

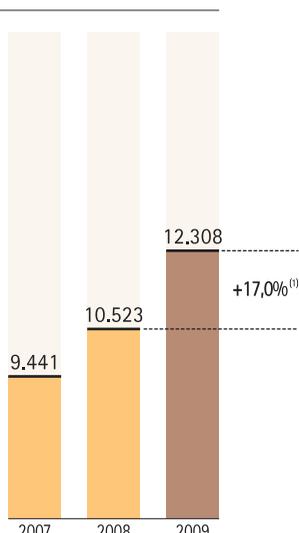
BBVA

Informe
Financiero
2009



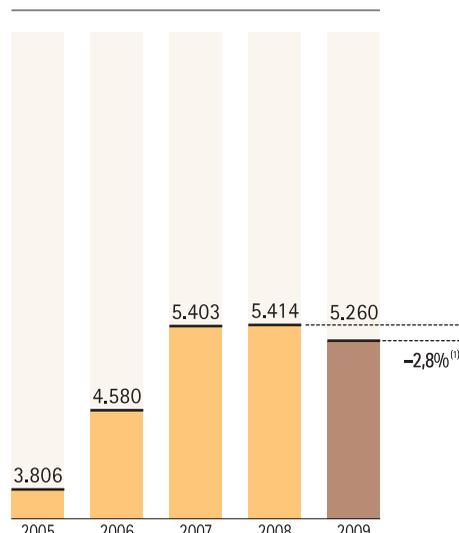
Datos relevantes

→ Margen neto
(Millones de euros)



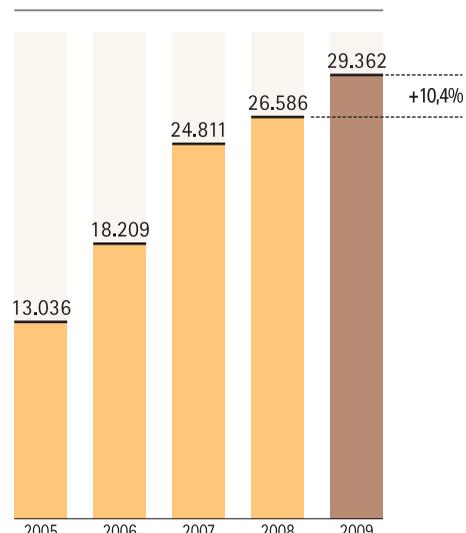
(1) A tipo de cambio constante: +22,3%.

→ Beneficio atribuido al Grupo sin singulares
(Millones de euros)

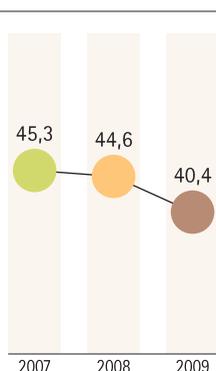


(1) A tipo de cambio constante: +2,0%.

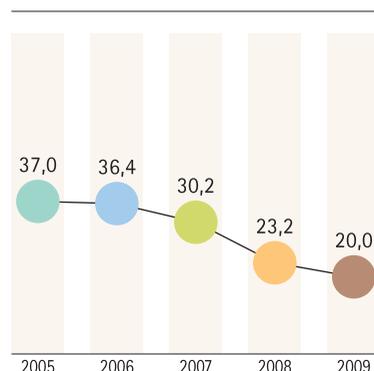
→ Fondos propios
(Millones de euros)



→ Ratio de eficiencia
(Porcentaje)

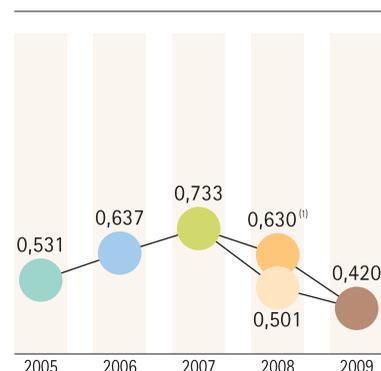


→ ROE ⁽¹⁾
(Porcentaje)



(1) Sin resultados singulares.

→ 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 17-4-09).

