

La distribución histórica de las pérdidas por áreas geográficas y clases de riesgo forman parte del seguimiento periódico que se efectúa. Los gráficos adjuntos muestran la situación del ejercicio (gráfico 44).

Riesgo reputacional

Es otra clase de riesgo que se define como el riesgo asociado a los cambios de percepción del Grupo, o de las marcas que lo integran, por parte de los *stakeholders* (clientes, accionistas, empleados, etc.). El riesgo de crédito y el de mercado pueden generar riesgo reputacional. Sin embargo, se considera que el riesgo operacional es el que más riesgo reputacional puede ocasionar.

El riesgo reputacional se analiza y evalúa en cada país con metodologías desarrolladas por Control Interno y Riesgo Operacional y por Responsabilidad y Reputación Corporativas. Cada país dispone de un Comité de Responsabilidad y Reputación Corporativas que evalúa e impulsa la gestión de esta clase de riesgo, debiendo tenerse en cuenta que los planes de acción pertenecen a las unidades de negocio y de soporte. Asimismo, en la matriz existe un Comité Global de

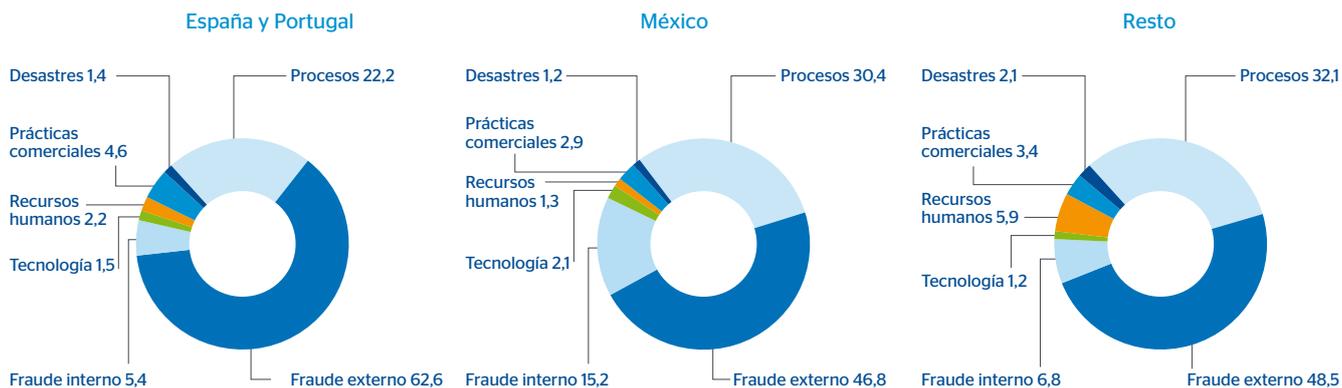
43 Grupo BBVA. Riesgo evaluado a través de la herramienta Ev-Ro

(Porcentaje)



44 Distribución histórica de pérdidas por clases de riesgos

(Porcentaje)



Responsabilidad y Reputación Corporativas que gestiona a nivel Grupo.

Capital por riesgo operacional

Durante el año 2010 se ha realizado una estimación de capital económico por riesgo operacional utilizando los métodos básico y estándar con datos a 31 de diciembre de 2010. Actualmente se encuentra en curso la actualización del cálculo de capital

económico AMA con datos a junio de 2010, por lo que la información ahora disponible a este efecto es de junio de 2009. Para calcular el capital, BBVA utiliza el motor de cálculo OpVision, cuyo desarrollo técnico ha sido realizado por Risklab, Indra y BBVA. La metodología utilizada se denomina LDA (*loss distribution approach*), y es la más robusta permitida por Basilea desde un punto de vista estadístico.

Las estimaciones de capital realizadas en España y en México se nutren de tres fuentes de información: la base de datos interna del Grupo (SIRO), datos externos procedentes de ORX y eventos simulados (también llamados escenarios). Los resultados de capital económico, según las distintas metodologías, son los siguientes:

Capital económico por riesgo operacional

(Millones de euros)

	Método básico	Método estándar ⁽¹⁾	Método AMA ⁽²⁾	Método AMA ⁽³⁾
España	1.282	1.205	1.753	829
México	772	673	617	311
Resto	941	802	n.a.	n.a.

(1) El capital por el método estándar es el que actualmente BBVA dota como regulatorio.

(2) Este método AMA no incluye el efecto de la diversificación.

(3) Este método AMA incluye el efecto de la diversificación.

Gestión del riesgo en actividades no bancarias

El modelo de gestión

La **gestión** del riesgo en las actividades no bancarias, tales como gestión de activos, pensiones, compañías de seguros e inmobiliario, se estructura siguiendo los principios generales del modelo de relación entre el área corporativa de Global Risk Management y las unidades de riesgos de las áreas de negocio.

La unidad corporativa de Riesgos No Bancarios tiene, entre sus principales **objetivos**, el establecimiento de políticas de riesgo y procedimientos, y colabora en el desarrollo de metodologías y herramientas que permitan la aplicación de técnicas homogéneas que las hagan comparables y agregables con el resto de riesgos del Grupo. Las unidades de riesgo de las áreas de negocio son responsables de la implantación del modelo, así como del seguimiento y control.

La estrecha relación de estas unidades con las áreas corporativas y sus políticas ha permitido un riguroso control del riesgo de mercado y de crédito en un año que se ha caracterizado por la crisis de la deuda soberana y la alta volatilidad en los mercados de renta variable.

El **capital económico** es la métrica homogénea de estimación de riesgos y la base para las proyecciones de rentabilidad ajustada al riesgo. Al cierre del ejercicio, se estima que las actividades de seguros, pensiones y *asset management* (AM) tienen un capital económico de 1.269 millones de euros, cuya distribución por cada una de estas actividades se detalla más adelante.

Seguros

El **enfoque de riesgos** en seguros está basado en cuatro ejes fundamentales:

- Identificación, medición, seguimiento y gestión de los riesgos de los productos en catálogo de compañías del Grupo que operan en esta actividad, así como de los nuevos productos que se plantean. La metodología utilizada debe haber sido validada a nivel corporativo.

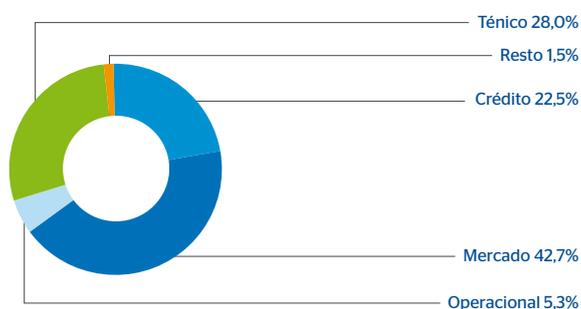
- Inclusión del coste del riesgo en el precio de los productos como primera media para contribuir al desarrollo solvente del negocio.
- Establecimiento de límites y de controles en consonancia con el perfil del riesgo objetivo para BBVA, adecuándose a la especificidad de los productos de seguros (plazos, activos subyacentes y cálculos actuariales necesarios).
- Visión del riesgo, teniendo en cuenta los requerimientos de información de las unidades de negocio y de los diferentes reguladores.

El **capital económico** de la actividad de seguros en el ejercicio 2010 se sitúa en 957 millones de euros, importe similar al cierre del año anterior. El capital económico por riesgo de mercado representa el 42,7% del total. Le sigue en importancia el riesgo técnico, con un 28,0%; el riesgo de crédito, con un 22,5%, finalmente, el riesgo operacional, que representa el 5,3%.

Compañías de Seguros. Distribución del capital económico por tipos de riesgo

45

(31-12-2010)



Capital total: 957 millones de euros

Asset Management

En el año **2010**, los protagonistas han sido los gobiernos. El parón económico y los altos niveles de endeudamiento de algunos países de la zona euro han tensionado la situación hasta el punto

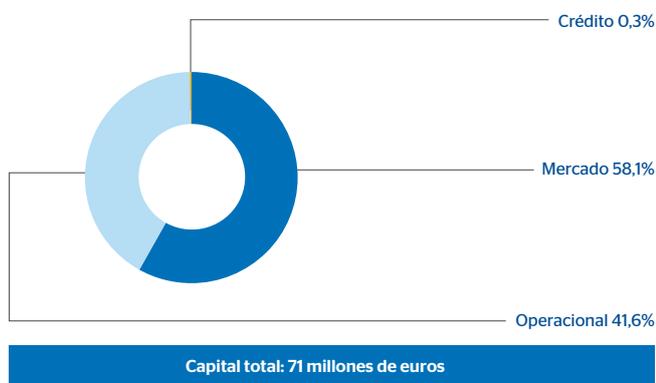
de sembrar dudas en los mercados sobre la sostenibilidad de la Unión Europea. Este año el *flight to quality* está representado por una huida hacia la deuda de los soberanos no periféricos, incrementando las primas de riesgo de los periféricos y, en consecuencia, provocando un encarecimiento de la financiación.

En este entorno, la alta competencia en captación de pasivo que ha existido en la banca en España ha hecho que gran parte del patrimonio de los fondos se viera disminuido por traspasos a depósitos. De nuevo, en un año complicado, marcado por alta volatilidad de la deuda, contagio a las bolsas, iliquidez y reembolsos, se ha buscado en todo momento la adaptación al entorno, con posicionamiento en instrumentos seguros que garantizaran la liquidez a los clientes. Para ello se ha mantenido una diversificación adecuada en las carteras gestionadas. BBVA está comprometido con su deber fiduciario hacia el cliente y con la asunción, en las carteras de terceros, exclusivamente de aquellos riesgos que se puedan identificar, medir, seguir y gestionar correctamente.

El **capital económico** de la unidad de Asset Management se sitúa en 71 millones de euros. El riesgo de mercado representa el 58,1%, con 41 millones de euros imputables fundamentalmente al riesgo de garantía. El riesgo operacional se sitúa en el 41,6% del total del capital económico de la unidad.

46 Asset Management. Distribución del capital económico por tipos de riesgo

(31-12-2010)



Pensiones América

El negocio de pensiones en la geografía americana ha continuado con el crecimiento natural de las aportaciones de los afiliados, lo que consolida e incrementa el volumen de los fondos administrados. A este incremento también ha contribuido la mejora observada en los precios de los activos.

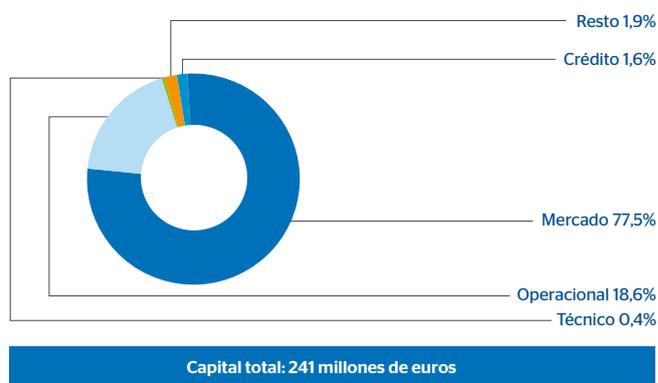
Desde la perspectiva del modelo corporativo, se ha reforzado la estructura de gestión y control de los riesgos de este negocio, con la creación de una unidad global de gestión de riesgos en las

actividades de pensiones y seguros en América en el ámbito de riesgos de América del Sur. Con ello se logra una visión transversal y cercana al negocio.

El **capital económico** del negocio de Pensiones América se estima en 241 millones de euros. El riesgo de mercado, que se deriva esencialmente de la posición de encaje regulatorio (relacionado con el volumen de los fondos gestionados) representa el 77,5% del capital económico total. Le sigue en importancia el riesgo operacional, un 18,6% y que se reduce con respecto al año 2009, al haberse implantado la metodología según Basilea.

Pensiones América. Distribución del capital económico por tipos de riesgo

(31-12-2010)



Riesgo del negocio inmobiliario

A lo largo del ejercicio se ha implementado el modelo de riesgo que corresponde a las actividades inmobiliarias de BBVA, en el que se ha utilizado la métrica común del Grupo: el **capital económico**.

El modelo establece diferentes categorías de riesgo según una segmentación en función de atributos, como tipología del activo, fase del proyecto, el área geográfica de localización y otros factores exógenos. La forma de valorar el riesgo en cada posición consiste en simular variaciones del precio, acorde a los parámetros característicos de cada proyecto, tales como volatilidad, liquidez y tendencia. Estos parámetros se basan en series históricas y estimaciones o proyecciones realizadas dentro del propio Grupo BBVA por las unidades especializadas.

Una vez calculado el capital individual de cada proyecto, con un nivel de confianza del 99,9%, se realiza una agregación y diversificación entre todos los proyectos en cartera. Los resultados obtenidos son coherentes con la situación actual del mercado inmobiliario.

El capital económico inmobiliario se integra en el mapa de capitales del Grupo BBVA.

Gestión de riesgos “ESG”

Integración de variables “ESG” en la gestión del riesgo

La integración de variables “ESG” en la gestión del riesgo en el Grupo se trata de una parte novedosa, aunque muy relacionada con el resto de los riesgos tradicionalmente gestionados. **ESG** obedece al acrónimo inglés de ambiental, social y de gobierno corporativo y pretende gestionar los riesgos extrafinancieros que pudieran afectar al perfil crediticio de un prestatario o de un proyecto de financiación, y que pudieran poner en peligro el repago de la deuda contraída. A la espera de una mayor definición al respecto por parte de las directrices de Basilea, el Grupo

lleva años ya trabajando en cuatro frentes: el perfil crediticio de los clientes empresa con la herramienta *ecorating*, la financiación de grandes proyectos de inversión con el estándar de los Principios de Ecuador, las líneas de desarrollo sostenible a través de acuerdos con bancos multilaterales de desarrollo y las políticas de financiación sectoriales.

- **Ecorating.** Durante el año 2010 se ha analizado el riesgo ambiental de 225.755 clientes en España mediante la combinación de tres grupos de variables: emisiones contaminantes y consumo de recursos, entorno de la empresa susceptible de ser afectado de manera directa o indirecta por ella y presión legislativa y fiscalización de determinados componentes del medio ambiente.

Rango de valores de riesgo medioambiental

	2010				2009			
	Exposición		Clientes		Exposición		Clientes	
	Millones de euros	%	Número	%	Millones de euros	%	Número	%
Bajo ⁽¹⁾	107.816	82,0	180.972	80,2	112.886	81,8	192.410	79,9
Medio ⁽²⁾	23.146	17,6	43.956	19,5	23.483	17,0	47.440	19,7
Alto ⁽³⁾	471	0,4	827	0,4	1.665	1,2	927	0,4
Totales	131.433	100,0	225.755	100,0	138.034	100,0	240.777	100,0

(1) Bajo: actividades de riesgo medioambiental prácticamente nulo o bajo por lo que respecta a sus emisiones.

(2) Medio: actividades con riesgo medioambiental moderado o alto. En estos rangos se encuentran empresas de cualquier tamaño y solvencia económica. En estos grupos, además, la presión legislativa y la fiscalización del medio ambiente pueden suponer un importante riesgo.

(3) Alto: actividades con un potencial riesgo medioambiental muy elevado. Destaca de este rango que la mayoría de empresas son grandes empresas y de solvencia económica alta. Son las mejor preparadas para afrontar los cambios o restricciones a los que la legislación obliga para la protección del medio ambiente.

- **Principios de Ecuador.** Se trata de un estándar mundial en la gestión de riesgos ESG en la financiación y asesoramiento de proyectos de inversión con coste de capital superior a los 10 millones de dólares americanos que emanó de los *performance standards* de la Corporación Financiera Internacional y que ha sido desarrollado por los bancos más activos en *project finance* a nivel mundial.
- Líneas de **bancos multilaterales** de desarrollo regional, que exigen el contar o el implantar sistemas de gestión de riesgos ambientales, sociales, éticos y de gobierno corporativo para la gestión de los fondos.
- **Políticas sectoriales.** En el caso de BBVA, se trata de la política de financiación del sector defensa, así como otras que pueden ser consultadas en www.bancaparatodos.com.

Categorización de proyectos de financiación y asesoramiento según los Principios de Ecuador

(Millones de euros)

	Categoría	2010		
		Número de operaciones	Importe total	Importe financiado por BBVA
Europa y Norteamérica	A	0	0	0
	B	37	14.344	1.593
	C	30	3.679	963
Total Europa y Norteamérica		67	18.023	2.555
América Latina	A	0	0	0
	B	22	4.379	975
	C	2	211	84
Total América Latina		24	4.590	1.059
Asia	A	0	0	0
	B	0	0	0
	C	0	0	0
Total Asia		0	0	0
Resto Grupo	A	0	0	0
	B	4	1.625	206
	C	0	0	0
Total resto Grupo		4	1.625	206
Total Grupo		95	24.238	3.820

Categoría A: proyectos con un impacto negativo significativo que pueden afectar a un área mayor que la que ocupa el proyecto.

Categoría B: proyectos con un impacto negativo menor en la población humana o en áreas de importancia ambiental.

Categoría C: proyectos con un impacto sobre el medio ambiente muy pequeño o nulo.

2009			2008		
Número de operaciones	Importe total	Importe financiado por BBVA	Número de operaciones	Importe total	Importe financiado por BBVA
0	0	0	0	0	0
32	15.304	1.485	11	5.278	500
29	4.774	987	32	6.344	1.345
61	20.078	2.472	43	11.571	1.845
2	665	160	1	639	118
6	89	35	6	1.054	77
4	80	30	2	347	149
12	834	225	9	2.040	344
0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	34	18
0	0	0	0	0	0
0	0	0	1	34	18
0	0	0	0	0	0
3	2.223	152	4	2.753	235
2	387	65	1	187	40
5	2.610	217	5	2.940	274
78	23.521	2.913	58	16.586	2.481



110	España y Portugal
122	México
130	América del Sur
142	Estados Unidos
148	Wholesale Banking & Asset Management
159	Actividades Corporativas

Áreas de negocio

“BBVA le brinda la posibilidad de hacer todas sus consultas bancarias a través del móvil”

Sebastián vive pegado al PC incluso cuando no está en la oficina. Su hija Carlota se lo ha reprochado más de una vez y ahora han llegado a un acuerdo: no más portátil en casa. Sebastián ha descubierto que no lo necesita tanto como pensaba porque BBVA le brinda la posibilidad de hacer todas sus consultas bancarias a través del móvil. No ha perdido productividad y ha ganado mucho en calidad de vida para él y su familia.

Áreas de negocio

La información por áreas constituye una herramienta básica para la **gestión** de los diferentes negocios que conforman el Grupo BBVA. En este apartado se presentan y analizan los datos más relevantes sobre la actividad y los resultados de las cinco áreas de negocio del Grupo, así como de las principales unidades que las integran, y de las Actividades Corporativas. En concreto, se incluye la cuenta de resultados, el balance y un conjunto de indicadores relevantes de gestión, entre ellos: inversión crediticia, depósitos, recursos fuera de balance, eficiencia, morosidad y cobertura.

En el ejercicio 2010 se han realizado ciertos cambios en los criterios aplicados en 2009 en cuanto a la composición de algunas áreas de negocio. Estos cambios afectan a:

- **Estados Unidos y WB&AM:** con el objetivo de dar una visión global de los negocios del Grupo en Estados Unidos se ha decidido incorporar la oficina de Nueva York, anteriormente en WB&AM, al área de Estados Unidos. Este cambio es consistente con la actual manera de reportar las áreas de negocio de BBVA.
- **América del Sur.** En 2010 se ha incluido el ajuste por hiperinflación en los estados contables de Banco Provincial (Venezuela), trasladándolo también a 2009 con el fin de reflejar una comparativa homogénea. A cierre de 2009, momento en que por primera vez se consideró a la economía venezolana hiperinflacionaria a efectos contables, dicho impacto se recogió en Actividades Corporativas para facilitar la comparación con el año 2008 y no distorsionar la serie trimestral del propio ejercicio 2009.

Del mismo modo, se ha realizado una modificación en la imputación de determinados costes desde el centro corporativo a las áreas de negocio que afecta a los gastos de alquileres y, en menor medida, a la facturación de los servicios informáticos. Lo anterior ha supuesto que los datos de 2009 y de 2008 se hayan reelaborado para que las comparaciones interanuales sean homogéneas.

Por lo que respecta a las áreas de negocio y su composición, las mismas quedan configuradas como sigue:

- **España y Portugal,** que incluye: Red Minorista en España, con los segmentos de clientes particulares, de banca privada y de pequeñas empresas y negocios en el mercado doméstico; Banca de Empresas y Corporaciones, que gestiona los segmentos de

pymes, corporaciones, instituciones y promotores en el mercado doméstico; y el resto de unidades, entre las que destacan Consumer Finance, BBVA Seguros y BBVA Portugal.

- **México:** incluye los negocios bancarios y de pensiones y seguros en este país.
- **Estados Unidos:** con los negocios que el Grupo desarrolla en Estados Unidos y en el estado asociado de Puerto Rico.
- **América del Sur:** incluye los negocios bancarios y de pensiones y seguros en América del Sur.
- **WB&AM,** formada por: Corporate and Investment Banking, que incluye la actividad realizada por las oficinas de Europa y Asia con grandes corporaciones y empresas; Global Markets, con el negocio de tesorería y distribución en los mismos ámbitos geográficos; Asset Management, que incluye la gestión tanto de fondos de inversión como de pensiones en España; Gestión de Proyectos por Cuenta Propia, que abarca el desarrollo de proyectos empresariales de larga maduración y el negocio de *private equity* desarrollado a través de Valanza S.C.R.; y Asia, con la participación en el Grupo CITIC. Adicionalmente, WB&AM tiene presencia, en los negocios anteriormente descritos, en México, en América del Sur y en Estados Unidos, pero su actividad y resultados están incluidos, a efectos de este informe, en dichas áreas de negocio.

Además de las unidades indicadas, en todas las áreas existe un resto formado por otros negocios y por un complemento que recoge eliminaciones y otras imputaciones no asignadas a las unidades.

Por último, el agregado de **Actividades Corporativas** recoge todo aquello no imputado a las áreas de negocio. Básicamente incluye los costes de las unidades centrales con una función corporativa, determinadas dotaciones a provisiones, como las correspondientes a prejubilaciones, y aquellas otras también de carácter corporativo. También incorpora la unidad de Gestión Financiera, que desarrolla funciones de gestión del Grupo en su conjunto, básicamente la gestión de las posiciones estructurales de tipo de interés del balance en euros y de tipo de cambio, así como de la liquidez y de los recursos propios, situándose la gestión de los riesgos estructurales de tipo de interés de monedas diferentes al euro en las áreas correspondientes. Incluye asimismo la unidad de Participaciones Industriales y Financieras y los negocios inmobiliarios no internacionales del Grupo.

Cabe mencionar que, como viene siendo habitual, en el caso de las unidades de América, además de las tasas de variación interanual a tipos de cambio corrientes, se incluyen las resultantes de aplicar tipos de cambio constantes.

Para la elaboración de la información por áreas se parte de las unidades de mínimo nivel, registrándose la totalidad de los datos contables relacionados con el negocio que gestionan. Estas unidades de mínimo nivel se agregan de acuerdo con la estructura establecida por el Grupo para configurar unidades de ámbito superior y finalmente las propias áreas de negocio. Del mismo modo, todas las sociedades jurídicas que componen el Grupo se asignan también a las distintas unidades en función de su actividad.

Una vez definida la composición de cada área de negocio se aplican determinados **criterios de gestión**, entre los que por su relevancia destacan los siguientes:

- **Recursos propios:** la asignación de capital a cada negocio se realiza de acuerdo al capital económico en riesgo (CER), que se basa en el concepto de pérdida inesperada con un determinado nivel de confianza, en función del nivel de solvencia objetivo del Grupo. Este nivel objetivo se establece a dos niveles: capital estricto, que determina la dotación de capital y que sirve de referencia para determinar la rentabilidad de los fondos propios de cada negocio (ROE); y capital total, que determina la dotación adicional en términos de participaciones preferentes y deuda subordinada. El cálculo del CER engloba riesgos de crédito, de mercado, estructurales de balance, de participaciones, operacional, de activos fijos y riesgos técnicos en las compañías de seguros. Estos cálculos están realizados utilizando modelos internos que se han definido siguiendo las pautas y requisitos establecidos en el acuerdo de capital de Basilea II, prevaleciendo los criterios económicos sobre los normativos.

El CER, por su sensibilidad al riesgo, es un elemento que se vincula con las políticas de gestión de los propios negocios, homogeneizando la asignación de capital entre ellos de acuerdo con los riesgos incurridos y facilitando la comparación de rentabilidad entre los mismos. Es decir, se calcula de manera homogénea e integrable para todo tipo de riesgo y para cada operación, saldo o posición en riesgo, permitiendo valorar su rentabilidad ajustada a riesgo y posibilitando conocer por

agregación la rentabilidad por cliente, producto, segmento, unidad o área de negocio.

- **Precios internos de transferencia:** para el cálculo de los márgenes de intereses de cada negocio se utilizan tasas ajustadas a los plazos de vencimiento y revisión de los tipos de interés de los distintos activos y pasivos que configuran el balance de cada unidad. El reparto de los resultados entre unidades generadoras y unidades de distribución (por ejemplo, en productos de gestión de activos) se realiza a precios de mercado.
- **Asignación de gastos de explotación:** se imputan a las áreas tanto los gastos directos como los indirectos, exceptuando aquellos en los que no existe una vinculación estrecha y definida con los negocios por tener un marcado carácter corporativo o institucional para el conjunto del Grupo. En este sentido, cabe mencionar que el principal cambio de criterio durante el ejercicio 2010 en cuanto a asignación de gastos se refiere a la imputación del coste de alquileres al área de España y Portugal, anteriormente realizada en función de un porcentaje sobre el valor contable del inmueble y según la superficie ocupada. A partir del año 2010 esta asignación se está efectuando a valor de mercado.
- **Venta cruzada:** en determinadas ocasiones se realizan ajustes de consolidación para eliminar ciertas duplicidades que, por motivos de incentivar la venta cruzada entre negocios, se hallan contabilizadas en los resultados de dos o más unidades.

Beneficio económico añadido recurrente por áreas de negocio

(Enero-diciembre 2010. Millones de euros)

	Beneficio económico	Beneficio económico añadido (BEA)
España y Portugal	2.023	1184
México	1.859	1.445
América del Sur	778	436
Estados Unidos	316	-
Wholesale Banking & Asset Management	942	491
Actividades Corporativas	(937)	(938)
Total Grupo	4.981	2.618

Margen neto y beneficio atribuido por áreas de negocio

(Millones de euros)

	Margen neto					Beneficio atribuido				
	2010	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2009	2008	2010	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2009	2008
España y Portugal	4.045	(8,0)	(8,0)	4.395	4.356	2.070	(9,0)	(9,0)	2.275	2.473
México	3.597	8,5	(3,4)	3.316	3.623	1.707	25,7	11,9	1.357	1.930
América del Sur	2.129	3,4	6,4	2.058	1.770	889	14,0	16,5	780	727
Estados Unidos	1.029	(1,8)	(7,0)	1.048	843	236	n.s.	n.s.	(950)	308
Wholesale Banking & Asset Management	1.257	3,5	3,5	1.214	1.055	950	11,4	11,4	852	722
Actividades Corporativas	(114)	n.s.	n.s.	276	(1125)	(1.245)	n.s.	n.s.	(105)	(1140)
Grupo BBVA	11.942	(3,0)	(6,1)	12.308	10.523	4.606	9,4	6,8	4.210	5.020
Grupo BBVA sin singulares	11.942	(3,0)	(6,1)	12.308	10.523	4.606	(12,4)	(15,0)	5.260	5.414

España y Portugal

Esta área atiende la demanda financiera y no financiera de los clientes particulares (Red Minorista) y, dentro de este colectivo, la del segmento medio-alto (BBVA Banca Privada). Adicionalmente, gestiona el negocio con pymes, corporaciones e instituciones públicas y privadas, a través de Banca de Empresas y Corporaciones (BEC), e incorpora las unidades especializadas en banca por Internet, en financiación al consumo (Consumer Finance) en el negocio de bancaseguros (BBVA Seguros) y BBVA Portugal.

En 2010, el **mercado** español ha vuelto a registrar un estancamiento del crédito a hogares, especialmente en consumo (-11,9% a 31-12-2010), mientras que la financiación hipotecaria a particulares para adquisición de vivienda aumenta un 0,8% interanual. Por su parte, la demanda de productos de ahorro se ha focalizado en los depósitos estables remunerados y en el resto de modalidades conservadoras de inversión. En este sentido, el plazo, tanto de particulares como de empresas, aumenta un 8,4% y lo hace en detrimento

del pasivo transaccional, que cierra 2010 prácticamente en el mismo nivel del ejercicio previo. Por último, el patrimonio en fondos de inversión gestionado por bancos y cajas baja un 16,8%, con un efecto volumen negativo en el conjunto del año de 23.612 millones de euros.

En este difícil contexto, el resultado de la campaña **"Aprovecha tu Banco"**, dentro del marco del "Plan Uno" (ver apartado de estrategia), se ha traducido en avances de cuota en los principales productos de activo y en los recursos gestionados del área. Así, España y Portugal consolida una ganancia de cuota de mercado en financiación hipotecaria a hogares de 33 puntos básicos más desde el 31-12-2009, hasta alcanzar un 13,1% a 31-12-2010. Del mismo modo, en empresas, el crecimiento selectivo, en función del perfil de riesgo, no ha impedido que BBVA haya continuado siendo el principal proveedor de este segmento y sea una de las entidades más activas en la colocación de fondos ICO, con una cuota del 11,0% a 31-12-2010, lo que le convierte en uno de los principales referentes del mercado. Por su parte, el pasivo

1 España y Portugal. Pirámide de clientes



España y Portugal. Principales cuotas de mercado a 31-12-2010

(Porcentaje)

	31-12-10	31-12-09
Stock crédito hipotecario comprador	13,1	12,8
Facturación crédito hipotecario comprador	15,4	13,7
Facturación crédito al consumo	15,3	15,1
Financiación ICO	11,0	11,7
Stock depósitos a plazo	8,7	6,5
Fondos de pensiones	18,3	18,6
Oficinas en España	7,9*	7,8
Importe gestionado (SICAVS)	11,8	11,3

* Dato septiembre 2010.

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	2010	Δ%	2009	2008
Margen de intereses	4.675	(4,8)	4.910	4.784
Comisiones	1.388	(6,4)	1.482	1.636
Resultados de operaciones financieras	198	6,0	187	231
Otros ingresos netos	368	(15,7)	436	430
Margen bruto	6.629	(5,5)	7.015	7.081
Gastos de explotación	(2.584)	(1,4)	(2.620)	(2.725)
Gastos de personal	(1.544)	(1,4)	(1.565)	(1.616)
Otros gastos generales de administración	(937)	(1,4)	(950)	(1.006)
Amortizaciones	(103)	(1,9)	(105)	(104)
Margen neto	4.045	(8,0)	4.395	4.356
Pérdidas por deterioro de activos financieros ⁽¹⁾	(1.335)	(30,9)	(1.931)	(809)
Dotaciones a provisiones y otros resultados ⁽¹⁾	238	(69,4)	776	5
Resultado antes de impuestos	2.948	(9,0)	3.240	3.553
Impuesto sobre beneficios	(878)	(9,0)	(965)	(1.080)
Resultado después de impuestos	2.070	(9,0)	2.275	2.473
Resultado atribuido a la minoría	-	-	-	-
Resultado atribuido al Grupo	2.070	(9,0)	2.275	2.473

(1) El tercer trimestre de 2009 y de 2010 incluyen 830 y 233 millones de euros, respectivamente, de plusvalías por la venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales y provisiones genéricas de insolvencias por el mismo importe.

Balances

(Millones de euros)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	2.588	8,8	2.379	2.503
Cartera de títulos	11.076	0,5	11.020	10.203
Inversiones crediticias	201.419	0,6	200.228	204.585
Crédito a la clientela neto	200.930	0,9	199.190	203.120
Depósitos en entidades de crédito y otros	489	(52,9)	1.038	1.466
Posiciones inter-áreas activo	-	-	-	-
Activo material	1.301	(0,1)	1.302	1.381
Otros activos	807	(9,8)	894	1.792
Total Activo/Pasivo	217.191	0,6	215.823	220.464
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	255	(76,0)	1.063	2.507
Depósitos de la clientela	103.469	12,7	91.826	100.462
Débitos representados por valores negociables	362	(1,8)	369	5.479
Pasivos subordinados	4.691	9,2	4.296	4.252
Posiciones inter-áreas pasivo	86.944	(10,6)	97.243	83.932
Cartera de negociación	106	(63,7)	291	167
Otros pasivos	13.043	(0,6)	13.117	16.124
Dotación de capital económico	8.322	9,2	7.619	7.542

Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Crédito a la clientela bruto	205.776	0,7	204.378	206.901
Depósitos de clientes ⁽¹⁾	104.809	12,8	92.936	101.299
Recursos fuera de balance	31.441	(21,8)	40.227	40.875
Fondos de inversión	21.455	(28,2)	29.898	31.272
Fondos de pensiones	9.986	(3,3)	10.329	9.603
Otras colocaciones	8.218	(0,7)	8.278	6.097
Ratio de eficiencia (%)	39,0		37,3	38,5
Tasa de morosidad (%)	5,0		5,1	2,6
Tasa de cobertura (%)	46		48	67

(1) Incluye cuentas de recaudación y rentas de seguros.

transaccional supone ya el 37,9% de los recursos en balance y el 47% de los depósitos de clientes (45% en el mercado) gracias al impulso de la demanda de los hogares por los nuevos productos lanzados, tales como "Cuenta Uno" y toda la oferta transaccional que implica "Ventajas Uno". Por lo que respecta al plazo de hogares y empresas, cabe destacar la mejora del posicionamiento del área hasta alcanzar una cuota de mercado del 8,7% a 31-12-2010, que se sitúa en máximos históricos.

Con todo ello, el **crédito bruto a la clientela** se eleva a 205.776 millones de euros a 31-12-2010, lo que implica un incremento interanual del 0,7%. Por una parte, crece de manera sostenida la financiación hipotecaria en el segmento de los hogares (+4,0%). Por otra, se reducen posiciones en los sectores y productos de mayor riesgo. En cuanto a los **recursos de clientes**, avanzan un 2,2%, hasta los 144.437 millones. De ellos, un 72,5% son depósitos de clientes en balance, cuya captación en el año ha totalizado más

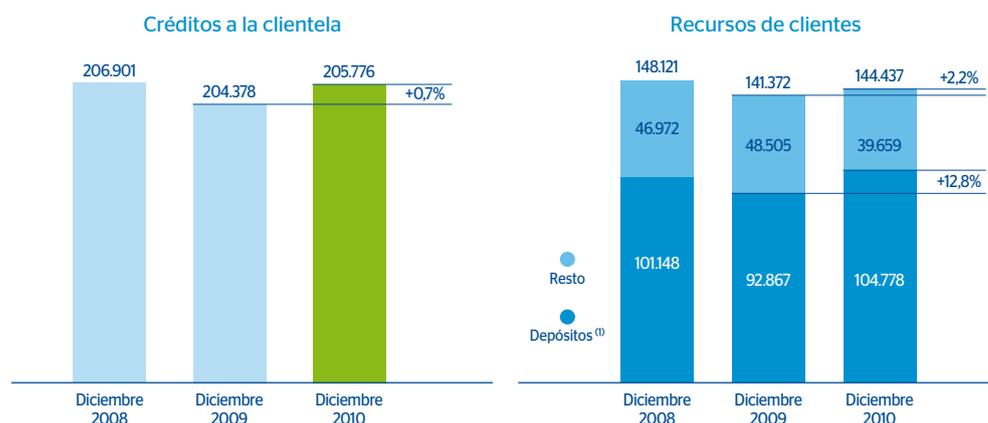
de 12.000 millones, con un elevado grado de estabilidad y con un coste menor a la media del mercado (en términos de *stock* de depósitos, se sitúa en el 0,8% en BBVA frente al 1,4% en el sector). Por su parte, el patrimonio gestionado por el área en fondos de inversión alcanza los 21.455 millones de euros (29.898 a 31-12-2009) y su disminución se debe a la mayor demanda de los ahorradores por otros productos, como las imposiciones a plazo, y a las bajadas de los mercados bursátiles. No obstante, hay que subrayar que las principales caídas se dan en los de menor valor añadido, como son los de renta fija a corto y monetarios, los de renta fija a largo y los de gestión pasiva. En fondos de pensiones, BBVA mantiene el liderazgo, con una cuota del 18,3% a 31-12-2010.

Las ventajas competitivas del área en su oferta comercial contribuyen a la obtención de un margen de intereses en 2010 de 4.675 millones de euros, lo que implica un 4,8% menos que en 2009 y una rentabilidad, medida como margen de intereses sobre ATM, del 2,15%. Las comisiones, 1.388 millones, registran un descenso interanual del 6,4% debido a la rebaja que se viene aplicando a un mayor número de clientes, cuyo grado de vinculación ha aumentado, y al mencionado descenso del patrimonio gestionado en fondos. Por su parte, los resultados de operaciones financieras, 198 millones, junto con el resto de otros ingresos, 368 millones, se reducen ligeramente respecto al mismo período de 2009. Con todo, el **margen bruto** alcanza los 6.629 millones de euros (7.015 millones en 2009).

Continúa la contención de los **gastos de explotación**, que totalizan 2.584 millones, lo que implica una nueva disminución interanual del 1,4%. Todo ello gracias a la adecuada gestión de costes que se sigue realizando, incluso tras la finalización del Plan de Transformación

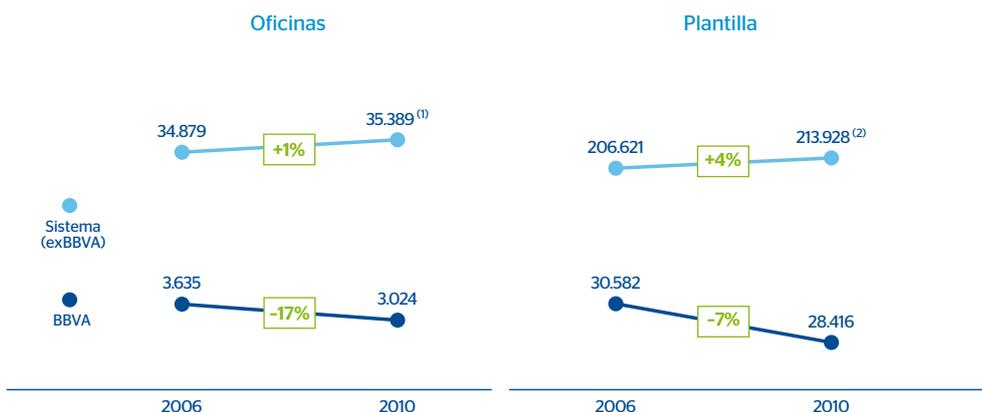
2 España y Portugal. Principales datos de actividad

(Millones de euros)



(1) Sin CTAs.

3 Evolución de la red de oficinas y de la plantilla en España



(1) Datos del sistema a septiembre de 2010.
 (2) Datos del sistema a diciembre de 2009.
 Fuente: Banco de España.

puesto en marcha en 2006, con el que BBVA se anticipó al sector. En los últimos doce meses, el área ha reducido el número de oficinas en 31. Cabe resaltar que ya se ha acometido prácticamente la totalidad de su transformación, mientras que el sector ha iniciado recientemente un proceso de consolidación que implicará, previsiblemente, cierre de oficinas y reducción de plantilla. En este sentido, la cuota de mercado en oficinas en BBVA se ha ido reduciendo hasta el 7,9% a 30-9-2010 (último dato disponible), aunque se prevé un cambio de tendencia una vez que el sector comience la reestructuración de su red.

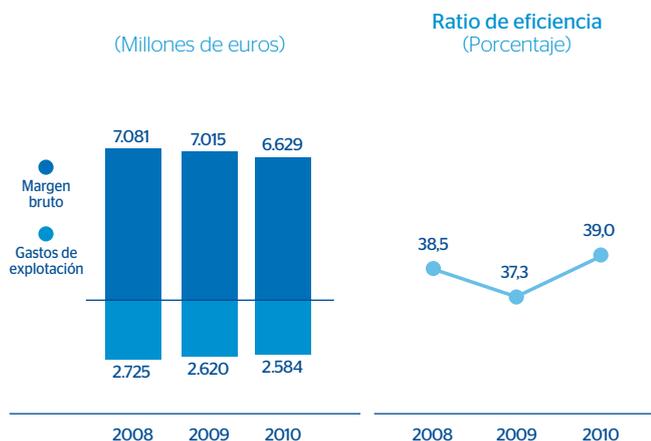
Lo anterior explica, una vez más, su ventaja competitiva en eficiencia con respecto al conjunto del sistema, con un ratio que se sitúa en el 39,0%, y la consecución de un **margen neto** que alcanza los 4.045 millones de euros (4.395 millones a 31-12-2009), lo que pone de manifiesto su resistencia y su capacidad de generar

resultados recurrentes en la difícil coyuntura económica actual.

En 2010 se han realizado 233 millones de euros de plusvalías por la venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales en España. Adicionalmente, se ha destinado un importe semejante a dotación de provisiones genéricas por insolvencias. Con todo, el **beneficio atribuido** totaliza 2.070 millones (2.275 en 2009) y continúa presentando un nivel muy estable.

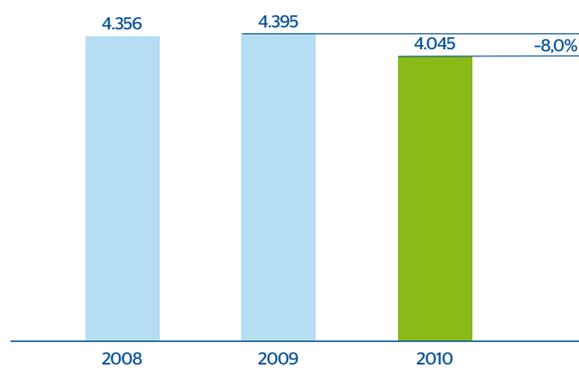
Por último, el estricto control de riesgos ha conducido a una reducción de la **tasa de mora** en el año de 10 puntos básicos hasta el 5,0% a 31-12-2010, en un entorno en el que se ha observado un deslizamiento al alza de este ratio en el sistema. En este sentido, la tasa de morosidad de bancos y cajas ha cerrado el ejercicio en el 5,7%, 64 puntos básicos más que a 31-12-2009 y 70 puntos básicos por encima de la del área.

4 España y Portugal. Eficiencia



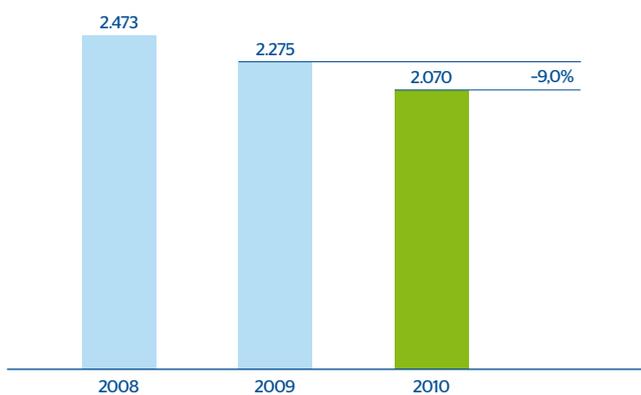
5 España y Portugal. Margen neto

(Millones de euros)



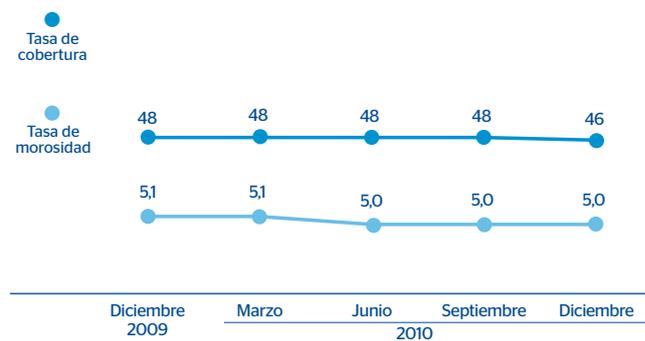
6 España y Portugal. Beneficio atribuido

(Millones de euros)



7 España y Portugal. Tasas de morosidad y cobertura

(Porcentaje)



Estrategia del área

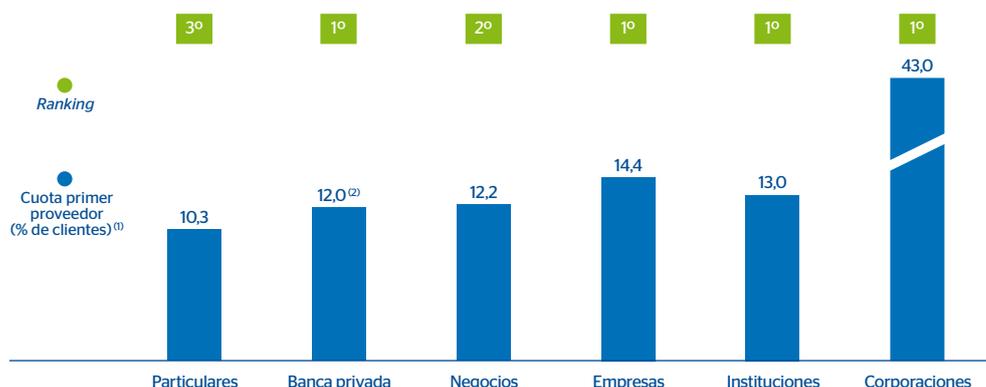
España y Portugal cierra el ejercicio 2010 con claras **ventajas competitivas** en comparación con el sistema en términos de rentabilidad, eficiencia, cuotas de mercado y beneficios recurrentes, lo que afianza su posición de liderazgo en los principales segmentos de clientes y su condición de franquicia de referencia en España.

La continuidad en la estrategia de **anticipación** implementada en los últimos años ha conducido a estos positivos resultados, del mismo modo que le ha permitido situarse en una posición privilegiada para afrontar el nuevo entorno de los próximos ejercicios.