→ Datos relevantes

(Cifras consolidadas)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Balance (millones de euros)				
Activo total	535.065	(1,4)	542.650	501.726
Créditos a la clientela (bruto)	332.162	(3,1)	342.682	320.311
Recursos de clientes en balance	371.999	(1,2)	376.380	337.518
Otros recursos de clientes	136.957	15,1	119.017	150.777
Total recursos de clientes	508.957	2,7	495.397	488.295
Patrimonio neto	30.763	15,2	26.705	27.943
Fondos propios	29.362	10,4	26.586	24.811
Cuenta de resultados (millones de euros)				
Margen de intereses	13.882	18,8	11.686	9.628
Margen bruto	20.666	8,9	18.978	17.271
Margen neto	12.308	17,0	10.523	9.441
Beneficio antes de impuestos	5.736	(17,2)	6.926	8.495
Beneficio atribuido al Grupo	4.210	(16,1)	5.020	6.126
Beneficio atribuido al Grupo sin singulares ⁽¹⁾	5.260	(2,8)	5.414	5.403
Datos por acción y ratios bursátiles				
Cotización (euros)	12,73	47,0	8,66	16,76
Capitalización bursátil (millones de euros)	47.712	47,0	32.457	62.816
Beneficio atribuido por acción (euros)	1,12	(17,0)	1,35	1,70
Beneficio atribuido por acción sin singulares (euros) ⁽¹⁾	1,40	(3,9)	1,46	1,50
Dividendo por acción (euros) ⁽²⁾	0,42	(42,7)	0,63	0,73
Valor contable por acción (euros)	7,83	10,4	7,09	6,62
Valor contable neto por acción (euros) ⁽³⁾	6,27	25,0	5,02	5,44
Precio/Valor contable (veces)	1,6		1,2	2,5
Precio/Valor contable neto (veces) ⁽³⁾	2,0		1,7	3,1
PER (Precio/Beneficio; veces)	11,3		6,5	10,3
Rentabilidad por dividendo (Dividendo/Precio; %) ⁽²⁾	3,3		7,3	4,4
Ratios relevantes (%)				
ROE (Bº atribuido/Fondos propios medios)	16,0		21,5	34,2
ROE sin singulares ⁽¹⁾	20,0		23,2	30,2
ROA (Bº neto/Activos totales medios)	0,85		1,04	1,39
ROA sin singulares ⁽¹⁾	1,04		1,12	1,23
RORWA (Bº neto/Activos medios ponderados por riesgo)	1,56		1,94	2,39
RORWA sin singulares ⁽¹⁾	1,92		2,08	2,12
Ratio de eficiencia	40,4		44,6	45,3
Prima de riesgo sin singulares ⁽¹⁾	1,15		0,82	0,60
Tasa de morosidad	4,3		2,3	1,0
Tasa de cobertura	57		92	225
Ratios de capital (%)				
Ratio BIS	13,6		12,2	13,4
Core capital	8,0		6,2	6,2
Tier I	9,4		7,9	7,7
Información adicional				
Número de acciones (millones)	3.748		3.748	3.748
Número de accionistas	884.373		903.897	889.734
Número de empleados	103.721		108.972	111.913
Número de oficinas	7.466		7.787	8.028
Número de cajeros automáticos	19.279		18.194	16.808

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. En 2008 entró en vigor la Circular 6/2008 del Banco de España. Por esta razón, algunas de las cifras de ejercicios anteriores han sido modificadas a efectos de presentación, para facilitar su comparación interanual, sin afectar ni al patrimonio neto ni a los resultados del Grupo.

(1) En 2009, en el tercer trimestre, plusvalías por venta y posterior arrendamiento de inmuebles que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido, y en el cuarto trimestre, 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) 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 17-04-09).

(3) Neto de fondo de comercio.

→ " Hemos hecho un ejercicio excelente.
Y no es fruto de la casualidad,
sino de nuestra capacidad de gestión y
de la fortaleza de nuestro modelo de negocio"

FRANCISCO GONZÁLEZ, PRESIDENTE DE BBVA

adelante.

Índice

INFORME FINANCIERO 2009

CARTA DEL PRESIDENTE	→	2
RESUMEN EJECUTIVO	→	6
BBVA en 2009		8
2010: entorno y posicionamiento de BBVA		20
El equipo		32
La marca		36
Responsabilidad corporativa		38
La acción BBVA		42
INFORMACIÓN FINANCIERA DEL GRUPO	→	46
Resultados		48
Balance y actividad		59
Base de capital		65
GESTIÓN DEL RIESGO	→	68
Integración y perfil global de riesgos		70
Riesgo de crédito		71
Riesgos estructurales		85
Riesgo en áreas de mercados		89
Riesgo operacional		93
Gestión del riesgo en actividades no bancarias		96
ÁREAS DE NEGOCIO	→	98
España y Portugal		102
Wholesale Banking & Asset Management		113
México		123
Estados Unidos		131
América del Sur		137
Actividades Corporativas		147
SISTEMA DE GOBIERNO CORPORATIVO	→	150
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA	→	170

Carta del Presidente

"En BBVA estamos trabajando para anticipar los cambios del futuro entorno en el que se desenvolverá el sector financiero. Cambios regulatorios, económicos y sociales"

Estimado accionista:

2009 se ha caracterizado por ser, nuevamente, un año extraordinariamente complejo, con un sector financiero afectado por una grave crisis y una economía mundial en recesión.