En 2010, adicionalmente, se han tenido unas prioridades de gestión muy claras:

- **Control de precios**, con el fin de mantener los diferenciales y la rentabilidad sobre activos.
- **Control del gasto**, que ha redundado en una mejora de la productividad.
- **Captación de clientes**, aprovechando las oportunidades derivadas del proceso de reestructuración del sistema financiero, el alto potencial de crecimiento que ofrece la cuota de penetración de BBVA en empresas y optimizando la capilaridad entre redes comerciales a través del "Plan de Sinergias" entre BEC-Banca Privada y BEC-Banca Comercial.
- **Vinculación de clientela**. En España y Portugal se cuenta, en particular, con dos capacidades

8 España y Portugal. Liderazgo por segmentos

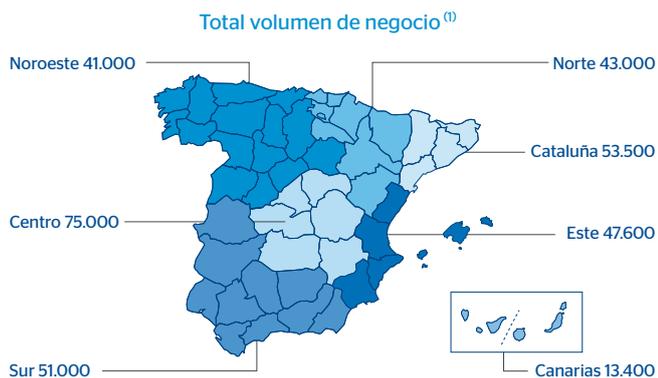


(1) FRS Particulares 2010. Resto de informes de 2009.

(2) Informe DBK Clientes con patrimonio superior a 300.000 euros.

9 España y Portugal. Presencia geográfica equilibrada

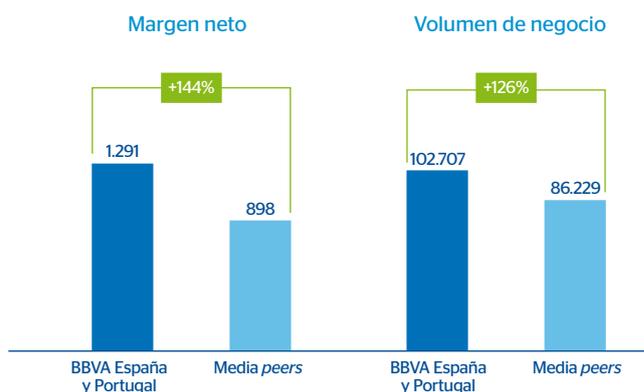
(Millones de euros)



(1) Calculado como suma de inversión y recursos en saldos medios.

10 España y Portugal. Margen neto y volumen de negocio por oficina frente al peer group ⁽¹⁾

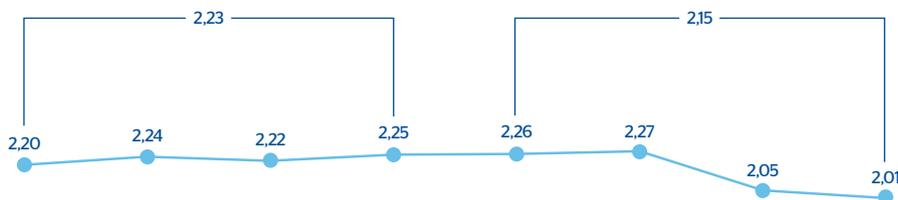
(Miles de euros)



(1) Peer group: BAN, BKT, CAIXA, CMAD, POP, SAB y SAN. Últimos datos disponibles.

11 España y Portugal. Evolución del margen de intereses sobre ATM

(Porcentaje)



2009				2010			
1º Trim.	2º Trim.	3º Trim.	4º Trim.	1º Trim.	2º Trim.	3º Trim.	4º Trim.

de gestión ampliamente reconocidas en el mercado. Por un lado, la capacidad de **gestión de redes** que permite disponer a BBVA en España, a día de hoy, de una estructura de distribución eficiente, productiva, ajustada en su dimensión y, sobre todo, cercana al cliente. Por otro, la **gestión de riesgos**, focalizada en un esfuerzo permanente de anticipación y control de las entradas en situación irregular, en una gestión más descentralizada y cercana al territorio y en la ejecución de un plan de gestión de salidas de los activos adjudicados, posibilita afrontar el futuro con todas las garantías de éxito.

España y Portugal, con el fin de lograr un crecimiento rentable y sostenible en el tiempo, ha lanzado, a principios de 2010, el "Plan Uno", lo que ha supuesto un paso muy relevante en la estrategia comercial del área, que sigue avanzando hacia una organización cada vez más volcada en el cliente. Y todo ello con una importante plataforma tecnológica. En este sentido, BBVA aspira a ser el primer proveedor financiero de sus clientes, para lo cual quiere alcanzar un triple

objetivo: incrementar la calidad, tanto ofrecida como percibida, del servicio; aumentar el grado de vinculación de la base de clientela y poner a su disposición productos y servicios a la medida que supongan una adecuada respuesta

España y Portugal: un área volcada en el cliente

12



a sus necesidades, tanto financieras como no financieras. Para ello se cuenta, además de con un excelente equipo humano, con unas herramientas comerciales muy avanzadas y orientadas a ofrecer las mejores soluciones.

En definitiva, se trata de buscar una adaptación total al cliente en todos los ejes de la relación, tema que seguirá siendo una **prioridad de gestión para 2011**, año en el que se seguirá avanzando en:

- La **gestión personalizada**, basada en el conocimiento del cliente y en la plataforma tecnológica. Para ello, se implementarán nuevos protocolos comerciales y potentes herramientas de gestión de apoyo al gestor.
- Las soluciones a medida del cliente, que impulsen e incentiven la **vinculación**.
- Los **canales** de relación a conveniencia del cliente y con posibilidad de *customización*. Con ello se busca incrementar la rapidez y la sencillez, para lo que se están poniendo en marcha nuevos canales, tales como: el banco en el móvil (bbva.mobi), cajeros automáticos modernos, intuitivos y personalizados y una página web "bbva.es", ya lanzada en marzo de 2010, más sencilla, clara y, también, más personalizada.

Red Minorista en España

Esta unidad, que gestiona la demanda financiera y no financiera de los hogares, profesionales, comercios y negocios, maneja un volumen de negocio gestionado de 214.577 millones de euros y un **beneficio atribuido** de 1.317 millones, lo que

representa el 61,3% y el 63,6%, respectivamente, de las cifras del área.

Red Minorista ha sido un referente de mercado en la concesión de crédito para adquisición de vivienda, en la captación de ahorro estable, en los principales indicadores de rentabilidad y productividad y en la estabilidad del ratio de eficiencia. Y todo ello en un ejercicio en el que se ha observado una contracción de los volúmenes de negocio y de resultados. Por lo tanto, el aumento del *cross-selling*, hasta alcanzar 3,7 productos por cliente, la mayor vinculación, la mejora de los diferenciales del crédito (sobre todo, en el segundo semestre) y el control de costes han llevado a la obtención de un **margen neto** de 2.190 millones de euros, cifra que multiplica por más de 7 veces el importe de los saneamientos crediticios.

El lanzamiento del comentado "**Plan Uno**" ha supuesto unos 400.000 nuevos clientes y una mejora de la estructura de la base de clientela al aumentar el peso de los clientes vinculados, transaccionales y previnculados en 138 puntos básicos.

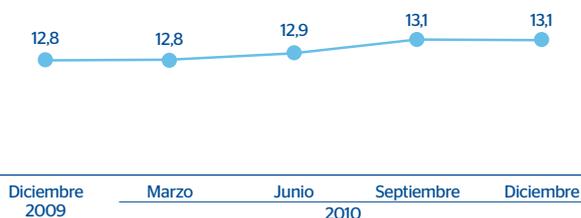
En **inversión crediticia**, cabe resaltar la buena evolución del **crédito hipotecario** para adquisición de vivienda, cuya facturación avanza un 5,1% interanual, y en el que la unidad ha mejorado su posicionamiento, por segundo año consecutivo, gracias al impulso de, entre otras acciones comerciales, las campañas "Sí, damos hipotecas", "Ven a Casa" y la formalización de un 6,1% del importe facturado vía Internet a través de la oferta de "Hipoteca On Line BBVA".

Por su parte, en un contexto de moderación de la demanda de **crédito al consumo**, BBVA, con ofertas en condiciones especiales para determinados colectivos y con la campaña comercial que supone el regalo de un seguro a todo riesgo con la financiación de la compra

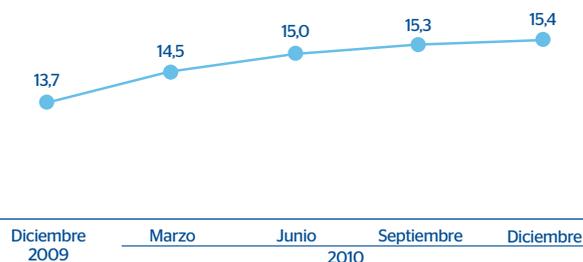
13 Red Minorista en España. Cuota de mercado en hipotecario

(Porcentaje)

Cuota en stock crédito hipotecario comprador

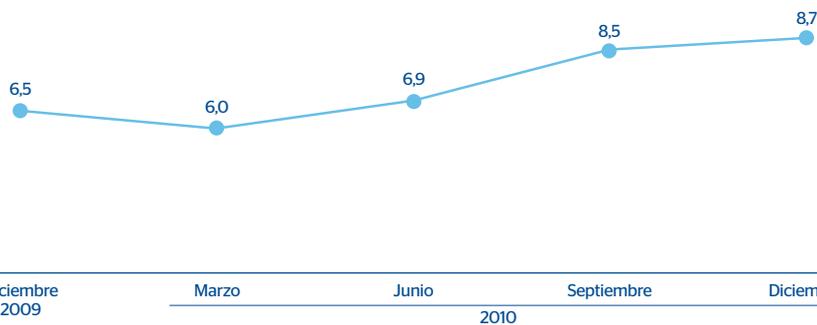


Cuota en facturación crédito hipotecario comprador



14 Cuota de mercado en plazo de hogares en España. BBVA frente a bancos y frente a bancos+cajas

(Porcentaje)



de un coche, ha cerrado 2010 como primer proveedor de este tipo de préstamos, con una facturación media mensual de 129 millones de euros y una cuota del 10,9% en el *stock* gestionado a 31-12-2010.

Otro aspecto destacado ha sido la significativa captación de **recursos transaccionales**, cuyo saldo se eleva a 29.826 millones de euros a 31-12-2010, en buena medida, por las acciones comerciales llevadas a cabo, entre otras: el lanzamiento de la "Cuenta Uno", que se ha convertido en una nueva referencia para los clientes transaccionales del segmento de particulares, y la oferta transaccional "Ventajas Uno", dentro de la iniciativa "Aprovecha tu banco", por las que los clientes que tengan domiciliada su nómina con BBVA dejarán de pagar comisiones de mantenimiento en sus cuentas. Además, caben resaltar las dos nuevas "Quincenas del Ahorro" acometidas, con más de 1.636 millones de euros captados y la entrega de más de 464.000 regalos; las diversas campañas de captación de nóminas y pensiones desarrolladas, que han incrementado en más de 168.000 las nuevas domiciliaciones y la captación de nuevos clientes, ya que aproximadamente el 47% de los que acudieron a estas promociones no eran clientes de la Entidad. Por su parte, la ganancia de 157 puntos básicos en el año de cuota de mercado en **depósitos a plazo** se debe, fundamentalmente, a la captación de 12.795 millones desde marzo de 2010, que han situado el *stock* gestionado por la unidad en 40.381 millones. Productos como "BBVA Uno", el "Depósito Líder" y los "Depósitos Crecientes" han supuesto una respuesta adecuada a la mayor demanda de la clientela por este producto.

Por último, también hay que destacar la elevada participación de la red en la **ampliación de capital** realizada por el Grupo en noviembre de

2010, con un importe captado de 1.300 millones de euros. Con todo ello, los **recursos estables** (depósitos, fondos de inversión, de pensiones y renta fija) se elevan a 112.261 millones de euros.

BBVA Banca Privada finaliza 2010 con unos recursos gestionados en España de 38.944 millones, un 5,8% más que en la misma fecha del año anterior y con un crecimiento de su base de clientela del 5,6%, debido fundamentalmente a los planes de captación internos y externos realizados y a la potenciación de la marca BBVA Banca Privada. Al mismo tiempo, sigue situándose como líder de mercado en sociedades de inversión de capital variable (SICAVs), tanto por importe gestionado (3.017 millones de euros), con una cuota del 11,8%, como por número de sociedades (296). La renovación tecnológica (gracias al desarrollo de una nueva plataforma de sistemas y de nuevos canales), la formación del personal, la puesta en marcha de "Planifica" (herramienta de optimización fiscal) y el nuevo centro de soluciones de inversión para la centralización de la oferta de banca privada, han sido los grandes ejes de 2010. Además, le han sido otorgados los dos mejores reconocimientos a la mejor banca privada de España, procedentes de *Euromoney* y de *The Banker* (Grupo Financial Times) por el modelo de gestión, la adaptación a las nuevas normativas, la confianza de los inversores y la innovación en la mejora del servicio al cliente.

Entre las diversas acciones comerciales llevadas a cabo en 2010 en el **segmento de negocios** (que incluye a autónomos, economías agrarias y pequeñas empresas) cabe citar: el plan dirigido a los comercios, con ofertas exclusivas como el "Bono TPV", que ha permitido incrementar en más del 10% el número de comercios adheridos y superar al mercado en el aumento de la facturación por TPV, un +13,2% desde el 1-1-2010 (+5,8% experimentado por las



sociedades adheridas a Servired hasta la misma fecha). Asimismo, el lanzamiento del "Plan Más Profesional" ha conseguido la captación de 2.500 clientes profesionales de alto valor y una facturación superior a los 200 millones de euros. Además, dentro del marco del "Plan Rain", destaca la formalización de 815 millones de euros en líneas ICO a través de la firma de 27.613 operaciones en el año. En particular, en la línea ICO Directo se han concedido 70 millones a pymes y a autónomos en 1.600 operaciones. También ha contribuido positivamente la firma de varios convenios de colaboración con franquicias como Mc Donald's, Burger King o Grupo Rodilla, lo que sitúa a BBVA como Entidad de referencia al ofrecer una nueva vía de estudio de apertura de nuevos negocios, más especializada y mejor tutelada. Por último, en el segmento agrario, de las ayudas agrarias de la Unión Europea en 2010, se han gestionado y domiciliado las subvenciones de 48.300 agricultores (43.000 en 2009) por 204 millones de euros, un 10,3% más que en 2009.

En el negocio de **medios de pago**, durante 2010 se ha comenzado a percibir una recuperación de los niveles de facturación y transaccionalidad. Al respecto, el *stock* de tarjetas se sitúa en torno a los 9,7 millones, de las que casi el 75% son financieras y el resto privadas o *co-branded*. La nueva familia de tarjetas "Tempo", que simplifica la oferta de BBVA, ha tenido una excelente acogida. Todo ello hace que BBVA mejore su cuota en *stock* de tarjetas hasta alcanzar el 9,0% a 30-9-2010 (8,7% a cierre de 2009). Asimismo, se han lanzado nuevas vías más eficientes de interacción con el cliente, como la posibilidad de financiar una compra a través del teléfono móvil, o recargar una tarjeta prepago a través del portal móvil BBVA.mobi. Además, BBVA continúa la migración hacia EMV para mejorar la seguridad de las transacciones.

Dentro de la **multicanalidad**, en el mes de marzo se estrenó la nueva web, bbva.es, cuyos principales atributos son: simplicidad, innovación y transparencia, además de incorporar importantes avances en personalización y facilidad en el análisis de las finanzas globales del cliente. Se trata de una *web* bancaria pionera en España en cuanto a la utilización de estos conceptos, los cuales han permitido obtener un informe muy favorable del Instituto de Investigación Forrester. Las visitas efectuadas a la *web* se han incrementado un 17% en el año, alcanzando los 81 millones, y las conexiones a las páginas privadas han aumentado un 28% en el mismo horizonte temporal. Además, se ha producido una consolidación de la conectividad a través del móvil y de otros nuevos dispositivos, como las *tablets*. También, BBVA ha sido pionero en el lanzamiento de una aplicación para iPad dirigida al segmento de clientes de banca privada. En el canal de autoservicios, se ha concluido la implantación de la nueva aplicación que ofrece una operativa más sencilla, ágil y segura, y se han instalado 800 nuevos cajeros con módulo ingresador, lo que ha permitido superar el millón de ingresos mensuales por este canal. Por último, el canal telefónico, en el que se sigue consolidando el modelo de gestión y en el que se ha iniciado el diseño de su nueva plataforma tecnológica, consiguió los Premios a la Excelencia en la atención al cliente, dentro de la I Edición de los premios de *Contact Center*, y a la Mejor Operación de Banca y Servicios Financieros (Premios CRC Oro).

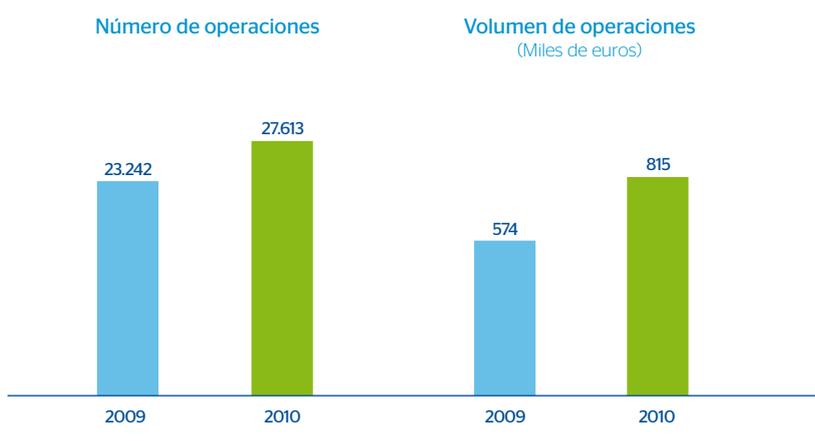
Finalmente, la unidad de **Promociones y Nuevos Modelos de Negocios**, que gestiona la oferta no financiera, ha intervenido, en 2010, en 85.000 operaciones que han supuesto una facturación de 80 millones de euros.

Banca de Empresas y Corporaciones (BEC)

BEC gestiona los segmentos de empresas, corporaciones, instituciones y promotores, con redes de oficinas especializadas para cada uno de ellos. Además, engloba la unidad de Gestión de Productos, encargada del diseño y comercialización de ofertas de valor específicas en *leasing*, *renting*, *factoring*, *confirming* y comercio exterior para todos los clientes de España y Portugal.

En un contexto de incertidumbre y tensiones financieras en Europa durante 2010, se ha mantenido el modelo de crecimiento rentable,

15 Banca Comercial. Número de operaciones ICO y créditos ICO



con la puesta en marcha de diversos planes de acción dirigidos a incrementar la vinculación, la venta cruzada, la base de clientela y ganancias de cuota de mercado en diversos productos. Esto, junto con un control de costes, se ha traducido en la obtención de un **margen neto** ligeramente superior al del año 2009, 1.610 millones de euros (+0,7%). Además, la prudente política de gestión del riesgo determina un **beneficio atribuido** de 877 millones, un 1,7% más que en 2009.

En 2010, el apoyo a las empresas españolas ha sido prioritario, principalmente a través de la comercialización de las **líneas ICO** del Instituto de Crédito Oficial. En este sentido hay que resaltar, un año más, el papel de BBVA como una de las entidades más activas en la distribución de las diferentes líneas ICO, con la firma de 11.403 operaciones por un importe de 1.803 millones de euros.

En lo relativo a la **financiación de circulante**, BBVA consolida su liderazgo en España a 31-12-2010, con la comercialización de cesiones de *factoring* por 15.619 millones de euros y anticipos y aplazamientos de *confirming* por 12.861 millones. En el ámbito internacional, en productos como el *factoring* internacional, *euroconfirming* y *confirming* en divisa, BBVA también lidera el mercado, con un volumen total de cesiones y anticipos por 5.018 millones.

Con todo, la **inversión crediticia** de la unidad a 31-12-2010 se sitúa en los 90.200 millones de euros, lo que implica un ligero ascenso del 0,2% interanual. En **recursos**, BEC cierra el ejercicio con 27.992 millones, un +7,8% interanual, gracias al importante esfuerzo de captación realizado y a los planes de incentivación puestos en marcha para incrementar el pasivo transaccional. Lo anterior ha permitido consolidar la liquidez de la unidad y, por tanto, reducir la dependencia de los mercados financieros para la financiación de la inversión.

El segmento de **empresas** cuenta con una base de clientela de 80.000 clientes activos y ha puesto uno de sus focos de actuación estratégica en la gestión de clientes potenciales, captando más de 8.500 clientes nuevos en el año, gracias a los planes y acciones comerciales y de *marketing* realizados ("Plan Fortaleza", "Factorías de clientes internas y externas", "Folleto Prestigia", etc.). Por todo ello, BBVA mantiene el liderazgo en el segmento de pymes, con una cuota de penetración del 35,2% y una cuota del 14,4% como primer proveedor financiero (según FRS-Inmark a 2009). En empresas con tramos de facturación superior (entre 50 y 100 millones de euros), la cuota de penetración es del 69% y la de primer proveedor es del 21%.

En **corporaciones**, destaca el buen comportamiento de la actividad, con un crecimiento interanual de la inversión del 3,4%, hasta los 17.134 millones de euros, un importante avance de los recursos (+49,5%), hasta los 7.831 millones, y una positiva evolución tanto del margen neto (+21,2% interanual hasta los 354 millones), como del resultado atribuido, que se eleva hasta los 194 millones (+66,4%). En este segmento, BBVA lidera el mercado, con una cuota nominal del 97% (según el último informe del grupo Inmark), y es el primer proveedor para un 43% de su base de clientela.

En el segmento de **instituciones**, BBVA sigue liderando el mercado, con una inversión que crece un 11,2% en el año, hasta los 28.226 millones de euros, y unos recursos que totalizan 11.587 millones (13.403 millones a cierre de 2009). Su retroceso se explica principalmente por la salida de recursos mayoristas a precios elevados. Lo anterior no ha sido obstáculo para lograr una ganancia de cuota de 94 puntos básicos en 2010. La gestión rentable del volumen de negocio y el control de los gastos determinan un crecimiento interanual del margen neto del 5,0%, hasta los 314 millones, y un incremento del 2,7% en el resultado

BEC. Principales operaciones en el segmento de instituciones

Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB). 350 millones de euros

Préstamos a comunidades autónomas y entes dependientes. 4.000 millones de euros

Concessio Estacions Aeroport L 9 S.A., Metro de Barcelona tramos I y IV. 200 millones de euros

Concurso de Recaudación Ejecutiva de la Tesorería de la Seguridad Social

Gestión integral de Tesorería de la Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado (MUFACE)

Único Banco español adjudicatario del Jessica (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas) llevado a cabo por el BEI.

atribuido, hasta los 207 millones. La posición de liderazgo en este segmento se sustenta en un modelo de negocio con una alta especialización, en la banca de relación y en un enfoque de gestión diferenciado, según la tipología de cada administración pública y sus entes dependientes.

BBVA ha participado en las principales operaciones del sector, entre las que destacan las que se detallan en la tabla de la página anterior.

En el marco de gestión de concursos, sobresale la labor realizada a lo largo de 2010 con la adjudicación de más del 50% de los concursos a los que BBVA se ha presentado, entre los que caben mencionar: el de recaudación ejecutiva de la Tesorería de la Seguridad Social y la gestión integral de la Tesorería de la Mutualidad General de Funcionarios Civiles del Estado (MUFACE).

En el segmento **promotor**, la menor actividad residencial ha propiciado una reducción de la inversión gestionada del 10,3% en 2010. Los nuevos proyectos financiados se han dirigido principalmente a la construcción de viviendas de protección oficial, que ya tienen un peso de hasta el 72% sobre el total, frente al 50% del año 2009.

Otros negocios

Consumer Finance

Esta unidad gestiona, a través de Finanzia, Uno-e y otras sociedades filiales en España, Portugal e Italia, las actividades de financiación al consumo y de equipamiento empresarial a través de *prescriptor*, así como las actividades de *renting*. La unidad ha obtenido en 2010 un beneficio operativo de 231 millones de euros, lo que implica un crecimiento interanual del 21,3%. El **resultado** atribuido se sitúa en -6 millones (-172 millones en 2009), afectado por el ascenso de las dotaciones asociado a los nuevos requerimientos normativos, lo que, por otra parte, ha permitido a la unidad incrementar su ratio de cobertura en 16,3 puntos porcentuales.

En cuanto a la **inversión** crediticia gestionada, totaliza 5.546 millones en España (-1,5% interanual). La unidad de financiación de automóvil a través de prescripción ha sabido responder a las necesidades del mercado mediante la campaña "Cero Pelotero", que ha facilitado la compra de vehículos tras la desaparición de las ayudas estatales, permitiendo al mismo tiempo incrementar la venta cruzada

gracias a su alto nivel de aseguramiento. En Portugal, con una inversión de 461 millones (-3,3%), destaca la comercialización de las nuevas tarjetas de crédito de Inditex y Repsol. Por último, en Italia, la inversión alcanza los 663 millones (+41,3% interanual).

BBVA Portugal

BBVA Portugal cierra 2010 con un margen de intereses de 87 millones de euros (+2,5% interanual), una mejora de las comisiones del 14,8% y un **resultado** atribuido de 15 millones (23 millones en 2009).

En un escenario marcado por la desaceleración del crédito, esta unidad presenta una evolución positiva en 2010, con una política comercial centrada en la relación con el cliente, en la innovación y calidad del servicio y en una gestión prudente del riesgo. Así, el **crédito** a clientes se eleva a 7.448 millones (+22,8%) impulsado por los incrementos en hipotecario (+26,0%) y en empresas (+16,2%) gracias a diversas campañas lanzadas durante el año, como la "Hipoteca Blue BBVA" y "Nos Adaptamos". En cuanto a los **recursos**, 2010 se cierra con un avance del 10,7%, debido a la mayor demanda de los depósitos de clientes en gestión (+16,7%).

Seguros

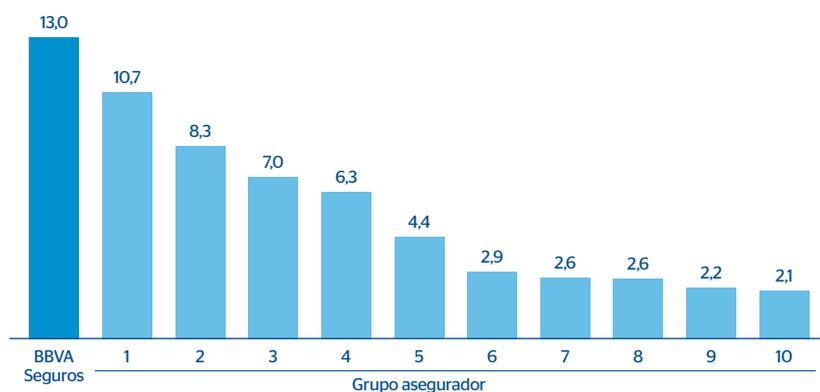
Esta unidad integra diversas sociedades que, con el objetivo estratégico de ser referente del negocio asegurador, gestionan, en las modalidades de seguro directo, intermediando o reasegurando, y a través de distintas redes, un extenso catálogo de seguros.

En 2010, la unidad aporta al Grupo unos **ingresos** de 370 millones de euros por la actividad de seguros propios y 19 millones por la intermediación de seguros de terceros, y obtiene un **beneficio** atribuido de 251 millones (-4,1% interanual).

La emisión de **primas** durante el año alcanza los 1.084 millones de euros, de los que 900 millones corresponden al negocio individual (vida y no vida), y 184 millones al de colectivos. Cabe señalar la positiva evolución de la actividad de vida-riesgo, que aporta 365 millones de primas (+9,1% interanual), impulsado por los productos de protección de pagos. BBVA Seguros es líder del mercado en la modalidad de vida-riesgo individual, con una cuota del 13,0% a septiembre de 2010 (último dato disponible). En no vida destacan los 186 millones (+1,7% interanual) procedentes de los productos de multirriesgos hogar e incendios. En seguros de ahorro, el

16 Cuotas de mercado en primas de vida-riesgo individual a 30-9-2010 BBVA Seguros y principales competidores

(Porcentaje)



volumen de **recursos gestionados** asciende a 8.140 millones, de los que 3.115 millones corresponden a clientes individuales y el resto a pólizas de previsión colectiva. Adicionalmente, la unidad ha intermediado primas por 180 millones de euros.

Con el fin de dar mayor servicio a los clientes, BBVA Seguros ha completado su catálogo para particulares con nuevas modalidades, como el "Seguro Financiado Vivienda BBVA" (un multirriesgo hogar con prima única) y las "Rentas Diferidas BBVA" como solución integral de ahorro. También ha incorporado novedosos servicios de valor añadido, sin coste para el asegurado, potenciando así su fidelización, como el servicio "Manitas" y el "Pack Dependencia BBVA Class". Asimismo, destaca el acuerdo de coaseguro entre

BBVA Seguros y Sanitas para la comercialización de seguros de salud. En el marco del patrocinio de BBVA al Xacobeo 2010, se lanzó el "Seguro del Peregrino". Además, BBVA Seguros ha sido galardonado con el premio al producto más innovador por el "Seguro Afición" en el II Premio a la Innovación en Seguros, concedido por ICEA (Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras) y Accenture.

La unidad supera los 2,9 millones de **asegurados**, con una elevada calidad de su servicio, al solucionar sin reclamaciones más del 97% de los siniestros de vida declarados y el 96% de los de hogar. En éstos últimos, las mediciones independientes periódicas otorgan una puntuación media de 7,5 sobre 10 en la atención recibida durante el siniestro.

17 BBVA Seguros Distribución del número de asegurados a 31-12-2010

(Miles de pólizas)



México

Esta área engloba los negocios bancarios, de pensiones y de seguros desarrollados en México por el Grupo Financiero BBVA Bancomer (en adelante, BBVA Bancomer).

Durante 2010, la **economía mexicana** muestra una paulatina recuperación, tal y como se expone en el apartado de "Entorno económico" de este Informe, con un PIB que crece alrededor del 5% y una inflación menor a la esperada por el Banco de México, del 4,4%. Con ello, cabe esperar el mantenimiento, por parte del Banco de México, de la pausa monetaria, al menos, a lo largo de todo 2011, en el que se espera que el tipo de interés de referencia se mantenga en el 4,5%.

En cuanto al **tipo de cambio**, el peso experimenta en el año una apreciación frente al euro tanto en cambios finales como en promedio, del 14,4% y del 12,3%, respectivamente. Lo anterior tiene un impacto positivo en los estados financieros del área. Como es habitual, y salvo que se diga de

manera expresa, los comentarios a continuación sobre tasas de variación se refieren a tipo de cambio constante, pudiéndose ver ambos escenarios en los cuadros adjuntos de cuenta de resultados y de balance.

En este entorno de recuperación económica gradual, BBVA Bancomer presenta unos **resultados** muy sólidos y diferenciales con respecto a sus principales competidores. Así, el margen de intereses evoluciona de menos a más durante el año, reflejando la mejora de la actividad comercial, y cierra 2010 en niveles similares a los de 2009, 3.688 millones de euros. Las comisiones crecen a un ritmo interanual del 1,9%, alcanzando los 1.233 millones, impulsadas, principalmente, por las comisiones cobradas por la gestión de fondos de inversión y de pensiones. Lo anterior, junto con el sólido resultado obtenido en la actividad de seguros, contribuyen a que el **margen bruto** supere ligeramente el importe de 2009, 5.496 millones de euros, a pesar de la menor aportación de los resultados de operaciones financieras (-5,1%).

México. Eficiencia BBVA Bancomer y sistema bancario mexicano ⁽¹⁾

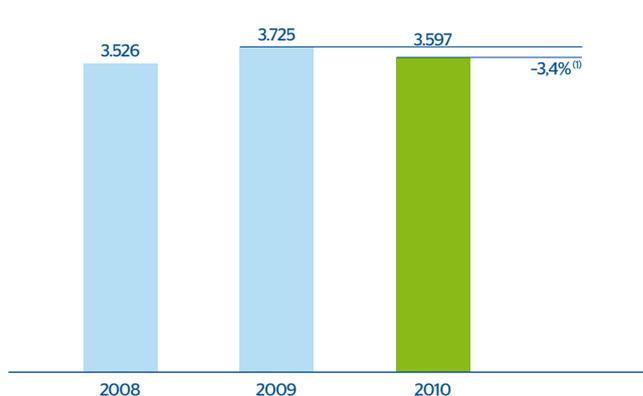
(Millones de pesos mexicanos)

	2010	Enero-Sep. 2010
	BBVA Bancomer	Sistema bancario mexicano
Margen de intereses	61.727	102.620
Comisiones	20.641	35.565
ROF	6.598	8.593
Resto de ingresos	3.003	5.475
Total ingresos	91.968	152.253
Total gastos de explotación	31.788	76.833
Eficiencia	34,6%	50,5%

(1) Banamex, Santander Conso, Banorte, HSBC y Scotiabank.

México. Margen neto

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: +8,5%.

18

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Unidades												
	México					Negocio bancario				Pensiones y Seguros			
	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2008	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009
Margen de intereses	3.688	11,5	(0,7)	3.307	3.707	3.623	11,4	(0,8)	3.251	61	14,5	2,0	53
Comisiones	1.233	14,5	1,9	1.077	1.189	1.150	12,3	(0,0)	1.024	79	55,1	38,1	51
Resultados de operaciones financieras	395	6,6	(5,1)	370	375	283	6,2	(5,5)	266	112	8,0	(3,9)	104
Otros ingresos netos	179	54,8	37,9	116	155	(144)	9,5	(2,5)	(131)	340	32,5	17,9	256
Margen bruto	5.496	12,8	0,5	4.870	5.426	4.912	11,3	(0,9)	4.411	591	27,4	13,5	464
Gastos de explotación	(1.899)	22,2	8,8	(1.554)	(1.803)	(1.758)	23,5	10,0	(1.423)	(149)	16,9	4,1	(127)
Gastos de personal	(856)	18,1	5,2	(725)	(845)	(784)	18,7	5,7	(661)	(71)	12,7	0,4	(63)
Otros gastos generales de administración	(956)	25,2	11,5	(764)	(886)	(890)	27,2	13,3	(699)	(75)	21,1	7,8	(62)
Amortizaciones	(86)	32,5	18,0	(65)	(73)	(84)	33,0	18,4	(63)	(3)	21,0	7,7	(2)
Margen neto	3.597	8,5	(3,4)	3.316	3.623	3.153	5,5	(6,0)	2.988	442	31,4	17,0	336
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.229)	(19,4)	(28,2)	(1.525)	(1.110)	(1.229)	(19,4)	(28,2)	(1.525)	-	-	-	-
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(87)	n.s.	261,2	(21)	(24)	(86)	n.s.	273,3	(21)	-	n.s.	n.s.	(1)
Resultado antes de impuestos	2.281	28,8	14,7	1.770	2.488	1.838	27,4	13,4	1.442	442	31,6	17,1	336
Impuesto sobre beneficios	(570)	38,8	23,6	(411)	(557)	(448)	37,8	22,7	(325)	(122)	38,8	23,6	(88)
Resultado después de impuestos	1.711	25,8	12,0	1.360	1.931	1.390	24,4	10,8	1.118	320	29,0	14,9	248
Resultado atribuido a la minoría	(4)	89,5	68,7	(2)	(1)	-	-	-	-	(3)	43,4	27,7	(2)
Resultado atribuido al Grupo	1.707	25,7	11,9	1.357	1.930	1.390	24,4	10,8	1.117	317	28,9	14,8	246

(1) A tipo de cambio constante.

Balances

(Millones de euros)

	Unidades												
	México					Negocio bancario				Pensiones y Seguros			
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-08	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	6.365	2,1	(10,7)	6.236	5.387	6.365	2,1	(10,7)	6.236	-	-	-	-
Cartera de títulos	25.737	9,2	(4,5)	23.564	20.902	20.946	4,5	(8,7)	20.053	5.050	35,6	18,6	3.725
Inversiones crediticias	40.277	30,9	14,5	30.764	32.155	40.029	30,7	14,3	30.619	302	53,8	34,5	196
Crédito a la clientela neto	34.743	26,9	11,0	27.373	27.161	34.626	26,9	10,9	27.293	152	59,7	39,7	95
Depósitos en entidades de crédito y otros	5.535	63,2	42,7	3.391	4.995	5.402	62,4	42,0	3.326	150	48,4	29,7	101
Activo material	887	17,8	3,0	753	709	880	17,8	3,0	747	8	14,7	0,3	7
Otros activos	1.886	22,7	7,3	1.536	1.620	2.206	21,3	6,0	1.819	160	42,2	24,3	113
Total Activo/Pasivo	75.152	19,6	4,6	62.855	60.774	70.425	18,4	3,6	59.474	5.520	36,6	19,5	4.041
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	12.933	21,5	6,3	10.641	9.160	12.933	21,5	6,3	10.641	-	-	-	-
Depósitos de la clientela	37.013	15,7	1,2	31.998	32.467	37.033	15,6	1,1	32.037	-	-	-	-
Débitos representados por valores negociables	3.861	21,1	5,9	3.187	3.127	3.861	21,1	5,9	3.187	-	-	-	-
Pasivos subordinados	2.014	34,4	17,5	1.499	1.606	2.474	32,9	16,2	1.862	-	-	-	-
Cartera de negociación	4.855	18,9	3,9	4.085	4.110	4.855	18,9	3,9	4.085	-	-	-	-
Otros pasivos	10.992	25,2	9,5	8.780	7.461	6.121	16,4	1,8	5.259	5.231	37,0	19,8	3.818
Dotación de capital económico	3.483	30,7	14,3	2.664	2.843	3.148	31,0	14,5	2.403	289	30,0	13,6	223

(1) A tipo de cambio constante.

Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	México				
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-08
Crédito a la clientela bruto	36.526	26,0	10,2	28.996	28.657
Depósitos de clientes ⁽²⁾	38.051	21,8	6,5	31.252	29.677
Recursos fuera de balance	28.122	40,2	22,6	20.065	16.376
Fondos de inversión	15.341	45,5	27,2	10.546	9.180
Fondos de pensiones	12.781	34,3	17,4	9.519	7.196
Otras colocaciones	3.127	12,4	(1,7)	2.781	2.830
Ratio de eficiencia (%)	34,6			31,9	33,2
Tasa de morosidad (%)	3,2			4,3	3,2
Tasa de cobertura (%)	152			130	161

(1) A tipo de cambio constante.

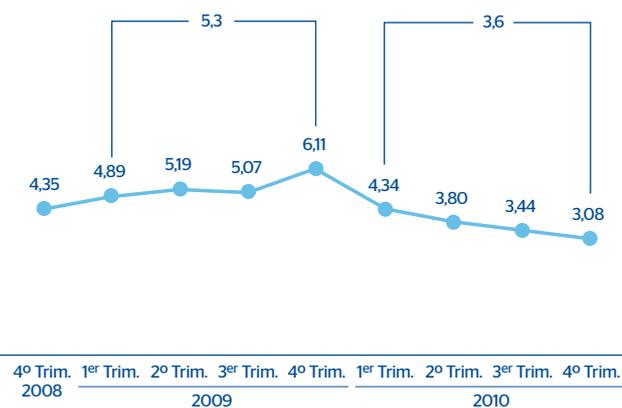
(2) Excluidos depósitos y repos emitidos por Mercados Bancomer.

Los gastos de explotación se sitúan en 1.899 millones, con un aumento interanual del 8,8% producto de la mayor inversión en tecnología e infraestructura y del lanzamiento de un plan estratégico de crecimiento que estará vigente durante los próximos dos años. Con esta evolución de ingresos y gastos, el ratio de eficiencia se sitúa en el 34,6%, nivel similar al de los trimestres precedentes y uno de los más bajos del sistema bancario mexicano, y el **margen neto** alcanza los 3.597 millones de euros, lo que supone una disminución del 3,4% frente a la cifra observada un año antes. Sin embargo, si se tiene en cuenta la evolución del tipo de cambio, se incrementa un 8,5%.

Uno de los epígrafes de la cuenta de resultados con mejor evolución a lo largo de 2010 ha sido el de **pérdidas por deterioro de activos financieros**, que experimenta un retroceso en el año del 28,2% para situarse en los 1.229 millones de euros. Las provisiones crediticias presentan decrementos interanuales en todos los segmentos de la cartera y, particularmente, en el caso de la de tarjetas de crédito. Esto permite que la prima de riesgo mantenga

19 México. Prima de riesgo

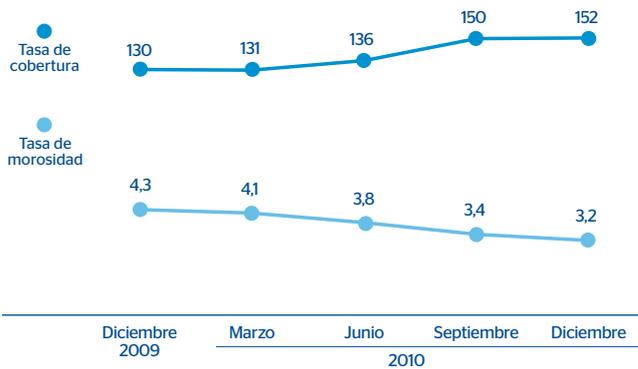
(Porcentaje)



México. Tasas de morosidad y cobertura

(Porcentaje)

20



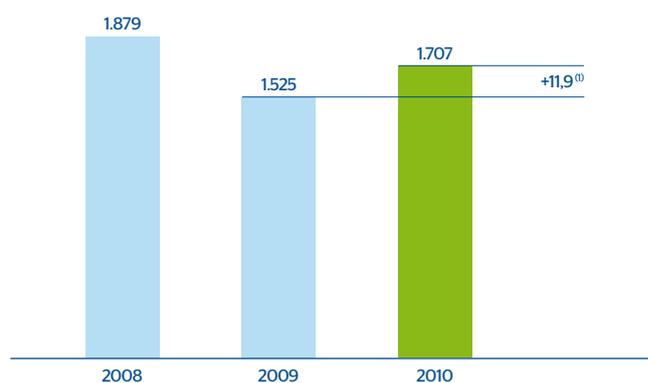
la tendencia descendente iniciada desde principios de 2010 y se ubique en el 3,6% al cierre del ejercicio (5,3% un año antes). Además, cabe resaltar que la favorable trayectoria de los saneamientos no ha tenido un impacto negativo en la **cobertura** del área, que avanza para situarse, a 31-12-2010, en el 152%, 22 puntos porcentuales más que a finales de 2009. Igualmente, se aprecia una mejora en la **tasa de mora**, que cierra el año en el 3,2%, 1,1 puntos porcentuales menos que a 31-12-2009.

Esta trayectoria de ingresos estables y saneamientos más bajos permite que en 2010, año de transición hacia la recuperación, BBVA Bancomer presente un crecimiento interanual del **beneficio** antes de impuestos del 14,7%, hasta los 2.281 millones de euros, evolución favorable que también se ve en el beneficio atribuido, que avanza un 11,9% hasta los 1.707 millones. Y todo ello a pesar del incremento que se produjo, a partir de enero de 2010, en la tasa fiscal del impuesto sobre la renta y el valor agregado, del 28% al 30% y del 15% al 16%, respectivamente.

México. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

21



(1) A tipo de cambio corriente: +25,7%.

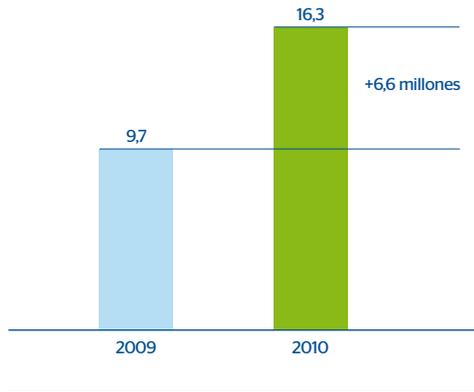
Estrategia del área

BBVA Bancomer es una institución financiera líder en México en los negocios de banca múltiple, fondos de pensión, fondos de inversión y seguros, con una cuota de mercado de margen neto del 59% con sólo el 36% de los activos del sector (1). Cuenta con una filosofía de control estricto del riesgo y un objetivo de crecimiento y rentabilidad a largo plazo. Al igual que el Grupo, la entidad trabaja por un futuro mejor para las personas, ofreciendo a su clientela una relación de beneficio mutuo, asesoramiento y soluciones integrales.

BBVA Bancomer atiende a más de 16 millones de clientes a través de unidades de negocio y redes de distribución especializadas para cubrir las necesidades de cada segmento de la clientela. Para ello, la entidad cuenta con la mayor red de oficinas del país, ubicadas estratégicamente a lo largo del territorio mexicano, así como con una de las mejores redes de cajeros automáticos y terminales punto de venta. En este sentido, el área tiene, a cierre de 2010, 1,985 oficinas, 6,760 cajeros

México Evolución del número de clientes (Millones)

24



automáticos y 126,002 terminales punto de venta. Cabe destacar que durante 2010 se ha llevado a cabo la instalación de una nueva generación de cajeros automáticos, denominados practicajas y recicladoras, que permiten disminuir el volumen de operativa en las oficinas y aumentar la venta de productos a través de la modalidad de autoservicio.

(1) El sector incluye a Banamex, Santander, HSBC, Banorte y Scotiabank.

22 México. Cuotas de mercado por líneas de negocio (1)

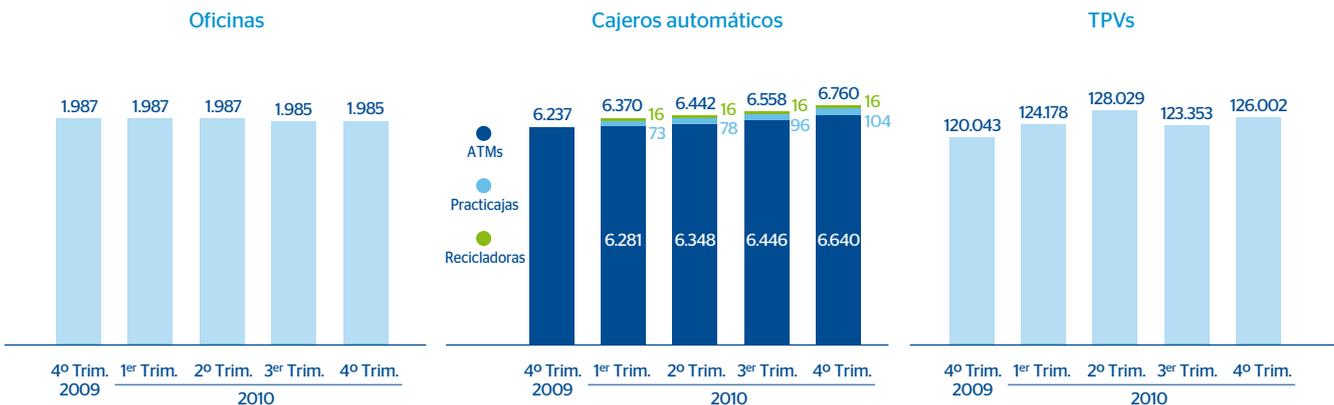
(Millones de euros y porcentajes)



(1) Datos de cuotas a septiembre de 2010. Última información disponible.
(2) Incluye Sofoles.
Fuente: CNBV, AMIS, AMIB y CONSAR.