El sector financiero ha continuado experimentando serias dificultades, y los gobiernos y bancos centrales han tenido que acudir de forma contundente en su ayuda; los primeros aportando capital, y los segundos situando los tipos de interés en mínimos históricos y realizando masivas inyecciones de liquidez en el sistema. La profundidad de la crisis del sector financiero y su condición de sector clave de la economía ha provocado un gran debate a nivel internacional, entre los distintos organismos y gobiernos, sobre la necesidad de modificar su regulación y supervisión.

Nos encontramos hoy ante un sistema financiero totalmente distinto, con un mapa competitivo radicalmente nuevo –con bancos públicos, semipúblicos y bancos privados–, y que va a estar marcado por una

regulación más exigente y una supervisión más acen- tuada.

En este complicado entorno, sólo algunos grupos han mostrado su capacidad para seguir generando resultados recurrentes. Y entre ellos, destaca BBVA, que no ha necesitado recibir ayudas públicas, ni ha tenido que realizar ampliaciones de capital con fuerte dilución para sus accionistas.

En 2009, el Grupo BBVA ha obtenido un beneficio atribuido sin singulares, es decir, teniendo en cuenta los resultados recurrentes, de 5.260 millones de euros, tan sólo un 2,8% inferior al del año anterior. Si hubiéramos excluido el impacto de los tipos de cambio, habría sido un 2,0% superior al de 2008. Si se incluyen los resultados singulares, el beneficio es de 4.210 millones de euros, un 16,1% inferior al de 2008.

Estos beneficios se apoyan en un excelente resultado operativo, con un margen neto que ha registrado un crecimiento espectacular, del 17,0% (un 22,3% sin tener en cuenta la variación de los tipos de cambio) y que ha superado los 12.300 millones de euros.



→ “Queremos concentrarnos en el futuro y dedicar a la gestión de la crisis el mínimo tiempo posible”

Su favorable evolución obedece tanto al buen comportamiento de los ingresos –el margen bruto se incrementó casi un 9%–, como de los gastos de explotación, que se redujeron en un 1,1%.

El efecto combinado del buen comportamiento de ingresos y gastos permite que nuestro ratio de eficiencia mejore notablemente (más de 4 puntos porcentuales) y se sitúe, prácticamente, en el 40%. Dicha mejora adicional, que no es nada fácil de conseguir teniendo en cuenta el nivel en el que ya nos encontramos, nos vuelve a situar a la cabeza de la gran banca mundial en este indicador.

La potencia del margen neto nos ha dado la posibilidad de anticiparnos y realizar saneamientos y provisiones de carácter extraordinario que permiten concentrarnos en el futuro y dedicar a la gestión de la crisis el mínimo tiempo posible. Esos saneamientos y provisiones están enfocados en aspectos muy concretos: en Estados Unidos, actualización del fondo de comercio y saneamientos adicionales en la cartera de *commercial real estate* para aumentar la cobertura; en España y Portugal, saneamientos relacionados con el negocio inmobiliario y el consumo; y finalmente, una dotación para prejubilaciones ligada al Plan de Transformación de nuestras redes de distribución.

Haciendo balance del año 2009, podemos afirmar que hemos cerrado el ejercicio con un banco mejor en todos los sentidos. Hoy tenemos una entidad aún más solvente, con un ratio de *core capital* del 8% –muy superior al del año pasado–; con un balance fortalecido, gracias al esfuerzo en saneamientos; más eficiente; más diversificado y con franquicias más fuertes. En este sentido, hemos seguido creciendo de forma destacada en América del Sur; hemos continuado desarrollando nuestra plataforma de crecimiento en Estados Unidos –con la adquisición del negocio de Guaranty– y hemos reforzado nuestra presencia en Asia, con el aumento de la participación en China Citic Bank y el impulso de diferentes *joint-ventures* con nuestros socios chinos.

La positiva evolución de nuestros beneficios nos permite mantener el compromiso con nuestros accionistas de abonar un dividendo en efectivo, con un *pay-out* del 30% sobre el resultado atribuido sin singulares.

Todos estos hechos tienen su reflejo final en el mantenimiento de una generación de valor para el accionista muy superior a la de nuestros competidores. El retorno total para el accionista (medido como revalorización de la acción más dividendo) alcanzó el 53,7% en 2009, frente al 29,2% de nuestro grupo de competidores.