23 México. Evolución de la red de distribución

(Oficinas, cajeros y terminales punto de venta)



Durante 2010, año que ha representado para el área el ejercicio de la transición entre la crisis financiera y el inicio de la recuperación económica del país, BBVA Bancomer ha completado con éxito su **Plan de Transformación** enfocado a incrementar la innovación y la productividad. En este sentido, el área se ha centrado en las siguientes líneas de actuación:

- Incremento de los **volúmenes** de crédito y captación de recursos por encima de los de la competencia.
- Mantenimiento de los elevados **ingresos** recurrentes.
- Control del **gasto** gestionable, sin limitar la inversión en innovación tecnológica y en redes que impulsen el crecimiento futuro.
- Mantenimiento de una adecuada calidad del **riesgo**.
- Construcción y diseño de iniciativas de negocio que preparen el posicionamiento estratégico de cara a impulsar el **crecimiento** para los próximos años.
- Mantenimiento de los esfuerzos destinados al cumplimiento de la **responsabilidad corporativa**.

Adicionalmente, cabe resaltar el lanzamiento, también en 2010, de un nuevo plan estratégico destinado a aprovechar las oportunidades que brinda México para seguir creciendo. El **Plan Estratégico de Crecimiento 2010-2012** abarca a todas las unidades del área, tanto de negocio como de servicios centrales y de responsabilidad corporativa. Se trata de un ambicioso plan de inversión que transformará cualitativamente el modelo de negocio, el servicio, la eficiencia comercial (con objetivos y planes comerciales que suponen un reto importante para el área), el control y seguimiento de la actividad y de los riesgos y, por tanto, la rentabilidad de la entidad.

Por tanto, para **2011**, año de la recuperación económica, BBVA Bancomer estará posicionado de manera inmejorable para

aprovechar este entorno, construyendo el banco del futuro con un enfoque primordial en el cliente y en una forma distinta de relacionarse con él:

- Con una mayor **captación** de clientes, fundamentalmente a través de nuevos planes de bancarización, de aprovechar las oportunidades de penetración y de capturar mercados adicionales poco desarrollados.
- Con la puesta en marcha de una nueva **segmentación** más clara, que, entre otras cosas, se enfoque en los clientes de alto valor y ofrezca un servicio diferenciado para clientes no vinculables.
- Con un aumento de la **vinculación** de la base de clientela.

Y todo ello apoyado en la **tecnología** y en una mayor diversidad de **canales** de distribución.

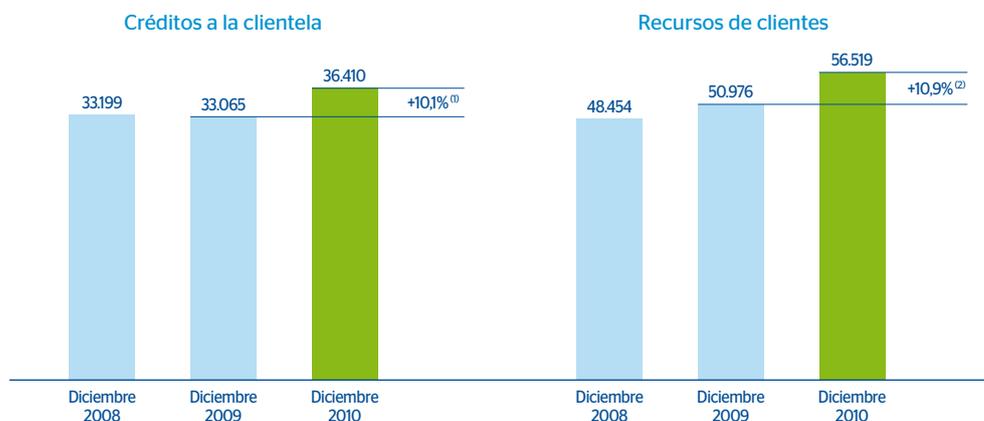
Negocio bancario

A finales de 2010, BBVA Bancomer ha logrado mostrar una importante recuperación de su actividad y resultados, al mismo tiempo que ha mantenido su posición de liderazgo en el mercado mexicano. Este destacado desempeño le ha llevado a ser reconocido, por la revista *Latin Finance*, como el Mejor Banco de México por el beneficio y la rentabilidad obtenidos, el crecimiento de sus activos, la calidad de su gestión, su visión estratégica y su sofisticación tecnológica.

Por una parte, la recuperación económica y, por otra, la positiva gestión comercial efectuada por Bancomer, así como la mejora de la productividad de las redes de distribución, han tenido reflejo en la evolución de su actividad. En este sentido, se evidencia un crecimiento interanual del **crédito bruto a la clientela**, excluyendo los saldos de vivienda antigua, del 10,1%, el más elevado desde octubre de 2008 (+16,5%), hasta alcanzar los 36.410 millones de euros al cierre de 2010.

25 BBVA Bancomer. Principales datos de actividad

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: +25,9%.
(2) A tipo de cambio corriente: +26,8%.

La **cartera comercial**, es decir, el conjunto de préstamos a corporaciones, pymes, entidades financieras y gobierno, asciende a 15.782 millones de euros y aumenta un 15,3% interanual. Destaca el dinamismo de la cartera corporativa que, con un saldo de 6.600 millones, sube un 23,4%. Por su parte, el crédito a pequeñas empresas y micronegocios continúa avanzando para situarse en los 1.253 millones. Dentro de la financiación a compañías medianas, el crecimiento de clientes nuevos fue de un 16,0% más en el año. Todo ello permite un nuevo impulso, de 142 puntos básicos, de la cuota de mercado en inversión crediticia en el año.

El **crédito al consumo**, incluyendo las tarjetas de crédito, muestra una importante recuperación en el ejercicio, situándose a 31-12-2010 en los 7.186 millones de euros, lo que equivale a un crecimiento de 14,6% interanual, el más elevado desde agosto de 2008. Los préstamos al consumo (auto, nómina y personales) registran un aumento del 23,8% y el saldo de tarjetas de crédito crece a un ritmo del 9,0%. Este mayor dinamismo, junto a la todavía débil actividad de algunos competidores en esta clase de créditos, repercute en un aumento en el ejercicio de 430 puntos básicos en la cuota de mercado de tarjetas de crédito y de 320 puntos para el conjunto de tarjetas y consumo.

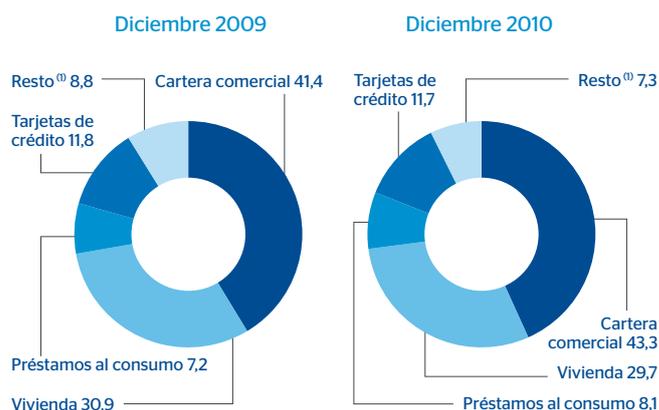
La financiación para adquisición de **vivienda** (excluyendo la vivienda antigua, pero incluyendo las hipotecas promotor), alcanza los 10.796 millones de euros, con un ascenso del 5,8% respecto al cierre del año anterior. De esta manera, BBVA Bancomer mantiene el liderazgo en este segmento, financiando una de cada tres nuevas hipotecas y colocando en 2010 más de 34.000 créditos entre clientes individuales y más de 93.000 entre promotores.

Con todo, el *mix* de la cartera de inversión mantiene una adecuada diversificación por segmentos, con unos pesos similares a los del cierre de 2009. Cabe mencionar que, a lo largo del ejercicio pasado, se produjo una paulatina modificación en su composición, con un aumento de peso de las modalidades de menor riesgo.

En cuanto al saldo de **recursos de clientes** (depósitos bancarios, cesión temporal de activos, fondos y sociedades de inversión y otras colocaciones), se eleva a 56.519 millones de euros a 31-12-2010, lo que representa un incremento interanual del 10,9%. Destaca la positiva evolución de los depósitos a la vista, que presentan un crecimiento del 16,5%, por lo que continúan siendo el principal componente del pasivo y, por tanto, permiten a BBVA Bancomer mantener una

BBVA Bancomer. Estructura de la inversión crediticia 26

(Porcentaje)

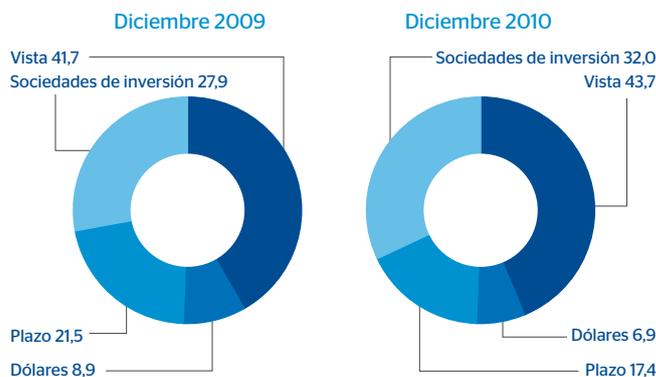


(1) Incluye inversión no gestionable y dudosos.

BBVA Bancomer Estructura de los recursos de clientes⁽¹⁾

27

(Porcentaje)



(1) Recursos en balance y sociedades de inversión.

rentable estructura de *fundin*, tal y como se observa en el gráfico 27. En términos de recursos fuera de balance, el año 2010 destaca por un positivo dinamismo de los activos gestionados en fondos de inversión, que cierran a 31-12-2010 con un importe de 15.341 millones de euros y con un crecimiento interanual del 27,2%, lo que ha permitido a BBVA Bancomer incrementar su cuota en 59 puntos básicos en el año, además de mantenerse como la gestora de fondos más rentable del mercado.

Cabe también destacar el adecuado manejo efectuado por el área de su **liquidez y solvencia**. En este sentido, el modelo de gestión de los riesgos de liquidez e interés en BBVA asegura la independencia y autonomía financiera de sus filiales. En México, a lo largo del año se han emitido más de 29.000 millones de pesos en los mercados financieros locales, con lo que el total de deuda emitida se sitúa en los 118.653 millones de pesos, lo que convierte a BBVA Bancomer en el principal emisor del mercado mexicano. Para la

adecuada gestión del capital, se ha realizado la mayor emisión de notas de capital efectuada por un banco mexicano en el mercado internacional, por 1.000 millones de dólares a un plazo de diez años. Esta emisión se ha colocado entre inversores de Estados Unidos, Europa y Asia a un precio muy atractivo y ha tenido una demanda superior al importe ofrecido en 3,5 veces.

Por último, BBVA Bancomer consolida su compromiso con la sociedad mexicana utilizando su liderazgo para desarrollar programas y acciones que favorecen el desarrollo y la educación del país. Durante este año, la estrategia de responsabilidad corporativa se ha integrado en el negocio y se ha ampliado el diálogo con los grupos de interés. Además, el Informe de Responsabilidad Social de BBVA Bancomer es el primero del sector financiero en México que obtiene el nivel más alto de calificación (A+) de Global Reporting Initiative y que somete sus resultados a la verificación de Deloitte.

A continuación se detallan los aspectos más relevantes de la evolución de las distintas unidades de negocio durante el ejercicio 2010:

Banca Comercial

La excelente capilaridad de la red minorista de Banca Comercial ha permitido incrementar los saldos de los recursos a la vista y el patrimonio gestionado en fondos de inversión, lo que ha repercutido en el mantenimiento tanto de una estructura muy rentable de depósitos como del liderazgo en el mercado. En términos de crédito, cabe destacar la positiva evolución de la financiación a pequeñas empresas y micronegocios. En este sentido, en 2010 se ha lanzado la "Tarjeta Micro-Negocios", con líneas de créditos desde 20.000 hasta 180.000 pesos, destinada a financiar principalmente el fondo de maniobra del negocio. Este producto cuenta con el apoyo de las garantías de Nacional Financiera. Por tanto, se comparte el riesgo con el Gobierno Federal. Además, BBVA Bancomer ha sido reconocido por la Secretaría de Economía con el Galardón Pyme 2010 debido al modelo de atención especializado y a la completa gama de soluciones financieras integrales que ofrece a los clientes de este segmento.

Crédito al Consumo

Después de casi dos años de bajos niveles de actividad ocasionados por la crisis económica, la unidad de Crédito al Consumo ha cerrado 2010 con una favorable trayectoria de su cartera. La originación de nuevos préstamos ha tenido un muy positivo comportamiento, sobre todo en los últimos meses del año. El número de nuevos créditos al consumo, nómina y auto han aumentado un 58,2%. En este sentido, para seguir impulsando el préstamo para la compra de coche se ha firmado un convenio con Ford que ha generado un importante crecimiento en 2010 en la cuota de mercado de BBVA Bancomer en este tipo de financiación, de más de 600 puntos básicos. Por su parte, se han colocado en el ejercicio más de 2,6 millones de tarjetas de crédito, un 25,1% más que el año previo. Adicionalmente, durante 2010, esta unidad ha impulsado el uso de cajeros automáticos para la colocación de créditos nómina preaprobados. De esta manera, se favorece la multicanalidad en la concesión de financiación, logrando que el 27% del total de los créditos al consumo se otorgaran a través de canales distintos del de la oficina. Esto permite, además,

incrementar las opciones de distribución de productos, aumentar la vinculación de clientes nómina y conseguir que el proceso de apertura y aprobación de créditos sea mucho más eficiente.

Banca de Empresas y Gobierno

Esta unidad cuenta con una red especializada de 80 oficinas para atender a empresas y 38 para clientes gubernamentales. En total, el número de clientes con los que cuenta asciende a 45.100, un 16,0% más que en 2009. Adicionalmente cabe resaltar la mejora del índice de penetración de crédito entre sus clientes, ya que al cierre de 2010 el 64% de los mismos cuentan con cinco o más familias de productos, el mejor de los últimos cinco años.

Banca Hipotecaria

Esta unidad, que se encarga de otorgar financiación a particulares para la adquisición de vivienda y crédito a promotores, ha mantenido un crecimiento interanual sostenido y constante a lo largo del año. En este sentido, el saldo de los créditos hipotecarios individuales presenta un aumento interanual del 8,1%. Por tercer año consecutivo, BBVA Bancomer ha recibido el Premio Nacional de Vivienda. En esta ocasión le ha sido otorgado por ofrecer soluciones diferenciadas como respuesta a la crisis, apoyando a más de 50.000 clientes afectados. Asimismo, durante el 2010 se lanzaron varios productos, entre los que destacan: "Ahorra y Estrena" dirigido a personas con ingresos variables, que les permite adquirir una hipoteca con mensualidades equivalentes a los saldos de sus ahorros mensuales, el crédito "Alia2 Plus" en alianza con Fovissste (Fondo de Vivienda del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado), que permite a sus derechohabientes incrementar su capacidad de crédito para adquirir una vivienda a través de la concesión de financiación a tipo fijo y con cuotas iguales y, en condiciones similares, "Bancomer Cofinavit AG", pero en alianza con el Infonavit (Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores).

Corporate and Investment Banking (C&IB)

Esta unidad sobresale por haber establecido un nuevo *asset class* en el mercado local tras la emisión de certificados bursátiles denominados en dólares. Adicionalmente, C&IB ha participado como líder colocador de importantes emisiones, entre las que destacan: la oferta pública primaria de acciones de SARE Holding, empresa constructora de vivienda, por 930 millones de pesos; la emisión de certificados de capital de desarrollo de Prudential Real Estate Investors, por 3.095 millones de pesos; y la oferta pública inicial de acciones del Grupo Comercial Chedraui, por 425 millones de dólares, operación que ha sido colocada tanto en México como en el extranjero.

Asset Management

Esta unidad ha completado durante 2010 su catálogo de productos internacionales con el lanzamiento de cinco nuevos fondos de inversión para banca privada y patrimonial, con los que se amplía la oferta actual disponible, incluyéndose nuevas regiones y países (Asia sin Japón, Latinoamérica, países emergentes), empresas

tecnológicas y deuda nacional denominada en dólares. Con ello, BBVA Bancomer logra tener la mayor cobertura de fondos internacionales, con 12 fondos que invierten a través del Sistema Internacional de Cotizaciones (SIC).

Global Markets

Esta unidad ha seguido, por más de tres años consecutivos, con su liderazgo en el mercado de notas estructuradas, cerrando el ejercicio con una cuota del 27,0%. Asimismo, durante 2010 se han colocado *warrants* y una gran diversidad de subyacentes a través de emisiones realizadas por importantes empresas del país, como GMéxico (minera), Grupo Televisa (telecomunicaciones) y Cemex (construcción).

Negocio de pensiones y seguros

El Grupo BBVA participa en el negocio previsional en México a través de la Afore Bancomer, en el negocio asegurador a través de Seguros Bancomer, en el segmento de rentas a través de Pensiones Bancomer y en el de salud a través de Preventis. Este negocio aporta, tanto al área como al Grupo, diversidad y recurrencia de ingresos, sin que los mismos sean dependientes de los riesgos de crédito y liquidez. Además, se trata de una actividad con un bajo requerimiento de capital, con una alta eficiencia (25,2% en 2010) y un elevado potencial de crecimiento, sobre todo, en la actividad aseguradora, aparte de tratarse de una unidad con importantes sinergias con el negocio bancario en distribución y en base de clientela. En el ejercicio 2010, el **beneficio** atribuido conjunto aportado alcanza los 317 millones de euros, un 14,8% superior al del año anterior, lo que representa el 18,6% del beneficio total del área.

El **negocio previsional** ha vivido un año más favorable que los anteriores, debido a la mejora del mercado laboral, de la actividad y de la confianza. En este entorno, el patrimonio gestionado por la Afore Bancomer cierra 2010 en 12.781 millones de euros (+17,4% interanual), con aumento también del volumen de recaudación y de afiliados. Todo esto ha permitido el avance de las comisiones, que se sitúan en 162 millones de euros, un 19,9% superiores a 2009. A lo anterior se añade también el positivo comportamiento de los resultados por operaciones financieras. Con todo, el beneficio atribuido aportado por la Afore Bancomer totaliza 75 millones de euros, un 33,7% más que en 2009.

El **negocio asegurador** ha tenido nuevamente un ejercicio favorable, con gran dinamismo comercial en las tres compañías del Grupo y en todos sus segmentos de negocio. Seguros BBVA Bancomer, una de las cinco principales compañías aseguradoras de México y líder en el sector de bancaseguros, ha comercializado 577 millones de euros de primas, un 7,4% más que en el año anterior. Cabe destacar que ha sido elegida como la mejor aseguradora de México por la revista *World Finance* por, entre otros elementos, la diversidad de sus productos, el crecimiento de sus resultados y su sostenibilidad. Además, es destacable que en la evaluación realizada por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (Condusef) ha obtenido la mejor calificación, de diez, en transparencia, calidad de la información proporcionada a los clientes y diversidad de canales y productos puestos a disposición de la clientela. Por su parte, Pensiones BBVA Bancomer también ha tenido un año positivo, con una emisión de primas de 449 millones de euros, superior en un 43,2% a las de 2009. Por tanto, el impulso comercial, junto con la moderación de los índices de siniestralidad y de los gastos, han permitido que el beneficio atribuido del conjunto del negocio asegurador se eleve hasta los 243 millones de euros, lo que supone un crecimiento interanual del 10,0%.

América del Sur

América del Sur gestiona los negocios bancarios, de pensiones y de seguros desarrollados por el Grupo BBVA en la región. El área presenta una notable diversificación, con unidades operando en prácticamente todos los países.

2010 ha sido un año de evidente **reactivación macroeconómica**, plenamente consolidada en los últimos meses y estrechamente relacionada con la fortaleza de la demanda interna. Además, los elevados índices de confianza empresarial y de los consumidores han hecho menos necesarios los estímulos fiscales y monetarios aplicados por las autoridades desde 2009. También ha favorecido el buen comportamiento de los precios de las materias primas, lo que ha facilitado la positiva evolución de las finanzas públicas. Por todo ello, las previsiones de crecimiento del PIB han sido sucesivamente revisadas al alza a lo largo del ejercicio, cerrando finalmente por encima del 5%, sin que hayan aparecido tensiones inflacionarias significativas.

Las expectativas de subida de los tipos de interés explican la moderada tendencia a la apreciación de los **tipos de cambio** de las

divisas regionales que se ha venido observando a lo largo del ejercicio, excluyendo el bolívar fuerte venezolano que sufrió una devaluación a principios de año. Con ello, el efecto del tipo de cambio es ligeramente negativo en los estados financieros del área, tanto en resultados como en actividad y balance. Como es habitual, en los cuadros adjuntos se incluyen columnas con las variaciones interanuales a tipos de cambio constantes, y a éstas se refieren los comentarios siguientes.

En **2010**, el comportamiento de los sistemas financieros de la región ha sido muy favorable, gracias a la elevada liquidez y a la pujanza de la demanda interna. Para América del Sur, el ejercicio se ha caracterizado por la recuperación de todas sus líneas de negocio, el avance significativo de sus ingresos, la moderación de sus gastos y la mejora de la calidad de sus activos.

El mencionado avance de los ingresos es consecuencia directa de la progresiva aceleración de la **inversión crediticia**, que ha cerrado 2010 en 31.512 millones de euros, un 21,5% más que en el ejercicio anterior, con crecimientos en los segmentos de particulares y de empresas. La reactivación de los créditos no ha supuesto un empeoramiento del nivel de liquidez del área, ya que los **recursos de clientes** también se han comportado muy favorablemente, cerrando el año en las unidades bancarias en 39.133 millones (incluyendo fondos de inversión), un 19,2% por encima de 2009, con evolución muy positiva de los productos transaccionales (las cuentas a la vista y de ahorro se incrementan un 26,0%). Con ello, el área presenta un buen ratio depósitos/ créditos, del 114,5%. Por su parte, el patrimonio administrado por las gestoras de pensiones termina en 48.800 millones de euros, un ascenso del 17,1% frente al dato del 31-12-2009.

La reactivación de la actividad ha compensado el efecto que sobre los diferenciales ha supuesto

Presencia de BBVA en América del Sur a 31-12-2010

	Bancos	Gestoras de pensiones	Compañías de seguros
Argentina	x		x
Bolivia		x	
Chile	x	x	x
Colombia	x	x	x
Ecuador		x	
Panamá	x		
Paraguay	x		
Perú	x	x	
Uruguay	x		
Venezuela	x		x

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Unidades												
	América del Sur					Negocios bancario				Pensiones y Seguros			
	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2008	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009
Margen de intereses	2.495	(2,8)	11,1	2.566	2.149	2.455	(2,8)	11,3	2.527	41	(4,7)	(4,4)	43
Comisiones	957	5,4	9,5	908	775	690	(1,0)	10,1	697	282	31,0	12,0	215
Resultados de operaciones financieras	514	26,7	13,0	405	253	381	35,1	19,4	282	133	7,4	(2,2)	124
Otros ingresos netos	(168)	(30,7)	48,9	(242)	15	(298)	(9,6)	58,1	(329)	139	45,1	65,3	96
Margen bruto	3.797	4,4	9,7	3.637	3.192	3.229	1,7	8,9	3.176	594	24,5	15,6	477
Gastos de explotación	(1.668)	5,6	14,2	(1.579)	(1.421)	(1.413)	4,9	16,8	(1.347)	(239)	14,9	4,9	(208)
Gastos de personal	(854)	7,9	15,4	(791)	(725)	(708)	7,2	18,4	(660)	(120)	11,5	1,4	(108)
Otros gastos generales de administración	(684)	1,6	10,9	(673)	(589)	(581)	0,6	13,1	(577)	(113)	18,9	9,4	(95)
Amortizaciones	(131)	14,1	24,6	(115)	(107)	(125)	14,1	26,4	(109)	(7)	13,5	(1,5)	(6)
Margen neto	2.129	3,4	6,4	2.058	1.770	1.815	(0,8)	3,5	1.829	355	32,0	24,1	269
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(419)	(2,8)	(4,8)	(431)	(358)	(419)	(1,9)	(3,9)	(427)	-	n.s.	n.s.	(4)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(40)	(22,1)	(32,4)	(52)	(17)	(24)	(14,6)	(31,3)	(28)	(8)	(34,9)	(40,6)	(12)
Resultado antes de impuestos	1.670	6,0	11,3	1.575	1.396	1.372	(0,1)	7,0	1.374	347	37,1	29,0	253
Impuesto sobre beneficios	(397)	(1,7)	2,0	(404)	(318)	(323)	(10,6)	(6,1)	(362)	(89)	54,4	47,3	(58)
Resultado después de impuestos	1.273	8,6	14,5	1.172	1.078	1.049	3,6	11,7	1.012	258	32,0	23,7	195
Resultado atribuido a la minoría	(383)	(2,1)	10,2	(392)	(351)	(317)	(5,2)	9,9	(335)	(67)	16,2	12,3	(58)
Resultado atribuido al Grupo	889	14,0	16,5	780	727	732	8,0	12,6	678	191	38,7	28,4	137

(1) A tipo de cambio constante.

Balances

(Millones de euros)

	Unidades												
	América del Sur					Negocios bancario				Pensiones y Seguros			
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-08	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	7064	21,0	42,6	5.837	5.512	7064	21,0	42,6	5.837	-	-	-	-
Cartera de títulos	8.550	11,2	10,3	7.688	5.854	6.671	(5,0)	(5,8)	7.021	1.860	73,8	63,8	1.070
Inversiones crediticias	33.845	19,7	22,8	28.269	27.836	33.067	18,9	22,1	27.810	563	(5,9)	(12,5)	598
Crédito a la clientela neto	30.408	20,4	21,9	25.256	24.405	30.228	20,7	22,2	25.041	197	(17,2)	(19,8)	238
Depósitos en entidades de crédito y otros	3.437	14,1	31,2	3.013	3.430	2.839	2,5	20,9	2.769	366	1,6	(8,0)	361
Activo material	652	0,6	10,1	648	478	596	(0,6)	11,1	600	56	15,7	0,5	48
Otros activos	1.551	(19,9)	(19,7)	1.936	1.922	1.383	(2,6)	(3,1)	1.420	130	134,4	173,8	56
Total Activo/Pasivo	51.663	16,4	20,7	44.378	41.600	48.781	14,3	18,8	42.687	2.610	47,2	38,6	1.773
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	4.299	39,0	30,3	3.092	3.674	4.295	39,2	30,4	3.086	4	(57,0)	(58,6)	9
Depósitos de la clientela	33.496	14,3	22,1	29.312	27.921	33.605	14,2	21,9	29.427	-	-	-	-
Débitos representados por valores negociables	1.864	19,9	4,6	1.554	1.243	1.864	19,9	4,6	1.554	-	-	-	-
Pasivos subordinados	1.331	8,3	2,7	1.229	1.240	1.171	59,8	46,5	733	-	-	-	-
Cartera de negociación	876	28,8	10,8	680	1.005	876	28,8	10,8	680	1	-	-	-
Otros pasivos	7.407	17,1	24,8	6.326	4.205	5.027	(9,9)	(3,4)	5.576	2.159	78,4	71,8	1.210
Dotación de capital económico	2.390	9,4	5,9	2.185	2.313	1.943	19,2	18,5	1.631	446	(19,4)	(27,6)	554

(1) A tipo de cambio constante.

Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	América del Sur				
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-08
Crédito a la clientela bruto	31.512	20,2	21,5	26.223	25.260
Depósitos de clientes ⁽²⁾	36.070	14,4	20,7	31.528	29.374
Recursos fuera de balance	51.862	33,9	16,2	38.720	25.831
Fondos de inversión	3.063	17,0	4,0	2.617	1.300
Fondos de pensiones	48.800	35,2	17,1	36.104	24.531
Ratio de eficiencia (%)	43,9			43,4	44,5
Tasa de morosidad (%)	2,5			2,7	2,1
Tasa de cobertura (%)	130			129	149

(1) A tipo de cambio constante.

(2) Incluye valores negociables.

la elevada presión competitiva en la región, permitiendo que el margen de intereses, 2.495 millones de euros, supere en un 11,1% al logrado en 2009. La aceleración del negocio también

explica el avance de las comisiones (+9,5%), a pesar del efecto negativo procedente de limitaciones normativas que han entrado en vigor en algunos países en el año. Buen ejercicio de resultados de operaciones financieras, en parte relacionados con la revalorización de las posiciones en dólares estadounidenses de BBVA Banco Provincial debida a la devaluación del bolívar fuerte venezolano en enero. La línea de otros ingresos netos incluye el ajuste por hiperinflación de Venezuela, que ha sido más negativo que en el año anterior. Con todo, el **margen bruto** alcanza los 3.797 millones de euros, superando en un 9,7% al logrado un año antes.

Los gastos han tenido un comportamiento moderado a lo largo del ejercicio, creciendo interanualmente un 14,2% debido al efecto de los proyectos de expansión en los que está inmersa el área. Con todo, el ratio de eficiencia mantiene un nivel positivo, 43,9%, y el **margen neto** avanza un 6,4% hasta situarse en los 2.129 millones de euros.

28 América del Sur. Principales datos de actividad

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

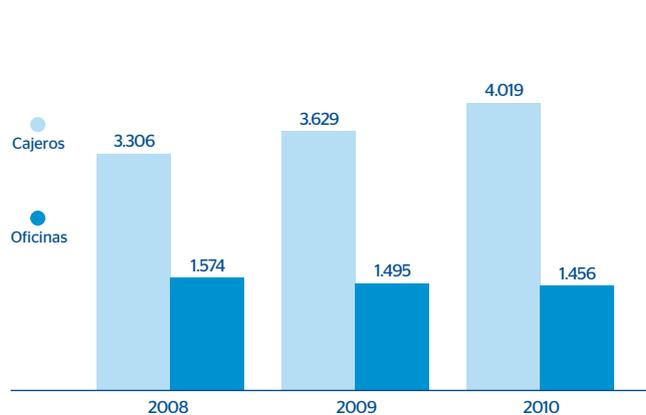


(1) A tipo de cambio corriente: +20,2%

(2) A tipo de cambio corriente: +14,6%

América del Sur. Evolución de la red de oficinas y cajeros automáticos

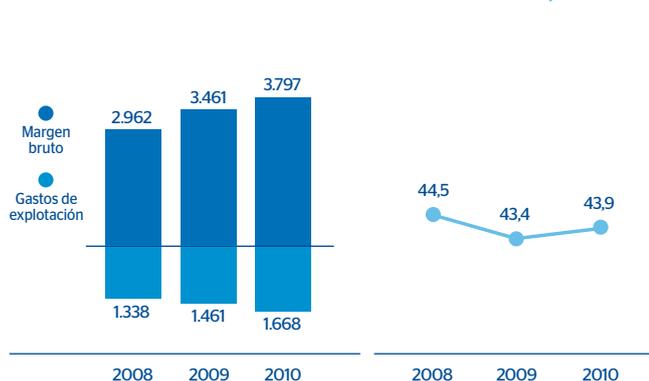
30



29 América del Sur. Eficiencia

(Millones de euros)

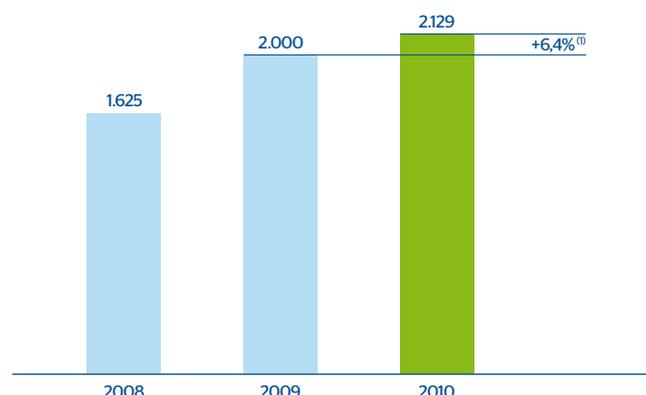
Ratio de eficiencia (Porcentaje)



América del Sur. Margen neto

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

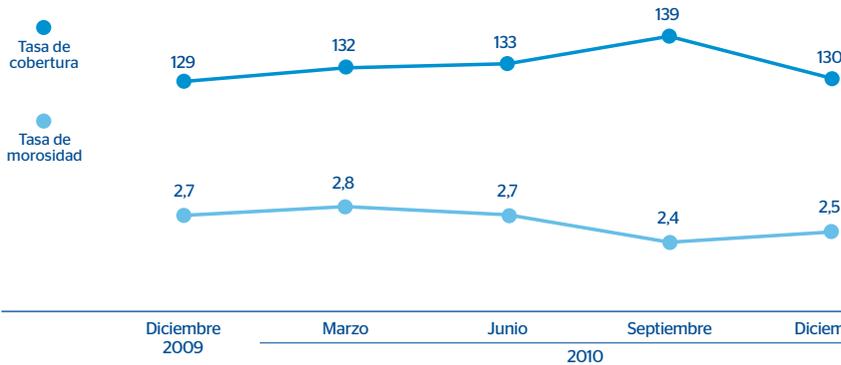
31



(1) A tipo de cambio corriente: +3,4%

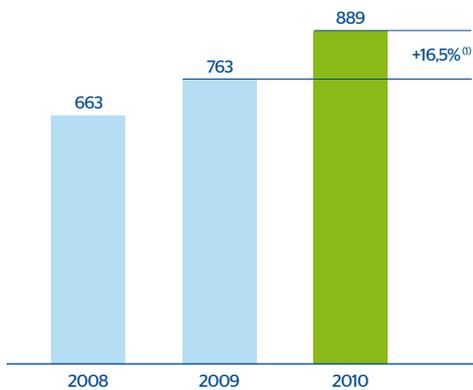
32 América del Sur. Tasas de morosidad y cobertura

(Porcentaje)



33 América del Sur. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: +14,0%.

Estrategia del área

América del Sur ha conseguido durante 2010 un elevado dinamismo de la actividad y de los márgenes, sin que los indicadores de calidad del riesgo empeoren, gracias a los planes llevados a cabo en la región que fomentaban, entre otras cosas, el relanzamiento del negocio (avance de la inversión, aumento de la base de clientela y mayor vinculación de clientes de alta calidad crediticia), la mejora de la calidad del servicio, la venta cruzada, la agilidad en los procesos de admisión de riesgos, el reforzamiento de las estructuras de seguimiento y cobro y los canales alternativos.

Para 2011, el área seguirá trabajando en esta misma línea con el fin de beneficiarse de la aceleración de la actividad bancaria, en un entorno de márgenes cada vez más estrechos por la elevada competencia. Para ello, se están implementando planes de expansión y diferenciación cuyos objetivos se resumen a continuación:

- **Plan de crecimiento y diferenciación en particulares.** Se está llevando a cabo un programa regional para aumentar el volumen de captación, la vinculación de los clientes y mejorar el reconocimiento de marca. Todo ello con capacidad de acogida de la evolución demográfica de la población económicamente relevante para el Grupo.
- **Plan de crecimiento y diferenciación para empresas y pymes.** El objetivo es crecer en número de clientes y volumen de negocio rentable. Para ello se está realizando una segmentación en función del nivel de ventas, con énfasis en aquellos sectores de mayor futuro y progresión, se está poniendo en

La mejora de la calidad de los activos se ha traducido en un práctico mantenimiento del volumen de dudosos en el año y en un descenso de la **tasa de mora** hasta el 2,5% (desde el 2,7% de diciembre de 2009). Esto permite que las pérdidas por deterioro de activos financieros sean un 4,8% inferiores a las de 2009, sin que el nivel de **cobertura** de los dudosos se haya resentido, ya que cierra 2010 en un 130% (129% a 31-12-2009).

En resumen, ejercicio con evolución muy favorable de los ingresos recurrentes, comportamiento moderado de los gastos y sin incremento en los saneamientos. Todo ello ha impulsado el **beneficio** atribuido del área, que alcanza los 889 millones, un 16,5% más que un año atrás. Además, se mantiene una situación holgada tanto en términos de liquidez como de solvencia en todas sus unidades.

marcha un modelo de gestión basado en gestores y canales de distribución especializados y circuitos específicos de riesgos y precios. Todo lo anterior apoyado en una oferta de valor, con mejoras adicionales en la calidad del servicio, la cercanía al cliente y la rapidez de respuesta.

- **Plan de crecimiento y diferenciación en pensiones**, con un enfoque en las palancas tradicionales: mejora de la gestión regulatoria, protección de las cuotas de mercado y optimización de las comisiones. También se está trabajando en la optimización de estructuras con el fin de avanzar en eficiencia. El foco principal estará en los productos de ahorro voluntario, en los que se mejorará la oferta comercial y la retención de los clientes de mayor valor.

Adicionalmente, se avanzará en:

- **Mejora de los sistemas de customer knowledge**. En primer lugar, *customer insight* como identificación de las necesidades específicas de cada segmento y de cada uno de los mercados. Y en segundo lugar, mayor potenciación de la *business intelligence* como clave para incrementar la vinculación de los clientes.
- **Mejora de los modelos de dirección**, para estimular la actividad comercial de la red y la productividad de los canales directos y automáticos. Para ello se hará una renovación completa del conjunto de herramientas del proceso comercial y una mejora de los procesos de contratación que tengan impacto directo en la generación de negocio.
- **Un modelo multicanal**, para lo cual se acometerán inversiones en la red de oficinas y en la optimización de los canales masivos (con apuesta por los autoservicios) con el fin de reducir la presión sobre la fuerza de ventas y aumentar la capacidad de atención y la eficiencia.

Al igual que en el resto de áreas del Grupo, todo lo anterior se apoyará en la **tecnología**.

Negocio bancario

El negocio bancario del área genera un beneficio atribuido de 732 millones de euros en 2010, un 12,6% superior al del año anterior.

A continuación se detallan los aspectos más relevantes de la evolución de los distintos bancos de la región durante el ejercicio:

Argentina

La **economía** argentina ha mostrado un buen desempeño en 2010, con un crecimiento del PIB cercano al 8%, favorecido por el buen comportamiento tanto del sector exterior como de la demanda interna, así como por un escenario político menos conflictivo que en años anteriores. Lo menos positivo sigue siendo el nivel inflacionario, que se mantiene elevado.

En 2010, **BBVA Banco Francés** ha desarrollado importantes iniciativas para reforzar la relación con sus clientes, tanto en particulares (alianza con la productora de espectáculos Time for Fun, acuerdo con LAN, campaña "Francés GO" y lanzamiento del primer *leasing* para financiación de automóviles) como en empresas (lanzamiento de líneas de créditos para pymes, mayor oferta de productos para el segmento agropecuario y acuerdo con BMW Group). En recursos gestionados, destaca el lanzamiento de depósitos a interés variable (con referencia al precio de *commodities*, índices bursátiles y cotización de divisas). Con todo esto, el crecimiento interanual de los créditos alcanza el 43,0% a 31-12-2010, con un ganancia de cuota de mercado de 32 puntos básicos hasta noviembre (último dato disponible), destacando consumo (+88 puntos básicos) y tarjetas (+79 puntos básicos), y sin deterioro de la calidad de activos (la tasa de morosidad sigue estando muy por debajo de la del resto del sistema). Los recursos de clientes crecen un 22,7% y están muy concentrados en las modalidades transaccionales (+22,2%), en las que se ganan 24 puntos básicos hasta noviembre (último dato disponible).

La mejora de actividad del banco se ha traducido en un gran dinamismo del margen de intereses, que muestra un avance interanual del 16,5%, y de las comisiones (+15,6%), a pesar de las limitaciones legales que han entrado en vigor en el año. Los gastos de explotación crecen un 28,5%, influidos por el repunte inflacionario y los proyectos de expansión iniciados por la unidad. La elevada calidad de los activos ha permitido el mantenimiento del saneamiento crediticio en niveles similares a 2009. Con todo, el beneficio atribuido aportado en 2010 alcanza los 111 millones de euros.

Chile

La **economía** chilena ha crecido por encima del 5% en 2010, gracias a la fortaleza de la demanda interna y al favorable impacto de los elevados precios de las materias primas, especialmente del cobre. La inflación ha cerrado dentro del objetivo del Banco Central, por debajo del 3%. Durante el ejercicio, la autoridad monetaria del país ha ido

reduciendo gradualmente el estímulo monetario, llevando el tipo de interés al 3,5%, un incremento de 300 puntos básicos en el año.

En este entorno, **BBVA Chile** ha reforzado su posicionamiento en los negocios minoristas, a través de la transformación de la red de oficinas y los canales virtuales, así como de los modelos comercial y de distribución, lo que ha permitido duplicar el volumen de ventas, aumentar la oferta de productos y mejorar la satisfacción del cliente. Con todo, la inversión crediticia crece un 12,2% en el año, destacando el avance en tarjetas de crédito (+80,4%) a través de nuevos productos (Signature y MasterCard) y de asociaciones con otras marcas (Enjoy) y comercios. El avance del crédito permite ganar cuota de mercado durante 2010: 46 puntos básicos en consumo más tarjetas de crédito y 17 en hipotecas (último dato disponible a diciembre de 2010). Por su parte, Forum (unidad de *consumer finance*) refuerza su posición de liderazgo, ampliando la oferta de productos y la penetración en las distintas marcas, con un aumento de la financiación de un 31% sin deteriorar sus indicadores de riesgos (la tasa morosidad es del 1,9%). En recursos de clientes, destacan las cuentas corrientes, que se incrementan un 22,1%, con lo que se gana 13 puntos básicos en cuota de pasivo transaccional, también a diciembre (último dato disponible). Adicionalmente, caben mencionar las emisiones de bonos a largo plazo realizadas por un importe total superior a los 300 millones de euros.

BBVA Chile y Forum aportan un **resultado** de 115 millones de euros (+41,9%), cifra que se beneficia del efecto que el avance de la actividad tiene sobre el margen de intereses (+12,1%) y las comisiones (+27,6%), a pesar de que los resultados por operaciones financieras son inferiores a 2009, año en el que se incluían elevadas plusvalías por venta de cartera de títulos. También contribuye la moderación en la evolución de los gastos (+7,4%) y la reducción evidente de los saneamientos (-39,4%), estos últimos influidos por la mejora de la calidad de los activos.

Colombia

En este país, cabe destacar la mejora progresiva de su **economía**, especialmente en la segunda mitad del ejercicio, debido a un elevado incremento de la inversión pública y privada, así como a una notable recuperación de las exportaciones y al mantenimiento de los tipos de interés en mínimos históricos, lo que ha situado el crecimiento del PIB en 2010 en el 5%.

Bajo las directrices marcadas por el "Plan Unidos" y el "Nuevo Modelo de Atención al Cliente", **BBVA Colombia** ha mostrado un

elevado dinamismo comercial, tanto en créditos como en recursos, que se ha traducido en una ganancia interanual de cuota de mercado (17 puntos básicos en créditos hasta noviembre), con especial relevancia de las hipotecas y de los créditos a empresas (con avances de cuota de 78 y 16 puntos básicos, respectivamente). En el negocio de particulares, se ha ampliado la oferta de productos (en tarjetas, *leasing* inmobiliario y nóminas, entre otros), mientras que en empresas se ha reforzado la presencia en el segmento agroindustrial y se ha consolidado la herramienta "Cash Net" para la gestión de tesorería de los clientes. En recursos, destaca la evolución del pasivo transaccional (crece interanualmente un 22,3%), en el marco de una política de abaratamiento del coste de los recursos. En 2010, BBVA Colombia ha sido reconocido como el Banco del Año en el país por *The Banker* y ha recibido el premio al mejor banco colombiano en buenas prácticas de gobierno corporativo, responsabilidad social y ética por *Latin Finance*.

El notable descenso de los tipos de interés a lo largo del año ha tenido un efecto negativo en los resultados del sector en 2010. BBVA Colombia ha compensado buena parte de este impacto con el mayor crecimiento de sus créditos y la aplicación de una estricta defensa de diferenciales, lo que ha limitado el deterioro del margen de intereses (-4,9%). La comparación de los resultados por operaciones financieras está afectada por la venta de cartera de títulos públicos efectuada en 2009. Por su parte, gastos muy moderados, con un ligero aumento del 1,4%, e importante contención de los saneamientos (-32,4%), beneficiados por el descenso de los activos dudosos (-26,6%). Con todo, el beneficio atribuido aportado en 2010 alcanza los 184 millones de euros, un 12,0% más que en el año anterior.

Panamá

La evolución de la **economía** panameña ha ido de menos a más a lo largo del ejercicio, favorecida por la recuperación del comercio internacional, la abundancia de liquidez y la obtención del grado de inversión.

BBVA Panamá ha centrado su estrategia en mejorar su reconocimiento en el mercado, a través de diversos patrocinios (entre ellos, la Liga Panameña de Fútbol) que han apoyado la oferta de productos de particulares, a lo que también ha contribuido la apertura de una nueva oficina. En el segmento de empresas, los esfuerzos han ido dirigidos al sector agropecuario y a la Zona Libre, desarrollándose mejoras en los productos de *comex* y seguros. Con todo, los créditos crecen en el año un 6,8% y los recursos de clientes un 5,8%.

En 2010, BBVA Panamá aporta un beneficio de 31 millones de euros, con un comportamiento positivo tanto de las líneas de ingresos como de los gastos.

Paraguay

La **economía** paraguaya ha tenido un desempeño muy favorable en 2010, impulsada por la pujanza del sector agropecuario y los planes de reactivación implementados por las autoridades económicas del país.

BBVA Paraguay ha mostrado en 2010 un gran dinamismo comercial, con el lanzamiento de numerosas campañas comerciales, tanto en el negocio de empresas e instituciones como en el minorista. Es destacable la alianza estratégica con John Deere, en el primer caso, y el lanzamiento del segmento VIP, en el segundo. En el año se han abierto 8 nuevas oficinas, dentro de un plan de expansión que continuará en 2011. Todo esto ha permitido un crecimiento interanual de los créditos del 45,2%, y de los recursos de clientes del 24,3%, sin efectos sobre la morosidad, que sigue en mínimos, ni sobre la rentabilidad.

BBVA Paraguay aporta un beneficio de 39 millones, superando en un 21,7% el del año anterior. *Euro money* ha distinguido a la entidad como el Mejor Banco en el país por cuarto año consecutivo.

Perú

En 2010, la **economía** peruana ha crecido casi un 10%, gracias a la recuperación del consumo privado, la elevada confianza de los empresarios y las favorables condiciones de financiación. Esta recuperación ha permitido a las autoridades económicas iniciar un ciclo de subidas del tipo de interés de referencia con el fin de mantener contenidas las presiones inflacionarias.

BBVA Banco Continental ha llevado a cabo en 2010 numerosas iniciativas comerciales en todos los segmentos, así como una mayor capacidad de venta: expansión en un 8% de su red de oficinas, en un 23% de su parque de cajeros automáticos y en un 184% de su red de agentes *express*. Todo ello ha supuesto un crecimiento de los créditos del 19,5% y de los recursos de clientes del 20,6%. En créditos, BBVA Banco Continental gana 47 puntos básicos de cuota hasta noviembre (último dato disponible), destacando la ganancia en consumo (35 puntos) y en empresas (46 puntos). En recursos, la cuota de mercado es 203 puntos básicos superior a la de hace un año. En el segmento particulares, gracias al producto "Mundo Sueldo", se ha logrado un

crecimiento del 23% en número de clientes con nómina domiciliada y del 38% en número de empresas pagadoras, mientras que en el negocio hipotecario se ha iniciado la financiación del proyecto inmobiliario más grande de Perú. En el segmento VIP de particulares, se ha lanzado la tarjeta "Black" en alianza con MasterCard. En C&IB, se ha buscado una mayor aproximación a los clientes, con mejora del asesoramiento financiero y una mayor gama de productos. Para ello se han lanzado diversos derivados de cobertura para clientes corporativos. En 2010, la entidad ha sido reconocida como el Mejor Banco de Perú por *Global Finance* y Mejor Banco de Comercio Exterior en Perú por *Trade Finance*, terminando en la tercera posición como Mejor Banco de América Latina en el *ranking* de *América Economía* y también en el tercer puesto en sostenibilidad en el *ranking* elaborado por *Management & Excellence* y *Latin Finance*.

En 2010, BBVA Banco Continental aporta un beneficio de 134 millones de euros (+6,5%), gracias al efecto que el comentado avance de la actividad ha tenido sobre los ingresos. En este sentido, el margen de intereses crece un 4,8%, a pesar de la presión a la baja sobre los diferenciales, y las comisiones avanzan un 12,7%, con un componente recurrente muy elevado. Por su parte, los gastos crecen un 9,7%, tasa moderada considerando la expansión de la red comercial que, además, no han impedido que el nivel de eficiencia se mantenga en niveles reducidos (30,6%). El ratio de morosidad sigue en mínimos (1,9%), sin ninguna presión sobre el volumen de saneamientos.

Uruguay

El favorable comportamiento del sector exterior, especialmente basado en los productos agrícolas y ganaderos, ha permitido que el **PIB** del país muestre un crecimiento del 9% en 2010.

Lo más relevante del año en **BBVA Uruguay** ha sido el acuerdo de adquisición de Crédito Uruguay, que le permitirá situarse como segunda entidad financiera del país. Dentro del negocio orgánico, BBVA Uruguay ha mostrado un gran dinamismo comercial en 2010, tanto en el segmento de particulares como en el de empresas. En este último, la entidad ha centrado sus esfuerzos en el negocio agrícola y ganadero, con el lanzamiento de nuevos productos, tales como *leasing*, "Cuenta Pymes" y líneas especiales de financiación.

En 2010, el negocio bancario se ha beneficiado de la recuperación del ritmo de avance de la actividad, aunque ha seguido sufriendo un entorno de bajos tipos de interés. En este

contexto, BBVA Uruguay aporta en el año un beneficio atribuido de 3 millones de euros.

Venezuela

A pesar del nivel elevado del precio del petróleo en 2010, la **economía** venezolana ha presentado un crecimiento negativo, debido fundamentalmente a la limitación del flujo de divisas liquidadas en el mercado cambiario oficial, al empeoramiento del ambiente de negocios, a las restricciones eléctricas en la primera mitad del año y al escaso avance de la demanda privada.

A pesar de este contexto, **BBVA Banco Provincial** ha tenido un buen año. La entidad ha seguido invirtiendo en la mejora de sus infraestructuras con el fin de garantizar la seguridad, adecuar los espacios para el trato preferencial a clientes con discapacidad y continuar con la ampliación de las zonas *express*. Además, se ha lanzado el portal "BBVA Provinet" y "Provinet Móvil", en ambos casos con el fin de facilitar la transaccionalidad a los clientes. También ha sido un año importante desde el punto de vista comercial. En este sentido, en el segmento de particulares, destacan las iniciativas en tarjetas de crédito, con el lanzamiento de numerosas promociones en alianza con VISA y MarterCard, así como el relanzamiento del producto "Crédito Auto", en asociación con General Motors y Chrysler. En cuanto a captación de recursos, se ha lanzado un novedoso plan, denominado "Nómina Estándar", dirigido a personas de bajos ingresos, con la introducción de la "Tarjeta Popular" como un medio de pago adaptado a las necesidades financieras de ese grupo de clientes. Con todo ello, la cartera crediticia aumenta en el año un 41,0%, con una ganancia de cuota de 139 puntos básicos (hasta octubre, último dato disponible). Por su parte, los recursos de clientes

Grupo BBVA. Ranking por cuota de negocio en los principales países de América del Sur

	Créditos	Depósitos	Pensiones
Argentina	3º	2º	-
Bolivia	-	-	1º
Chile	5º	4º	1º
Colombia	4º	4º	3º
Ecuador	-	-	1º
Panamá	4º	4º	-
Paraguay	3º	3º	-
Perú	2º	2º	3º
Uruguay ⁽¹⁾	2º	2º	-
Venezuela	3º	3º	-

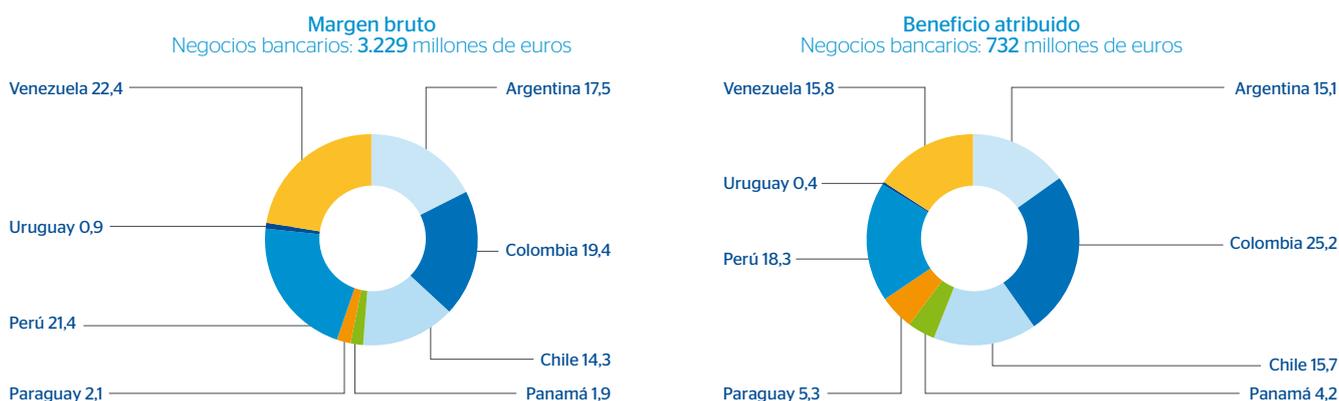
(1) Incluye Crédit Uruguay.

se incrementan un 46,6% y se avanza 285 puntos básicos en cuota de mercado en el año (según, también, los últimos datos disponibles a octubre de 2010).

BBVA Banco Provincial genera en el año un beneficio de 115 millones de euros (+23,0%), basado en el excelente comportamiento de la actividad y en el positivo manejo de diferenciales, lo que ha tenido su reflejo en el avance del margen de intereses (+28,9%). La favorable evolución del resto de ingresos y la moderación de los gastos, que crecen por debajo del nivel inflacionario del país, permiten que el ratio de eficiencia mejore hasta situarse en el 48,0% y que el margen neto siga creciendo a un ritmo elevado (+43,6%). BBVA Banco Provincial ha vuelto a ser galardonado en 2010 como Mejor Banco en Venezuela por tres publicaciones reconocidas: *Euromoney* (por cuarto año consecutivo), *Global Finance* (también por cuarto año consecutivo) y *The Banker*.

34 América del Sur. Distribución del margen bruto y resultado atribuido por bancos

(Porcentaje)



América del Sur. Estados financieros de los principales bancos

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	ARGENTINA				CHILE			
	BBVA Banco Francés				BBVA Chile			
	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009
Margen de intereses	357	16,4	16,5	307	301	29,0	12,1	233
Comisiones netas	183	15,5	15,6	158	102	46,8	27,6	69
Resultados de operaciones financieras	35	(30,0)	(30,0)	50	48	(37,3)	(45,5)	77
Otros ingresos netos	(9)	(24,4)	(24,4)	(12)	9	(42,3)	(49,9)	16
Margen bruto	565	12,6	12,6	502	461	16,4	1,1	396
Gastos de administración	(300)	28,9	29,0	(232)	(214)	29,3	12,4	(165)
Amortizaciones	(14)	17,9	17,9	(12)	(12)	(32,3)	(41,2)	(17)
Margen neto	252	(2,4)	(2,4)	258	235	10,2	(4,2)	214
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(28)	8,8	8,8	(25)	(60)	(30,2)	(39,4)	(87)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	1	n.s.	n.s.	(10)	(12)	41,6	23,1	(9)
Resultado antes de impuestos	225	1,1	1,1	223	163	37,5	19,5	118
Impuesto sobre beneficios	(80)	14,4	14,5	(70)	(11)	(45,3)	(52,4)	(19)
Resultado después de impuestos	145	(5,0)	(5,0)	153	152	53,6	33,5	99
Resultado atribuido a la minoría	(35)	(5,3)	(5,2)	(37)	(37)	29,8	12,8	(29)
Resultado atribuido al Grupo	111	(4,9)	(4,9)	116	115	63,3	41,9	70

(1) A tipo de cambio constante.

Balances

(Millones de euros)

	BBVA Banco Francés				BBVA Chile			
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	1.037	9,2	7,8	949	291	(42,3)	(50,6)	505
Cartera de títulos	911	(6,9)	(8,1)	978	2.450	17,1	0,3	2.092
Inversiones crediticias	3.098	48,7	46,8	2.084	9.150	28,9	10,4	7.099
Crédito a la clientela neto	2.737	45,8	43,9	1.878	8.717	31,9	12,9	6.610
Otros activos financieros	361	75,3	73,0	206	433	(11,4)	(24,1)	489
Activo material	103	9,0	7,6	94	89	18,4	1,4	75
Otros activos	94	(48,4)	(49,0)	182	651	10,8	(5,1)	588
Total Activo/Pasivo	5.243	22,3	20,7	4.288	12.632	21,9	4,4	10.359
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	36	112,7	109,9	17	1.644	46,5	25,4	1.123
Depósitos de la clientela	4.115	24,3	22,7	3.310	7.076	27,7	9,3	5.541
Débitos representados por valores negociables	-	-	-	-	919	10,2	(5,7)	835
Pasivos subordinados	-	-	-	-	629	80,1	54,2	349
Cartera de negociación	1	n.s.	n.s.	-	768	32,4	13,4	580
Otros pasivos	861	11,9	10,5	770	1.273	(23,7)	(34,7)	1.669
Dotación de capital	229	20,0	18,5	191	322	22,9	5,2	262

(1) A tipo de cambio constante.

	COLOMBIA				PERÚ				VENEZUELA			
	BBVA Colombia				BBVA Banco Continental				BBVA Banco Provincial			
	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009
	484	12,4	(4,9)	431	465	17,3	4,8	397	721	(31,4)	28,9	1.050
	117	15,9	(1,9)	101	133	26,1	12,7	105	128	(47,2)	(0,9)	242
	36	(42,6)	(51,5)	63	99	7,3	(4,1)	93	154	n.s.	n.s.	(5)
	(9)	(29,7)	(40,5)	(13)	(5)	(44,4)	(50,4)	(10)	(280)	(8,4)	72,0	(305)
	627	8,0	(8,6)	581	692	18,4	5,8	585	723	(26,4)	38,2	982
	(234)	18,4	0,2	(197)	(191)	23,9	10,7	(154)	(297)	(33,9)	24,1	(449)
	(25)	34,2	13,6	(19)	(21)	13,0	0,9	(18)	(50)	21,6	128,3	(41)
	369	1,0	(14,5)	365	480	16,5	4,1	412	376	(23,5)	43,6	491
	(127)	(20,1)	(32,4)	(160)	(85)	35,8	21,3	(62)	(106)	21,8	128,7	(87)
	6	n.s.	n.s.	(6)	(5)	(48,4)	(53,9)	(9)	(14)	n.s.	n.s.	7
	247	24,1	5,0	199	391	14,8	2,6	340	256	(37,8)	16,8	411
	(54)	1,6	(14,0)	(53)	(114)	7,0	(4,4)	(107)	(47)	(50,2)	(6,6)	(94)
	193	32,3	12,0	146	276	18,4	5,8	233	209	(34,1)	23,7	317
	(9)	31,6	11,4	(7)	(143)	17,6	5,1	(121)	(94)	(33,6)	24,6	(141)
	184	32,4	12,0	139	134	19,2	6,5	112	115	(34,5)	23,0	176

	BBVA Colombia				BBVA Banco Continental				BBVA Banco Provincial			
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09
	863	83,9	59,9	469	2.555	137,7	114,3	1.075	2.090	(18,9)	50,5	2.576
	1.303	(3,8)	(16,3)	1.355	706	(33,2)	(39,8)	1.058	1.025	(25,8)	37,7	1.382
	5.982	38,6	20,6	4.315	6.526	33,9	20,7	4.875	5.452	(23,9)	41,1	7.166
	5.783	39,4	21,2	4.149	6.319	32,9	19,8	4.756	4.456	(24,6)	39,9	5.911
	199	19,8	4,2	166	207	74,1	57,0	119	996	(20,7)	47,1	1.256
	102	12,1	(2,5)	91	119	27,7	15,2	93	153	(31,4)	27,2	223
	173	74,6	51,8	99	224	5,6	(4,8)	212	187	(36,7)	17,5	295
	8.423	33,1	15,7	6.329	10.130	38,5	24,9	7.313	8.906	(23,5)	41,9	11.642
	761	24,4	8,2	612	1.347	75,0	57,7	770	203	(46,0)	0,3	375
	5.942	33,3	15,9	4.458	6.709	36,2	22,8	4.925	7.195	(21,0)	46,6	9.107
	476	59,4	38,6	298	376	19,1	7,4	316	-	-	-	-
	161	14,7	(0,3)	140	335	102,1	82,2	166	37	(46,1)	0,0	69
	58	22,2	6,2	47	49	(4,7)	(14,1)	51	-	-	-	-
	378	34,5	17,0	281	1.027	21,5	9,6	845	1.178	(33,5)	23,3	1.773
	648	31,7	14,5	492	287	19,5	7,8	240	293	(7,7)	71,3	318

Pensiones y Seguros

La unidad de Pensiones y Seguros aporta en 2010 un beneficio atribuido de 191 millones de euros, un 28,4% más que en el ejercicio anterior, con avances tanto en el negocio previsional (126 millones, +19,3%) como en el asegurador (64 millones, +50,9%).

Pensiones

El ejercicio ha sido favorable para el negocio previsional, a pesar del comportamiento, más moderado que en 2009, de los mercados financieros. La recuperación de los mercados laborales de la región ha permitido una mejora de los niveles de recaudación, lo que ha impulsado el avance de las comisiones del sector. Y todo ello en un entorno en el que el impacto de los cambios normativos en algunos países ha sido negativo. Al cierre del año, el patrimonio gestionado por el conjunto de gestoras alcanza los 48.800 millones de euros (+17,1%), mientras que la recaudación del año supera en un 16,6% a la lograda en 2009. BBVA se mantiene como el principal grupo previsional de la región.

En 2010, **AFP Provida de Chile** ha realizado un proceso de transformación en los modelos de relación con sus clientes, incidiendo en la asesoría previsional y enfocándose en la permanencia de sus clientes, en el mayor desarrollo de la

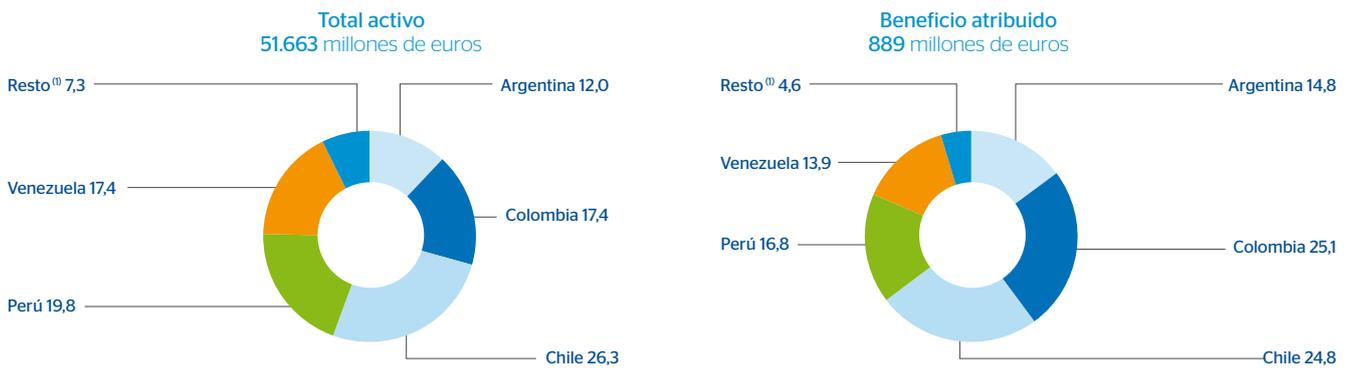
vinculación de los segmentos de rentas más altas y en nuevos productos de ahorro previsional voluntario. Con ello, aporta un beneficio de 89 millones de euros, un 20,8% más que en el ejercicio anterior gracias al incremento de la recaudación (+9,9%) y su efecto positivo sobre las comisiones netas de la entidad (+21,5%). Su patrimonio gestionado crece un 14,0%. Por su parte, **AFP Horizonte de Colombia** aumenta su patrimonio un 24,3%, su número de afiliados un 3,8% y su recaudación un 32,9%, y genera un beneficio de 26 millones. Finalmente, **AFP Horizonte de Perú** consigue un beneficio de 16 millones, logrando también aumentos en su recaudación (+9,0%), en su número de afiliados (+5,3%) y en su patrimonio gestionado (+25,8%).

Seguros

El negocio asegurador también ha vivido un ejercicio muy positivo, en el que las compañías de BBVA han mostrado un elevado dinamismo comercial (con lanzamiento de nuevos productos) y una consolidación de sus nuevos canales de distribución y venta. Gracias a ello, el volumen de primas emitidas del conjunto de las compañías (excluyendo la emisión de Colombia, que retrocede por decisiones estratégicas) crece un 28,2% en el año. Lo anterior, unido a la moderación de los niveles de siniestralidad y del gasto, permiten que el beneficio atribuido alcance los 64 millones de euros, de los que 26 son aportados por el Grupo Consolidar de Argentina, 17 por las compañías del Grupo en Chile, 13 por las colombianas y 8 por Seguros Provincial de Venezuela.

35 América del Sur. Distribución del total activo y resultado atribuido por países

(Porcentaje)



(1) Panamá, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Ecuador. Adicionalmente, incluye eliminaciones y otras imputaciones.

América del Sur. Información por países (negocio bancario, pensiones y seguros)

(Millones de euros)

País	Margen neto					Beneficio atribuido				
	2010	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2009	2008	2010	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2009	2008
Argentina	299	4,3	4,3	287	278	132	1,8	1,8	130	278
Chile	427	22,1	6,1	350	190	221	54,5	34,3	143	190
Colombia	425	4,5	(11,5)	407	362	223	37,2	16,2	162	362
Perú	515	16,9	4,5	441	342	149	18,1	5,6	126	342
Venezuela	399	(23,7)	43,2	523	559	123	(34,6)	22,8	188	559
Otros países ⁽¹⁾	63	24,0	8,2	51	39	41	36,5	15,0	30	39
Total	2.129	3,4	6,4	2.058	1.770	889	14,0	16,5	780	1.770

(1) Panamá, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Ecuador. Adicionalmente, incluye eliminaciones y otras imputaciones.

Estados Unidos

Esta área incluye los negocios que el Grupo desarrolla en Estados Unidos y en el estado asociado de Puerto Rico. Adicionalmente, incorpora los activos y pasivos de la oficina de BBVA en Nueva York, que aglutina la actividad realizada con grandes corporaciones y empresas y el negocio de tesorería y distribución en el mismo ámbito.

El **impulso económico** que Estados Unidos mostró a finales de 2009 ha perdido intensidad a comienzos de 2010, aunque ha mantenido durante todo el año un cierto dinamismo, lo que le ha permitido crecer cerca de un 3% en el ejercicio. Aún así, la recuperación se encuentra limitada, tal y como se comenta en el apartado de "Entorno económico", por tres factores: por la desaceleración del mercado inmobiliario, por la debilidad del empleo y por el proceso de desapalancamiento en el que continúan inmersos los hogares.

En cuanto a la evolución de la **inflación** en 2010, sigue contenida, según lo previsto, y por lo que se refiere a los **tipos de interés**, se estima que continúen en niveles excepcionalmente reducidos mientras que la situación económica no mejore sustancialmente.

Por último, el **tipo de cambio** del dólar frente al euro ha mantenido una senda general de apreciación en el año. En este sentido, en cambios finales se aprecia un 7,8% en los últimos doce meses, cerrando a 31-12-2010 en 1,34 dólares por euro. En cambios medios, la apreciación es de un 5,2%, lo que lo sitúa en 1,33 dólares por euro. Con todo, su evolución afecta positivamente a los estados financieros y a la actividad del área. Como viene siendo habitual,

y salvo que se indique lo contrario, los comentarios siguientes sobre tasas de variación se refieren a tipo de cambio constante, pudiéndose observar ambos escenarios en las tablas adjuntas.

En esta coyuntura, el ritmo de reducción de la **inversión crediticia** en BBVA USA se desacelera con fuerza en los últimos meses de 2010. Así, en el cuarto trimestre sólo retrocede un 1,8% (-3,1% en el trimestre anterior), y en el conjunto del año lo hace al 10,7%, hasta situarse en los 39.570 millones de euros. Cabe destacar, sin embargo, el crecimiento selectivo de la inversión crediticia en el área, que está produciendo un cambio de *mix* de la cartera hacia rúbricas de menor riesgo fruto de una clara focalización en la vinculación de la clientela, la calidad crediticia, el fomento de la venta cruzada y rentabilidad del cliente. En este sentido, se incrementa la cartera de hipotecario comprador (*residencial real estate*), que en el último año crece un 28,6%, y los préstamos a empresas y corporaciones, que avanzan un 10,7%. En cambio, disminuye la cartera de promotor (*construction real estate*) un 40,7%.

Adicionalmente, el adecuado control de riesgos realizado durante 2010 y el ejercicio de anticipación efectuado en el cuarto trimestre de 2009, con dotaciones a saneamientos adicionales para aumentar la cobertura del área, determinan una evolución favorable de la calidad de sus activos. Al respecto, la **tasa de mora** cierra en el 4,4% (4,2% a 31-12-2009) y la **cobertura** mejora hasta el 61% (58% doce meses antes).

Estados Unidos. Tasas de morosidad y cobertura (Porcentaje)

36

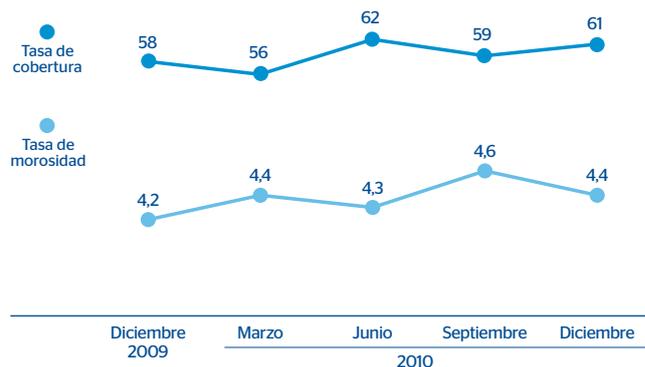
Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	Estados Unidos				
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-08
Crédito a la clientela bruto	39.570	(3,8)	(10,7)	41.122	41.574
Depósitos de clientes ⁽²⁾	41.354	(32,2)	(37,1)	60.963	50.517
Ratio de eficiencia (%)	59,6			56,6	62,2
Tasa de morosidad (%)	4,4			4,2	2,5
Tasa de cobertura (%)	61			58	60

(1) A tipo de cambio constante.

(2) Excluidos depósitos y repos emitidos por Mercados.



Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Estados Unidos				
	2010	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2009	2008
Margen de intereses	1.794	6,8	1,3	1.679	1.471
Comisiones	646	5,8	0,3	610	584
Resultados de operaciones financieras	156	0,1	(4,9)	156	149
Otros ingresos netos	(49)	49,4	42,3	(33)	23
Margen bruto	2.546	5,5	0,1	2.413	2.227
Gastos de explotación	(1.517)	11,2	5,5	(1.365)	(1.384)
Gastos de personal	(753)	7,5	2,0	(701)	(699)
Otros gastos generales de administración	(565)	23,2	17,0	(458)	(441)
Amortizaciones	(199)	(3,1)	(7,9)	(205)	(244)
Margen neto	1.029	(1,8)	(7,0)	1.048	843
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(703)	(50,5)	(52,9)	(1.420)	(379)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(22)	(97,9)	(98,0)	(1.056)	(17)
Resultado antes de impuestos	304	n.s.	n.s.	(1.428)	447
Impuesto sobre beneficios	(68)	n.s.	n.s.	478	(139)
Resultado después de impuestos	236	n.s.	n.s.	(950)	308
Resultado atribuido a la minoría	-	-	-	-	-
Resultado atribuido al Grupo	236	n.s.	n.s.	(950)	308
Resultados singulares netos ⁽²⁾	-	n.s.	n.s.	(1.050)	-
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	236	134,9	116,8	100	308

(1) A tipo de cambio constante.

(2) En el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos por importe de 533 millones de euros y cargo por el deterioro de valor del fondo de comercio por 998 millones, ambas cifras antes de impuestos.

Balances

(Millones de euros)

	Estados Unidos				
	31-12-10	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-09	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	2.284	162,3	143,3	871	699
Cartera de títulos	7.469	7,4	(0,4)	6.953	9.717
Inversiones crediticias	39.729	(6,4)	(13,2)	42.437	42.595
Crédito a la clientela neto	38.408	(4,1)	(11,1)	40.056	40.926
Depósitos en entidades de crédito y otros	1.321	(44,5)	(48,5)	2.381	1.669
Posiciones inter-áreas activo	4.883	(80,1)	(81,6)	24.581	18.852
Activo material	795	11,8	3,7	711	772
Otros activos	2.453	4,7	(2,9)	2.342	1.489
Total Activo/Pasivo	57.613	(26,0)	(31,4)	77.896	74.124
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	6.690	(8,1)	(14,8)	7.280	11.034
Depósitos de la clientela	42.343	(31,9)	(36,9)	62.200	55.533
Débitos representados por valores negociables	501	(1,7)	(8,8)	510	662
Pasivos subordinados	1.141	2,0	(5,4)	1.118	1.460
Posiciones inter-áreas pasivo	-	-	-	-	-
Cartera de negociación	360	92,9	78,9	187	451
Otros pasivos	3.838	6,1	(1,6)	3.617	2.453
Dotación de capital económico	2.741	(8,2)	(14,8)	2.985	2.531

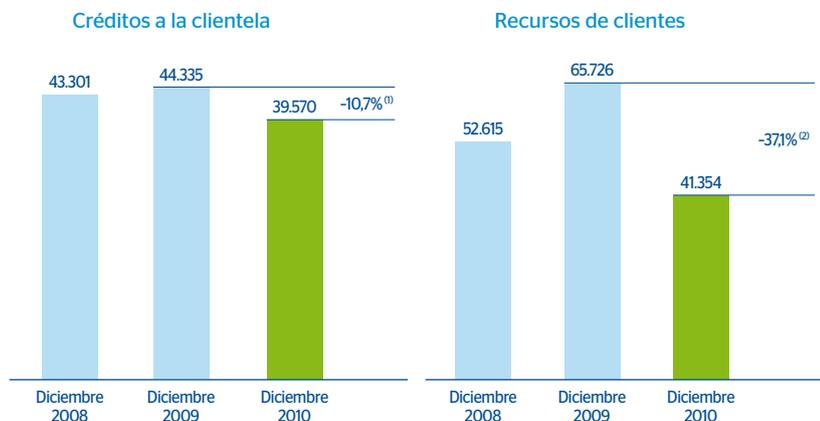
(1) A tipo de cambio constante.

Por su parte, los **depósitos de clientes** también descienden en el conjunto del año un 37,1% hasta los 41.354 millones de euros. No obstante, es importante destacar el excelente

comportamiento de los de menor coste, que crecen un 7,7% en detrimento del plazo, que retrocede un 20,7% en el mismo horizonte temporal.

37 Estados Unidos. Principales datos de actividad

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: -3,8%.
(2) A tipo de cambio corriente: -32,2%.

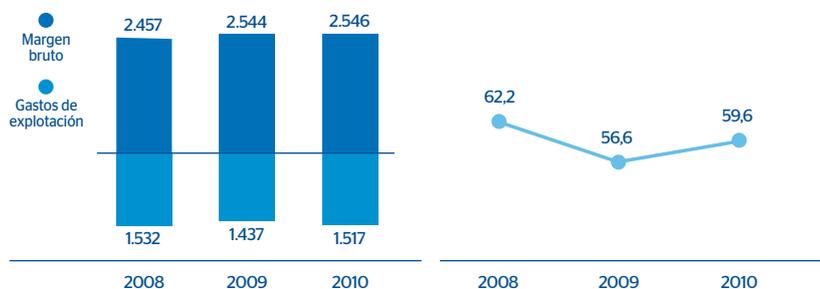
En cuanto al resultado del área, el **beneficio atribuido** se eleva hasta los 236 millones de euros. Cabe destacar que en 2009 este resultado estaba afectado por varios cargos singulares. Por una parte, por las dotaciones a saneamientos efectuadas con el objetivo de aumentar la cobertura del área y, por otra, por el cargo por el deterioro del fondo de comercio generado por las sucesivas adquisiciones realizadas para construir la franquicia de Estados Unidos. Si se excluyen estas dos partidas, el beneficio atribuido en 2010 aún supone un aumento del 116,8% respecto a la cifra de resultados sin singulares de 2009.

A la generación de este mayor beneficio contribuyen, por una parte, la resistencia del **margen bruto**, que termina el ejercicio en 2.546 millones de euros (+0,1% a tipo de cambio constante y +5,5% sin el efecto de la divisa), gracias a la aportación de Guaranty y al esfuerzo de *repricing* efectuado. Por otra, influye positivamente la reducción de las **pérdidas por deterioro de activos financieros** fruto del cambio de *mix* de la cartera crediticia hacia partidas de menor riesgo (sin los cargos singulares del pasado año, esta rúbrica disminuye un 24,6%). Y por último, también impacta favorablemente la no existencia de cargos adicionales, tales como el deterioro del mencionado fondo de comercio en 2009.

38 Estados Unidos. Eficiencia

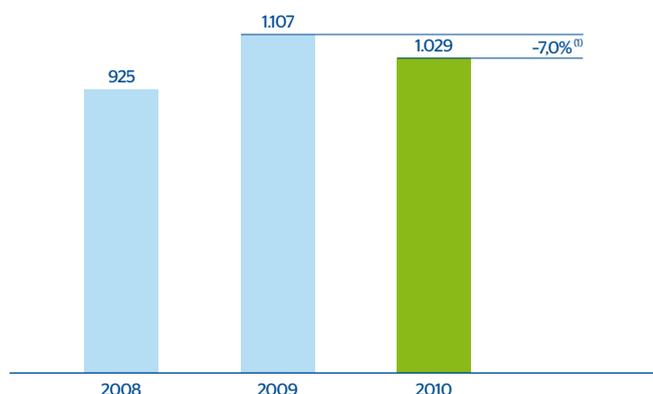
(Millones de euros)

Ratio de eficiencia (Porcentaje)



39 Estados Unidos. Margen neto

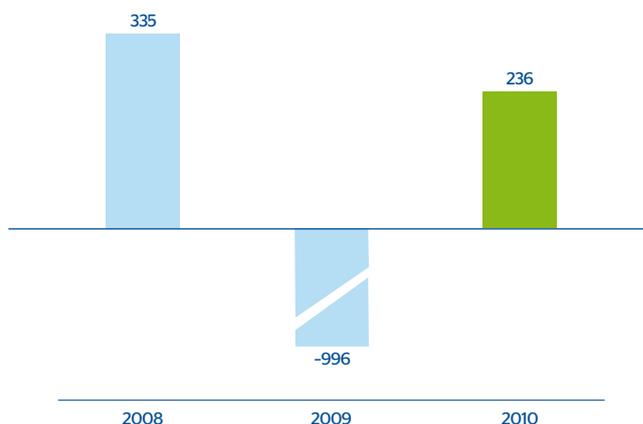
(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: -1,8%.

Estados Unidos. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



40

Estrategia del área

Durante el ejercicio **2010**, el área de Estados Unidos ha estado focalizada en:

- La consolidación de la **franquicia BBVA** en el país, lo que ha redundado en mayores sinergias de ingresos, una gestión más eficaz y coordinada de los diferentes riesgos, de las relaciones con los supervisores y del acceso a los mercados financieros, así como en una destacada ganancia de cuota de mercado. En este sentido, BBVA se posiciona en el puesto 18 en Estados Unidos por volumen de depósitos de clientes, dato que compara con el número 24 que ocupaba un año antes. Las exitosas integraciones de Guaranty, de BBVA Bancomer USA y del negocio de WB&AM en el país dentro de BBVA Compass explican esta trayectoria.
- El **Plan de Transformación** de negocio hacia un modelo basado en el cliente (*customer centric*). En este sentido, se han acometido varias iniciativas. En primer lugar, se han transformado los procesos de venta con la puesta en marcha de un nuevo entorno de trabajo tras la implantación de "Escenarios Comerciales", herramienta que permite tener una visión integral del cliente al comienzo de cada uno de los procesos de negocio y que facilita notablemente la relación con el mismo. Todo ello ha impactado positivamente en la productividad comercial. Además, con el desarrollo e implantación de esta herramienta, se avanza en el proceso de alineamiento de la infraestructura de BBVA Compass con la plataforma tecnológica corporativa. Y en segundo lugar, se ha puesto en marcha una nueva segmentación de clientes (*value-based client segmentation*) a los que se les están ofreciendo productos y servicios diferenciados, acorde a sus necesidades específicas, del mismo modo que les son asignados los gestores y/o asesores apropiados.
- La mejora de las capacidades de **distribución** mediante la implementación del modelo corporativo de gestión y ventas. Lo anterior ha permitido también un aumento de la productividad comercial gracias, entre otros factores, al mayor uso de canales alternativos a la oficina, tales como el móvil e Internet.
- El nuevo **posicionamiento de la marca** BBVA en el país. En este sentido, se ha firmado un acuerdo a largo plazo con la National Basketball Association (NBA) que convierte al Grupo en el Banco Oficial de la liga de

baloncesto más importante del mundo. Esta alianza estratégica, además de suponer para BBVA una ganancia en dimensión global, responde al compromiso que la Entidad mantiene con el deporte y sus valores. Adicionalmente, cabe destacar que ya se ha lanzado la primera campaña publicitaria en Estados Unidos con la temática de este patrocinio a la NBA, "Team, Works" (que enfatiza la importancia del trabajo en equipo para lograr el éxito y cómo el Banco se esfuerza por llegar a ser un gran compañero de equipo y por crear experiencias ganadoras). Otro componente clave de esta asociación es el apoyo a la iniciativa de responsabilidad social de la liga "NBA Cares" cuya finalidad es remodelar escuelas en los cinco mercados en donde opera BBVA Compass.

- Un estricto seguimiento y control del **riesgo**, que ha repercutido en un crecimiento selectivo de la inversión crediticia hacia partidas de menor riesgo. Todo ello con el objetivo, además, de preparar al Banco ante el nuevo entorno económico y regulatorio al que se enfrenta el sector.

Las prioridades de gestión para **2011** seguirán en la línea del trabajo comenzado y desarrollado en 2010, por lo que se centrarán en:

- Avanzar en la implantación de la **plataforma tecnológica**. Su implementación será la base sobre la que se construirá el nuevo plan estratégico de crecimiento del área.
- Desarrollar, atraer y retener el máximo **talento**.
- Seguir trabajando en el nuevo posicionamiento de la **marca**. En este sentido, se desarrollará un nuevo diseño para la red de sucursales. Las múltiples adquisiciones de años pasados han supuesto una mezcla de distintas imágenes en cada una de las oficinas que forman parte de la franquicia de Estados Unidos. Por tanto, continuar con la creación de un formato de oficina único y diferenciado es crucial para fortalecer la imagen de marca de BBVA.
- Poner en marcha un **Plan de Diferenciación** que sea capaz de suministrar, a través de los canales apropiados, los productos y servicios adecuados a las necesidades de los distintos clientes de la Entidad. Y, por supuesto, en todo ello jugará un papel importante la tecnología.

En definitiva, en 2011 se continuará trabajando en torno al cliente como centro de negocio (*customer-centric*), en consonancia con el modelo corporativo del Grupo.

Grupo Bancario BBVA Compass

BBVA Compass representa aproximadamente el 74% del total de activos del área y aglutina el negocio bancario minorista y de empresas de Estados Unidos (excluido Puerto Rico).

Al cierre de 2010, la **inversión crediticia** se reduce un 7,1% interanual hasta situarse en los 31.256 millones de euros. El descenso de los préstamos es el resultado de la menor financiación otorgada a promotores inmobiliarios (*construction real estate*) y a la disminución de los préstamos al consumo para concesionarios de automóviles y estudiantes. Este retroceso se ha compensado, en parte, con el avance de los créditos hipotecarios a particulares (*residencial real estate*), que crecen un 34,7% en el año y, en menor medida, con la financiación a empresas y corporaciones (*commercial loans*), que supera en un 11,2% a la cifra de cierre del 31-12-2009. Cabe destacar que durante 2010 se generaron 3.294 millones de dólares en nuevas hipotecas residenciales, un 22,3% más que en el conjunto del mismo período

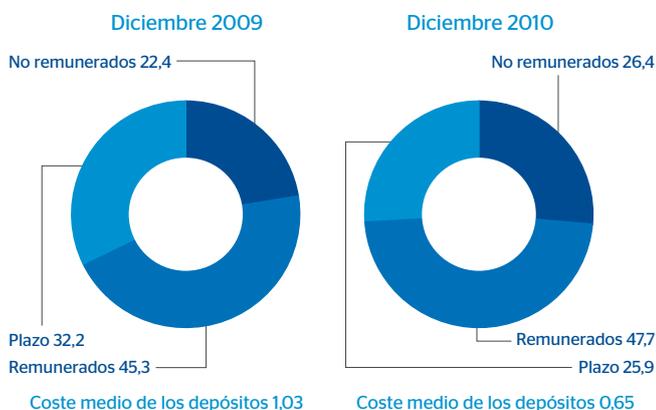
del año anterior. Con todo, la cartera hipotecaria residencial representa, a 31-12-2010, un 20,8% del total de la inversión de BBVA Compass, frente al 14,8% que suponía en 2009, y la de empresas y corporaciones un 29,7% (25,7% un año antes). Por el contrario, la de promotor se reduce 8,1 puntos porcentuales hasta el 12,6% y la de consumo 2,2 puntos porcentuales hasta el 16,3%.

Por su parte, los **depósitos de la clientela** disminuyen un 1,8% interanual hasta los 32.873 millones de euros, fruto del descenso del plazo (-21,0%), ya que los recursos de menor coste, como las cuentas a la vista, aumentan un 7,7%.

La comentada composición tanto de la inversión como de los depósitos ha favorecido el avance del diferencial de clientela, que en el año aumenta 16 puntos básicos. Lo anterior es debido a que los intereses que devengan los depósitos de clientes se han reducido en mayor medida que la rentabilidad de la inversión crediticia (a pesar del ya comentado cambio de *mix* hacia partidas de menor riesgo y diferencial). Como consecuencia, el margen de intereses, 1.566 millones de euros, es un 71% superior al de 2009 y las comisiones crecen un 1,0% en el mismo horizonte temporal. Aunque tanto los resultados de operaciones financieras como la partida de otros ingresos decrecen en el período, el **margen bruto** evoluciona favorablemente y termina el ejercicio en 2.168 millones, un 2,7% más que en 2009. Sin embargo, los mayores gastos de explotación, debidos al proceso de integración de Guaranty, hacen que el **margen neto** sea un 1,7% inferior al del ejercicio anterior y alcance los 816 millones. Pero la excelente evolución de las pérdidas por deterioro de activos financieros, reflejo de las medidas excepcionales adoptadas durante 2009 y de los mecanismos de control de riesgos implementados durante el año en curso, permiten situar el **beneficio atribuido** en los 149 millones (-1.063 millones en 2009 ó 42 millones sin los cargos singulares del año previo, a tipo de cambio constante).

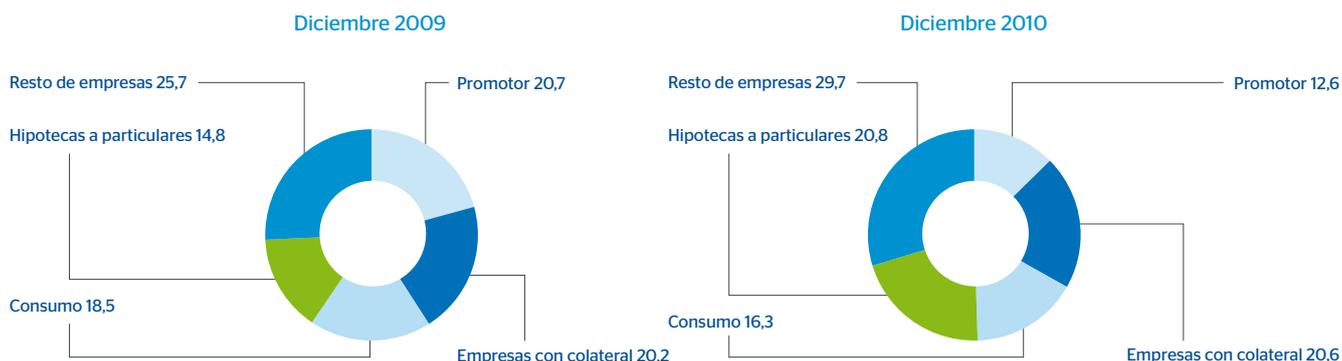
41 Grupo Bancario BBVA Compass Estructura de los depósitos

(Porcentaje)



42 Grupo Bancario BBVA Compass. Estructura de la inversión crediticia

(Porcentaje)

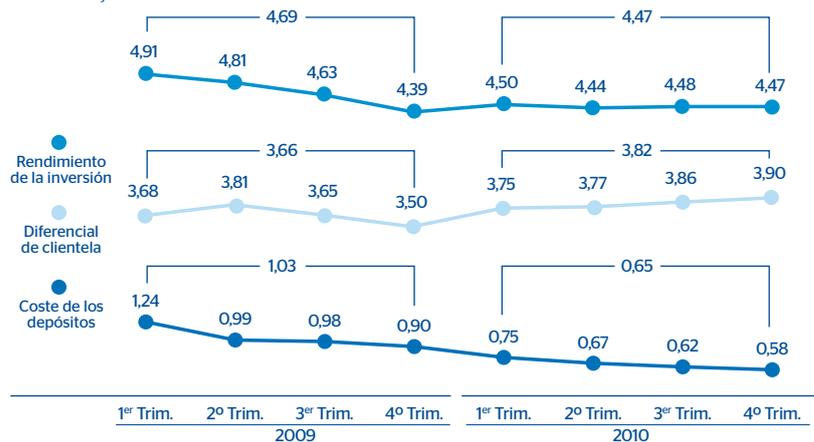


A continuación se detalla lo más destacado de cada una de las unidades que componen BBVA Compass:

- A diciembre de 2010, **Commercial Banking**, unidad que atiende las necesidades de las pymes, gestiona una cartera crediticia de 15.927 millones de euros (-13,9% interanual) y unos depósitos de clientes de 8.789 millones (+7,2%). Lo anterior ha sido resultado de la menor financiación otorgada a promotores inmobiliarios (-45,2%), compensado en parte por los notables esfuerzos que BBVA Compass ha dedicado a las pymes. En este sentido, se han lanzado productos, tales como: "Integrated Payables", que ofrece un método para integrar los pagos en un único expediente y gestionarlo con un menor coste; o la actualización de la "Cuenta de Desembolsos Controlada" (CDA) que proporciona a los clientes informes de especial utilidad, los "CDA Perfect Presentation", ya que les notifican todos los cheques que entran ese día en sus cuentas, permitiendo a las empresas maximizar su gestión de liquidez.
- Del mismo modo, **Corporate Banking**, especializada en grandes corporaciones, registra un crecimiento en su cartera de préstamos del 3,2% y un importante avance en los depósitos (+80,5%).
- Por su parte, **Retail Banking** cuenta con un volumen de créditos de 10.730 millones de euros (+4,3%). La reducción de las carteras de financiación a concesionarios de automóviles y a estudiantes ha sido más que compensada por el incremento de las hipotecas residenciales. En cuanto a los recursos de clientes, experimentan un descenso del 6,8% debido a la evolución de los de mayor coste (-9,0%), ya que los más líquidos ascienden un 2,8%. Durante 2010 se ha firmado una alianza estratégica con SmartyPig por la que BBVA Compass servirá como depositaria de sus clientes en Estados Unidos. Por su parte, "Compass for your Cause", programa diseñado para organizaciones sin ánimo de lucro y lanzado a finales de 2009, no sólo casi ha triplicado el número de organizaciones participantes en el programa, sino que también ha aumentado en más de un 700% el número de donantes a las mismas. Por último, en el sector de la salud, se han creado equipos transversales formados por integrantes de las unidades de Retail, Commercial, Wealth Management y Seguros por medio de los cuales se ofrecen gran variedad de productos, incluyendo un nuevo servicio que permite, en las consultas médicas, cobrar los pagos de los pacientes en el momento de la visita.
- **Wealth Management**, unidad que posee una cartera de préstamos de 2.047 millones de euros, unos depósitos de 3.686 millones y unos activos bajo gestión de 13.188 millones,

Grupo Bancario BBVA Compass. Diferencial de clientela

(Porcentaje)



ha lanzado en 2010 el producto de renta fija anual "Fixed Annuity", que ha captado 350 millones de dólares de activos similares de otras entidades. Además ha desarrollado "Managed Money", que ofrece la oportunidad de tener una cuenta de inversiones gestionada por profesionales para clientes que no encajan en el perfil típico de esta unidad.