En definitiva, en el que sin lugar a dudas ha sido el peor entorno de las últimas décadas, el Grupo BBVA ha hecho un ejercicio excelente. Y ello no es fruto de la casualidad, sino que obedece a nuestra capacidad de gestión y a la fortaleza de nuestro modelo de negocio.

Un modelo de negocio, cuyas principales características son:

- Adecuado posicionamiento corporativo, en negocios y en geografía. En negocios, nos centramos en aquellos que son *core* para nosotros y que dominamos, con un gran peso del negocio *retail*, de carácter muy recurrente. Y en geografías, junto a nuestro posicionamiento líder en España, México y América del Sur, contamos con una presencia creciente en mercados de alto crecimiento, como Estados Unidos y Asia.
- Gestión prudente del balance, basada en una financiación de carácter estable –fundamentalmente depósitos de clientes–, un bajo nivel de apalancamiento y una total transparencia en la consolidación de posiciones.
- Obsesión por la eficiencia y la reducción continua de los costes, fundamental en un entorno cada vez más competitivo.
- Importante dedicación de recursos a la tecnología, con especial atención a los proyectos dirigidos a la transformación del Banco.

→ “BBVA volverá a estar un paso por delante de sus competidores, con el objetivo de convertirse en el mejor banco universal del mundo”

- Y por último, visión de largo plazo, lo que implica una relación con los clientes basada en la confianza y en el beneficio mutuo. Para ello es necesario contar con una cultura de firmes Principios, una de las claves de nuestra estrategia y cuya importancia ha quedado demostrada durante la crisis.

Pero además de los logros conseguidos, en BBVA estamos trabajando para anticipar los cambios del futuro entorno en el que se desenvolverá el sector financiero. Cambios regulatorios, económicos y sociales.

- En primer lugar, el Grupo está perfectamente posicionado frente a los próximos cambios que se producirán en materia de mayores exigencias de capital y liquidez, mitigación de la prociclicidad y reducción del riesgo sistémico.
- En segundo lugar, BBVA se orienta a aquellas regiones con un mayor potencial de crecimiento económico.
- Y por último, desde hace tiempo hemos anticipado los cambios sociales que conformarán un nuevo escenario para el sector y acelerarán su reconversión: nuevas demandas de los clientes –un servicio más personalizado y un mayor comportamiento ético por las entidades– y grandes facilidades ofrecidas por la tecnología –para el desarrollo de nuevos conceptos, ideas y modelos de negocio–.

Para hacer frente a este nuevo entorno, en BBVA estamos evolucionando hacia un modelo de negocio muy apalancado en la tecnología y con una gran capacidad de gestión, desarrollada por un equipo (personas) de primer nivel. Estas dos palancas nos permitirán ofrecer a nuestros clientes (personas) soluciones diferenciales, con servicios más sencillos, más rápidos, más amplios y más accesibles, a través de un nuevo modelo de relación “físico” y “virtual”.

Junto al desarrollo de nuestra actividad bancaria habitual, en 2009 hemos seguido avanzando también

en nuestra política de responsabilidad corporativa, con el fin de dar una respuesta adecuada a todos nuestros grupos de interés. Una respuesta que en 2009 se ha materializado en el lanzamiento del Plan Global de Educación Financiera, “El dinero en nuestras vidas”, uno de los mayores planes privados a nivel mundial en materia de educación financiera.

El Grupo BBVA ha hecho un ejercicio excelente en un entorno extraordinariamente complejo. Hoy claramente tenemos un banco mejor. Y lo hemos conseguido solos, sin ayudas. Gracias, únicamente, a los más de cien mil hombres y mujeres que trabajan en BBVA en todos los rincones del planeta. Desde aquí les felicito y les animo a seguir trabajando con el mismo esfuerzo e ilusión.

2010 será, de nuevo, un año muy difícil. De eso no cabe ninguna duda. Pero estoy convencido también de que BBVA, gracias a su capacidad de anticipación, volverá a estar un paso por delante de sus competidores, con el objetivo de convertirse en el mejor banco universal del mundo.

Y todo esto lo hacemos por ustedes, nuestros queridos accionistas, a los que quisiera agradecerles la confianza y el apoyo fiel que, un ejercicio más, han depositado en nosotros. Dicho respaldo nos llena de orgullo y nos sirve de estímulo para seguir actuando con el mismo empeño y dedicación: trabajando por el bien de esta gran casa, su casa, que es BBVA.