- Finalmente, la actividad desarrollada en **Nueva York** sigue los mismos parámetros del resto de unidades de WB&AM en el Grupo: foco en los clientes de mayor valor añadido y vinculación, gestión de precios y fomento de la venta cruzada. De esta forma, la inversión crediticia se contrae un 31,4%, mientras que el margen bruto lo hace sólo un 17,9%. La mora sigue siendo prácticamente inexistente y los mayores saneamientos crediticios en comparación con el año previo redundan en un aumento de la cobertura.

Otras unidades

Al 31 de diciembre de 2010, **BBVA Puerto Rico** gestiona una cartera crediticia de 2.850 millones de euros, un 9,3% inferior a la del año pasado. En cambio, los depósitos de la clientela, que totalizan 1.588 millones, permanecen en los mismos niveles de cierre de 2009. Con todo, el margen neto desciende en el ejercicio un 10,0% hasta los 70 millones, pero las menores pérdidas por deterioro de activos financieros (una disminución del 64,1% interanual) elevan el resultado atribuido por encima de 1 millón de euros, lo que compara con unas pérdidas de 71 millones en el año previo.

Por último, **BTS** genera un resultado atribuido de 11 millones de euros, 1,7 millones menos que el año pasado. Los ingresos retroceden un 9,5%, como consecuencia de que el número de transacciones ha sido un 4,0% inferior.

Wholesale Banking & Asset Management

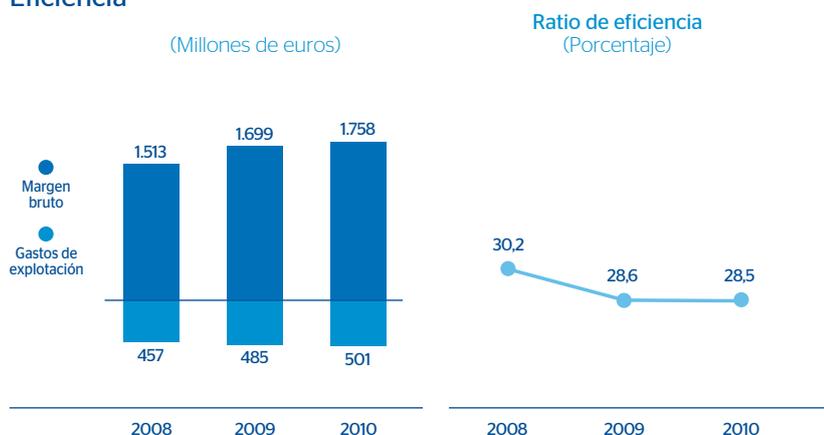
Wholesale Banking & Asset Management (WB&AM) integra los negocios mayoristas y de gestión de activos del Grupo en todas las geografías donde está presente. A efectos de este informe, la actividad y resultados de las unidades de América están incluidos en las áreas de negocio de México, América del Sur y Estados Unidos. WB&AM se organiza fundamentalmente en torno a tres grandes unidades de negocio: Corporate and

Investment Banking (C&I), Global Markets (GM) y Asset Management (AM). Adicionalmente, incluye la unidad de Gestión de Proyectos por Cuenta Propia y la participación en el grupo financiero CITIC.

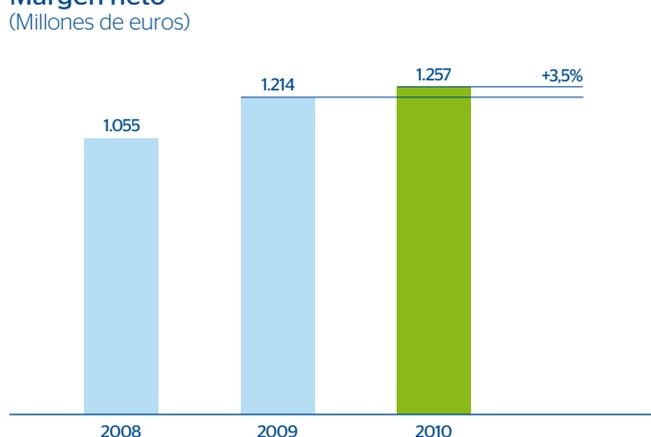
Durante 2010, caracterizado por un entorno económico convulso en los mercados, el área continúa demostrando una clara orientación a cliente y una elevada calidad y recurrencia de sus ingresos. Así, el **margen bruto** acumulado asciende a 1.758 millones de euros, un 34% más que en 2009, apoyado en el comportamiento de las partidas más recurrentes (margen de intereses y comisiones) de C&I y en la mayor aportación del grupo CITIC. Por su parte, los gastos de explotación terminan el ejercicio un 3,3% por encima de 2009, evolución debida, entre otras razones, a las inversiones que se están acometiendo en sistemas y a los distintos planes de crecimiento puestos en marcha en todas las geografías. Con todo, el **margen neto** se eleva hasta los 1.257 millones de euros, un 3,5% más que el año anterior.

WB&AM sigue mostrando una alta **calidad del riesgo**, con una reducida tasa de mora, del 1,2%, una elevada cobertura, del 71%, y unos

44 Wholesale Banking & Asset Management Eficiencia

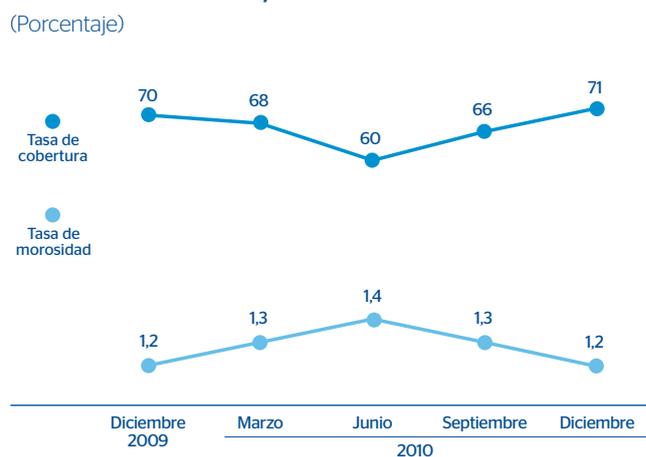


45 Wholesale Banking & Asset Management Margen neto



Wholesale Banking & Asset Management Tasas de morosidad y cobertura

46



Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Unidades									
	Wholesale Banking & Asset Management				Corporate and Investment Bankng			Global Markets		
	2010	Δ%	2009	2008	2010	Δ%	2009	2010	Δ%	2009
Margen de intereses	831	(15,4)	982	618	507	12,1	452	382	(34,0)	579
Comisiones	492	6,8	461	375	351	15,7	304	39	(15,8)	47
Resultados de operaciones financieras	(66)	13,1	(59)	114	58	25,8	46	(162)	(2,1)	(165)
Otros ingresos netos	500	59,2	314	406	-	-	-	156	17,5	133
Margen bruto	1.758	3,4	1.699	1.513	916	14,2	802	415	(30,0)	593
Gastos de explotación	(501)	3,3	(485)	(457)	(151)	10,4	(137)	(213)	(0,4)	(214)
Gastos de personal	(330)	3,3	(319)	(279)	(90)	11,2	(81)	(116)	(3,0)	(119)
Otros gastos generales de administración	(162)	3,8	(156)	(171)	(59)	9,7	(54)	(96)	2,9	(93)
Amortizaciones	(9)	(7,6)	(10)	(8)	(1)	(6,8)	(1)	(1)	(6,2)	(2)
Margen neto	1.257	3,5	1.214	1.055	765	15,0	665	202	(46,6)	379
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(116)	92,9	(60)	(171)	(49)	(28,5)	(69)	(31)	n.s.	3
Dotaciones a provisiones y otros resultados	2	n.s.	(4)	4	2	n.s.	(2)	-	-	-
Resultado antes de impuestos	1.143	(0,6)	1.150	888	718	20,8	595	171	(55,2)	382
Impuesto sobre beneficios	(192)	(34,8)	(294)	(160)	(212)	21,9	(174)	(29)	(69,7)	(97)
Resultado después de impuestos	951	11,2	856	728	506	20,4	421	142	(50,3)	285
Resultado atribuido a la minoría	(2)	(53,2)	(3)	(6)	-	-	-	-	n.s.	(2)
Resultado atribuido al Grupo	950	11,4	852	722	506	20,4	421	142	(50,0)	283

Balances

(Millones de euros)

	Unidades									
	Wholesale Banking & Asset Management				Corporate and Investment Bankng			Global Markets		
	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-10	Δ%	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	1.768	189,9	610	1.488	153	124,7	68	1.607	200,4	535
Cartera de títulos	55.729	(8,7)	61.024	64.113	405	(3,2)	418	52.041	(10,9)	58.441
Inversiones crediticias	48.346	13,2	42.695	56.871	30.607	(0,7)	30.808	16.700	57,6	10.598
Crédito a la clientela neto	35.754	16,5	30.684	39.846	28.490	(2,8)	29.323	7.026	n.s.	1.222
Depósitos en entidades de crédito y otros	12.591	4,8	12.011	17.024	2.118	42,6	1.485	9.674	3,2	9.376
Posiciones inter-áreas activo	12.644	n.s.	-	-	-	-	-	28.676	53,2	18.714
Activo material	35	8,9	32	39	1	47,3	1	3	(9,0)	3
Otros activos	3.000	36,3	2.202	1.548	25	(13,2)	29	1.208	3,7	1.165
Total Activo/Pasivo	121.522	14,0	106.563	124.058	31.191	(0,4)	31.324	100.235	12,1	89.455
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	31.575	0,6	31.399	22.292	3.512	n.s.	573	27.815	(9,1)	30.615
Depósitos de la clientela	43.819	25,7	34.864	36.089	10.608	3,7	10.233	33.210	34,8	24.630
Débitos representados por valores negociables	1	n.s.	-	191	1	n.s.	-	-	-	-
Pasivos subordinados	2.322	18,0	1.967	2.150	837	0,1	836	565	19,2	475
Posiciones inter-áreas pasivo	-	n.s.	183	16.918	13.321	(20,7)	16.790	-	-	-
Cartera de negociación	34.812	13,0	30.799	38.303	-	-	-	34.811	13,0	30.799
Otros pasivos	5.113	36,8	3.738	4.534	1.664	18,4	1.405	2.833	35,0	2.099
Dotación de capital económico	3.879	7,4	3.613	3.581	1.247	(16,0)	1.486	999	19,3	838

Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	Wholesale Banking & Asset Management			
	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Crédito a la clientela bruto	36.197	16,5	31.058	40.695
Depósitos de clientes	27.632	(15,7)	32.788	37.356
Depósitos	21.118	(16,3)	25.220	27.520
Cesiones temporales de activos	6.515	(13,9)	7.568	9.837
Recursos fuera de balance	10.785	(3,2)	11.139	10.824
Fondos de inversión	3.576	(8,6)	3.914	4.014
Fondos de pensiones	7.209	(0,2)	7.224	6.810
Ratio de eficiencia (%)	28,5		28,6	30,2
Tasa de morosidad (%)	1,2		1,2	0,2
Tasa de cobertura (%)	71		70	797

saneamientos crediticios de 116 millones de euros, que apenas representan un 9,2% del margen neto del área. Por tanto, el **beneficio atribuido** del ejercicio se sitúa en 950 millones de euros (852 millones en 2009).

En cuanto a la evolución de la actividad, la **inversión crediticia** a 31-12-2010 experimenta un crecimiento interanual del 16,5%, hasta los 36.197 millones de euros, si bien es debido a un mayor volumen de adquisiciones temporales de activos (ATA) en GM, ya que en C&IB la tendencia continúa siendo de contención, con un descenso interanual del crédito bruto a la clientela del 2,7%, dado que la mejora de la calidad del activo supone una focalización en clientes de mayor vinculación, rentabilidad y calidad crediticia. Por su parte, los **recursos** (depósitos, fondos de inversión y pensiones) terminan el ejercicio con un saldo de 31.903 millones de euros, un 12,3% por debajo de 2009.

La actividad y los resultados de las unidades de WB&AM de los países de **América** se contabilizan en Estados Unidos, México y América del Sur. Añadiendo sus cifras a las mencionadas anteriormente, WB&AM ha aportado, en todas las geografías donde opera, los importes que se reflejan en la siguiente tabla.

Wholesale Banking & Asset Management con América

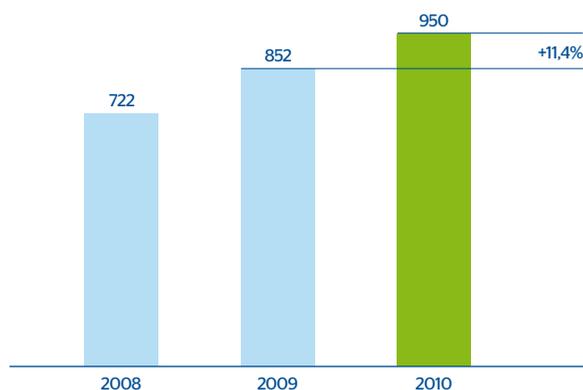
(Millones de euros)

Cuenta de resultados	2010	Δ%	2009	2008
Margen bruto	3.029	(0,8)	3.052	2.626
Gastos de explotación	(800)	7,7	(743)	(708)
Margen neto	2.229	(3,5)	2.309	1.918
Beneficio antes de impuestos	2.033	(5,2)	2.144	1.679
Beneficio atribuido al Grupo	1.486	3,6	1.434	1.169

Balance y actividad	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Créditos a la clientela (bruto)	54.669	13,8	48.054	61.649
Recursos de clientes en balance	48.532	(32,8)	72.208	75.326
Otros recursos de clientes	10.294	(4,9)	10.826	20.257
Total recursos de clientes	58.825	(29,2)	83.033	95.584
Dotación de capital económico	4.320	5,1	4.111	4.532

47 Wholesale Banking & Asset Management Beneficio atribuido

(Millones de euros)



48 Wholesale Banking & Asset Management Principales datos de actividad

(Millones de euros)



Estrategia del área

En un año caracterizado por el complicado entorno en los mercados, WB&AM ha conseguido obtener unos excelentes resultados gracias a la puesta en marcha de un Plan de Transformación basado en cuatro pilares: **globalización**, profundización en las **relaciones** con el cliente, al que se le pone a disposición una amplia gama de **productos y servicios** de valor añadido, y disciplina en **riesgos**, sobre todo, este último pilar orientado a una optimización del consumo de capital económico.

El Plan de Transformación ha sentado las bases para el futuro. En este sentido, WB&AM implementará un **Plan de Crecimiento** que, entre otras cosas, supondrá un cambio en la organización del área: desde la coordinación entre las diferentes unidades de las distintas geografías hacia la integración efectiva. El objetivo es triple:

- Reforzar el posicionamiento del área en los mercados que son *core*.
- Tomar ventaja de su importante presencia en Latinoamérica.
- Exportar el modelo de negocio a otras geografías.

Para ello se necesita el apoyo de tres factores: procesos comerciales, tecnología y talento.

- Avanzar en el fortalecimiento de los **procesos comerciales**, con el fin de maximizar y alcanzar la vinculación deseada en los clientes,

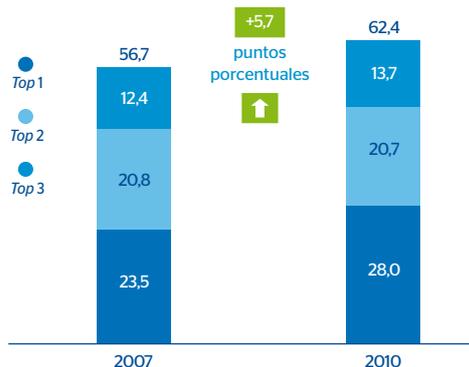
y de mejorar la homogeneización en todas las geografías, tanto en la aproximación a los distintos segmentos de clientes como de los productos y servicios ofrecidos.

- Nuevas inversiones en **tecnología**, entre las que destaca la puesta en marcha de una única plataforma informacional integrada.
- Inversión en captación y retención de **talento**.

2011 será un año complicado, pero el área trabajará en estos frentes para conseguir los objetivos fijados.

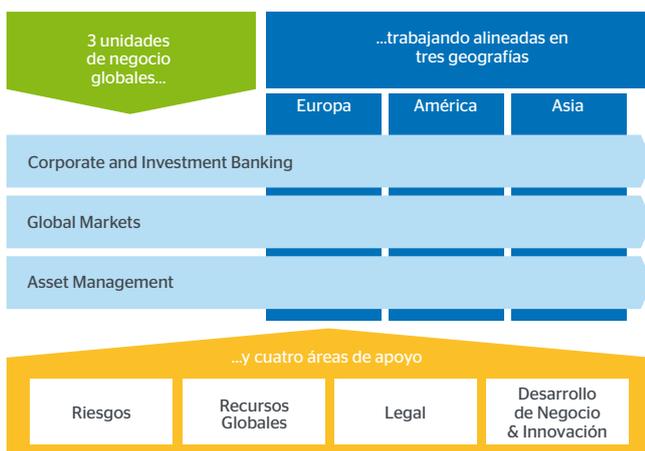
Wholesale Banking & Asset Management Primer proveedor de servicios

(Porcentaje)



Fuente: Inmark, Corporates en España y Latinoamérica.

49 Wholesale Banking & Asset Management Coordinación de la cadena de valor



Wholesale Banking & Asset Management Análisis RAR

(Porcentaje)



Corporate and Investment Banking

Esta unidad coordina la originación, distribución y gestión de un completo catálogo de productos de banca corporativa, banca de inversión (*corporate finance*, financiación estructurada, *structured trade finance*, *equity capital markets* y *debt capital markets*) y servicios transaccionales globales, con una cobertura especializada de los grandes clientes corporativos por sectores (*industry bankers*). Este modelo de negocio está permitiendo afianzar el posicionamiento de C&IB tanto en España como en Latinoamérica, al tiempo que se está acometiendo una penetración selectiva en clientes de Europa y Asia.

Destaca la favorable evolución de los ingresos recurrentes en un contexto de disminución de la inversión. Así, el margen de intereses avanza en 2010 un 12,1% y, en porcentaje sobre activos totales medios, representa un 1,66% al cierre del ejercicio, frente al 1,27% de 2009. Por su parte, las comisiones, 351 millones, crecen un 15,7% en el mismo horizonte temporal. Lo anterior tiene un reflejo en el **margen bruto** del área, que se incrementa un 14,2%, hasta los 916 millones, y en el **margen neto**, que supone 765 millones y asciende un 15,0%. Con todo, el **beneficio atribuido** sube hasta los 506 millones de euros, frente a los 421 de 2009, lo que implica un incremento del 20,4%.

La actividad desarrollada por la unidad de **Financiación Estructurada** ha consolidado a BBVA como una de las entidades de referencia en este negocio, tanto en Europa, como en América y Asia. Dentro del sector energético, BBVA ha continuado activo en energías renovables en todas las geografías donde opera, estructurando y liderando operaciones en el sector termosolar, en el eólico y en el gasista, en el que se ha participado en la mayor operación de Europa, Nordstream I, consistente en la construcción de un gasoducto entre Rusia y Alemania. En infraestructuras de transporte, BBVA ha renovado su liderazgo con la financiación de importantes proyectos en Australia, Portugal, España y Francia. Asimismo, el Banco ha exportado su experiencia en modelos de colaboración público-privada al ámbito de la infraestructura social. En América se cierra un ejercicio muy exitoso, destacando operaciones como Long Beach Court House y Hydrochile. Además, en Estados Unidos BBVA es líder en número de operaciones eólicas, con un total de nueve.

En **Structured Trade Finance**, se ha firmado la primera operación con cobertura de Sinasure

(agencia de crédito a la exportación de China), con la participación de CNCB, siendo BBVA el primer banco español en conseguirlo. Además, se han formalizado las primeras transacciones en la nueva oficina de Frankfurt. En México, cabe destacar la financiación de bienes de equipo para repotenciar la central eléctrica de Manzanillo y para la ampliación de la planta de Volkswagen en Puebla. Finalmente, por segundo año consecutivo, BBVA ha recibido el premio al mejor banco de *Trade Finance* de Latinoamérica por las tres publicaciones más importantes del sector (*Trade Finance Magazine*, *Global Trade Review* y *Trade and Forfaiting Review*). Según *Dealogic*, el Grupo vuelve a cerrar el año en el primer puesto por número de operaciones a nivel global.

Corporate Finance ha participado en las principales operaciones de asesoramiento. Destaca el realizado en la venta de Endesa Cogeneración y Renovables a Enel Green Power, considerada una de las operaciones más importantes en España en 2010, y la adquisición de Talecris por Grifols, la transacción *cross-border* más relevante del año con comprador español. La unidad cierra 2010 en posición de liderazgo en el *ranking* español por número de operaciones anunciadas (14 transacciones), según *Thomson Reuters*.

En **Equity Capital Markets**, se ha compensado la menor actividad del mercado español en 2010 con la participación en grandes operaciones internacionales. Sobresalen la salida a bolsa de Enel Green Power, la mayor realizada en EMEA (Europe, Middle East and Asia) desde 2008; así como la de OHL México, la más grande de este país en los últimos diez años. Tras esta y otras operaciones, BBVA ha alcanzado el primer lugar en el *ranking* mexicano de *equity capital markets*, según *Thomson Reuters*.

En **Debt Capital Markets**, el ejercicio ha estado marcado por una gran actividad y BBVA ha finalizado el año en puestos líderes tanto en España como en Latinoamérica.

En **bonos**, BBVA ha consolidado en 2010 su liderazgo en el mercado español, repitiendo la primera posición, tanto por volumen como por número de operaciones (según *Dealogic* y *Thomson Reuters*). A cierre del ejercicio, el Grupo presenta una cuota de mercado del 10,8% en volumen colocado, más de 15.000 millones de euros, a través de 69 operaciones de emisores financieros, institucionales y *corporates*. En concreto, hay que mencionar tres transacciones sindicadas con el Reino de España, una de ellas galardonada por la revista *Credit Magazine* como "*Best Euro Sovereign Bond*". También se ha llevado a cabo una

Project Finance, Structured Trade Finance y Corporate Finance
Operaciones más relevantes en 2010

<p>2010 Suecia</p> <p>9.321.832.562 SKK</p> <p>Hospital PPP</p> <p>KAROLINSKA University Hospital</p> <p>SKANSKA</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 Portugal</p> <p>1.400.000.000 EUR</p> <p>Pinhal Interior Highway</p> <p>aenor pinhal interior</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 Portugal</p> <p>467.475.441 EUR</p> <p>ENEOP</p> <p>ENEOP</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 España</p> <p>225.000.000 EUR</p> <p>Dioxipe</p> <p>enerfin sociedad de energía</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>
<p>2010 Australia</p> <p>970.000.000 AUD</p> <p>Peninsula Link</p> <p>southernway</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 Estados Unidos</p> <p>348.000.000 USD</p> <p>Fowler Ridge II</p> <p>bp Sempra Energy</p> <p>Project Finance</p> <p>Banco coordinador <i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 Estados Unidos</p> <p>440.000.000 USD</p> <p>Long Beach Court House</p> <p>meridiam infrastructure</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Joint bookrunner, joint mandated lead arranger, hedge provider, admin. agent, collateral agent, deposit account bank</i></p>	<p>2010 Chile</p> <p>186.000.000 USD</p> <p>Ruta 160</p> <p>acciona</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Joint mandated lead arranger, hedge provider, admin. agent</i></p>
<p>2010 México y Caribe</p> <p>265.000.000 USD</p> <p>Playa</p> <p>Playa HOTELS & RESORTS</p> <p>Project Finance</p> <p>Asesor financiero <i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 México</p> <p>495.000.000 USD</p> <p>PetroRig III</p> <p>GRUPO R</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Coordinating mandated lead arranger, bookrunner & sole underwriter, asesor financiero</i></p>	<p>2010 Canadá</p> <p>114.500.000 CAD</p> <p>Glen Dhu</p> <p>INVERAVANTE <i>Shear Wind Inc.</i></p> <p>Project Finance</p> <p><i>Administrative agent, sole bookrunner, sole coordinating bank, mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 Brasil</p> <p>1.050.000.000 USD</p> <p>ODN I & II</p> <p>ODEBRECHT OIL & GAS</p> <p>Project Finance</p> <p><i>Joint lead arranger, joint bookrunner, coordinador</i></p>
<p>Julio 2010 España</p> <p>hispsat</p> <p>Buyer's Credit</p> <p>69.000.000 USD 109.700.000 EUR</p> <p>coface</p> <p>8,5 años</p> <p>Structured Trade Finance</p> <p>34.500.000 USD 55.000.000 EUR</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>Junio 2010 España</p> <p>ferrovial</p> <p>Guarantee</p> <p>250.000.000 USD</p> <p>CESCE</p> <p>6 años</p> <p>Structured Trade Finance</p> <p>250.000.000 USD</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 España</p> <p>Import</p> <p>Import finance lease facility</p> <p>60.000.000 EUR</p> <p>SINOSURE</p> <p>5 años</p> <p>Structured Trade Finance</p> <p>24.000.000 EUR</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>Julio 2010 Estados Unidos</p> <p>TENASKA</p> <p>Borrowing base SCTF</p> <p>1.000.000.000 USD</p> <p>4 años</p> <p>Structured Trade Finance</p> <p>50.000.000 USD</p> <p>Participante</p>
<p>Junio 2010 México</p> <p>VW</p> <p>8,5 años</p> <p>110.000.000 USD</p> <p>EULER HERMES CREDIT</p> <p>Structured Trade Finance</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>2010 Polonia</p> <p>MARCEGAGLIA</p> <p>ECA covered supplier's credit</p> <p>55.000.000 EUR</p> <p>SACE</p> <p>5 años</p> <p>55.000.000 EUR</p> <p>Structured Trade Finance</p> <p><i>Mandated lead arranger</i></p>	<p>Octubre 2010 España/Guatemala</p> <p>IBERDROLA</p> <p>Emisor de una <i>fairness opinion</i> en la venta de su 49% en</p> <p>DECA II</p> <p>891.000.000 USD</p> <p>Corporate Finance</p>	<p>Julio 2010 España</p> <p>PASCUAL</p> <p>Asesor financiero en la adquisición de Azkoyen Hostelería</p> <p>Mocay</p> <p>33.000.000 EUR</p> <p>Corporate Finance</p>
<p>Julio 2010 España</p> <p>Pernod Ricard</p> <p>Asesor financiero exclusivo en la venta de</p> <p>MARQUÉS DE ARIENZO</p> <p>MARQUÉS DE RISCAL MURIEL</p> <p>28.000.000 EUR</p> <p>Corporate Finance</p>	<p>Junio 2010 Estados Unidos/España</p> <p>Asesor financiero de</p> <p>GRIFOLS</p> <p>en la adquisición del 100% de</p> <p>Talecris BIOTHERAPEUTICS</p> <p>3.957.000.000 USD</p> <p>Corporate Finance</p>	<p>Mayo 2010 Brasil/España</p> <p>Asesor financiero exclusivo de</p> <p>MAPFRE</p> <p>en la alianza estratégica con</p> <p>BANCO DO BRASIL</p> <p>para la creación de dos <i>joint venture</i> en los negocios de seguros de vida, de seguros generales y de automóviles</p> <p>5.511.000.000 USD</p> <p>Corporate Finance</p>	<p>Marzo 2010 España</p> <p>Endesa</p> <p>Asesor financiero exclusivo de Endesa en la venta de ECYR a EGP</p> <p>Enel Credit Power</p> <p>2.439.000.000 EUR</p> <p>Corporate Finance</p>

Equity Capital Markets, bonos y préstamos sindicados Operaciones más relevantes en 2010

<p>Octubre 2010 España/Italia</p>  <p>2.600.000.000 EUR</p> <p>Oferta pública inicial de acciones</p> <p>Equity Capital Markets <i>Joint bookrunner</i></p>	<p>Octubre 2010 Alemania</p> <p>Deutsche Bank </p> <p>10.200.000.000 EUR</p> <p>Ampliación de capital con derechos de suscripción</p> <p>Equity Capital Markets <i>Bookrunner</i></p>	<p>Noviembre 2010 México</p>  <p>908.000.000 USD</p> <p>Oferta pública inicial de acciones</p> <p>Equity Capital Markets <i>Joint bookrunner</i></p>	<p>Diciembre 2010 España</p>  <p>500.000.000 EUR</p> <p>Ampliación de capital con derechos de suscripción</p> <p>Equity Capital Markets <i>Joint bookrunner</i></p>
<p>Noviembre 2010 España</p> <p>BBVA</p> <p>5.059.758.312 EUR</p> <p>Ampliación de capital con derechos de suscripción</p> <p>Equity Capital Markets <i>Coordinador global</i></p>	<p>2010 México</p>  <p>929.999.992 MXN</p> <p>Oferta pública de acciones</p> <p>Equity Capital Markets <i>Coordinador global</i></p>	<p>Marzo 2010 Francia</p> <p>ALSTOM</p> <p>500.000.000 EUR</p> <p>10 años</p> <p>Bonos <i>Bookrunner</i></p>	<p>Septiembre 2010 Francia</p> <p>AREVA</p> <p>750.000.000 EUR</p> <p>10,5 años</p> <p>Bonos <i>Bookrunner</i></p>
<p>Junio 2010 Reino Unido</p> <p>national express</p> <p>225.000.000 GBP</p> <p>10 años</p> <p>Bonos <i>Bookrunner</i></p>	<p>Octubre 2010 Francia</p>  <p>1.000.000.000 EUR 1.000.000.000 EUR</p> <p>7 y 12 años</p> <p>Bonos <i>Bookrunner</i></p>	<p>Octubre 2010 España</p>  <p>750.000.000 EUR</p> <p>6 años</p> <p>Bonos <i>Bookrunner</i></p>	<p>Julio 2010 España</p> <p>BBVA</p> <p>2.000.000.000 EUR</p> <p>3 años Covered Bond Bonos <i>Joint bookrunner</i></p>
<p>Julio 2010 España</p>  <p>Instituto de Crédito Oficial</p> <p>2.000.000.000 EUR</p> <p>3 años</p> <p>Bonos <i>Joint bookrunner</i></p>	<p>Julio 2010 España</p>  <p>6.000.000.000 EUR</p> <p>10 años</p> <p>Bonos <i>Joint bookrunner</i></p>	<p>2010 México</p>  <p>AMC</p> <p>1.500.000.000 USD</p> <p>Bonos <i>Joint lead arranger y bookrunner</i></p>	<p>2010 México</p>  <p>PEÑALES</p> <p>130.000.000 USD</p> <p>Bono a largo plazo 5 años</p> <p>Bonos <i>Joint bookrunner</i></p>
<p>2010 México</p>  <p>PEÑALES</p> <p>400.000.000 USD</p> <p>Bono a largo plazo 5 años</p> <p>Bonos <i>Joint bookrunner</i></p>	<p>Junio 2010 España/Estados Unidos</p> <p>GRIFOLS</p> <p>4.500.000.000 USD</p> <p>Préstamos sindicados <i>Underwriter/bookrunner</i></p>	<p>Julio 2010 España</p>  <p>Telefónica</p> <p>8.000.000.000 EUR</p> <p>Préstamos sindicados <i>Bookrunner/mandated lead arranger</i></p>	<p>Julio 2010 España</p>  <p>RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA</p> <p>1.400.000.000 EUR</p> <p>Préstamos sindicados <i>Underwriter/bookrunner</i></p>
<p>Abril 2010 Italia</p>  <p>Enel</p> <p>10.000.000.000 EUR</p> <p>Préstamos sindicados <i>Bookrunner/mandated lead arranger</i></p>	<p>Junio 2010 Francia</p>  <p>GDF SUEZ</p> <p>4.000.000.000 EUR</p> <p>Préstamos sindicados <i>Bookrunner/mandated lead arranger</i></p>	<p>Octubre 2010 Alemania</p> <p>DAIMLER</p> <p>7.000.000.000 EUR</p> <p>Préstamos sindicados <i>Bookrunner/mandated lead arranger</i></p>	

excelente actividad en Europa, Estados Unidos y Latinoamérica. Así, en México, se ha establecido un nuevo *asset class* para la colocación de bonos denominados en dólares, con la primera emisión de certificados bursátiles de Industrias Peñoles. Como resultado de esta y otras transacciones, BBVA se ha posicionado líder en el *ranking de debt capital markets* en México, según *Loan Pricing Corporation*.

En **préstamos sindicados**, BBVA ha liderado la financiación de grandes grupos, españoles e internacionales. En España, destacan las de Telefónica para la adquisición de la participación de Portugal Telecom en Vivo, el aseguramiento de la de Red Eléctrica para adquirir las redes de electricidad de Endesa, FCC e Iberdrola y la financiación a favor de Grifols para comprar Talecris, por lo que finaliza en primera posición en el *ranking* de entidades financieras activas en el mercado español (según *Dealogic* y *Thomson Reuters*). En el mercado internacional, BBVA ha estado presente al más alto nivel en operaciones de grupos como GDF Suez, Anglo American

o Vodafone. Asimismo, se ha incrementado la presencia en Asia, liderando las financiaciones sindicadas de Hutchinson Wampoa, Huawei, Hong Kong Electricity o China Light Power. En México se ha cerrado la transacción más grande de Latinoamérica de préstamos sindicados para Pemex, por un total de 3.250 millones de dólares, lo que sitúa a BBVA en el primer lugar del *ranking* de este producto en el país (según *Loan Pricing Corporation*).

Por último, **Global Transaction Services** ha continuado desarrollando, dentro de su enfoque estratégico de transversalidad geográfica y de cliente, los productos y soluciones que mejor se adaptan a la cobertura de las necesidades transaccionales de los clientes no particulares: gestión de liquidez, flujos de cobros y pagos, necesidades de circulante y servicios de custodia, compensación y liquidación de valores. Además, se ha firmado un acuerdo con CNCB para la prestación de servicios transaccionales a empresas y corporaciones en España.

C&IB. Rankings destacados en 2010

Producto	Geografía	Puesto	Papel	Fuente	Criterio
Préstamos sindicados	España	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Dealogic/Thomson Reuters</i>	Por volumen y número de operaciones
	Latinoamérica	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen
	México	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Loan Pricing Corporation</i>	Por volumen
Originación renta fija	España	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Dealogic/Thomson Reuters</i>	Por volumen y número de operaciones
	México ⁽¹⁾	3º	<i>Bookrunner</i>	<i>Bloomberg</i>	Por volumen
<i>Project Finance</i>	España	2º/3º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	2º por número de operaciones 3º por volumen
	Europa	2º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
	Latinoamérica	3º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
	México	3º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
	Global	3º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
	Global (PFI/PPP) ⁽²⁾	4º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
<i>Equity capital markets</i>	España	4º	<i>Bookrunner/coordinador global</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen
	México	1º	<i>Bookrunner/coordinador global</i>	<i>Thomson Reuters</i>	Por volumen
<i>Corporate finance</i>	España	3º	Asesor financiero	<i>Thomson Reuters</i>	Por número de operaciones
<i>Trade finance</i>	Latinoamérica	1º/2º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	1º por número de operaciones 2º por volumen
	Asia-Pacífico ⁽³⁾	1º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen y número de operaciones
	Europa occidental	1º/3º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	1º por número de operaciones 3º por volumen
	BRIC	1º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen y número de operaciones
	Global	1º/3º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	1º por número de operaciones 3º por volumen

(1) Emisiones domésticas en moneda local, incluidas emisiones de BBVA.

(2) PFI = Public Finance Initiative, PPP = Public-Private Partnership.

(3) Excluyendo Japón.

C&IB. Premios y reconocimientos en 2010

Producto	Premio	Categoría/grupo de medios	Geografía
Originación de renta fija	Sovereign Bond category. Operación: Kingdom of Spain deal	Credit Awards/Incisivemedia	Europa
Préstamos sindicados	Best Syndicated Loan. Operación: Grupo México	Latin Finance Awards/Latin Finance	Latinoamérica
	Latino America Loan. Operación: Americans Mining Corp.	International Financial Review/Thomson Reuters	Latinoamérica
Equity capital markets	Best Primary Equity Issue. Operación: Grupo Commercial Chadreaui	Latin Finance Awards/Latin Finance	América
Structured trade finance	Best Trade Finance Bank in Latin America 2010	Global Trade Review/Trade & Forfaiting Review/Trade Finance Magazine	Latinoamérica
Cash management	Mejor Proveedor de servicios de cash management para empresas en España	Cash Management Poll/Euromoney	Europa
Custodia Institucional	Top Rated en España	Global Investor Magazine/Euromoney	España
Project finance	5 Deals of the Year 2010 (3 Europa, 2 América)	Project Finance Magazine Awards/Euromoney	Europa/América
	Transport/Road Deal of the year. Operación: Península link	Project Finance Magazine Awards	Asia Pacífico

Global Markets

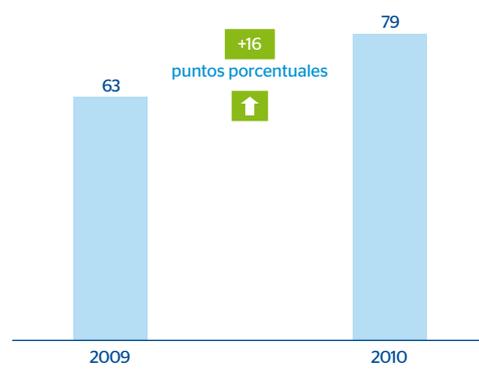
Integra la originación, estructuración, distribución y gestión del riesgo de los productos de mercados cuya contratación se produce desde las salas de tesorería ubicadas en Europa, Asia y América.

Durante 2010, GM ha seguido aumentando su **diversificación geográfica**, ampliando sus capacidades de producto y distribución en los principales centros financieros internacionales. En la actualidad, un 67,4% de sus ingresos se generan fuera de España. Para seguir avanzando en su globalización, la unidad está reforzando su presencia internacional con una importante inversión en tecnología e innovación y con la contratación de profesionales con gran experiencia, fundamentalmente, en los mercados de Nueva York, Hong Kong y Londres.

Por salas, destaca el crecimiento exponencial de Asia, Nueva York y Latinoamérica (especialmente Chile). En Europa, a pesar del difícil entorno de mercado, han crecido por encima del doble dígito las salas de

Global Markets. Evolución de los ingresos de cliente

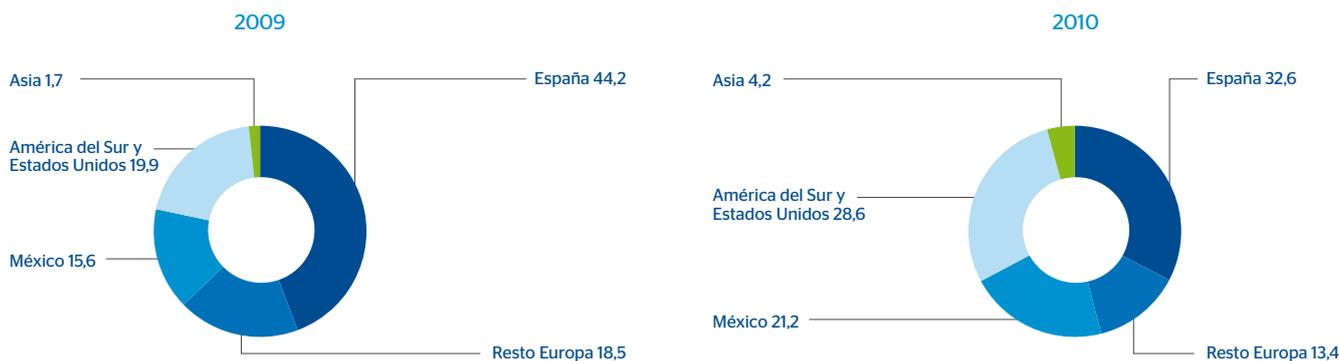
(Porcentaje sobre el total de ingresos)



53

52 Global Markets. Distribución de los ingresos por área geográfica

(Porcentaje)



Dusseldorf y Lisboa. Adicionalmente, se ha reforzado el negocio *cross-border* gracias a la globalización alcanzada en la oferta de productos y a la estrecha colaboración entre los distintos equipos.

GM sigue profundizando en su modelo de servicio de valor añadido a clientes, ofreciéndoles las mejores soluciones de inversión, financiación y cobertura de riesgos. En este sentido, los **ingresos de clientes** en 2010 crecen un 20,3% en el año y aportan un 79,3% del total. Por tipo de cliente, los aumentos mayores se producen en los institucionales; y por subyacentes, destaca el ascenso de la renta variable. En este sentido, se consolida de nuevo el **liderazgo** en intermediación de renta variable en la Bolsa Española, con una cuota de mercado del 21,4% a 31-12-10, una subida de 9,6 puntos porcentuales en los dos últimos años.

La unidad continúa a la cabeza en la innovación de producto en Latinoamérica, con el lanzamiento en México de un nuevo fondo cotizado (ETF) en la Bolsa Mexicana denominado BRTRAC, sobre el BMV Brasil 15 (primer índice elaborado por la Bolsa Mexicana de Valores construido con valores extranjeros), lo que pone de manifiesto la estrecha y continua colaboración de esta unidad con AM.

Por último, cabe destacar los numerosos premios y reconocimientos obtenidos por la unidad a lo largo de 2010, según se recoge en la tabla adjunta.

Asset Management y otros negocios

Asset Management

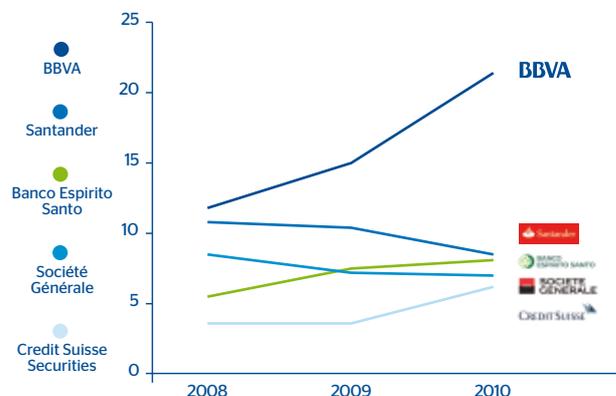
AM es el proveedor de gestión de activos de BBVA. Integra el diseño y la gestión de fondos de inversión y de pensiones, así como la plataforma de fondos de terceros, Quality Funds. La unidad ofrece soluciones a medida para cada segmento de cliente, con la innovación constante en producto como clave del éxito.

En la mayoría de los mercados en los que está presente, BBVA cuenta con **franquicias** fuertes de gestión de activos, que ostentan importantes cuotas de mercado. Destacan México (22,3%), Perú (21,3%), Argentina (7,9%), Colombia (6,2%) y Chile (4,6%), todos ellos datos a 31-12-2010. Al cierre del ejercicio, los fondos gestionados registran unos crecimientos interanuales del 44,3% en México, del 22,6% en Colombia y del 12,7% en Perú.

Por lo que respecta a **España**, a 31-12-2010, el patrimonio total gestionado se sitúa en 40.519 millones de euros. Los fondos de inversión suponen 23.708 millones, tras una bajada interanual del 28,0% debido, por una parte, a los elevados vencimientos de algunos

54 Global Markets. Evolución de las cuotas de mercado en intermediación de renta variable en la Bolsa Española (Porcentaje)

Entidad	2008	2009	2010	Variación cuota 08-10
1 BBVA	11,8	15,0	21,4	9,6
2 Santander	5,5	7,5	8,1	2,6
3 Banco Espirito Santo	10,8	10,4	8,5	-2,3
4 Sociéte Générale	8,5	7,2	7,0	-1,5
5 Credit Suisse Securities	3,6	3,6	6,2	2,6
6 Morgan Stanley	5,2	4,2	4,2	-1,0
7 Ahorro Corporación Financiera	6,3	6,4	4,0	-2,3
8 Merrill Lynch Capital Markets	2,9	3,2	3,5	0,6
9 Banesto	3,3	2,4	3,5	0,2
10 Crédit Agricole	4,7	3,7	3,5	-1,2



Global Markets. Premios y reconocimientos en 2010

	Geografía	Puesto	Fuente
<i>Best Competitive Pricing</i>	España	1	Structured Retail Products
<i>Best Innovative Product Ideas</i>	España	1	Structured Retail Products
<i>Structured Products Europe Awards 2010</i>	España	1	Structured Products
<i>Best Third Party USD Rate Structures</i>	Asia y Pacífico	1	MTN-I
<i>Best Structured Product (Retail)</i>	España	1	Risk España
<i>Overall Interest Rates</i>	España	2	Risk España
<i>Overall Equity Derivatives</i>	España	2	Risk España
<i>Overall Currencies</i>	España	1	Risk España

fondos y, por otra, a la preferencia de los clientes por otros productos, como el plazo bancario. Las principales caídas se han dado en el patrimonio de los fondos de renta fija a corto y monetarios. Por su parte, el patrimonio gestionado en pensiones es de 16.811 millones, con una subida interanual del 2,1%. De dicho importe, los planes individuales totalizan 9.647 millones y los planes de empleo y asociados, 7.164 millones. BBVA continúa siendo líder en la totalidad de los planes de pensiones, con una cuota del 18,3%. En planes de empleo, la cuota se sitúa en el 22,4% y en planes individuales en el 16,1% (fuente: Inverco, datos a diciembre de 2010).