1 de marzo de 2010
Francisco González Rodríguez





FINANCIAL TIMES

Seasonal Appeal! Learn to read... and reach out to the world
analysis, page 11

VA set
increase
nese
k stake

Romanian run-off

Prospect
of...
and...
link-up
resolutions

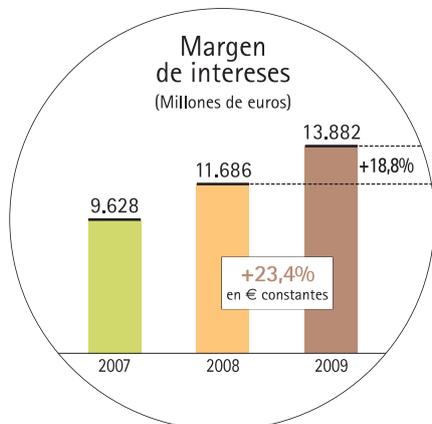
Resumen ejecutivo

- BBVA en 2009
- 2010: entorno y posicionamiento de BBVA
- El equipo
- La marca
- Responsabilidad corporativa
- La acción BBVA

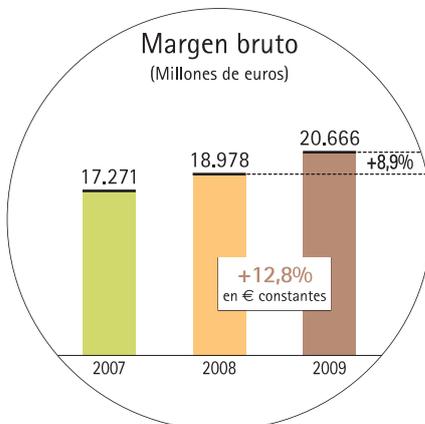
BBVA EN 2009

CERRAMOS 2009 CON UN 'BANCO MEJOR'

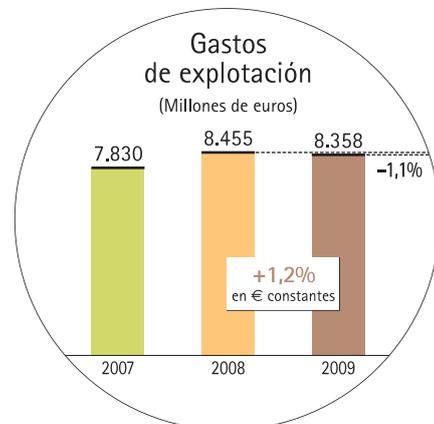
Sólidos resultados operativos



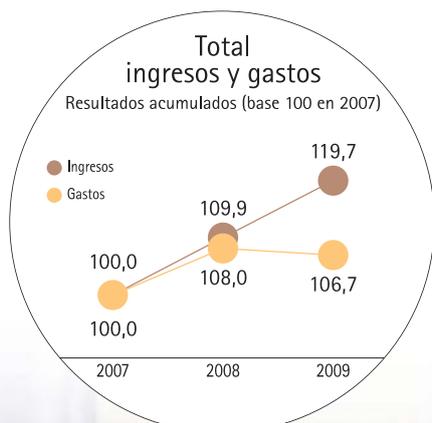
Fortaleza del margen de intereses por adecuada gestión de precios y mejora del *mix* de recursos



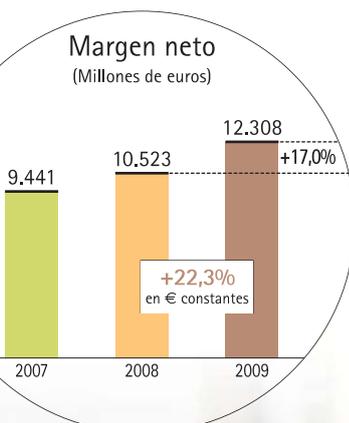
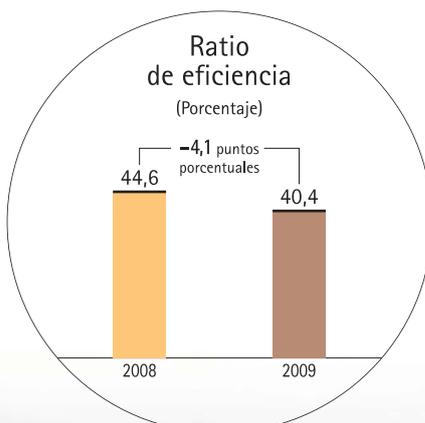
Buena evolución del margen bruto