En la gestión de activos se apuesta de manera creciente por la **inversión socialmente responsable (ISR)**, que incorpora a la gestión nuevas variables extrafinancieras, ambientales, sociales, éticas y de gobierno corporativo (variables ESG), con el objeto de obtener una mayor rentabilidad de las carteras desde una gestión adecuada de los riesgos ESG. En este sentido, los más de 2.500 millones de euros de activos del plan de empleo de las personas que trabajan en BBVA se gestionan en su totalidad con criterios ISR.

Gestión de Proyectos por Cuenta Propia

Esta unidad aporta diversificación a los negocios del área gestionando activamente la cartera de participaciones industriales y la de fondos de *private equity*, internacionales e inmobiliarios, con el objeto de crear valor a medio y largo plazo. Los fundamentos de su gestión son: rentabilidad, rotación, liquidez y optimización del consumo de capital económico.

Actualmente gestiona una cartera de participaciones en más de 50 sociedades de los más variados sectores, entre las que destacan Corporación IBV, Bolsas y Mercados Españoles (BME), Técnicas Reunidas, Tubos Reunidos, Desarrollo Urbanístico Chamartín, los fondos internacionales Darby Latin American Private Equity Fund L.P. y Palladium Equity Partners III L.L.C. y el fondo inmobiliario CITIC Capital China Real Estate Fund III.

Durante 2010, se han realizado inversiones por 47 millones de euros y ventas de porcentajes de participación no significativos de títulos en cartera por valor de, aproximadamente, 30 millones de euros.

Asia

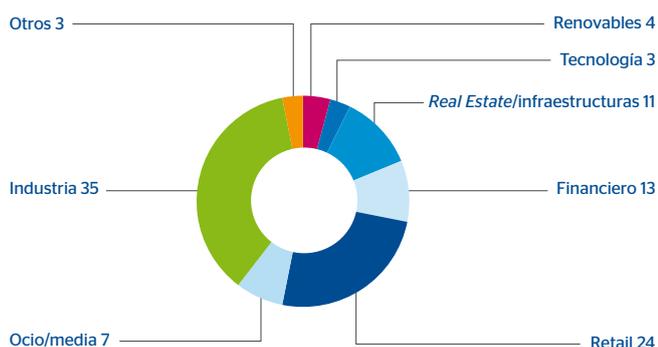
Los negocios mayoristas en Asia, que en 2010 han tenido un excelente crecimiento, siguen siendo la base del crecimiento orgánico en la región. Así, la inversión crediticia avanza un 13,8% frente al dato de cierre de 2009, los recursos lo hacen a una tasa del 74,1%, apoyados en mercados Asia, y el beneficio atribuido se incrementa un 95,6%. Durante el ejercicio, BBVA ha reforzado las capacidades de negocio en la zona, con la apertura de la mesa de tesorería en Singapur.

Adicionalmente, en abril se hizo efectiva la compra de un 4,93% más en **CNCB** por, aproximadamente, 1.000 millones de euros, con lo que la participación del Grupo en dicha entidad alcanza actualmente el 15%. BBVA es uno de los pocos inversores estratégicos internacionales que no sólo ha mantenido, sino que ha incrementado su posición en la banca china durante la crisis. Además, cabe mencionar la ampliación de capital de CNCB, de hasta 2,2 acciones nuevas por cada 10 antiguas. El consejo de la entidad china ha aprobado dicha ampliación para apoyar el desarrollo y el elevado crecimiento que está teniendo su negocio bancario. Al respecto, esta entidad ha cerrado un ejercicio excelente, con unas tasas de crecimiento muy elevadas en prácticamente todas sus líneas de negocio (a 30-9-2010, la inversión crediticia avanza un 12,7% frente al dato de cierre de 2009 y los depósitos de clientes crecen un 22,1%) y con una generación de beneficio por encima de las expectativas del mercado (el acumulado a septiembre sube un 476% interanual). También en 2010 se ha firmado el acuerdo de colaboración con CNCB en pensiones, cuya finalidad es aprovechar las capacidades de BBVA y la presencia local de CNCB para desarrollar planes de pensiones en China.

En **India**, otro de los mercados estratégicos dentro del continente asiático y en el ámbito de banca minorista, BBVA y Bank of Baroda suscribieron en diciembre un acuerdo para crear una empresa conjunta de tarjetas de crédito. Una vez que se obtenga la aprobación de las autoridades reguladoras, esta operación permitirá al Grupo adquirir una participación del 51% en la actual unidad de tarjetas de crédito de Bank of Baroda, BobCards. BBVA invertirá 34 millones de euros en esta transacción que, además, le permitirá posicionarse estratégicamente en India de la mano de un banco líder y reconocido, que posee una red de 3.100 oficinas y 36 millones de clientes.

55 Distribución de la cartera de GPCP a 31-12-2010

(Porcentaje)



Actividades Corporativas

En este agregado se recoge todo aquello no imputado a las áreas de negocio. Básicamente incluye los costes de las unidades centrales con una función corporativa, determinadas dotaciones a provisiones, como las correspondientes a prejubilaciones, y aquellas otras también de carácter corporativo. Además, aglutina los activos y pasivos derivados de la gestión de los riesgos estructurales de liquidez, interés y tipo de cambio que realiza la unidad de Gestión Financiera, así como sus impactos en resultados que no sean repercutidos a las áreas de negocio vía precios de transferencia. Por último, incluye determinadas carteras y activos, con sus correspondientes resultados, cuya gestión no está vinculada a relaciones con la clientela, tales como las de Participaciones Industriales y Financieras y Gestión Inmobiliaria.

En el conjunto del año 2010, el margen de intereses de Actividades Corporativas registra un importe negativo de 163 millones de euros, frente a los 437 millones positivos del año anterior. Este margen de intereses se ha visto impactado negativamente, por un lado, por la finalización de la reprecación de los préstamos hipotecarios tras la caída de los tipos de interés en 2009 y, por otro, por la reciente subida de la curva de tipos de interés en el área euro. Sin embargo, la elevada aportación en el ejercicio de los resultados por operaciones financieras, originada por la positiva contribución de las carteras COAP a lo largo del primer semestre, permite alcanzar un **margen bruto** de 684 millones, que se sitúa un 33,7% por debajo del obtenido en 2009. Por su parte, los gastos de explotación ascienden a 798 millones de euros, frente a los 755 millones de 2009, influidos por las nuevas inversiones que se vienen acometiendo en la nueva plataforma tecnológica y en imagen y marca. Con todo, el **margen neto** acumulado a diciembre es de -114 millones (276 millones en el año anterior).

Las pérdidas por deterioro de activos financieros detraen 916 millones en 2010, cuantía muy superior a los 107 millones de 2009. Este aumento en el volumen de saneamientos se debe, fundamentalmente, a las mayores dotaciones de carácter genérico efectuadas en el primer semestre para mejorar la cobertura del Grupo. Por otro lado, también sube la partida de dotaciones a provisiones y otros resultados, hasta un total de 893 millones, que incluye básicamente las dotaciones por prejubilaciones y el saneamiento de activos comprados y adjudicados. De esta forma, el **resultado atribuido** del ejercicio es de -1.245 millones de euros (-105 millones un año antes).

Gestión Financiera

La unidad de Gestión Financiera gestiona las posiciones estructurales de tipo de interés y de tipo de cambio, la liquidez global y los recursos propios del Grupo.

La **gestión de la liquidez** tiene por objetivo financiar el crecimiento recurrente del negocio bancario en condiciones adecuadas de plazo y coste, a través de una amplia gama de instrumentos que permiten acceder a un gran número de fuentes de financiación alternativas. Un principio básico de BBVA en la gestión de la liquidez del Grupo es el fomento de la autonomía financiera de sus filiales bancarias en América, con el fin de garantizar la adecuada transmisión del coste de liquidez al proceso de formación de precios y al crecimiento sostenible de la actividad crediticia. Tras la tranquilidad aportada al mercado por los resultados de los *test* de estrés de la banca europea en julio de 2010, la crisis de Irlanda ha vuelto a generar una singular volatilidad en los mercados de financiación consecuencia de una aguda percepción del riesgo soberano de algunos

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	2010	Δ%	2009	2008
Margen de intereses	(163)	n.s.	437	(1.043)
Comisiones	(179)	65,4	(108)	(33)
Resultados de operaciones financieras	698	44,2	484	437
Otros ingresos netos	329	50,0	219	177
Margen bruto	684	(33,7)	1.031	(462)
Gastos de explotación	(798)	5,6	(755)	(663)
Gastos de personal	(478)	(13,1)	(550)	(553)
Otros gastos generales de administración	(88)	n.s.	(9)	53
Amortizaciones	(232)	18,1	(197)	(163)
Margen neto	(114)	n.s.	276	(1.125)
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(916)	n.s.	(107)	(113)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(893)	20,5	(741)	(608)
Resultado antes de impuestos	(1.924)	236,3	(572)	(1.847)
Impuesto sobre beneficios	678	49,3	454	713
Resultado después de impuestos	(1.246)	n.s.	(118)	(1.134)
Resultado atribuido a la minoría	-	n.s.	13	(7)
Resultado atribuido al Grupo	(1.245)	n.s.	(105)	(1.140)
Resultados singulares netos ⁽¹⁾	-	-	-	(395)
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	(1.245)	n.s.	(105)	(745)

(1) En 2008, plusvalías de Bradesco y dotaciones extraordinarias por prejubilaciones y por el quebranto ocasionado por la estafa Madoff.

Balances

(Millones de euros)

	31-12-10	Δ%	31-12-09	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	(88)	n.s.	411	(930)
Cartera de títulos	28.445	(15,6)	33.701	18.793
Inversiones crediticias	1.091	(36,7)	1.724	5.451
Crédito a la clientela neto	(1.386)	n.s.	883	(198)
Depósitos en entidades de crédito y otros	2.477	194,7	840	5.650
Posiciones inter-áreas activo	(17.578)	(28,5)	(24.596)	(18.852)
Activo material	3.030	(1,0)	3.060	3.530
Otros activos	14.698	10,9	13.251	13.637
Total Activo/Pasivo	29.597	7,4	27.551	21.629
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	12.428	(26,2)	16.837	18.137
Depósitos de la clientela	15.649	292,9	3.983	2.765
Débitos representados por valores negociables	78.590	(16,7)	94.319	93.456
Pasivos subordinados	5.920	(23,8)	7.768	6.278
Posiciones inter-áreas pasivo	(86.944)	(10,8)	(97.446)	(100.943)
Cartera de negociación	(3.796)	18,2	(3.212)	(1.027)
Otros pasivos	(3.817)	121,4	(1.724)	(685)
Ajustes por valoración	(770)	n.s.	(62)	(930)
Capital y reservas	33.150	26,8	26.152	23.387
Dotación de capital económico	(20.814)	9,2	(19.065)	(18.809)

países europeos durante los meses de octubre, noviembre y diciembre. En esta coyuntura, BBVA ha operado con absoluta normalidad, llevando a cabo una importante ampliación de capital en noviembre, y siendo la primera entidad bancaria en abrir las puertas del mercado de liquidez en enero de 2011 con una nueva emisión de cédulas hipotecarias. Lo anterior, junto con la evolución favorable en todas sus geografías del peso de los depósitos minoristas en la estructura de balance, continúa permitiendo al Grupo reforzar su posición de liquidez. De cara al año 2011, las actuales y potenciales fuentes generadoras de liquidez que posee BBVA continúan superando ampliamente los drenajes esperados.

La **gestión de capital** en el Grupo persigue el cumplimiento de un doble objetivo: conservar un nivel de capitalización acorde con los objetivos de negocio en todos los países en los que opera y, al mismo tiempo, maximizar la rentabilidad de los recursos de los accionistas a través de la asignación eficiente del capital a las distintas unidades, de la buena gestión del balance y de la utilización, en las proporciones adecuadas, de los diversos instrumentos que forman la base de recursos propios: acciones, participaciones preferentes y deuda subordinada. Durante este último trimestre, BBVA ha completado de forma muy exitosa una ampliación de capital tras el anuncio de la compra del 24.9% del banco turco Garanti. Los actuales niveles de capitalización permiten el adecuado cumplimiento de todos sus objetivos de capital.

La gestión del **riesgo de tipo de cambio** de las inversiones de BBVA a largo plazo, derivado fundamentalmente de sus franquicias en América, tiene como finalidad preservar los ratios de capital del Grupo y otorgar estabilidad a la cuenta de resultados, controlando a su vez los impactos en reservas y los costes que supone esta gestión. Durante el ejercicio 2010, BBVA ha mantenido una política activa de cobertura de sus inversiones en México, Chile, Perú y el área dólar, con una cobertura agregada próxima al 30%. A estas coberturas, realizadas a nivel corporativo, se añaden las posiciones en dólares que localmente mantienen algunos de los bancos filiales. Adicionalmente, se gestiona el riesgo de tipo de cambio de los resultados esperados en América correspondientes a los ejercicios 2010 y 2011. Durante 2010, la favorable evolución de la mayor parte de las divisas de América ha tenido un efecto positivo en el patrimonio y la cuenta de resultados del Grupo. De cara a 2011, se mantendrá la misma política de prudencia y anticipación en la gestión del riesgo de cambio, tanto desde el punto de vista de sus efectos en ratios de capital como en cuenta de resultados.

La unidad gestiona también el **riesgo estructural de tipo de interés** del balance del Grupo, con el objetivo de mantener un crecimiento sostenido del margen de intereses a corto y medio plazo, con independencia del movimiento de los tipos de interés. Durante el ejercicio 2010, los resultados de esta gestión han sido muy satisfactorios, habiéndose mantenido estrategias

orientadas a la cobertura de un escenario económico menos positivo en Europa para el conjunto de 2010 y 2011, mientras que el riesgo en los balances de Estados Unidos y México está en niveles muy acotados. Esta gestión se realiza tanto con derivados de cobertura (*cap, floor, swap, fras*) como con instrumentos de balance (bonos de gobierno de máxima calidad crediticia y liquidez). Al cierre del año, se mantienen carteras de activos denominadas en euros, dólares estadounidenses y pesos mexicanos.

Participaciones Industriales y Financieras

Esta unidad gestiona la cartera de participaciones industriales y financieras, en los sectores de telecomunicaciones, medios de comunicación, electricidad, petróleo, gas y financiero. Al igual que Gestión Financiera, se encuadra dentro de la Dirección Financiera del Grupo.

BBVA gestiona esta cartera siguiendo estrictos procedimientos de control de riesgos, consumo de capital económico y rentabilidad exigida, dentro de una estrategia de inversión y diversificación sectorial que incluye la gestión dinámica de las participaciones a través de estrategias de monetización y cobertura. En el ejercicio 2010 se han realizado inversiones por 434 millones de euros y desinversiones por 409 millones.

A 31 de diciembre de 2010, el valor de mercado de la cartera de la unidad de Participaciones Industriales y Financieras se sitúa en 4.168 millones de euros, con unas plusvalías latentes de 993 millones.

En el ejercicio 2010, la gestión de las participaciones industriales y financieras ha generado 317 millones de euros de dividendos y 142 millones de resultados de operaciones financieras, por lo que ha alcanzando una cifra de beneficio atribuido de 404 millones de euros.

Gestión Inmobiliaria

El Grupo BBVA siempre ha contado con equipos expertos en la gestión del sector promotor e inmobiliario. En este sentido, la unidad de Gestión Inmobiliaria está focalizada en gestionar, de forma especializada, los activos inmobiliarios procedentes de adjudicados, de daciones en pago, de compras a clientes en dificultades y del fondo inmobiliario BBVA Propiedad. Durante 2010 se ha seguido realizando un importante esfuerzo en saneamientos de estos activos, 657 millones de euros, con el objetivo de mantener la cobertura, sobre valores de tasación actualizados, por encima del 30%.



Responsabilidad corporativa

“Un microcrédito para un gran sueño”

Quién iba a decir que ponerle nombre a la frutería iba a ser la decisión más difícil de Gabriela. Solicitó un microcrédito a través de la Fundación Microfinanzas BBVA y en cuestión de semanas ya había formalizado su pequeño negocio. Hace unos días que abrió el local en el centro de Medellín y sigue sin letrero en la fachada. Un microcrédito para un gran sueño.

Tras ocho ediciones del Informe de Responsabilidad Corporativa (RC), a partir de ahora se integra la información financiera, social y medioambiental en un solo documento, en línea con la política de BBVA de extender los principios de responsabilidad corporativa a la actividad de cada una de las áreas y unidades de negocio que conforman el Grupo.

Principios, políticas y gobierno de la responsabilidad corporativa

La **misión** de la política de RC de BBVA consiste en definir e impulsar comportamientos que permitan generar valor para todos sus grupos de interés: clientes, empleados, accionistas, proveedores y sociedad. Y todo ello con la máxima integridad y transparencia.

De este modo, los principales compromisos adquiridos por el Grupo a través de su política de RC son los siguientes:

- Desarrollar en todo momento la actividad principal de forma excelente.
- Minimizar los impactos negativos derivados de la actividad del negocio.
- Crear “oportunidades sociales de negocio” que generen valor social y valor para BBVA.

- Invertir en las sociedades donde el Grupo está presente mediante el apoyo a iniciativas, especialmente las relacionadas con la educación.

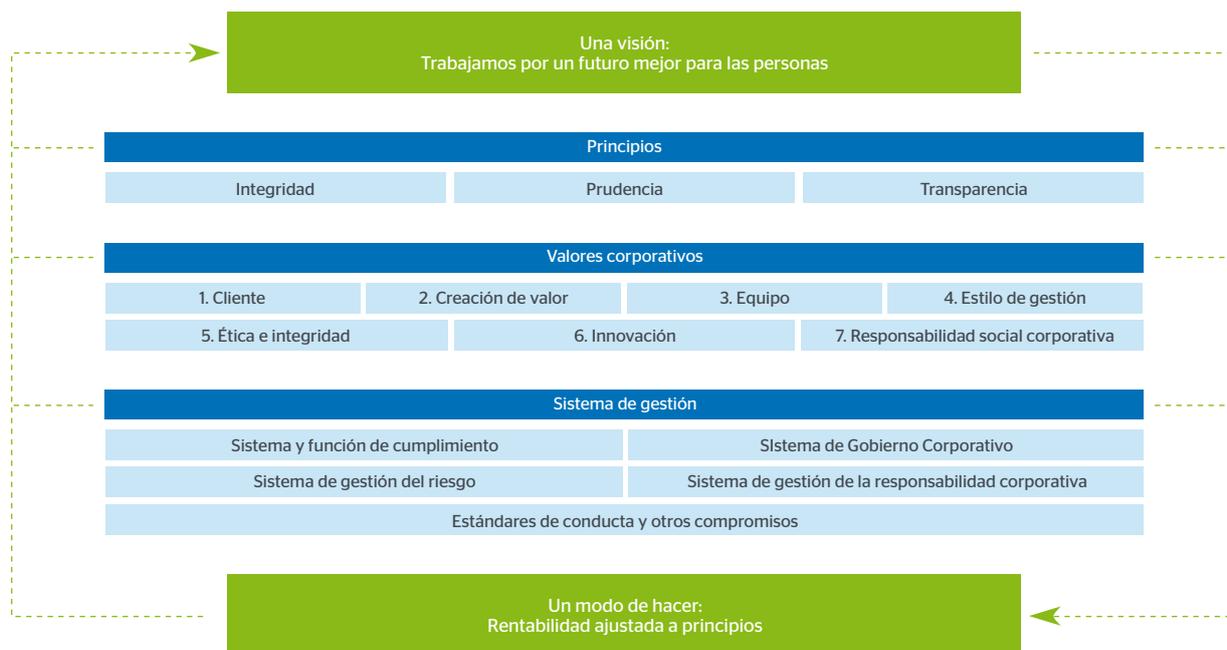
En definitiva, unos compromisos alineados con la **visión** “trabajamos por un futuro mejor para las personas” y con los **principios** de BBVA.

En cuanto a la **organización** de la función de RC en el Grupo, la política de responsabilidad corporativa es aprobada por el Consejo de Administración, y es el departamento de Responsabilidad Corporativa el encargado de la gestión y coordinación de la misma. El Comité Global de Responsabilidad y Reputación Corporativa (RRC), órgano constituido por directivos de las principales áreas de negocio y de apoyo del Grupo y presidido por el director de Comunicación y Marca (miembro, a su vez, del Comité de

1 Principales grupos de interés de BBVA y compromisos del Grupo con cada uno de ellos



2

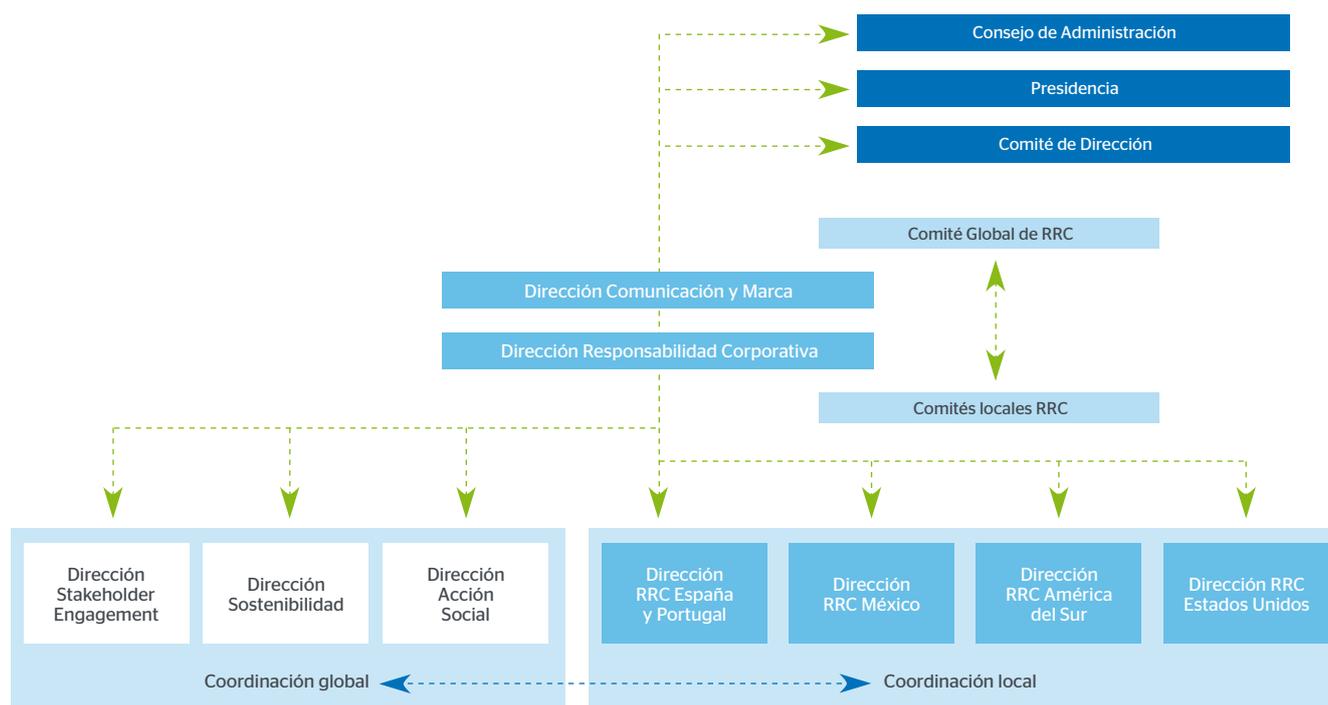


Dirección del Banco), es el que formula y da seguimiento a la política y programas de RC. Además, en cada uno de los países donde existe una presencia significativa del Grupo, se ha creado un comité de Responsabilidad y Reputación Corporativa (RRC) con representantes de las áreas de negocio locales y presidido por el máximo responsable del Banco en el país, el *Country Manager*. En este sentido, a cierre de 2010 se cuenta con comités locales de RRC en España y Portugal, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú, Venezuela, Paraguay y Uruguay, además del Comité Global de Responsabilidad y Reputación Corporativas (RRC). Este

último se reúne, al menos, dos veces al año contando, en una de sus reuniones, con la presencia del Presidente y del Consejero Delegado del Grupo.

Además, durante 2010 se han celebrado en España y Portugal, Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela talleres de reflexión estratégica sobre la RRC, en los que han participado los principales directivos de las diferentes áreas de negocio del Grupo con el objeto de aterrizar conceptos y buscar mayores sinergias para desarrollar nuevas iniciativas en materia de RC.

3 Organización de la función de responsabilidad corporativa



En el marco de aplicación de la política de RC, el permanente diálogo con los diferentes **grupos de interés** es clave para conocer y gestionar sus diferentes expectativas y los asuntos relevantes de una manera proactiva, equilibrada y planificada. Así, las opiniones de clientes, su satisfacción y la gestión de sus reclamaciones son cruciales. Igualmente, la de empleados y proveedores; los análisis de inversores, analistas y expertos en sostenibilidad; las iniciativas de organismos multilaterales y bancos de desarrollo; los estándares mundiales en responsabilidad corporativa; las crecientes iniciativas legislativas, la opinión de sindicatos, patronales, asociaciones y ONGs. Todos configuran un mapa cruzado de asuntos que hay que gestionar. Además, de forma proactiva se analizan qué aspectos son y serán a medio y largo plazo importantes para una entidad financiera desde la perspectiva de la sostenibilidad, qué instituciones están liderando el diseño de soluciones y quiénes pueden ser los interlocutores idóneos para anticipar e iniciar el camino. En 2010 se han identificado y analizado catorce asuntos relevantes para los grupos de interés del Banco y para el desarrollo de su negocio.

Adicionalmente, BBVA continúa comprometido con los principales **acuerdos internacionales** en materia de responsabilidad corporativa y sostenibilidad, como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y los Objetivos de Desarrollo del Milenio, la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI), los Principios de Ecuador, los Principios para la Inversión Responsable (PRI) de Naciones Unidas y el Carbon Disclosure Project. Asimismo, el Grupo reconoce públicamente su respeto a la Declaración de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, a la normativa laboral básica de la Organización

Internacional del Trabajo y a las líneas directrices de la OCDE para las empresas multinacionales.

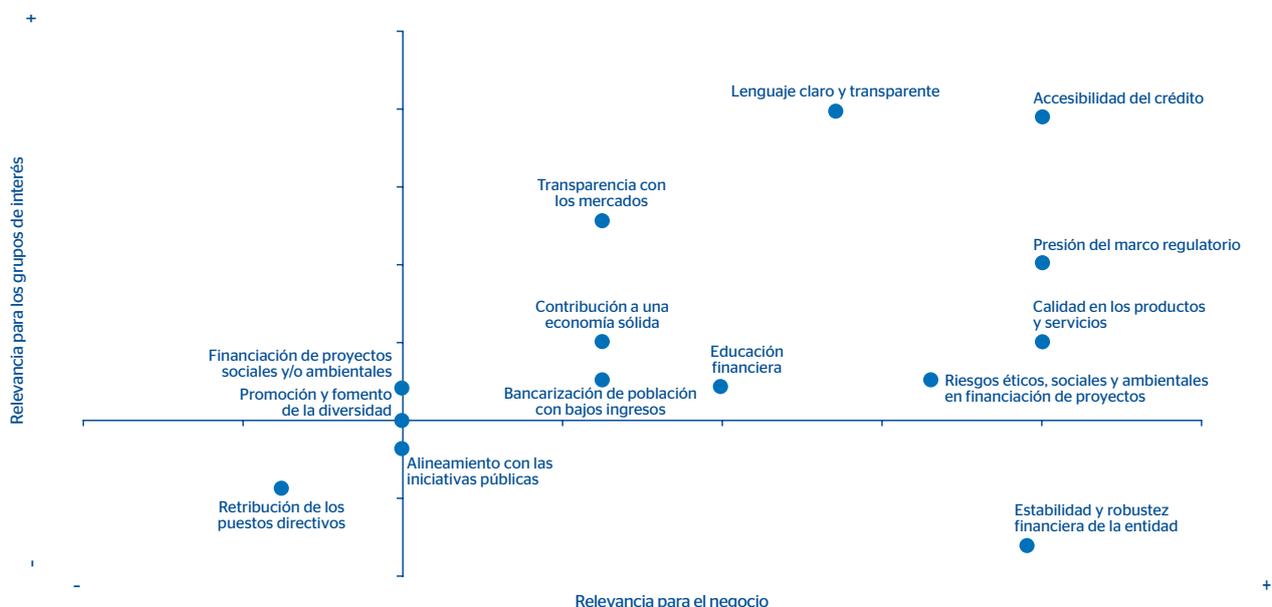
Ante un entorno marcado por la crisis financiera y económica, BBVA sigue fortaleciendo el compromiso por desarrollar su actividad bajo los más estrictos principios de integridad, prudencia y transparencia. En este sentido, el Grupo continúa avanzando en acciones basadas en los pilares del **Plan Estratégico de RC** que el Consejo de Administración aprobó en mayo de 2008: la educación y la inclusión financiera, la banca responsable y el compromiso con la sociedad.

Los cuatro ejes de la política de RC

5



4 Asuntos relevantes



Educación financiera

La educación financiera es una de las prioridades estratégicas en materia de RC para BBVA. Una decisión informada contribuye a una mejor situación financiera personal, facilita la gestión del riesgo para las entidades financieras e impulsa el ahorro a la vez que fortalece el sistema financiero. La educación financiera revierte, en definitiva, en ahorradores más consistentes y en deudores más responsables.

2010 ha sido un año de consolidación del **Plan Global de Educación Financiera** "El dinero en nuestras vidas", dotado con 26 millones de euros para el trienio 2009-2011. El mismo tiene como objetivo apoyar la educación financiera de las personas y facilitar la mejora en la situación financiera personal actual y futura. Este plan se desarrolla en todas las áreas geográficas donde el Grupo está presente y cuenta ya con más de un millón de beneficiarios en España, México, Portugal y Estados Unidos, con programas específicos en dos ámbitos de actuación prioritarios. En primer lugar, acompañando a los procesos de bancarización, especialmente de América Latina. En segundo lugar, contribuyendo de algún modo a impulsar la educación en competencias y valores asociados al uso del dinero de los más pequeños. Un enfoque alineado con la visión y cultura corporativa de BBVA y recomendado desde las principales autoridades internacionales.

El Plan Global de Educación Financiera se dirige a diferentes **colectivos** en función del área geográfica al que va destinado.

- En América Latina, "Adelante con tu futuro" está destinado a personas bancarizadas o bancarizables.
- En Estados Unidos, a través del programa "Money smart", se incluyen las iniciativas "Teach children to save", dirigida a niños y jóvenes, y "Get smart about credit", dirigida a niños.
- En España y Portugal, "Valores de futuro" está diseñado para niños de primaria y primer ciclo de la ESO.

Además, en 2010, se ha reforzado el compromiso del Grupo con la educación financiera al firmar un convenio con la OCDE bajo el cual, y dentro del marco del próximo Informe PISA 2012, se realizará un estudio sobre las nociones de educación financiera entre los jóvenes para llegar a conclusiones como: su relación con la actual crisis económica, la relevancia de la misma para generaciones futuras y la importancia de contar con información comparable para plantear políticas y programas de acción. A continuación se exponen los principales avances realizados en

2010 en torno a los programas de educación financiera más relevantes puestos en marcha:

Adelante con tu futuro (América Latina)

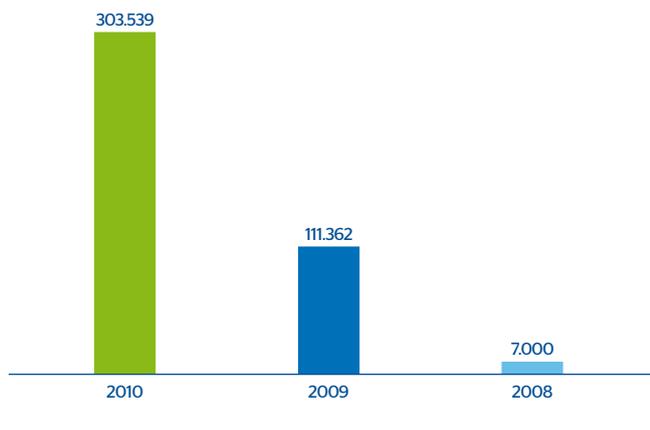
Este programa nace en 2008 de la mano de BBVA Bancomer, el Museo Interactivo de Economía (MIDE) y el Tecnológico TEC de Monterrey para ofrecer talleres de finanzas personales tanto a clientes como a no clientes. Actualmente existen cinco talleres interactivos que abordan temas como: el ahorro, ahorro para el retiro, la tarjeta de crédito, la salud crediticia y el crédito hipotecario (éste último implementado en 2010). Estos talleres están basados en seis líneas de actuación, que en 2010 han tenido los siguientes avances:

1. Aulas de educación financiera en la red de sucursales. Se cuenta con 20 aulas, con capacidad para 20 personas cada una, en las 14 principales ciudades del país.
2. Aulas móviles. Se disponen de 15 aulas, frente a las 9 del año anterior, con capacidad para 21 personas, con el objetivo de llevarlas a las instalaciones de otras empresas que no dispongan de infraestructura física ni tecnológica.
3. Equipamiento móvil, con 15 equipos móviles, frente a los 9 del año anterior, con capacidad para 20 personas, que pueden ser montados en cualquier aula de capacitación.
4. Educación financiera virtual. A través del portal <http://www.adelantecontufuturo.com.mx/> se pueden desarrollar los talleres gracias a la "plataforma de educación a distancia" del TEC de Monterrey (LMS). Además, existe un teléfono de atención al usuario 018003888761 (FUTURO1).
5. Educación financiera en convenio con instituciones educativas. En 2010, se han extendido los talleres al sector educativo tras la firma del convenio con el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) de Ciudad de México. El objetivo es incorporar al entorno educativo universitario la importancia del ahorro y el uso adecuado de los instrumentos financieros, para apoyar a los jóvenes con una formación financiera que los ayude a adquirir un mejor manejo de sus finanzas personales.
6. Campañas de concienciación.

A cierre de 2010, BBVA Bancomer ha impartido talleres de finanzas personales que han beneficiado a 303.539 personas.

En 2011, el objetivo del Grupo es llegar a 400.000 personas en México. Además, se ha extendido el programa "Adelante con tu futuro" a Chile, Colombia, Paraguay, Perú y Uruguay, países donde se empezarán a impartir los talleres en 2011.

6 Personas beneficiadas con los talleres de finanzas personales en México



Valores de futuro (España y Portugal)

En España, el Plan Global de Educación Financiera se desarrolla a través del programa "Valores de futuro", una respuesta educativa global para niños de primaria y de la ESO (7-14 años). Su objetivo es fortalecer la educación en competencias y valores asociados al uso del dinero, como la responsabilidad, la prudencia, el ahorro, el esfuerzo y la solidaridad. Se trata de una de las mayores iniciativas privadas de este tipo en el mundo. El programa se desarrolla en los colegios españoles dentro del horario escolar. Consiste en un conjunto de actividades en el aula tuteladas por los profesores con el material didáctico facilitado y cuyo eje son las personas, sus valores y sus competencias. Un programa desarrollado con innovación pedagógica para fomentar la participación tanto de alumnos como de profesores a través de la reflexión y el autoaprendizaje.

"Valores de futuro" cuenta con un comité científico, para reflexionar y debatir sobre el programa y su enriquecimiento continuo desde una perspectiva experta, objetiva y multidisciplinar. En este programa, los empleados de BBVA tienen un papel muy destacado como voluntarios, ya que imparten talleres en los colegios participantes. Su participación está siendo decisiva en el éxito que se está logrando

en esta primera fase de la campaña, en la que han colaborado más de 500 voluntarios en más de 700 sesiones durante el curso 2009-2010, el primer año de su puesta en marcha. Además, se ha creado una red de profesores con más de 120 asociados, han participado 1.734 centros escolares repartidos por toda la geografía española y 334.440 alumnos.

Para el curso escolar 2010-2011, su segunda edición, BBVA ha decidido potenciar el programa para llegar a más niños. Por una parte, se ha ampliado el ámbito de actuación a localidades que se encuentren en un radio de 20 kilómetros alrededor de las capitales de provincia. Por otra, el programa se ha extendido a Portugal, donde ya está implantado en Lisboa, Oporto y Coimbra. Asimismo, el programa ofrece otras importantes novedades, como el lanzamiento de una comunidad *on-line* en la que los alumnos, colegios, familiares y amigos pueden interactuar sobre distintas iniciativas o concursos, o la experiencia piloto "Ahorro para todos" que se está organizando en 10 colegios de Madrid para realizar planes colectivos y reales de ahorro de dinero y en la que colaborarán todos los estamentos del colegio. Se prevé que participen en el programa 3.600 centros y 680.000 alumnos de España y Portugal, cifras que duplican las del curso 2009-2010.

American Bankers Association, Federal Deposit Insurance Corporation y Money smart (Estados Unidos)

En BBVA Compass se ha continuado apoyando este programa educativo en alianza con la American Bankers Association (ABAEF), cuyo foco es la educación de los niños y en el que el voluntariado juega un papel muy importante. En este sentido, empleados de BBVA Compass han participado en dos programas, uno titulado "Get smart about credit", que ha beneficiado a más de 3.000 niños en 2010, y otro "Teach children to save", que ha favorecido a 1.500 niños. Ambas son iniciativas de la ABAEF diseñadas para educar a los futuros consumidores en el buen uso del crédito y en la importancia del ahorro.

También en 2010, se ha lanzado el primer programa de educación financiera para adultos a través de una alianza con la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Además, se ha seguido apoyando tanto el programa "Money smart" como la plataforma para el plan de educación financiera en BBVA Compass. "Money smart" es un programa para adultos y adolescentes basado en 10 módulos de aprendizaje sobre el adecuado uso de los productos y servicios financieros.

Inclusión financiera

Microfinanzas

En el marco del compromiso de BBVA con la inclusión financiera, se creó en 2007 la **Fundación Microfinanzas BBVA**⁽¹⁾. Actualmente, esta Fundación atiende, a través de sus entidades, a 620.584 clientes en Latinoamérica, con un impacto social acumulado cercano a los 2,5 millones de personas. Cuenta con 3.350 empleados y 275 oficinas que gestionan un volumen total de microcréditos de 432 millones de euros por un importe medio de 696 euros por microcrédito.

Durante 2010, la Fundación Microfinanzas BBVA ha avanzado en la consolidación y ampliación de su red de entidades microfinancieras en América Latina para acercar los servicios y productos a las personas de bajos ingresos de la región. En este sentido, a Caja Nuestra Gente en Perú, al Banco de las Microfinanzas-Bancamía en Colombia, a la Corporación para las Microfinanzas en Puerto Rico, y a Servicios Microfinancieros S.A. en Chile, se han sumado dos nuevas entidades en el año: la creación de Servicios Microfinancieros S.A. en Argentina, tras el acuerdo suscrito con Fundación Grameen, y la adquisición de Microserfin en Panamá.

Cabe también resaltar que la Fundación ha firmado acuerdos de intenciones con diferentes entidades para iniciar su actividad en

Brasil, México, Centroamérica y República Dominicana, aparte de continuar profundizando en los mercados chileno, peruano y colombiano para cerrar nuevas transacciones.

En relación con las alianzas estratégicas, también en 2010, se ha materializado la segunda de las inversiones de Banco Mundial (IFC) en las entidades microfinancieras de la Fundación, en virtud del acuerdo estratégico suscrito entre ambas entidades. En este marco, IFC ha invertido 10 millones de dólares en acciones preferenciales de Bancamía para potenciar su crecimiento y ampliar el acceso a las microfinanzas productivas de las personas desfavorecidas de la sociedad colombiana.

Plan de bancarización América Latina

Dentro de la estrategia de bancarización en la región, BBVA ha desarrollado iniciativas para acercar los servicios financieros básicos a lugares a los que no llega la red de sucursales y a segmentos de la población no bancarizada. El programa de corresponsales bancarios en México y Colombia y la red de agentes *express* en Perú son ejemplos de alianzas con establecimientos comerciales gracias a

Fundación Microfinanzas BBVA. Principales datos a 31-12-2010

Datos básicos

	Clientes	Empleados	Oficinas
Bancamía (Colombia)	343.671	1.634	125
Caja Nuestra Gente (Perú)	261.085	1.472	117
Servicios Microfinancieros (Chile)	6.128	106	23
Corporación para las Microfinanzas (Puerto Rico)	15	7	1
Servicios Microfinancieros S. A. (Argentina)	896	19	2
Microserfin (Panamá)	8.789	112	7
Total	620.584	3.350	275

(1) La Fundación Microfinanzas BBVA nace de la responsabilidad corporativa del Grupo BBVA, pero como entidad sin ánimo de lucro es independiente del mismo, tanto en su gobierno como en su gestión. Por ello, es intención del Grupo BBVA reflejar en este informe la circunstancia de que la Fundación Microfinanzas BBVA no forma parte del grupo financiero BBVA. Como consecuencia de lo anterior, el Grupo BBVA ni gestiona ni responde de la actividad desarrollada por la Fundación o por las entidades financieras que la Fundación adquiera para el cumplimiento de sus fines.

las cuales se amplía la red de atención del Banco. A final de 2010, el número de puntos de atención era de 4.015, 171 y 1.144 en México, Colombia y Perú, respectivamente.

En el año 2010, ha finalizado en América del Sur este plan dirigido a facilitar la inclusión financiera de personas de la región sin acceso a servicios financieros básicos. El mismo se salda con 7,7 millones de

clientes activos y 2,6 millones de clientes financiados. La financiación con tarjeta asciende a 1.642 millones de euros y la financiación al consumo a 5.153 millones.

En México (BBVA Bancomer) en 2010 se logró crecer hasta los 16,3 millones de clientes activos, 1.793 sucursales y 6.760 cajeros automáticos.

Plan de bancarización en América del Sur

	2010	2009	2008	2007	Objetivo 2010 ⁽¹⁾
Número de clientes activos ⁽¹⁾ (millones)	7,7	7,2	7,1	6,8	8,3
Número de clientes financiados ⁽¹⁾ (millones)	2,6	2,5	2,4	2	3,4
Financiación de tarjetas ⁽²⁾ (millones de euros)	1.642	1.110	997	763	1.781
Financiación al consumo ⁽²⁾ (millones de euros)	5.153	4.263	4.502	3.331	5.540

(1) Series y objetivos recalculados de acuerdo con las nuevas métricas e índices regionales y corporativos de 2010.

Cliente activo es aquel con, al menos, una tenencia de línea comercial o saldo de activo o pasivo, no moroso ni marcado como inactivo.

Cliente financiado es aquel con alguna de las siguientes líneas comerciales: consumo, hipoteca (en ambos casos con saldo y sin mora) o tarjeta de crédito (con saldo o facturación en alguno de los tres últimos meses).

(2) Las series y el objetivo están deflactados para plasmar euros constantes.

Alcance: América del Sur.

Plan de bancarización en México

	2010	2009	2008	2007	Objetivo 2010
Número de clientes activos (millones)	16,3	15,3	15,1	14,6	18
Número de sucursales	1.793	1.779	1.843	1.765	2.010
Número de cajeros automáticos	6.760	6.237	5.814	5.333	7.500

Alcance: BBVA Bancomer.

Banca responsable

La creciente integración de las actuaciones de RC y de gestión de los riesgos y oportunidades **ESG** (acrónimo inglés de aspectos ambientales, sociales, éticos y de gobierno corporativo) es una realidad en BBVA. En este sentido, y dada la transversalidad del concepto, la información referente a este capítulo está repartida a lo largo de todo el informe, tanto en el apartado de gestión del riesgo, en concreto, en la gestión de riesgos ESG en la financiación de proyectos de inversión y perfiles crediticios, como en el de WB&AM, en el que se trata la integración de las variables ESG en la gestión de carteras bajo la denominación de inversión socialmente responsable. Asimismo sucede con la política de presencia de BBVA en centros financieros *off-shore* y la prevención del blanqueo de capitales y de la financiación de actividades terroristas.

Por su parte, desde la perspectiva de **prevención del fraude** en 2010, la formalización y publicación del Programa Antifraude del Grupo BBVA, sobre la base del Código de Conducta, ha servido de afianzamiento de la gestión del riesgo de fraude. Este programa se configura como el marco de actuación en el que ha de desarrollarse la gestión integral del riesgo de fraude en el Grupo. Los principios de "Tolerancia Cero al Fraude" y "*Tone at the Top*" recogidos en el documento, reflejan el espíritu que el Grupo mantiene en esta materia. Por último, cabe mencionar que BBVA continúa aplicando las últimas tecnologías de prevención del fraude en sus productos, que dificultan su comisión y que, además, permiten a los clientes reforzar su confianza en la oferta financiera del Banco.

Orientación al cliente

BBVA continúa trabajando en su compromiso de **calidad, satisfacción y atención al cliente**. A pesar del difícil entorno macroeconómico, el Grupo sigue apostando por ofrecer un modelo diferencial de relación con sus clientes: "*customer centric*". A continuación se expone la evolución del nivel de satisfacción de la clientela del Grupo en distintos países, según FRS (Grupo Inmark). Como se puede observar, las mejoras son evidentes.

Durante este año destaca la implantación en BBVA Bancomer del proyecto "First Contact Resolution", iniciativa que permite atender las reclamaciones de los clientes en el momento de la solicitud, realizando los abonos correspondientes de forma inmediata sin que el cliente tenga que esperar a un análisis de su reclamación por parte de la Entidad. Cabe mencionar que el nivel de satisfacción de la clientela está aumentando, en cuanto a la gestión de sus reclamaciones.

En un entorno cada vez más globalizado, el concepto de **multicanalidad** cobra especial relevancia a la hora de diseñar servicios para el cliente. En este sentido, BBVA ha continuado desarrollando durante el año 2010 el proyecto global de multicanalidad que se comenzó a principios de 2009.

En el canal **Internet**, se ha completado la adaptación de la *web* a tecnologías web 2.0, que ofrecen una mejor experiencia de uso, mayor capacidad de personalización y funcionalidades más

Nivel de satisfacción de clientes particulares según FRS

(Escala del 1 al 7)⁽¹⁾

	2010	2009	2008
Argentina ⁽¹⁾	5,54	5,47	5,55
Chile	n.d.	n.d.	5,80
Colombia	5,45	n.d.	6,01
España	5,27	5,22	5,57
México	5,91	n.d.	6,01
Perú ⁽²⁾	5,78	5,75	5,74
Venezuela	n.d.	n.d.	5,41

(1) Datos procedentes del estudio FRS (Grupo Inmark) con escala 1-7, excepto en Argentina donde los datos proceden del estudio BRAIN, ambos comparables.