Estricto control de costes

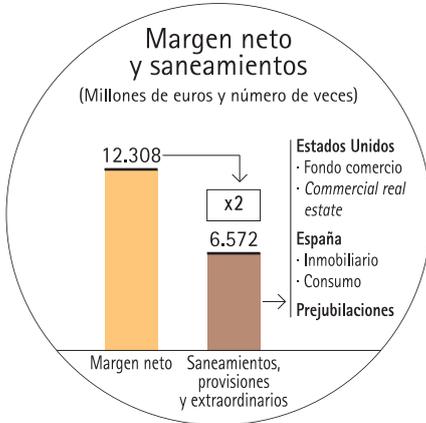


Por tanto, mejora generalizada de la eficiencia

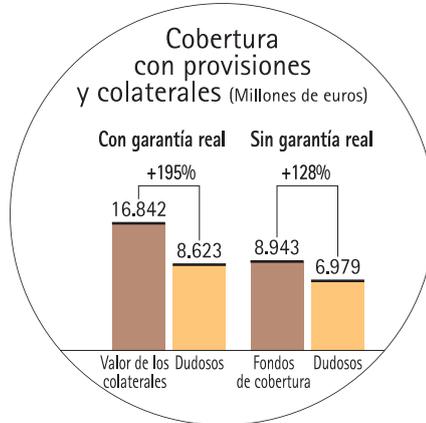


Y elevado dinamismo del margen neto

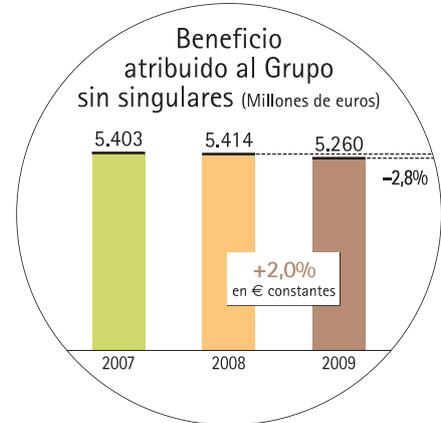
Que permiten realizar un importante esfuerzo en saneamientos y provisiones



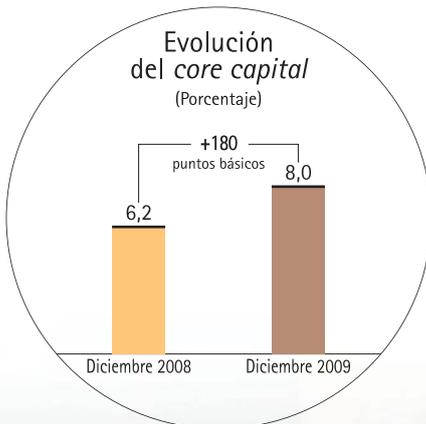
Amplia cobertura de activos dudosos con provisiones y colaterales



Recurrencia de resultados en un entorno mucho más complejo

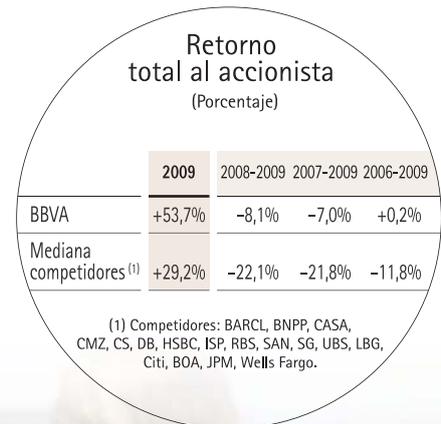


Que permiten terminar 2009 más capitalizados



Y mantener un pago de dividendo en efectivo de 0,42 euros por acción (un 30% de pay-out sobre el resultado sin singulares)

Y obtener una rentabilidad diferencial para el accionista



BBVA EN 2009

AVANCES EN LOS MERCADOS ESTADOUNIDENSE Y ASIÁTICO



Adquisición de las operaciones de banca de Guaranty



BBVA se hace más fuerte en Estados Unidos tras la adquisición, el 22 de agosto de 2009, a la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) de ciertos activos y pasivos de Guaranty Financial Group (Guaranty). Esta inversión ofrece un rendimiento financiero atractivo y una oportunidad de fortalecer la franquicia bancaria de Estados Unidos en el mercado minorista (164 oficinas y 300.000 clientes en Texas y California), mientras que

el acuerdo con la FDIC acota el riesgo crediticio en niveles mínimos (la FDIC asume un 80% de las pérdidas hasta el umbral de los 2.285 millones de dólares y el 95% de las mismas a partir de dicho umbral). Además, la compra de Guaranty aporta al Grupo unos 7.500 millones de dólares en inversión crediticia y unos 11.400 millones en recursos de clientes.

Esta compra, aparte de complementar y adelantar los planes de crecimiento orgánico del Grupo en el *Sunbelt*, hace que el Banco pase a ocupar el cuarto puesto en Texas, con un aumento de la cuota de mercado en depósitos de 150 puntos básicos, hasta el 6,4%, según los últimos

datos disponibles. En el país, BBVA ocupa la posición número 15, con presencia en siete estados con 785 oficinas y con la gestión de 46.874 millones de dólares en depósitos y de 49.136 millones en inversión crediticia a 31-12-09. En 3 años, se espera que Estados Unidos represente aproximadamente el 15% del resultado atribuido del Grupo.



La solidez financiera de BBVA le ha permitido reforzar sus inversiones en el Grupo CITIC, uno de los principales conglomerados industriales de China. En concreto, el 3 de diciembre de 2009 se ha ejercitado la opción de compra (que se hará efectiva a partir del 1 de marzo de 2010) sobre un 4,93% adicional del capital de China Citic Bank (CNCB), por lo que la participación se elevará hasta el 15%. Con ello, BBVA da un paso más en su consolidación en la economía de mayor potencial de crecimiento del mundo, con un mercado que representa el 55% de la población mundial, el 26% del PIB global y el 60% del crecimiento del mundo entre

2012-2020. Y todo ello en una región, como Asia, con claras ventajas competitivas con Latinoamérica.

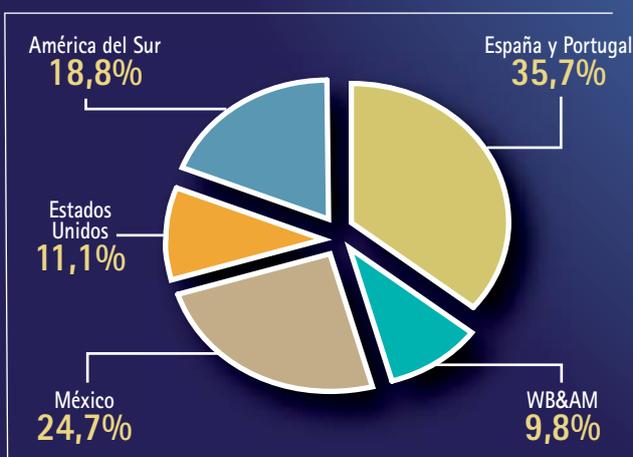
Se estima que Asia represente, aproximadamente, el 8% del resultado atribuido del Grupo en tres años. Para ello BBVA está trabajando en varios frentes. Entre ellos, cabe destacar la firma reciente de dos *joint-ventures*, una en financiación de autos y otra en banca privada.

BBVA refuerza su expansión en China

BBVA, UN LÍDER GLOBAL

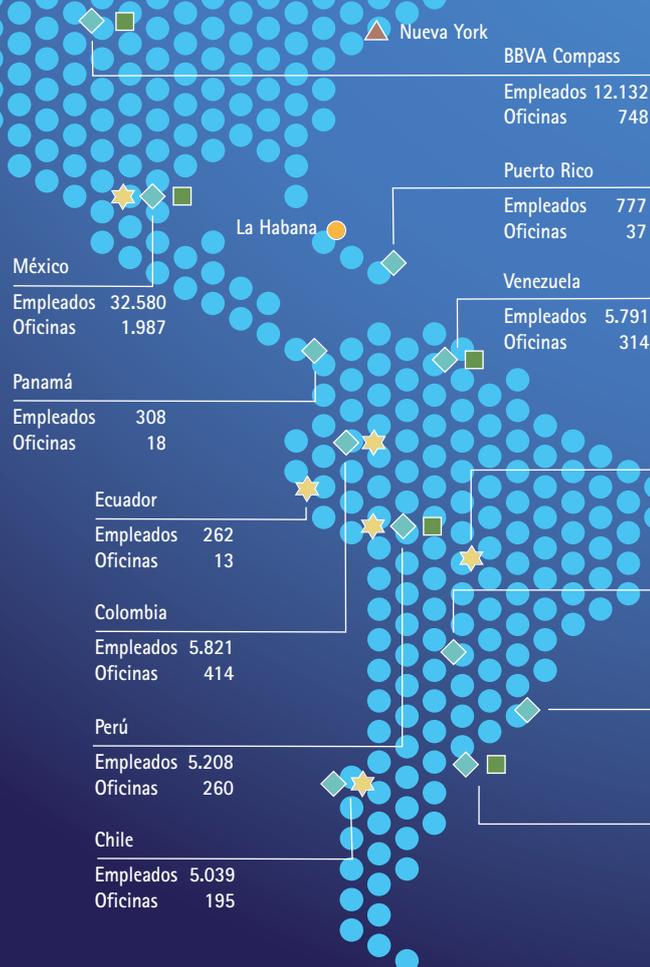
- Con una adecuada diversificación geográfica

→ Composición del margen bruto por áreas en 2009



- 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 2009

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

Alcance: España y América Latina.