(2) Los datos Perú son de mayo 2010. Los históricos de 2009 y 2008 corresponden a finales de año.

Nota: n.d. = estudio no disponible.

adaptadas a las necesidades del día a día. En 2010, más de 5,8 millones de clientes utilizaron este canal.

En el canal **móvil**, el Grupo ha realizado una importante apuesta, ya que se considera que este canal ofrece una excelente oportunidad de acceso al mercado financiero a los segmentos menos favorecidos de la población. En esta línea, se ha presentado en México el servicio "Cuenta Express", un modelo de banca ligera basado íntegramente en el dispositivo móvil. Con este servicio, el cliente no bancarizado puede realizar todo tipo de operativa financiera, incluyendo el pago de servicios o el pago presencial en comercios a través del uso exclusivo de su teléfono móvil.

En el canal **telefónico**, BBVA ha seguido con sus planes de personalización y mejora del mismo como complemento al resto de canales de autoservicio. Actualmente se cuenta con 3,1 millones de clientes asiduos que realizaron 125 millones de operaciones en 2010.

En **cajeros automáticos (ATM)**, dentro de la estrategia de innovación, se ha presentado un revolucionario concepto de ATM, denominado ABIL, que incorpora las últimas tendencias en tecnología y facilidad de uso. BBVA cierra el año 2010 con un total de cajeros cercano a los 17.000.

Adicionalmente, cabe resaltar el importante esfuerzo realizado en la mejora de la accesibilidad de los canales no presenciales, esfuerzo que continuará a lo largo de 2011 con el fin de que las principales *webs* de BBVA tengan un alto nivel de accesibilidad en base a los estándares internacionales más exigentes. El objetivo es alcanzar un mínimo de AA según las prioridades del W3C (Worldwide Web Consortium).

Por último, es destacable el trabajo realizado en torno a la **transparencia y el lenguaje claro** en las relaciones con los clientes, aspectos de gran importancia en el actual entorno. En 2011 se lanzarán diversas iniciativas para reafirmar estos temas.

Recursos humanos

En el campo de la **diversidad**, y más concretamente en el de la no discriminación e igualdad de oportunidades, se ha lanzado un

proyecto global en el que la propia mujer es la protagonista y líder. BBVA quiere garantizar la eliminación de cualquier freno que pueda existir para el desarrollo profesional de la mujer en el Grupo.

Los dos primeros **focos de actuación** en los que se está trabajando para asegurar la igualdad de género son: el desarrollo profesional del colectivo femenino y la maternidad, a través de la implantación de medidas que favorezcan el equilibrio de la maternidad con la trayectoria profesional.

Dentro de este proyecto, se está probando la herramienta **"general"**, una red social de *networking* para el debate que recoge las opiniones sobre diferentes temas y que, posteriormente, se han de traducir en planes de acción concretos. Un comité estratégico, con la máxima representatividad, articula esta iniciativa, con la ayuda de un comité operativo, más cercano al detalle, y un órgano gestor, que actúa como promotor y organizador de las aportaciones.

Una mención especial merece los grandes avances en esta materia realizados en España y Argentina. Por un lado, en España se ha firmado el Plan de Igualdad de trato y de oportunidades, que actualiza y desarrolla el Acuerdo para la Igualdad que se firmó en octubre de 2005. El objetivo de este Plan de Igualdad es dar un impulso al desarrollo de la igualdad real y efectiva entre mujeres y hombres. Se han incorporado contenidos relacionados con la igualdad de oportunidades y la conciliación de la vida personal, laboral y familiar; se ha dedicado un capítulo a la protección del embarazo, la maternidad y la paternidad; se ha establecido un protocolo de actuación para la prevención del acoso sexual y se han desarrollado las medidas legales existentes en materia de violencia de género. También se ha incorporado el compromiso de elaborar un protocolo de información y sensibilización en el tema de discapacidad y la utilización de un lenguaje igualitario en todas las comunicaciones de la empresa, así como en actos públicos, de divulgación y publicidad. Asimismo, con el objetivo de garantizar el seguimiento del Plan de Igualdad, se ha creado una comisión paritaria de igualdad con la representación sindical. La firma de este acuerdo ha tenido un gran consenso: el 97,56% de la representación sindical presente en el Banco.

También en 2010, BBVA Banco Francés ha obtenido la certificación MEGA 2009, iniciativa piloto en Argentina que tiene el propósito

Distribución funcional por género y categoría profesional

(Porcentaje)

	2010		2009 ⁽¹⁾		2008 ⁽¹⁾	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Media del Grupo	48,11	51,89	48,41	51,59	49,36	50,64
Comité de Dirección y directores corporativos	90,34	9,66	91,05	8,95	90,99	9,01
Directivos	81,68	18,32	81,74	18,26	81,75	18,25
Mandos medios	57,45	42,55	58,31	41,69	58,04	41,96
Especialistas	52,84	47,16	53,39	46,61	52,88	47,12
Fuerza de ventas	46,81	53,19	46,89	53,11	47,57	52,43
Puestos base	40,57	59,43	40,76	59,24	41,45	58,55

(1) En México y América del Sur, en los años 2009 y 2008, se han rehecho las agrupaciones funcionales de los países que se integraron en el sistema de gestión People Soft, con el fin de homogeneizar las series históricas a los criterios actuales.

Dimisiones voluntarias de la plantilla (*turn-over*)⁽¹⁾ y distribución por género

(Porcentaje)

	2010			2009			2008		
	Tasa de rotación total	Hombres	Mujeres	Tasa de rotación total	Hombres	Mujeres	Tasa de rotación total	Hombres	Mujeres
Media del Grupo	7,56	43,20	56,80	6,59	41,45	58,55	7,44	40,97	59,03

(1) *Turn-over* = [Bajas voluntarias (excluidas prejubilaciones)/número de empleados al inicio del período] x 100.

Contratos por género

(Porcentaje)

	2010 ⁽¹⁾			2009			2008		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Fijos o indefinidos a tiempo completo	49,05	50,95	90,28	49,32	50,68	92,22	49,52	50,48	91,31
Fijos o indefinidos a tiempo parcial	27,87	72,13	3,15	29,40	70,60	3,21	33,13	66,87	4,39
Temporales	44,92	55,08	6,57	43,85	56,15	4,51	44,08	55,92	4,09
Otros		n.a. ⁽¹⁾		27,87	72,13	0,06	50,88	49,12	0,21

(1) En 2010 no se ha contemplado otro tipo de contratos que no sean fijos o temporales.

Nota: n.a. = no aplica.

Datos generales cuantitativos de formación en el Grupo

	2010	2009	2008
Inversión total en formación (miles de euros)	37.348	31.929	40.806
Inversión en formación por empleado (euros)	350	307	374
Horas de formación por empleado	43	38	39
Evaluación de la satisfacción de la formación (sobre 10)	8,8	8,3	8,2
Empleados que han recibido formación en el año (%)	73	75	75
Volumen de subvenciones recibidas para la formación del FORCEM (millones de euros)	31	2,9	3,4

de reducir las desigualdades de género. Esta iniciativa ha sido promovida por el INADI (Instituto Nacional contra la Discriminación, la Xenofobia y el Racismo) y ha contado con el apoyo y asistencia técnica del Banco Mundial.

Por su parte, en temas de formación relacionados con la RC, se ha elaborado un módulo formativo *on-line* "Sensibilización en Diversidad e Igualdad" y se ha lanzado el curso de "Responsabilidad y Reputación Corporativas", disponible en la herramienta de e-campus para todos los empleados del Grupo.

Y por último, BBVA facilita a los empleados que muestran interés por participar en proyectos sociales iniciativas en las que su conocimiento técnico y habilidades personales son especialmente valiosos. El Grupo cuenta con un Plan Global de Voluntariado Corporativo. En 2010, 5.251 empleados del Grupo han realizado actividades de voluntariado. Adicionalmente, 12.244 empleados han aportado 4.969.347 euros a proyectos sociales.

Compras responsables

Los principios de la relación de BBVA con sus proveedores vienen determinados por el Código de Conducta del Grupo y se basan en el respeto a la legalidad, el compromiso con la integridad, la

conurrencia, la objetividad, la transparencia, la creación de valor y la confidencialidad.

La necesidad de una gestión adecuada de las variables ESG en el proceso de aprovisionamiento ha supuesto, en 2010, la planificación de dos proyectos, ambos formando parte del desarrollo del Modelo Global de Aprovisionamiento del Grupo. Por un lado, la elaboración de una Política Global de Compras Responsables del Grupo, que se implantará a lo largo de 2011. Y por otro, un nuevo procedimiento de registro y prehomologación de proveedores, que permitirá a todas las unidades de Compras del Grupo aplicar, de una forma homogénea, los criterios que faciliten la gestión de estos impactos y que redunden en un aumento del índice de satisfacción de proveedores de BBVA.

Medio ambiente

BBVA dispone de una política medioambiental en línea con la gestión ambiental sostenible y con la lucha contra el cambio climático. Además, esta política recoge los compromisos suscritos por el Grupo con algunas de las principales iniciativas internacionales en este campo, como son: el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, los Principios de Ecuador, los Principios para la Inversión Responsable y el Carbon Disclosure Project.

Plan Global de Ecoeficiencia 2008-2012

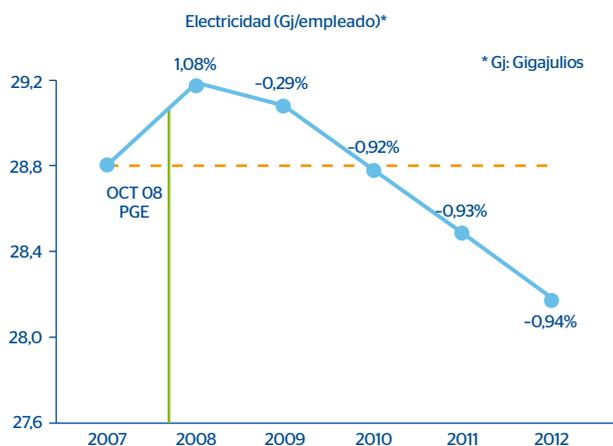
En 2010 BBVA ha seguido trabajando en la consecución de cada uno de los objetivos fijados en el Plan Global de Ecoeficiencia 2008-2012, que incluyen: una reducción del 2% en el consumo de energía, un 7% en el de agua, un 10% en el de papel y un 20% en las emisiones de CO₂ (objetivos por empleado), además de un incremento del 20% de personas trabajando en edificios con certificación ISO 14001. Cabe destacar que BBVA Paraguay ha recibido, de manos del Green Building Certification Institute y del US Green Building Council, el certificado LEED Plata para su sede en Asunción, convirtiéndose en el primer edificio en lograr la certificación LEED en dicho país.

Pero, además, durante 2010 BBVA ha dado un impulso significativo a su Plan Global de Ecoeficiencia, con la firma de sendos contratos con Endesa e Iberdrola para que el 10% de la energía que el Banco consume en España tenga origen renovable. Adicionalmente, BBVA ha puesto en marcha un piloto de oficina ecoeficiente en Madrid, que incorpora las últimas novedades tecnológicas disponibles para el uso eficiente de la energía, especialmente en sus sistemas de climatización e iluminación, lo que permite un ahorro energético anual de hasta el 49%.

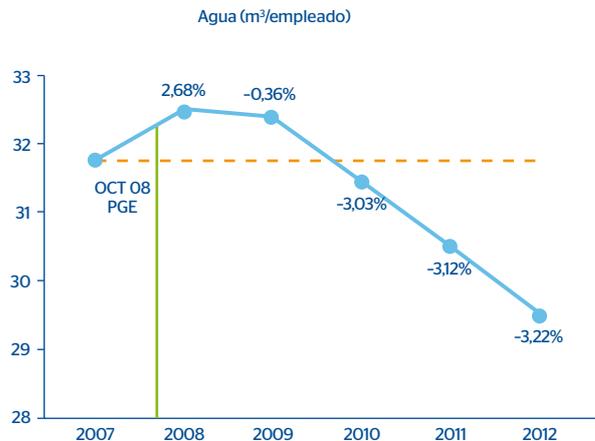
Cambio climático

BBVA sigue reforzando su liderazgo en la financiación de energías renovables en el mercado norteamericano, esta vez a través de la financiación de dos parques eólicos en Texas (Estados Unidos) y Nova Scotia (Canadá), por 180 millones de dólares y 60 millones de dólares canadienses, respectivamente. Además, el Grupo ha sido elegido por el Banco Europeo de Inversiones para poner en marcha una iniciativa de desarrollo de operaciones de energía renovable y eficiencia energética, bajo una línea de financiación y un mecanismo de *risk sharing*, por 400 millones de euros. BBVA también ha participado y patrocinado, un año más, la iniciativa Carbon Disclosure Project a favor de la transparencia informativa y la gestión responsable de las grandes empresas en materia de cambio climático. Adicionalmente, el Grupo se ha sumado al Water Disclosure con el objeto de ofrecer información de alta calidad para inversores y sensibilizar al público objetivo sobre los riesgos derivados del uso no responsable del agua. Con motivo del COP16 en Cancún, BBVA ha firmado el Comunicado de Cancún y la Declaración Mundial de los Inversores sobre cambio climático, iniciativas al más alto nivel internacional que reiteran el apoyo del Grupo a la lucha contra el cambio climático.

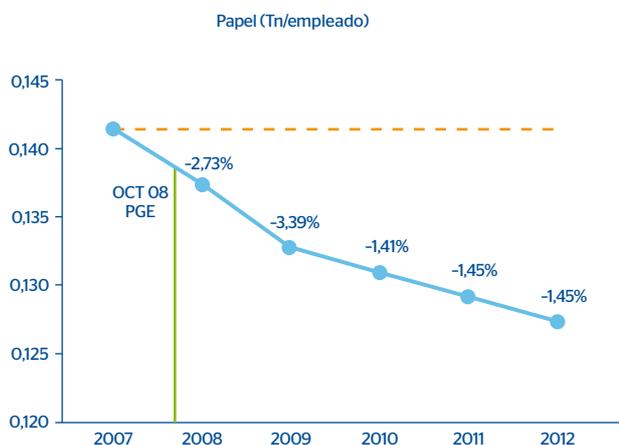
7 Evolución del consumo de electricidad ^{(1) (2)}



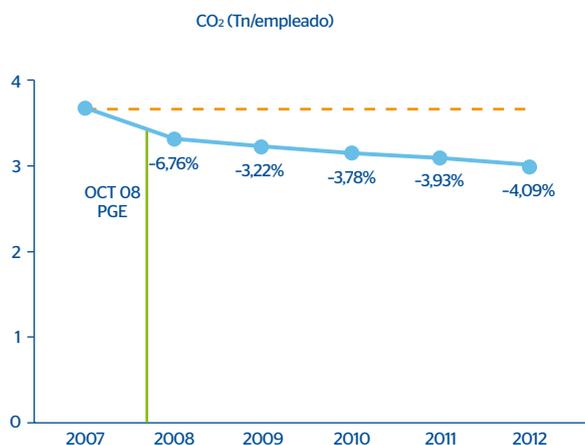
8 Evolución del consumo de agua ^{(1) (2)}



9 Evolución del consumo de papel ^{(1) (2)}



10 Evolución de las emisiones de CO₂ ^{(1) (2)}



(1) Alcance Banco BBVA, exceptuando Estados Unidos, Puerto Rico y Bolivia.
 (2) Los datos de 2010, 2011 y 2012 corresponden a los objetivos del plan.

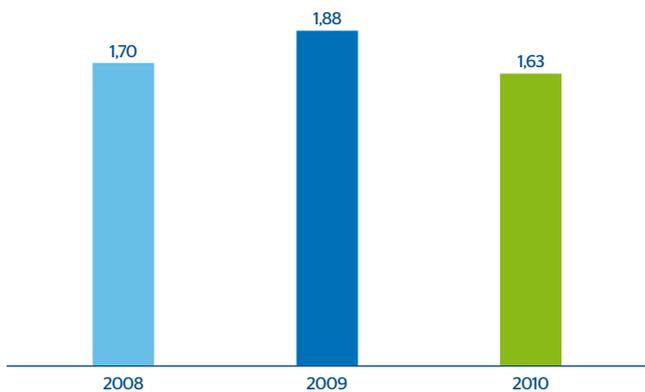
Compromiso con la sociedad

En 2010, el Grupo ha reforzado la inversión en acción social, destinando 74,9 millones de euros, lo que representa un 1,6% del beneficio atribuido al Grupo.

Educación

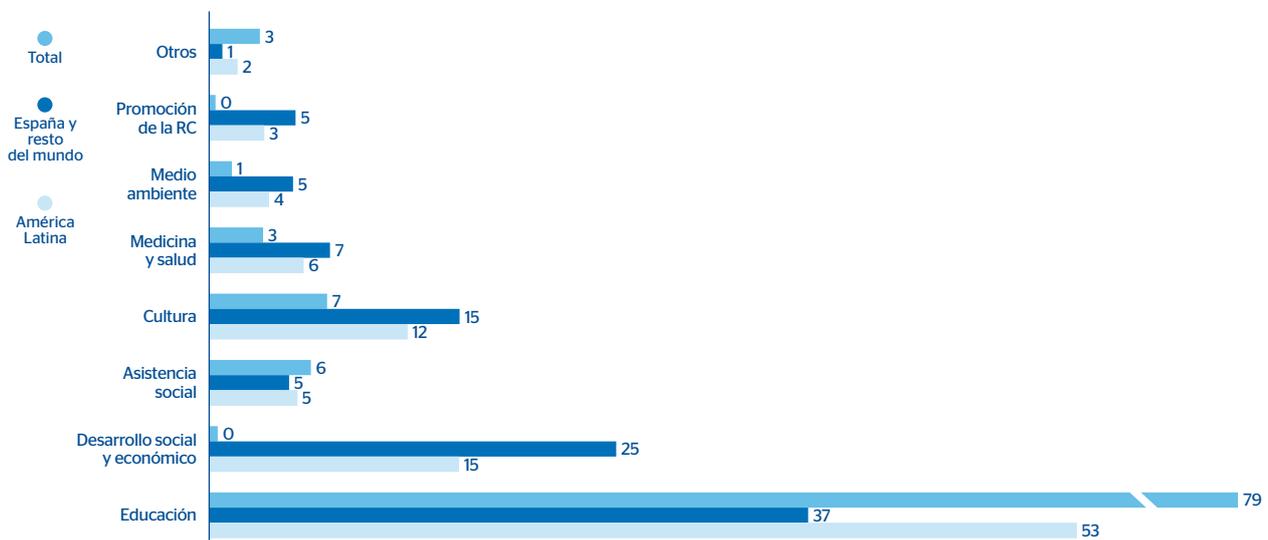
El compromiso de BBVA con la educación ha vuelto a quedar patente en 2010, a través de la alianza con la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI) y BBVA "Metas Educativas 2021: La educación que queremos para la Generación de los Bicentenarios", un proyecto ambicioso que contribuirá de forma decisiva al desarrollo económico y social de Iberoamérica, a la formación de una generación de ciudadanos cultos y, por ende, libres, en sociedades democráticas, igualitarias, abiertas y solidarias. El objetivo final es lograr, a lo largo del próximo decenio, una educación que dé respuesta satisfactoria a demandas sociales inaplazables: conseguir que más alumnos estudien, durante más tiempo, con una oferta de calidad reconocida, equitativa e inclusiva y en la que participe la gran mayoría de las instituciones y sectores de la sociedad. En definitiva, un compromiso de inversión por parte de BBVA en educación en América Latina que beneficiará a más de 8 millones de personas.

11 Recursos destinados a compromiso con la sociedad (Porcentaje del beneficio atribuido al Grupo)



12 Distribución de los recursos por actividad y zona geográfica

(Porcentaje)



Actividad en América del Sur y México

En 2010 se ha mantenido la política definida en el Plan de Acción Social para América Latina, con la asignación de un presupuesto mínimo del 1% sobre el beneficio del año 2009 en cada país de la región en el que BBVA está presente.

“Niños adelante”

El programa estrella de este plan es el de becas de integración “Niños adelante”, al que se han destinado 17,4 millones de euros en 2010 y con el que se ha contribuido a la integración social de 60.000 niños y niñas de familias desfavorecidas a través del apoyo mediante becas a la educación primaria y secundaria. Más de 217.000 personas se han beneficiado indirectamente a través de estas ayudas. Actualmente se está trabajando con diferentes entidades públicas y privadas, con las que se han alcanzado ya más de 45 alianzas locales. Entre ellas, destaca la alianza a 4 años (2008-2011) con la OEI para la sensibilización sobre la educación de la primera infancia en la región. Los empleados también están aportando sus habilidades para lograr el mayor impacto social en el marco del programa.

“Adelante con tu futuro”

En el marco del Plan Global de Educación Financiera, el programa “Adelante con tu futuro” es un proyecto de referencia, tal y como se ha comentado en el apartado de Educación financiera.

Ruta Quetzal BBVA

Desde 1993, BBVA organiza y patrocina la Ruta Quetzal, programa formativo declarado de interés cultural por la UNESCO (Organización de Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura), y que ha permitido que 8.000 jóvenes de entre 16 y 17 años amplíen sus conocimientos y desarrollen un espíritu de cooperación internacional. Promueve la educación en valores asociados al esfuerzo, la igualdad de oportunidades, el respeto mutuo y la superación de las desigualdades. La edición de 2010 conmemoró 25 años de expediciones entre América y Europa viajando a México. Ya en España, la expedición recorrió el camino de Santiago, para celebrar la festividad del Año Santo Xacobeo 2010 y conmemorar el XI Centenario de la creación del Reino de León.

Actividad en España

“Valores de futuro”

En 2010 se ha lanzado la segunda edición del programa “Valores de futuro” en España en el marco del Plan Global de Educación Financiera 2009-2011 (para más información ver apartado de Educación financiera).

Cultura

BBVA cuenta, desde hace más de tres décadas, con una ambiciosa programación cultural que constituye una referencia dentro del mecenazgo artístico, además de representar una importante labor de educación y difusión. En 2010, la Fundación BBVA ha pasado a gestionar las actividades culturales, a las que ha destinado 6,3 millones de euros en el ejercicio. El programa cultural del Grupo se sustenta en tres líneas de actuación: la música, en concreto, la creación contemporánea y su difusión al público general; las artes, a través de exposiciones culturales de referencia; y la educación, a través del programa de becas para facilitar la formación avanzada de jóvenes músicos, médicos, economistas y especialistas en medio ambiente.

Premio Integra

En 2009 se celebró la primera edición del Premio Integra de BBVA en España para promover la integración social y laboral de personas con discapacidad, una iniciativa que se ha desarrollado en colaboración con FEACEM, la Fundación ONCE, FEAPS, CERMI y COCEMFE. El premio presta especial atención al empleo de calidad generado por los centros especiales de empleo (CEE), que tienen como base principal la innovación y la sostenibilidad. El premio, dotado con 200.000 euros, ha recaído en 2010 en la Asociación mallorquina AMADIP-ESMENT, cuyo CEE, en el que trabajan 294 personas con discapacidad intelectual, está dedicado a: alimentación y restauración, imprenta y manipulado, mantenimiento de espacios, jardinería y agricultura ecológica. Además, se han reconocido 6 proyectos, por un total de 300.000 euros, a la Asociación de Paraplégicos y Personas con Gran Discapacidad Física de la Comunidad de Madrid (ASPAYM-MADRID), a la Fundación Privada Catalana para la Parálisis Cerebral (FCPC), a la Associació Pro Persones amb Disminució Psíquica de la Conca de Barberà (APRODISCA), a la Asociación de Familiares e Enfermos Mentais-LENDA, a Mater Treball i Natura y a Moltacte SCCL.

Actividad en Estados Unidos

En 2010 se ha realizado un esfuerzo por enfocar los proyectos sociales en torno a las seis áreas prioritarias en BBVA Compass. Ésta es la distribución de los recursos en cada una de ellas: desarrollo comunitario y educación financiera (30%), educación general (30%), salud (15%), arte y cultura (15%), medioambiente (5%) y diversidad e inclusión (5%).

Entre los proyectos educativos destaca el programa de fomento de la lectura “Reading Counts” realizado en alianza con Scholastic, Inc. Tiene como objetivo acabar con la brecha de logros entre niños y jóvenes de colegios públicos. El programa ha hecho posible que 25.000 niños de Texas y California tengan libros de lectura. Además, empleados de BBVA Compass han participado como voluntarios.

En cuanto a los programas de educación financiera en el país, para más información ver el apartado de Educación financiera.

Investigación

En el año 2010, la Fundación BBVA ha continuado desarrollando su compromiso con la generación y difusión del conocimiento, a través del apoyo a la investigación científica de frontera y a la creación artística más innovadora, nacional e internacional: economía y sociedad, medio ambiente, biomedicina y salud, ciencias básicas y tecnología. Destacan, desde 2008, los Premios Fundación BBVA Fronteras del Conocimiento. A través de estos premios, la Fundación reconoce las contribuciones científicas y artísticas que hacen posible desplazar hacia delante las fronteras del conocimiento y ampliar las posibilidades de la sociedad para

un futuro mejor. Están dotados con 400.000 euros en cada una de sus ocho categorías y, por disciplinas cubiertas y dotación, pueden considerarse los segundos más importantes del mundo, sólo superados por los Nobel. En sólo tres ediciones (2008, 2009 y 2010), se han ubicado en el grupo de premios de mayor relevancia e impacto a escala internacional. En 2010, la repercusión de la ceremonia de entrega de premios de la edición 2009 ha supuesto un hito por su amplio impacto en medios de comunicación, ya que incluyó conexiones en directo de varias cadenas de televisión, y por el concierto extraordinario que la precedió.

Se puede encontrar información adicional en materia social y medioambiental en www.bancaparatodos.com donde, además, se puede contactar con el área de RC, también a través de su Twitter ([www.twitter.com/bancaparatodos](https://twitter.com/bancaparatodos)) para discutir, preguntar o compartir lo que se estime oportuno. Dicha información adicional, además de estar verificada por Deloitte, sigue los estándares del Global Reporting Initiative (GRI), así como los de Accountability. Aparte del contenido de este capítulo, están disponibles en www.bancaparatodos.com los informes de RC del Grupo y los locales de México, Chile, Venezuela, Colombia, Perú, Argentina y Estados Unidos.



Sistema de Gobierno Corporativo

“BBVA les ayudó a
dar el primer paso”

María quería mejorar su formación y Ricardo buscaba un cambio profesional. A ambos, BBVA les ayudó a dar el primer paso a través de un préstamo específico para hacer un MBA. María desea dedicarse a la responsabilidad corporativa en mercados emergentes y Ricardo está impaciente por montar su primer negocio en China. Con suerte, quizás hasta puedan llegar a ser socios al otro lado del mundo.

El Sistema de Gobierno Corporativo del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.

Los principios y elementos que conforman el Sistema de Gobierno Corporativo de BBVA se recogen en el Reglamento del Consejo del Banco, que regula el régimen interno y el funcionamiento del Consejo y de sus Comisiones, así como los derechos y deberes de los consejeros que conforman su Estatuto.

El Sistema de Gobierno Corporativo de BBVA descansa fundamentalmente en la distribución de funciones entre el Consejo, la Comisión Delegada Permanente y las demás Comisiones del Consejo, que son: la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, la Comisión de Nominamientos, la Comisión de Retribuciones y la Comisión de Riesgos.

La Comisión Delegada Permanente tiene delegadas por el Consejo todas las facultades de administración de la Sociedad, salvo las que por razones legales, estatutarias o por disponerlo así el Reglamento del Consejo, le correspondan a éste.

El Presidente del Consejo de Administración es también el primer ejecutivo del Banco salvo que, conforme a lo dispuesto en el Reglamento, el Consejo acordara variar esta condición separando los cargos de Presidente y de primer ejecutivo cuando así lo aconsejaran razones de interés social.

El Consejo de Administración ha aprobado el Informe de Gobierno Corporativo correspondiente al ejercicio 2010 siguiendo las pautas establecidas por la normativa en materia de transparencia de las sociedades cotizadas, así como el Informe sobre la Política de Retribuciones del Consejo presentado por la Comisión de Retribuciones.

Todos estos documentos (Reglamento del Consejo, Informe de Gobierno Corporativo e Informe sobre la Política de Retribuciones del Consejo) se encuentran a disposición de los accionistas e inversores en la página web de la sociedad, www.bbva.com, creada para facilitar la información y comunicación con los accionistas, con un apartado especial de acceso directo en el que figura de manera ordenada cuanta información se considera relevante sobre el Sistema de Gobierno Corporativo de BBVA.

Composición del Consejo

El Consejo estará integrado por un número de consejeros que se encuentre dentro de los límites establecidos en los Estatutos Sociales (un mínimo de 5 y un máximo de 15 miembros) y en los acuerdos que adopte la Junta General de Accionistas de la Sociedad.

La designación de los miembros del Consejo de Administración corresponde a la Junta, sin perjuicio de la facultad que el Consejo tiene de designar por cooptación vocales en caso de que se produjera alguna vacante.

En uno y otro caso las personas que se propongan para ser designados consejeros deberán reunir los requisitos previstos en las disposiciones legales vigentes, en la normativa singular aplicable a las entidades financieras y en los Estatutos Sociales.

Los consejeros podrán ser ejecutivos o externos. Los primeros serán aquellos que tengan delegadas facultades generales de representación de la Sociedad con carácter permanente, desempeñen funciones de alta dirección o sean empleados de la Sociedad o de entidades de su Grupo. Los restantes miembros del Consejo tendrán la condición de consejeros externos.

Asimismo, el Reglamento del Consejo establece que en la composición del Consejo se deberá procurar que los consejeros externos representen una amplia mayoría sobre los consejeros ejecutivos, y que el número de consejeros independientes represente, al menos, un tercio del total de consejeros.



En la actualidad, los consejeros independientes constituyen una amplia mayoría en el Consejo de Administración, ya que diez de sus trece actuales miembros tienen tal condición.

A estos efectos, el Reglamento del Consejo determina unos requisitos de independencia que recogen los establecidos por las Recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno y que se encuentran en línea con los más avanzados estándares internacionales.

Tendrán la consideración de consejeros dominicales aquellos consejeros externos que posean una participación accionarial que alcance, de forma directa o indirecta, al menos el 5% del capital o de los derechos de voto de la Entidad y representen a dichos accionistas, presumiéndose a estos efectos que un consejero representa a un accionista cuando: hubiera sido nombrado en ejercicio del derecho de representación; sea consejero, alto directivo, empleado o prestador no ocasional de servicios a dicho accionista o a sociedades pertenecientes a su mismo grupo; de la documentación societaria se desprenda que el accionista asume que el consejero ha sido designado por él o le representa; sea cónyuge, persona ligada por análoga relación de afectividad o pariente hasta el segundo grado de un accionista significativo. A estos efectos, BBVA, en la actualidad, no cuenta con consejeros dominicales.

Estos mismos criterios para determinar la condición de dominical de un consejero se seguirán cuando se hayan producido acuerdos o pactos entre accionistas en virtud de los cuales las partes resulten obligadas a adoptar, mediante un ejercicio concertado de los derechos de voto de los que dispongan, una política común en lo que se refiere a la gestión de la Sociedad o tengan por objeto influir de forma relevante en la misma.

Nombramiento de consejeros

Las propuestas de nombramiento o de reelección de consejeros que el Consejo haga a la Junta General de Accionistas de la Sociedad y los acuerdos de nombramiento de consejeros por cooptación que hiciera el Consejo de Administración se aprobarán a propuesta de la Comisión de Nombramientos, en el caso de consejeros independientes, y previo informe de esta Comisión, en el caso de los restantes consejeros.

A estos efectos, la Comisión evaluará las competencias, conocimientos y experiencias que se requieran en el Consejo, así como las condiciones que deban reunir los candidatos para cubrir las vacantes que se produzcan en función de las necesidades que los órganos de gobierno de la Sociedad tengan en cada momento, sin que exista limitación alguna para que una persona pueda ser designada consejero del Banco.

Duración del mandato de consejero

De acuerdo con lo establecido en el artículo 36 de los Estatutos Sociales, el cargo de vocal del Consejo durará un plazo de tres años, pudiendo ser reelegidos una o más veces por períodos de igual duración máxima.

Límite de edad para ser consejero

El Sistema de Gobierno Corporativo de BBVA impone un límite de edad para el desempeño de la función de consejero del Banco, que son los setenta años, debiendo presentarse la correspondiente renuncia al cargo de consejero en la primera sesión del Consejo de Administración del Banco que tenga lugar después de celebrada la Junta General de Accionistas que apruebe las cuentas del ejercicio en que cumplan dicha edad.

Desempeño de la función de consejero

Los Administradores deberán cumplir los deberes impuestos por las leyes y los Estatutos con fidelidad al interés social, entendido éste como interés de la Sociedad.

Participarán en las deliberaciones, discusiones y debates que se susciten sobre los asuntos sometidos a su consideración y dispondrán de la información suficiente para poder formar criterio con respecto a las cuestiones que corresponden a los órganos sociales del Banco, pudiendo pedir la información adicional y el asesoramiento que se requiera para el cumplimiento de sus funciones, promoviéndose la participación de éstos en las reuniones y deliberaciones del Consejo.

Asimismo, los consejeros pueden solicitar el auxilio de expertos ajenos a los servicios del Banco en aquellas materias sometidas a su consideración que, por su especial complejidad o trascendencia, así lo requirieran.

Retribuciones de los miembros del Consejo

Corresponde a los miembros de la Comisión de Retribuciones del Consejo determinar, para que puedan ser convenidas contractualmente, la extensión y cuantía de las retribuciones, derechos y compensaciones de contenido económico de los consejeros ejecutivos del Banco, elevando al Consejo de Administración las correspondientes propuestas y proponer, dentro del marco establecido en los Estatutos Sociales, el sistema de compensación retributiva del Consejo de Administración en su conjunto.

BBVA sigue una política de transparencia absoluta, publicando de manera individualizada las retribuciones que los miembros del Consejo perciben cada año en el Informe Anual que se pone a disposición de los accionistas de la Sociedad con ocasión de la celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas, así como en el Informe sobre la Política de Retribuciones del Consejo y que se someterá a votación consultiva en la Junta General.

Conflictos de intereses

En las reglas que configuran el Estatuto del Consejero de BBVA se recogen en detalle las distintas situaciones en las que podría darse la existencia de conflictos de intereses entre el consejero, sus familiares y las entidades con las que esté relacionado, con el Grupo BBVA, estableciéndose los procedimientos que indican la forma de actuar en estos supuestos para evitar que se pudiera producir una conducta contraria a los intereses de la Sociedad.

Estas reglas están orientadas a que la actuación de los consejeros se ajuste a un exigente comportamiento ético en su conducta, de acuerdo con la normativa aplicable y conforme a los principios que constituyen los valores del Grupo BBVA.

Incompatibilidades

Los consejeros también están sujetos a un estricto régimen de incompatibilidades para el desempeño de puestos en órganos de administración de entidades del Grupo o de aquellas en las que éste participe. Así, los consejeros no ejecutivos no podrán desempeñar puestos de administración en sociedades filiales o participadas cuando sea por la razón de la participación del Grupo en ellas, mientras que los consejeros ejecutivos sí, de darse autorización expresa para ello.

Cuando se pierda la condición de consejero del Banco, no se podrá prestar servicios a otra entidad financiera competidora de éste o de sus filiales durante el plazo de dos años, salvo autorización expresa del Consejo, que podrá denegarla por razones de interés social.

Renuncia de los consejeros

Los consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo de Administración y aceptar la decisión que éste pudiera adoptar sobre su continuidad o no como vocal del mismo, quedando obligados, en este último caso, a formalizar la correspondiente renuncia en los siguientes supuestos previstos en el Reglamento del Consejo:

- Cuando se vean incurso en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición previstos en la normativa vigente, en los Estatutos Sociales o en el Estatuto del Consejero.
- Cuando se produjeran cambios significativos en su situación profesional o que afecten a la condición en virtud de la cual hubieran sido designados como tales.
- En caso de incumplimiento grave de sus obligaciones en el desempeño de sus funciones como consejero.
- Cuando, por hechos imputables al consejero en su condición de tal, se hubiere ocasionado un daño grave al patrimonio, al crédito o reputación de la Sociedad o se perdiera la honorabilidad comercial y profesional necesaria para ostentar la condición de consejero del Banco.

Relaciones con los accionistas y mercados

Como consecuencia del principio de transparencia que preside la actuación de la Sociedad en los mercados financieros, que se encuentra recogido en el Reglamento del Consejo, éste establecerá en cada momento los medios adecuados para asegurar que la Entidad comunique toda aquella información que pueda resultar relevante para los inversores, y que esta información sea correcta y veraz, procurando que todos los accionistas puedan tener acceso a una información sustancialmente igual y dentro del mismo espacio de tiempo.

La Junta General

Las cuestiones relativas al funcionamiento de la Junta y a los derechos de los accionistas se recogen en el Reglamento de la Junta General de BBVA, que también se encuentra a disposición de los accionistas e inversores en la página web de la Sociedad, www.bbva.com.

Éste establece, con respecto a la convocatoria de la Junta General de Accionistas de la Sociedad, que en el anuncio se haga constar el derecho que corresponde a los accionistas de obtener, desde la fecha de su publicación y de forma inmediata y gratuita en el domicilio social, las propuestas de acuerdos, informes y demás documentación requerida por la Ley y los Estatutos Sociales.

Además, dispone que se incorporen a la página web de la Sociedad los documentos relativos a la Junta General, así como la información sobre el orden del día, las propuestas que realice el Consejo de Administración y cualquier información relevante que puedan precisar los accionistas para emitir su voto. Igualmente, se incluirán los detalles necesarios sobre los servicios de información al accionista, indicando los números de teléfono, dirección de correo electrónico, oficinas y horarios de atención.

El Reglamento recoge, asimismo, el procedimiento al que debe ajustarse la solicitud pública de representación de acuerdo con la Ley y los Estatutos Sociales.

De esta manera, establece que el documento en el que conste el poder deberá contener o llevar anexo el orden del día y la solicitud de instrucciones para el ejercicio del derecho de voto, así como la indicación del sentido en el que votará el representante en caso de que no se impartan instrucciones precisas.

También regula la formulación de la solicitud pública de representación por los Administradores, estableciendo el sistema de ejercicio de la representación y voto y la regulación de los casos en que pudiera haber conflicto de interés, así como aquellos aspectos más significativos relacionados con el desarrollo de las Juntas Generales, el procedimiento de votación de las propuestas de acuerdos que se presenten, el régimen de adopción de acuerdos y demás extremos relativos a su funcionamiento.

Conforme a lo dispuesto en los Estatutos Sociales, a las Juntas Generales de Accionistas que celebre la Sociedad podrán asistir quienes sean titulares de 500 o más acciones siempre que, con cinco días de antelación a aquel en el que haya de celebrarse la Junta, estén inscritas en los correspondientes registros contables y conserven, al menos, ese mismo número de acciones hasta la celebración de la Junta, si bien los titulares de un menor número de acciones podrán agruparse hasta completar, como mínimo, dicho número, nombrando su representante.

No obstante lo anterior, y a los efectos de que los titulares de un número menor de acciones que el establecido por los Estatutos Sociales para tener derecho de asistencia puedan, si lo desean, asistir a la Junta General, éstos podrán solicitar a través de la Oficina del Accionista, de la página web, o de cualquiera de las sucursales de BBVA, una invitación para asistir a la Junta General, que les será facilitada considerando siempre las inevitables limitaciones de espacio de los locales donde pueden celebrarse las Juntas y el muy elevado número de accionistas con que cuenta la Entidad.

Respecto al ejercicio del derecho de voto, el Reglamento establece que, de conformidad con lo que se disponga en los Estatutos Sociales, el voto de las propuestas sobre puntos comprendidos en el orden del día de cualquier clase de Junta General podrá delegarse o ejercitarse por el accionista mediante correspondencia postal, electrónica o cualquier otro medio de comunicación a distancia, siempre que se garantice debidamente la identidad del sujeto que ejerce su derecho al voto.

Asimismo, todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta General por otro accionista, utilizando la fórmula de delegación prevista por la Sociedad para cada Junta, y que constará en la tarjeta de asistencia.

El Consejo de Administración del Banco, a los efectos de facilitar la comunicación de los accionistas con la Sociedad en el desarrollo de las Juntas Generales, mantiene de manera permanente una Oficina del Accionista para atender las solicitudes de información, aclaraciones o preguntas de los accionistas del Banco.

Con arreglo a lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Capital, BBVA ha habilitado un foro electrónico de accionistas en la página web del Banco, (www.bbva.com), con ocasión de la convocatoria de la Junta General, al que podrán acceder con las debidas garantías tanto los accionistas individuales como las asociaciones voluntarias que se puedan constituir de acuerdo con la normativa vigente, con el fin de facilitar su comunicación con carácter previo a la celebración de la Junta General.

El Consejo de Administración

El Consejo de Administración de BBVA está integrado por trece consejeros efectivos en el ejercicio de su cargo, de los cuales once son externos, siendo diez de ellos independientes, y dos de ellos ejecutivos, reflejándose en el cuadro adjunto quiénes son los miembros del Consejo de Administración, en qué fecha fueron nombrados, así como su condición conforme a lo establecido en el Reglamento del Consejo de Administración del Banco:

Consejo de Administración

Apellidos y nombre	Cargo en Consejo de Administración	Tipo de consejero	Fecha de nombramiento	Fecha de su última reelección
González Rodríguez, Francisco	Presidente	Ejecutivo	28-01-2000	12-03-2010
Cano Fernández, Ángel	Consejero Delegado	Ejecutivo	29-09-2009	12-03-2010
Alfaro Drake, Tomás	Consejero	Independiente	18-03-2006	
Álvarez Mezquíriz, Juan Carlos	Consejero	Independiente	28-01-2000	18-03-2006
Bermejo Blanco, Rafael	Consejero	Independiente	16-03-2007	
Bustamante y de la Mora, Ramón	Consejero	Independiente	28-01-2000	12-03-2010
Fernández Rivero, José Antonio	Consejero	Independiente	28-02-2004	13-03-2009
Ferrero Jordi, Ignacio	Consejero	Independiente	28-01-2000	12-03-2010
Loring Martínez de Irujo, Carlos	Consejero	Independiente	28-02-2004	18-03-2006
Maldonado Ramos, José	Consejero	Externo	28-01-2000	13-03-2009
Medina Fernández, Enrique	Consejero	Independiente	28-01-2000	13-03-2009
Palao García-Suelto, José Luis	Consejero	Independiente	01-02-2011	
Rodríguez Vidarte, Susana	Consejero	Independiente	28-05-2002	18-03-2006

D. Francisco González Rodríguez

Presidente

Nacido en Chantada (Lugo) en 1944.

Francisco González es Presidente de BBVA desde enero de 2000.

Francisco González es miembro de la European Financial Services Roundtable (EFR), Vicepresidente del Institute for International Finance (IIF), miembro del Institut Européen d'Études Bancaires (IIEB), miembro del Consejo del Capital Markets Consultative Group del Fondo Monetario Internacional, miembro del Consejo del International Monetary Conference, miembro del Global Advisory Council del The Conference Board y miembro del Comité Asesor Internacional de la Reserva Federal de Nueva York, entre otros foros internacionales. También es Presidente de la Fundación BBVA y patrono de la Cruz Roja, Fundación de Ayuda contra la Drogadicción, Fundación Víctimas del Terrorismo, Museo Guggenheim de Bilbao, Museo de Bellas Artes de Bilbao, Fundación Príncipe de Asturias, Real Instituto Elcano, Fundación Carolina, ESADE, FEDEA, Fundación de Estudios Financieros, Instituto de Estudios Económicos e Institut Europeu de la Mediterrània.

Previamente a la fusión del Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria, Francisco González fue Presidente de Argentaria en el período 1996 a 1999, donde lideró la integración, transformación y privatización de un grupo muy diverso de bancos públicos.

Antes de incorporarse a Argentaria, Francisco González fundó la sociedad de valores FG Inversiones Bursátiles, que se convirtió en la primera firma bursátil independiente de España.

Francisco González es también Corredor de Comercio (fue nº 1 de la Promoción de 1980) y Agente de Cambio y Bolsa de la Bolsa de Madrid. Fue miembro de la Comisión Ejecutiva de la Bolsa de Madrid y de la Comisión Ejecutiva de Bancoval.

Inició su carrera profesional en 1964 como programador en una empresa informática, época de la que viene su clara apuesta por transformar la banca del siglo XXI con el apoyo de las nuevas tecnologías.

Cursó estudios de Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid.

D. Ángel Cano Fernández

Consejero Delegado

Nacido en Santander en 1961.

Fue designado consejero de BBVA en septiembre de 2009.

En 1984 ingresó en Arthur Andersen, Área Financiera.

En 1991 se incorporó a Argentaria, desempeñando la función de Director de Intervención General, desarrollando y coordinando, principalmente, las funciones de control.

En 1998 es nombrado miembro del Comité de Dirección de Argentaria.

En 2000 se incorpora al Comité de Dirección de BBVA.

En abril de 2001 ocupa el puesto de Director Financiero del Grupo BBVA.

En enero de 2003 es nombrado Director de Recursos Humanos y Servicios del Grupo BBVA.

En diciembre de 2005 asume la responsabilidad de Tecnología del Grupo, pasando a ser el Director de Recursos y Medios.

En enero de 2006 se le asigna, además, la responsabilidad de desarrollar y ejecutar el Plan de Transformación Global del Grupo.

Cursó estudios de Ciencias Económicas y Empresariales.

D. Tomás Alfaro Drake

Nacido en Madrid en 1951.

Fue designado consejero de BBVA el 18 de marzo de 2006 y es Presidente de la Comisión de Nombramientos.

1973-1975 Dimetal, S.A. como Ingeniero de Sistemas.

1975-1977 Dimetal, S.A. Director Comercial de la división de automatización industrial.

1979-1981 Johnson Wax Española, S.A. Product Manager.

1981-1998 Instituto de Empresa.

Director del Área de Marketing.

Director del Programa Master en Dirección Comercial y Marketing.

Director Académico.

Además ha desarrollado una constante actividad docente como profesor de finanzas y *marketing* que continúa hasta la actualidad.

1981-1998 Consultor en materias de finanzas y *marketing* de empresas nacionales y multinacionales de diferentes sectores, entre otros: financiero, industrial, distribución y de servicios.

1998 Universidad Francisco de Vitoria.

Director de la Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas.

Director de la Diplomatura en Ciencias Empresariales.

Cursó sus estudios de Ingeniería en el ICAI.

D. Juan Carlos Álvarez Mezquíriz

Nacido en Crémenes (León) en 1959.

Fue designado consejero de BBVA el 28 de enero de 2000.

1988 - Ingresó en Fiseq, empresa financiera de servicios generales.

1990 - Director General de El Enebro, S.A. (empresa patrimonial del Grupo Eulen).

1993 - Director del Área Financiera de Eulen, S.A.

2002 - Consejero Delegado del Grupo Eulen, S.A.

2010 - Consejero Delegado del Grupo El Enebro, S.A.

Cursó estudios de Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid.

D. Rafael Bermejo Blanco

Nacido en Madrid en 1940.

Fue designado consejero de BBVA el 16 de marzo de 2007 y es Presidente de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento.

1966-1971 Sema - Metra. Analista de proyectos de inversión.

1971-1977 Banco Popular. Jefe de Sector en División de Inversiones. Director de Riesgos Especiales.

1978 Ministerio de Economía y Hacienda. Director General de Planificación.

Instituto Nacional de Industria. Vocal del Consejo de Administración.

1978-1982 Instituto de Crédito Oficial. Presidente.

1982-1988 Fondo de Garantía de Depósitos. Director. Consultor del Banco Mundial (sistema bancario Argentina).

1988-2004 Banco Popular.

Miembro de la Comisión de Dirección General (1991-2004).

Director de Filiales (1991-1995).

Interventor General (1995-1999).

Secretario General Técnico responsable de la información financiera consolidada, el reporting al Banco de España y la gestión de los recursos propios del grupo (1991-2004).

Ha sido vocal del Consejo General de la Asociación Española de Banca (AEB) y Patrono del Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF), dependiente de la Universidad Complutense.

Cursó estudios de Ingeniería Industrial por la ETS de Ingenieros Industriales de Madrid.

D. Ramón Bustamante y de la Mora

Nacido en Madrid en 1948.

Fue designado consejero de BBVA el 28 de enero de 2000.

1972 - Iberia, L.A.E. Servicio de Estudios.

1975 - Banco Comercial de Cataluña. Director de Cuentas.

1976 - Banca Garriga Nogués. Director de Madrid.

1986 - Banca Garriga Nogués. Director General Adjunto.

1986 - Banesto. Ejerció diferentes puestos de responsabilidad: Director de la Territorial Norte; (1987) Director O.P. Madrid y Director Regional de Madrid; (1990) Director General Adjunto Estrategia Comercial y Marketing; (1992) Director General Adjunto al Consejero Delegado; (1993) Consejero Delegado de Bandesco.

1996 - Argentaria. Consejero Director General y Presidente de la Comisión de Control; Consejero Director General de Banca Minorista; Vicepresidente no ejecutivo; (1997) Presidente de Unitaria.

Cursó estudios de Derecho y Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid.

D. José Antonio Fernández Rivero

Nacido en Gijón (Asturias) en 1949.

Fue designado consejero de BBVA el 28 de febrero de 2004 y es Presidente de la Comisión de Riesgos.

1976 - Ingresó en Arthur Andersen (Sistemas).

1977 - Ingresó en el Banco de Vizcaya, donde ocupa el puesto de Director de Administración y Control de la División Internacional.

1986 - Presidente del Comité de Dirección de la Banque de Gestion Financière, S.A. (Bélgica).

1988-1989 - Ocupa los puestos de Subdirector General de Planificación y Control de Banca Comercial, y posteriormente de Director Territorial de Banca al por Menor, en BBV.

En 1990 ingresa en Banco Exterior de España como Interventor General, puesto que ocupará igualmente en Corporación Bancaria de España (Argentaria) desde 1991 hasta 1995 en que es designado Director General de Intervención y Control Interno de la entidad. En 1997 asume las tareas de Director General de Organización, Sistemas, Operaciones, Recursos Humanos, Compras e Inmuebles.

En 1999, tras la fusión con BBV, es designado Director General de Sistemas y Operaciones de BBVA.

Fue designado Director General del Grupo en 2001, asumiendo diferentes áreas.

Ha sido Consejero en representación de BBVA en los Consejos de Administración de: Telefónica, Iberdrola, Banco de Crédito Local, así como Presidente de Adquira.

Cursó estudios de Ciencias Económicas por la Universidad de Santiago.

D. Ignacio Ferrero Jordi

Nacido en Barcelona en 1945.

Fue designado consejero de BBVA el 28 de enero de 2000.

Consejero Delegado de NUTREXPA.

Consejero Delegado de LA PIARA.

Presidente de ANETO NATURAL

Miembro de la Junta Directiva de MAZ (Mutua Accidentes de Zaragoza) desde el 31 de marzo de 2000.

Miembro de la Junta Directiva del Instituto de la Empresa Familiar.

Miembro del Consejo Directivo de AECOC (Asociación Española de Codificación Comercial) desde el 25 de febrero de 2003.

Patrono de la Fundación "Princep de Girona" desde julio de 2009

Cursó estudios de Derecho por la Universidad de Barcelona.

D. Carlos Loring Martínez de Irujo

Nacido en Mieres (Asturias) en 1947.

Fue designado consejero de BBVA el 28 de febrero de 2004. Es Presidente de su Comisión de Retribuciones.

En 1971 se unió a J&A Garrigues siendo promovido a la categoría de Socio en 1977, donde fue sucesivamente Director del Departamento de Fusiones y Adquisiciones, del de Banca y Mercado de Capitales y responsable del asesoramiento de grandes empresas cotizadas. Desde 1985 fue ininterrumpidamente miembro de su Comité de Dirección.

Su actividad se ha centrado en fusiones y adquisiciones, asesorando a grandes empresas multinacionales, y desarrolla una intensa actividad en la coordinación jurídica de las principales salidas y colocaciones globales en Bolsa tanto de empresas españolas, como extranjeras; representando tanto a bancos como a emisores.

Su actividad profesional se ha centrado en el asesoramiento a las sociedades cotizadas en sus grandes operaciones corporativas, así como en la asistencia jurídica en la celebración de sus Juntas Generales de Accionistas.

Es un reconocido especialista en Corporate Governance, habiendo participado en la adecuación de la estructura organizativa de distintas sociedades cotizadas a las sucesivas recomendaciones y normativas sobre buen gobierno publicadas en España, habiendo sido nominado

por la publicación *The International Who's Who of Business Lawyers* como uno de los abogados más preeminentes del mundo en gobierno corporativo.

De 1984 a 1992 fue miembro de la Junta del Colegio de Abogados de Madrid.

Colabora con el Centro de Estudios Garrigues como miembro del Consejo Asesor del Master de Banca Privada.

Cursó estudios de Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.

D. José Maldonado Ramos

Nacido en Madrid en 1952.

Es consejero de BBVA desde el 28 de enero de 2000.

En 1978 ingresó por oposición en el Cuerpo de Abogados del Estado.

Fue nombrado Secretario General Técnico del Ministerio de Administración Territorial y luego Subsecretario del mismo Departamento en 1982.

Ha sido Secretario del Consejo y Director de los Servicios Jurídicos de la Empresa Nacional para el Desarrollo de la Industria Alimentaria, S.A. (ENDIASA); de Astilleros Españoles, S.A.; de Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.

Además, ha sido Secretario del Consejo de Administración de varias empresas mercantiles, entre otras de: Astilleros y Talleres del Noroeste, S.A. (ASTANO); Aplicaciones Técnicas Industriales, S.A. (ATEINSA); Oleaginosas Españolas, S.A. (OESA); Camping Gas, S.A. y Aviación y Comercio, S.A. (AVIACO).

Fue Letrado de la Asesoría Jurídica del Banco Exterior, S.A.; Asesor Jurídico del Banco Internacional de Comercio, S.A. y del Banco Central Hispanoamericano S.A., así como Consejero Secretario de Sindibank, S.B.

Fue nombrado Consejero Secretario General de Argentaria en abril de 1997 y designado Consejero Secretario General del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. el 28 de enero de 2000, habiéndose prejubilado como ejecutivo del Banco en diciembre de 2009.

Cursó estudios de Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, con premio extraordinario número uno de la Licenciatura.

D. Enrique Medina Fernández

Nacido en La Puebla de Montalbán (Toledo) en 1942.

Fue designado consejero de BBVA el 28 de enero de 2000.

En 1967 ingresó en el Cuerpo de Abogados del Estado.

Ocupa destino en la Delegación de Hacienda y Tribunales de Cáceres, en la Dirección General de lo Contencioso del Estado y en el Tribunal Supremo.

Ha sido jefe del Gabinete Técnico de la Subsecretaría de Hacienda y Director General de Planificación Territorial.

En 1971 fue designado Consejero del Banco de Crédito a la Construcción.

De 1975 a 1981, ocupa el cargo de Consejero Secretario General del Banco de Progreso.

De 1985 a 1989, desempeñó iguales cargos en Corporación Financiera Alba y de 1989 a 1991, en Banco Urquijo.

Vicepresidente de Ginés Navarro Construcciones hasta su fusión en el Grupo ACS.

Cursó estudios de Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.

D. José Luis Palao García Suelto

Nacido en Madrid en 1944.

Fue designado consejero de BBVA el 1 de febrero de 2011.

1970-1977. Arthur Andersen. División Auditoría.

1977-1979. Instituto De Crédito Oficial. Jefe del Servicio de Auditoría e Inspección.

1979-2002. Arthur Andersen. Senior Partner de la División Financiera en España.

2002-2010. Consultor independiente.

Ha sido miembro del Instituto de Auditores-Censores Jurados de Cuentas de España, del Registro Oficial de Auditores de Cuentas y de la Comisión de Entidades Financieras del Registro de Economistas Auditores.

Cursó estudios de ingeniería agrónoma por la ETS de Ingenieros Agrónomos de Madrid y de Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid.

D^a. Susana Rodríguez Vidarte

Nacida en Bilbao (Vizcaya) en 1955.

Fue designada consejera de BBVA el 28 de mayo de 2002.

Se desarrolla principalmente en el ámbito universitario.

Actividad docente e investigadora en el Departamento de Gestión de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (CC.EE. y EE.) de La Comercial de la Universidad de Deusto.

Profesora Catedrática de Economía de la Empresa y Control de Gestión, con actividad docente en los programas de licenciatura y postgrado de La Comercial en España, Argentina y Chile.

Fue Decana de la Facultad de CC.EE. y EE. de La Comercial de la Universidad de Deusto desde 1996 a 2009 y, desde 2003, Directora del Instituto Internacional de Dirección de Empresas. En la actualidad dirige el Área de Postgrados de la Facultad de CC.EE. y EE.

Miembro del Patronato de la Fundación Deusto, de la Fundación Luis Bernaola y del Consejo del Instituto Vasco de Competitividad.

Codirectora del Boletín de Estudios Económicos.

Miembro del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto.

El Consejo de Administración se reúne, de ordinario, mensualmente y elabora con la suficiente antelación un calendario anual de sus sesiones ordinarias.

Además, el Consejo de Administración se reunirá siempre que el Presidente o la Comisión Delegada Permanente lo estime oportuno o a petición de, al menos, consejeros que representen la cuarta parte de los miembros del Consejo que estén designados en cada momento.

El Consejo, asimismo, podrá celebrarse cuando, estando presentes todos sus miembros, éstos decidieran por unanimidad constituirse en sesión.

En el orden del día se incluirán los asuntos que determine el Presidente del Consejo, ya sea a iniciativa propia o a instancia de algún consejero por considerarse conveniente para el interés social.

Los consejeros dispondrán de cuanta información o aclaraciones estimen necesarias o convenientes en relación con los asuntos que se traten en la sesión, lo que podrá realizarse antes o durante el desarrollo de éstas.

El Presidente promoverá la participación de los consejeros en las reuniones y deliberaciones del Consejo, sometiendo los asuntos a votación cuando los considere suficientemente debatidos.

A las sesiones podrán incorporarse ejecutivos del Grupo u otras personas cuya presencia se considere conveniente en función de los asuntos sometidos a la consideración del Consejo, si así lo dispusiera el Presidente.

El artículo 48 de los Estatutos Sociales establece que el Consejo de Administración, para el mejor desempeño de sus funciones, podrá crear las Comisiones que considere necesarias para que le asistan sobre aquellas cuestiones que correspondan a materias propias de su competencia, recogándose a continuación la composición de las distintas Comisiones del Consejo.

Comisiones del Consejo

Apellidos y nombre	Comisión Delegada	Comisión Permanente	Auditoría y Cumplimiento	Nombramientos	Retribuciones	Riesgos
González Rodríguez, Francisco		x				
Cano Fernández, Ángel		x				
Alfaro Drake, Tomás			x	x		
Álvarez Mezquíriz, Juan Carlos		x			x	
Bermejo Blanco, Rafael			x			x
Bustamante y de la Mora, Ramón			x			x
Fernández Rivero, José Antonio				x		x
Ferrero Jordi, Ignacio		x			x	
Loring Martínez de Irujo, Carlos			x		x	
Maldonado Ramos, José				x	x	x
Medina Fernández, Enrique		x				x
Rodríguez Vidarte, Susana			x	x	x	

La Comisión Delegada Permanente

El Consejo de Administración, conforme a los Estatutos Sociales, podrá nombrar, con el voto favorable de las dos terceras partes de sus componentes, una Comisión Delegada Permanente, procurando que en su composición los consejeros externos sean mayoría sobre los consejeros ejecutivos y que el número de consejeros independientes represente, al menos, un tercio del total de sus miembros.

Así, el Consejo de Administración ha constituido la Comisión Delegada Permanente, en quien ha delegado todas las facultades de administración, salvo aquellas que por su carácter esencial le corresponden al Consejo por imperativo legal, estatutario o reglamentario.

La Comisión Delegada Permanente está formada por cinco miembros, de los cuales dos son consejeros ejecutivos y tres independientes:

PRESIDENTE:	D. Francisco González Rodríguez
CONSEJERO DELEGADO:	D. Ángel Cano Fernández
VOCALES:	D. Juan Carlos Álvarez Mezquiriz
	D. Ignacio Ferrero Jordi
	D. Enrique Medina Fernández

La Comisión Delegada Permanente conoce de aquellas materias del Consejo de Administración que éste, de conformidad con la legislación vigente, los Estatutos Sociales o el Reglamento del Consejo, acuerde delegarle.

Conforme a los Estatutos Sociales, se encuentran entre sus facultades las siguientes:

- Formular y proponer las líneas de política general, los criterios a seguir en la elaboración de programas y señalamiento de objetivos, con examen de las propuestas que al respecto se le hagan, contrastando y censurando las actuaciones y resultados de cuantas actividades, directa o indirectamente, se ejerciten por la Entidad.
- Determinar el volumen de inversiones en cada una de ellas.
- Acordar o denegar la realización de operaciones, fijando su modalidad y condiciones.
- Promover el ejercicio de inspecciones y auditorías internas o externas en todas y cada una de las áreas de actuación de la Entidad.
- Y, en general, ejercer cuantas facultades le delegue el Consejo de Administración.

De manera específica, se confía a la Comisión Delegada Permanente la evaluación del Sistema de Gobierno Corporativo del Banco, que será analizado en función de la evolución de la Sociedad, de los resultados que se hayan producido en su desarrollo, de la normativa que puede establecerse y de las recomendaciones que se hagan sobre las mejores prácticas del mercado adaptadas a su realidad social.

La Comisión Delegada Permanente se reúne en las fechas que se indican en el calendario anual de sesiones y cuando el Presidente, o quien ejerza sus funciones, así lo disponga.

La Comisión de Auditoría y Cumplimiento

Esta Comisión desempeña las funciones que se le atribuyen por disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias, correspondiéndole esencialmente, por delegación del Consejo, la supervisión de los estados financieros y el ejercicio de la función de control del Grupo BBVA.

El Reglamento del Consejo dispone que la Comisión de Auditoría y Cumplimiento tenga un mínimo de cuatro vocales designados por el Consejo de Administración, teniendo en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría o gestión de riesgos, todos ellos consejeros independientes, uno de los cuales actuará como Presidente, también por designación del Consejo.

La Comisión de Auditoría y Cumplimiento de BBVA está compuesta por los siguientes miembros:

PRESIDENTE:	D. Rafael Bermejo Blanco
VOCALES:	D. Tomás Alfaro Drake
	D. Ramón Bustamante y de la Mora
	D. Carlos Loring Martínez de Irujo
	D ^a Susana Rodríguez Vidarte

Constituye el ámbito de sus funciones:

- Informar a la Junta General sobre las cuestiones que se planteen en su seno en materia de su competencia.

- Supervisar la eficacia del control interno de la Sociedad, la auditoría interna, en su caso, y los sistemas de gestión de riesgos, así como discutir con los auditores de cuentas o sociedades de auditoría las debilidades significativas del sistema de control interno detectadas en el desarrollo de la auditoría.
- Supervisar el proceso de elaboración y presentación de la información financiera regulada.
- Proponer al Órgano de Administración para su sometimiento a la Junta General de Accionistas el nombramiento de los auditores de cuentas o sociedades de auditoría, de acuerdo con la normativa aplicable.
- Establecer las oportunas relaciones con los auditores de cuentas o sociedades de auditoría para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos, para su examen por la Comisión, y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas, así como aquellas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas de auditoría. En todo caso, deberán recibir anualmente de los auditores de cuentas o sociedades de auditoría la confirmación escrita de su independencia frente a la Entidad o entidades vinculadas a ésta directa o indirectamente, así como la información de los servicios adicionales de cualquier clase prestados a estas entidades por los citados auditores o sociedades, o por las personas o entidades vinculados a éstos de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas.
- Emitir anualmente, con carácter previo a la emisión del informe de auditoría de cuentas, un informe en el que se expresará una opinión sobre la independencia de los auditores de cuentas o sociedades de auditoría. Este informe deberá pronunciarse, en todo caso, sobre la prestación de los servicios adicionales a los que hace referencia el apartado anterior.
- Vigilar el cumplimiento de la normativa aplicable, de ámbito nacional o internacional, en asuntos relacionados con el blanqueo de capitales, conductas en los mercados de valores, protección de datos y el alcance de las actuaciones del Grupo en materia de competencia, así como que los requerimientos de información o actuación que hicieren los organismos oficiales competentes sobre estas materias son atendidos en tiempo y forma adecuados.
- Asegurarse de que los Códigos Éticos y de Conducta internos y ante los mercados de valores, aplicables al personal del Grupo, cumplen las exigencias normativas y son adecuados para la Institución.
- Velar de modo especial por el cumplimiento de las previsiones que se contengan en el Estatuto del Consejero de BBVA, así como del cumplimiento por los consejeros de la normativa aplicable a la conducta en los mercados de valores.
- Aquellas otras que le hubiesen sido asignadas en este Reglamento o le fueren atribuidas por decisión del Consejo de Administración.

Para asegurar la corrección, fiabilidad, suficiencia y claridad de los estados financieros, la Comisión realiza un seguimiento constante del proceso de elaboración de los estados financieros, manteniendo frecuentes reuniones con los ejecutivos del Banco a cargo de su elaboración y con el auditor externo.

Del mismo modo, la Comisión vela por la independencia de los auditores externos, en un doble sentido:

- Evitando que puedan condicionarse las alertas, opiniones o recomendaciones de los auditores.
- Estableciendo la incompatibilidad entre la prestación de los servicios de auditoría y de consultoría, salvo que no existan en el mercado alternativas de igual valor en contenido, calidad o eficiencia a los que pudiere prestar la firma auditora o empresas de su grupo, requiriéndose en tal caso la conformidad de la Comisión, que podrá ser anticipada por delegación en su Presidente.

Además, la Comisión selecciona al auditor externo del Banco y su Grupo, así como el de todas las sociedades integradas en éste y verifica, con la periodicidad adecuada, que la realización del programa de auditoría externa se lleve a cabo de acuerdo con las condiciones contratadas y que se satisfacen, con ello, los requerimientos de los organismos oficiales competentes y de los Órganos de Gobierno del Banco. Asimismo, requerirá de los auditores (como mínimo una vez al año) una valoración de la calidad de los procedimientos de control interno del Grupo.

Así, la Comisión se reúne con la frecuencia que fuere necesaria para el cumplimiento de sus funciones, si bien se establece un calendario anual de sesiones acorde con sus cometidos.

A las sesiones podrán ser convocados los directores de quienes dependan las áreas de Intervención General, Auditoría Interna y Cumplimiento Normativo, así como, a instancias de éstos, aquellas personas integradas en dichas áreas que tengan conocimiento o responsabilidad en los asuntos comprendidos en el orden del día cuando su presencia en la sesión se considere conveniente, aunque sólo podrán estar presentes los miembros de la Comisión cuando se evalúen los resultados y las conclusiones de lo tratado en la sesión.

La Comisión podrá acudir a la contratación de servicios externos de asesoramiento en asuntos relevantes cuando se considere que, por razones de especialización o independencia, no puedan éstos prestarse por expertos o técnicos del Grupo.

Asimismo, la Comisión podrá recabar las colaboraciones personales e informes de cualquier miembro del equipo directivo cuando se considere que éstas sean necesarias para el cumplimiento de sus funciones en asuntos relevantes.

La Comisión cuenta con un Reglamento específico aprobado por el Consejo de Administración, cuyo texto, que se encuentra disponible en la página web de la Sociedad, regula, entre otros aspectos, su funcionamiento.

El Consejo de Administración en su reunión celebrada el 25 de mayo de 2010 acordó la creación de dos nuevas comisiones, una de Nombramientos y otra de Retribuciones, que sustituyeron desde ese momento, a la anterior Comisión de Nombramientos y Retribuciones, a los efectos de adaptar el Sistema de Gobierno Corporativo del Banco a las más avanzadas tendencias en esta materia y reforzar el contenido de ambas Comisiones, especializando sus respectivas funciones.

La Comisión de Nombramientos

La Comisión de Nombramientos tiene esencialmente la función de asistir al Consejo en las cuestiones relativas al nombramiento y a la reelección de miembros del Consejo.

Esta Comisión estará formada por un mínimo de tres vocales que tengan la condición de consejeros externos designados por el Consejo de Administración, quien también nombrará a su Presidente, si bien éste y la mayoría de sus miembros deberán, conforme a lo dispuesto en el Reglamento del Consejo, tener la condición de consejeros independientes.

La Comisión de Nombramientos está compuesta por los siguientes consejeros:

PRESIDENTE:	D. Tomás Alfaro Drake
VOCALES:	D. José Antonio Fernández Rivero
	D. José Maldonado Ramos
	D ^a Susana Rodríguez Vidarte

Constituye el ámbito de sus funciones:

- Formular e informar las propuestas de nombramiento y reelección de consejeros en los términos establecidos en el Reglamento del Consejo.

A estos efectos, la Comisión evaluará las competencias, conocimientos y experiencias que se requieran en el Consejo, así como las condiciones que deban reunir los candidatos para cubrir las vacantes que se produzcan.

- Revisar anualmente la condición de cada consejero para hacerla constar en el Informe Anual de Gobierno Corporativo.
- Informar sobre el desempeño de las funciones del Presidente del Consejo y, en su caso, del primer ejecutivo de la Compañía, a los efectos de su evaluación periódica por el Consejo.
- En caso de producirse la vacante en el cargo de Presidente del Consejo o de primer ejecutivo de la Sociedad, examinar u organizar, de la forma que se entienda adecuada, la sucesión del Presidente y del primer ejecutivo haciendo las propuestas al Consejo que correspondan para que dicha sucesión se produzca de manera ordenada y bien planificada.
- Informar los nombramientos y ceses de los altos directivos.
- Aquellas otras que le hubiesen sido asignadas en este Reglamento o le fueren atribuidas por decisión del Consejo de Administración.

La Comisión de Nombramientos en el desempeño de sus funciones, por conducto de su Presidente, consultará al Presidente del Consejo y, en su caso, al primer ejecutivo de la Sociedad, especialmente cuando se trate de materias relativas a los consejeros ejecutivos y altos directivos.

La Comisión podrá solicitar, de conformidad con el Reglamento del Consejo de BBVA, la asistencia a las sesiones de las personas que, dentro de la organización del Grupo, tengan cometidos relacionados con sus funciones, y contar con los asesoramientos que fueren necesarios para formar criterio sobre las cuestiones de su competencia.

La Comisión de Nombramientos se reúne con la frecuencia que fuere necesaria para el cumplimiento de sus funciones, convocada por su Presidente, si bien se establece un calendario de sesiones acorde con sus cometidos.

La Comisión de Retribuciones

La Comisión de Retribuciones tiene esencialmente la función de asistir al Consejo en las cuestiones relativas a la política de retribución de los consejeros y altos directivos.

Esta Comisión estará formada por un mínimo de tres vocales que tengan la condición de consejeros externos designados por el Consejo de Administración, quien también nombrará a su Presidente, si bien éste y la mayoría de sus miembros deberán, conforme a lo dispuesto en el Reglamento del Consejo, tener la condición de consejeros independientes.

La Comisión de Retribuciones está compuesta por los siguientes consejeros:

PRESIDENTE:	D. Carlos Loring Martínez de Irujo
VOCALES:	D. Juan Carlos Álvarez Mezquíriz
	D. Ignacio Ferrero Jordi
	D. José Maldonado Ramos
	D ^a Susana Rodríguez Vidarte

Las funciones de la Comisión de Retribuciones del Consejo de Administración de BBVA son las recogidas en el artículo 36 del Reglamento del Consejo de Administración y son las siguientes:

- Proponer, dentro del marco establecido en los Estatutos Sociales, el sistema de compensación retributiva del Consejo de Administración en su conjunto, tanto en lo que se refiere a sus conceptos, como a sus cuantías y al sistema de su percepción.
- Determinar, para que puedan ser convenidas contractualmente, la extensión y cuantía de las retribuciones, derechos y compensaciones de contenido económico del Presidente, del Consejero Delegado y, en su caso, de los demás consejeros ejecutivos del Banco, elevando al Consejo de Administración las correspondientes propuestas.
- Emitir anualmente un informe sobre la política de retribución de los consejeros para someterlo al Consejo de Administración, dando cuenta de éste cada año a la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad.
- Proponer al Consejo la política de retribución de los altos directivos, así como las condiciones básicas de sus contratos.
- Proponer al Consejo la política de retribución de aquellos empleados cuyas actividades profesionales incidan de una manera significativa en el perfil de riesgo de la Entidad.
- Velar por la observancia de la política retributiva establecida por la Sociedad y revisar periódicamente la política de remuneraciones aplicada a los consejeros ejecutivos y altos directivos y aquellos empleados cuyas actividades profesionales incidan de una manera significativa en el perfil de riesgo de la Entidad.
- Aquellas otras que le hubiesen sido asignadas en este Reglamento o le fueren atribuidas por decisión del Consejo de Administración.

La Comisión de Retribuciones en el desempeño de sus funciones, por conducto de su Presidente, consultará al Presidente del Consejo y, en su caso, al primer ejecutivo de la Sociedad, especialmente cuando se trate de materias relativas a los consejeros ejecutivos y altos directivos.

La Comisión podrá solicitar, de conformidad con el Reglamento del Consejo de BBVA, la asistencia a las sesiones de las personas que, dentro de la organización del Grupo, tengan cometidos relacionados con sus funciones, y contar con los asesoramientos que fueren necesarios para formar criterio sobre las cuestiones de su competencia.

La Comisión de Retribuciones se reúne con la frecuencia que fuere necesaria para el cumplimiento de sus funciones, convocada por su Presidente, si bien se establece un calendario de sesiones acorde con sus cometidos.

La Comisión de Riesgos

Corresponde a la Comisión de Riesgos del Consejo de Administración del Banco analizar las cuestiones relativas a la estrategia y política de control y gestión de riesgos del Grupo y valorar y aprobar las operaciones de riesgo que pudieran resultar significativas.

Esta Comisión está compuesta íntegramente por consejeros externos, con un mínimo de tres vocales, designados por el Consejo de Administración, quien también nombrará a su Presidente.

La Comisión de Riesgos está compuesta por los siguientes consejeros:

PRESIDENTE:	D. José Antonio Fernández Rivero.
VOCALES:	D. Rafael Bermejo Blanco
	D. Ramón Bustamante y de la Mora
	D. José Maldonado Ramos
	D. Enrique Medina Fernández

Conforme al Reglamento del Consejo, sus funciones son:

- Analizar y valorar las propuestas sobre estrategia y políticas de control y gestión de riesgos del Grupo, que identificarán en particular:
 - a) El mapa de riesgos.
 - b) La fijación del nivel de riesgo que se considere aceptable en términos de perfil de riesgo (pérdida esperada) y mapa de capitales (capital en riesgo) desagregado por negocios y áreas de la actividad del Grupo.
 - c) Los sistemas de información y control interno que se utilicen para controlar y gestionar los riesgos.
 - d) Las medidas previstas para mitigar el impacto de los riesgos identificados, en caso de que llegaran a materializarse.
- Efectuar el seguimiento del grado de adecuación de los riesgos asumidos al perfil establecido.
- Valorar y aprobar, en su caso, aquellos riesgos que por su tamaño pudieran comprometer la solvencia patrimonial del Grupo o la recurrencia de sus resultados, o que presenten potencialmente riesgos operacionales o de reputación significativos.
- Comprobar que el Grupo se dota de los medios, sistemas, estructuras y recursos acordes con las mejores prácticas que permitan implantar su estrategia en la gestión de riesgos.

La Comisión se reúne con la frecuencia necesaria para el mejor cumplimiento de sus funciones, de ordinario semanalmente.

Comité de Dirección

Presidente

D. Francisco González Rodríguez

Consejero Delegado

D. Ángel Cano Fernández

Otros miembros del Comité del Dirección

D. Juan Ignacio Apoita Gordo	Recursos Humanos y Servicios
D. Eduardo Arbizu Lostao	Servicios Jurídicos, Asesoría Fiscal, Auditoría y Cumplimiento
D. Juan Asúa Madariaga	España y Portugal
D. José Barreiro Hernández	Wholesale Banking & Asset Management
D. Manuel Castro Aladro	Global Risk Management
D. Ignacio Deschamps González	México
D. José María García Meyer-Dohner	Global Retail Business Banking
D. Manuel González Cid	Dirección Financiera
D. Ramón Monell Valls	Innovación y Tecnología
D. Gregorio Panadero Illera	Comunicación y Marca
D. Vicente Rodero Rodero	América del Sur
D. Manuel Sánchez Rodríguez	Estados Unidos
D. Carlos Torres Vila	Estrategia y Desarrollo Corporativo



Información complementaria

“Contrató su plan de pensiones en BBVA y desde entonces trabaja la madera sin horarios, tranquilo”

A Marcelo le gustan los lunes. Aunque se jubiló hace cuatro años sigue yendo cada mañana al taller; ya no talla para construir muebles, sino que prepara desde hace algunos meses una sorpresa para su nieta. Contrató su plan de pensiones en BBVA y desde entonces trabaja la madera sin horarios, tranquilo. En realidad, a Marcelo lo que le gusta de los lunes es el bullicio, porque ya tiene demasiada tranquilidad el resto de la semana.

Series históricas consolidadas

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)				
	2010	2009	2008	2007	2006
Margen de intereses/de intermediación	13.320	13.882	11.686	9.628	8.138
Margen bruto/ordinario	20.910	20.666	18.978	17.271	15.143
Margen neto/de explotación	11.942	12.308	10.523	9.441	8.340
Resultado antes de impuestos	6.422	5.736	6.926	8.495	7.030
Resultado después de impuestos	4.995	4.595	5.385	6.415	4.971
Resultado atribuido al Grupo	4.606	4.210	5.020	6.126	4.736

Balance y actividad

(Millones de euros)

	NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)				
	31-12-10	31-12-09	31-12-08	31-12-07	31-12-06
Créditos a la clientela (neto)	338.857	323.441	335.260	313.178	258.317
Activo total	552.738	535.065	542.650	501.726	411.663
Recursos de clientes en balance	378.388	371.999	376.380	337.518	286.828
Depósitos de la clientela	275.789	254.183	255.236	219.609	186.749
Débitos representados por valores negociables	85.180	99.939	104.157	102.247	86.482
Pasivos subordinados	17.420	17.878	16.987	15.662	13.597
Otros recursos de clientes	147.572	137.105	119.028	150.777	142.064
Total recursos de clientes	525.960	509.104	495.408	488.295	428.892

Información adicional

(Millones de euros)

	NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)				
	31-12-10	31-12-09	31-12-08	31-12-07	31-12-06
Dividendos (millones de euros) ⁽¹⁾	1.752	1.574	2.361	2.717	2.220
Número de accionistas (en miles)	953	884	904	890	864
Número de acciones (en millones) ⁽²⁾	4.491	3.748	3.748	3.748	3.552
Plantilla	106.976	103.721	108.972	111.913	98.553
En España	28.416	27.936	29.070	31.106	30.582
En el resto del mundo	78.560	75.785	79.902	80.807	67.971
Oficinas	7.361	7.466	7.787	8.028	7.499
En España	3.024	3.055	3.375	3.595	3.635
En el resto del mundo	4.337	4.411	4.412	4.433	3.864

(1) En 2008 incluye el pago en especie en forma de acciones (valoradas a la cotización de cierre del 17-04-2009).

(2) Los datos correspondientes a 1998 y 1999 se han recalculado conforme a la ecuación de canje (5 acciones de BBV por 3 de Argentaria).

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)					Circular 4/1991 del Banco de España						
2008	2007	2006	2005	2004	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
11.891	9.769	8.374	7.208	6.160	7.069	6.741	7.808	8.824	6.995	5.760	5.516
19.853	18.133	15.701	13.024	11.120	11.053	10.656	12.241	13.352	11.143	9.108	8.374
11.279	10.544	8.883	6.823	5.591	5.440	4.895	5.577	5.599	4.376	3.457	3.120
6.926	8.495	7.030	5.592	4.137	4.149	3.812	3.119	3.634	3.876	2.902	2.374
5.385	6.415	4.971	4.071	3.108	3.192	2.897	2.466	3.009	2.914	2.168	1.785
5.020	6.126	4.736	3.806	2.923	2.802	2.227	1.719	2.363	2.232	1.746	1.424

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)					Circular 4/1991 del Banco de España						
31-12-08	31-12-07	31-12-06	31-12-05	31-12-04	31-12-04	31-12-03	31-12-02	31-12-01	31-12-00	31-12-99	31-12-98
333.029	310.882	256.565	216.850	172.083	170.248	148.827	141.315	150.220	137.467	113.607	99.907
543.513	502.204	411.916	392.389	329.441	311.072	287.150	279.542	309.246	296.145	238.166	202.911
374.308	334.844	283.645	259.200	207.701	199.485	182.832	180.570	199.486	185.718	139.934	119.941
267.140	236.183	192.374	182.635	149.892	147.051	141.049	146.560	166.499	154.146	105.077	99.351
90.180	82.999	77.674	62.842	45.482	44.326	34.383	27.523	25.376	26.460	31.552	17.562
16.987	15.662	13.597	13.723	12.327	8.108	7.400	6.487	7.611	5.112	3.305	3.028
119.017	150.777	142.064	142.707	121.553	121.553	113.074	108.815	124.496	118.831	102.677	74.221
493.324	485.621	425.709	401.907	329.254	321.038	295.906	289.385	323.982	304.549	242.611	194.162

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)					Circular 4/1991 del Banco de España						
31-12-08	31-12-07	31-12-06	31-12-05	31-12-04	31-12-04	31-12-03	31-12-02	31-12-01	31-12-00	31-12-99	31-12-98
2.301	2.717	2.220	1.801	1.499	1.499	1.247	1.109	1.222	1.123	854	699
904	890	864	985	1.081	1.081	1.159	1.179	1.204	1.300	1.268	1.338
3.748	3.748	3.552	3.391	3.391	3.391	3.196	3.196	3.196	3.196	2.931	2.861
108.972	111.913	98.553	94.681	87.112	84.117	86.197	93.093	98.588	108.082	88.556	86.349
29.070	31.106	30.582	31.154	31.056	30.765	31.095	31.737	31.686	33.733	37.052	37.847
79.902	80.807	67.971	63.527	56.056	53.352	55.102	61.356	66.902	74.349	51.504	48.502
7.787	8.028	7.499	7.328	6.751	6.848	6.924	7.504	7.988	8.946	7.491	7.226
3.375	3.595	3.635	3.578	3.385	3.375	3.371	3.414	3.620	3.864	4.336	4.495
4.412	4.433	3.864	3.750	3.366	3.473	3.553	4.090	4.368	5.082	3.155	2.731

Red de oficinas del Grupo BBVA

Red de oficinas del Grupo BBVA en España

SERVICIOS CENTRALES DEL GRUPO BBVA

Bilbao

Gran Vía, 1
48001 Bilbao
Tel.: 94 487 60 00
Fax: 94 487 61 61

Madrid

Paseo de la Castellana, 81
28046 Madrid
Tel.: 91 374 60 00
Fax: 91 374 62 02

Paseo de Recoletos, 10
28001 Madrid
Tel.: 91 374 60 00
Fax: 91 374 62 02

DIRECCIONES TERRITORIALES

Territorial Canarias

Albareda, 6 - 6ª planta
35008 Las Palmas
Tel.: 928 45 15 02
Fax: 928 45 16 81

Territorial Cataluña

Plaza Cataluña, 5 - 3ª planta
08002 Barcelona
Tel.: 93 401 45 54
Fax: 93 401 43 34

Territorial Centro

Recoletos, 10
Ala Sur - 2ª planta
28001 Madrid
Tel.: 91 537 59 81
Fax: 91 537 59 68

Territorial Este

Plaza Ayuntamiento, 9
1ª planta
46002 Valencia
Tel.: 96 388 00 00
Fax: 96 388 24 25

Territorial Noroeste

Cantón Pequeño, 18-21
1ª planta
15003 A Coruña
Tel.: 981 18 85 99

Territorial Norte

Gran Vía, 12 - 2ª planta
48001 Bilbao
Tel.: 94 487 52 00 y 01
Fax: 94 487 52 41

Territorial Sur

Avda. de la Palmera, 61-63
2ª planta
41013 Sevilla
Tel.: 95 455 90 00
Fax: 95 455 92 99

BANCOS NACIONALES

BBVA Finanzia

Julián Camarillo, 4 Edificio C
28037 Madrid
Tel.: 91 374 39 16
Fax: 91 374 78 68

Uno-e Bank

Julián Camarillo, 4 Edificio C
28037 Madrid
Tel.: 91 453 61 00
Fax: 91 453 61 01

Red de oficinas del Grupo BBVA en el extranjero

SUCURSALES PRINCIPALES EN EL EXTRANJERO

EUROPA

ALEMANIA

Frankfurt
Neue Mainzer Strasse, 28
60311 Frankfurt
Tel.: 49 69/222282200

Dusseldorf

Benrather Strasse 18-20
D-40213 Dusseldorf
Tel.: 49 211/97550600

BÉLGICA

Bruselas
Avenue des Arts, 43
B-1040 Bruxelles
Tel.: 32 2/5123262
Fax: 32 2/5129318

FRANCIA

París
29 Avenue de l'Opéra
75017 Paris CEDEX 01
Tel.: 33 1/44868300
Fax: 33 1/44868489

ITALIA

Milán
Via Cino del Duca, 8
20122 Milano
Tel.: 39 02/762961
Fax: 39 02/762962

REINO UNIDO

Londres
108 Cannon Street
London EC4N 6EU
Tel.: 44 207/6233060
Fax: 44 207/6238456

ESTADOS UNIDOS

Nueva York

1345 Av. of the Americas,
45th floor
New York NY 10105
Tel.: 1 212/7281500
Fax: 1 212/3332906

ASIA

CHINA

Hong Kong
43/F Two International Finance
Centre
8 Finance Street
Central, Hong Kong
Tel.: 852/25823111
Fax: 852/25823177

JAPÓN

Tokio
Fukoku Seimei Bldg. 12th floor
2-2-2 Uchisaiwai-cho
Chiyoda-ku (100 - 0011 Tokyo)
Tel.: 81 3/35011076
Fax: 81 3/35970249

SINGAPUR

Singapur
UOB Plaza, 1
55-02 floor, 80 Raffles Place
Singapore O48624
Tel.: 65 63036980
Fax: 65 63036968

OFICINAS DE REPRESENTACIÓN

AUSTRALIA

Sidney
Grosvenor Place
225 George Street
NSW 2000, Sydney
Tel.: 61 2/82724706
Fax: 61 2/92416023

CHINA

Beijing
Room 618, Tower 2
Bright China Chang and
Building No. 7
Jianguomen Nei Avenue
Dongcheng District, Beijing
100005
Tel.: 86 10/65170939
Fax: 86 10/65170936

Shanghai

2906 Jin Mao Tower, 88
Century Boulevard
Pudong New Area,
Shanghai 200121
Tel.: 86 21/61048931
Fax: 86 21/51048999

COREA DEL SUR

Seúl
4th floor, Seoul Finance
Center 84,
Taepyeongro 1-Ga, Jung-Gu,
Seoul 100-768, Korea
Tel.: 82 2/7559700
Fax: 82 2/7559768

CUBA

La Habana
5ª Avenida 4205 e/42 y 44
Miramar - La Habana
Tel.: 53 7/2049278
Fax: 53 7/2049279

INDIA

Mumbai
Market Chambers VI, room 113,
Nariman Point
Mumbai 400021
Tel.: 91 22/66308731
Fax: 91 22/66308732

RUSIA

Moscú
Krimskiy Val Street 3, Building 2
Moscow 119049
Tel.: 7 495/6426415
Fax: 7 495/6277311

TAIWAN

Taipei
Unit A, Level 46, Taipei 101
Tower, nº 7, Sec. 5
Sinyi Road, Sinyi District, Taipei
City
11049 Taiwan R.O.C.
Tel.: 886 281010162/3
Fax: 886 281010128

BANCOS EXTRANJEROS

ARGENTINA

BBVA Banco Francés
Reconquista, 199
D.P. C1003 ABC Buenos Aires
Tel.: 54 11/43464000
Fax: 54 11/43345618

CHILE

BBVA Chile
Av. Pedro Valdivia, 100
Providencia (Comuna)
Santiago de Chile
Tel.: 56 2/6791000
Fax: 56 2/6792749

COLOMBIA

BBVA Colombia
Calle 9 No. 72-21
Bogotá, D.C.
Tel.: 57 1/3124666 Ext. 2060
57 1/3471600 Ext. 2069
Fax: 57 1/3215724

ESTADOS UNIDOS

BBVA Compass
15 South 20th Street
Birmingham, Alabama 35233
Tel.: 1 205/2973000
Fax: 1 205/2977661

MÉXICO

BBVA Bancomer
Avda. Universidad, 1200
Colonia Xoco
CP 03339 México D.F.
Tel.: 52 5/55-6213434
Fax: 52 5/55-6216161

PANAMÁ

BBVA Panamá
Av. Balboa esq. Calles 42 y 43
Apdo. 0816-03396
República de Panamá
Tel.: 507/2072100
Fax: 507/2072200

PARAGUAY

BBVA Paraguay
Avenida Mariscal López
esquina Torreani Viera
Asunción
Tel.: 595 21/4176000
Fax: 595 21/4176981

PERÚ

BBVA Banco Continental
Avda. República de Panamá,
3055
San Isidro - Lima 27
Tel.: 51 1/2111000

PORTUGAL

BBVA Portugal
Avda. da Liberdade, 222
1250-148 Lisboa
Tel.: 351/213117200
Fax: 351/213117500

PUERTO RICO

BBVA Puerto Rico
Torre BBVA, piso 15
254 Ave. Muñoz Rivera
Esq. Chardón
San Juan, PR 00918
Tel.: 1 787/7772000

SUIZA

BBVA Suiza
Zeltweg, 63
Postfach 3930
8021 Zürich
Tel.: 41 (0)44 265 9511
Fax: 41 (0)44 265 9891

URUGUAY

BBVA Uruguay
25 de Mayo, 401 esquina Zabala
11000 Montevideo
Tel.: 598 2/9161444 int 403
Fax: 598 2/9161444 int 487

VENEZUELA

BBVA Banco Provincial
Centro Financiero Provincial
Avda. Vollmer con Avda. Este O.
Urb. San Bernardino
1011 Caracas
Tel.: 58 212/5045111 / 4111 / 6111

Este Informe ha sido elaborado en papel FSC® MIXED CREDIT proveniente de gestión forestal responsable certificada.

Las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) asociadas a la edición de este informe han sido compensadas mediante proyectos de reducción de emisiones de GEI a través de CeroCO₂. www.ceroco2.org



Diseño: The Brand Union Madrid

Fotografía:

España Nómada Media, S.L. Rodrigo Carretero Otero, Sergio Márquez Herradón, Ignacio Yrizar Fuertes. (Portada, Págs. 2, 23, 36, 44, 70, 106, 162, 178 y 196).

Chema Conesa
Fotos Presidente y Consejero Delegado (Págs. 5 y 181).

Argentina (Págs. 27 y 39).

Colombia (Pág. 31).

Estados Unidos (Pág. 29).

México (Pág. 25).

Puerto Rico (Pág. 14).

Venezuela (Pág. 33).

Storytelling: Tócalasam Laboratorio Creativo.

Edición: ELBA Grupo de Comunicación, S.L.

Impresión: Grupo Marte Comunicación Gráfica, S.L.

DL.: M-8595-2011

El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. tiene su domicilio social en Bilbao (Vizcaya), Plaza de San Nicolás, número 4 y está inscrito en el Registro Mercantil de Vizcaya, tomo 2.083, folio 1, hoja BI-17-A, inscripción 1ª. Su número de identificación fiscal es A-48265169.

El Banco figura en el Registro Especial de Bancos y Banqueros del Banco de España con el nº 0182, siendo miembro del Fondo de Garantía de Depósitos.

BBVA atiende a sus accionistas en:

OFICINA DEL ACCIONISTA

Paseo de la Castellana, 81 - Planta 22
28046 Madrid
Línea de Atención al Accionista: 902 200 902
Fax: 91 374 52 32
e-mail: clubaccion@grupobbva.com

RELACIONES CON INVERSORES

Paseo de la Castellana, 81 - Planta 22
28046 Madrid
Teléfono: 91 374 62 01
Fax: 91 537 85 12
e-mail: inversoresbbva@grupobbva.com

1345 Av. of the Americas, 45th floor
New York NY 10105
Teléfono: (1 212) 728 16 60
Fax: (1 212) 333 29 05
e-mail: ricardo.marine@bbvany.com

El Informe Financiero 2010 está disponible en su integridad en la dirección de Internet:
<http://inversores.bbva.com>

BBVA

adelante.