- Leyenda**
- Países en los que el Grupo BBVA cuenta con entidad bancaria
 - Sucursales
 - Oficinas de representación
 - Fundaciones
 - Gestoras de pensiones

→ Principales entidades del Grupo

Bancos del Grupo

España
BBVA
Finanzia
Uno-e

Sucursales

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

Oficinas de representación

Taipei
Sidney
Shangai
Pekín
Seúl
Mumbai
Moscú
La Habana
Bruselas

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

Fundaciones

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)



España y Portugal

Anticipación
en la gestión
de riesgos

Márgenes

Margen bruto
-0,9%

Margen neto
+1,0%

Atribuido
-7,5%

Fundamentales

Eficiencia
35,6%

ROE
32,2%

Mora
5,1%

Cobertura
48%

Prima de riesgo
(sin singulares)
0,52%

Prioridades de gestión en 2009

- * *Gestión de precios, con una mejora continua de los diferenciales.*
- * *Contención del gasto, con nuevos avances en eficiencia y productividad.*
- * *Reactivación de las comisiones.*
- * *Ganancia de cuota de mercado en productos de mayor vinculación, hipotecas y líneas ICO.*
- * *Gestión de la inversión irregular, reforzando las estructuras de seguimiento y recuperaciones.*

Base de clientela

- BBVA se confirma como primera franquicia bancaria en España, con un alto nivel de penetración en todos los segmentos de clientela (particulares, negocios, empresas, instituciones y corporaciones).
- El objetivo es consolidar el liderazgo en todos los segmentos y profundizar en la vinculación de cada uno de ellos.

Ampliando diferencias con nuestros competidores en términos de rentabilidad, eficiencia y cuota de resultados

En BBVA España y Portugal el cliente es el centro de nuestro negocio, y para ello contamos con una estrategia de aproximación diferenciada por segmento, a través de una oferta de valor innovadora, basada en el conocimiento del cliente y fuerzas de venta especializadas, con un objetivo claro de poder aportar soluciones de valor a todos nuestros clientes a lo largo de su ciclo de vida.



Wholesale Banking & Asset Management



Ingresos
de alto valor
añadido

Márgenes

Margen bruto
+12,8%

Margen neto
+14,7%

Atribuido
+30,9%

Fundamentales

Eficiencia
28,1%

ROE
25,5%

Mora
1,0%

Cobertura
102%

Prioridades de gestión en 2009

- * *En Corporate and Investment Banking: consolidación de un modelo sectorial de cobertura de clientes y mejora del mix de producto, con foco en los de mayor valor añadido.*
- * *En Global Markets: fortalecimiento y recurrencia de la franquicia, con liderazgo en productos de renta fija y renta variable, mayor diversificación fuera de España y consolidación del negocio con clientes en Asia.*
- * *En Asset Management: avances en la globalización, mantenimiento del liderazgo en fondos de inversión en España y en México, en fondos de pensiones en España y fortalecimiento de la plataforma de terceros (Quality Funds).*
- * *En Asia: aparte del mencionado reforzamiento de la presencia de BBVA en la zona, la plataforma mayorista triplica su tamaño.*

Base de clientela

- Más del 80% de los ingresos del área en 2009 proceden de sus clientes, con los que se han fortalecido las relaciones estratégicas, incidiendo en un servicio globalizado, en productos de mayor valor añadido y en una adecuada gestión del riesgo.

La misión de Wholesale Banking & Asset Management es la de atender a los clientes que demandan soluciones sofisticadas a escala global

Por ello, nuestro objetivo es convertirnos en un proveedor y gestor global de referencia, ofreciendo una gama integrada de productos de alto valor añadido de mercados, banca de inversión y gestión de activos. Para lograrlo, nos apoyamos en un modelo de negocio que ha sido testado con éxito en circunstancias extremas en el pasado reciente, y que se basa en tres pilares: foco en el cliente, una gestión adecuada del riesgo y el talento de nuestros equipos.





México

Techo en
prima de riesgo
y mora

Márgenes

Margen bruto
+3,4%

Margen neto
+5,4%

Atribuido
-19,1%

Fundamentales

Eficiencia
31,9%

Mora
4,3%

Cobertura
130%

Prima de riesgo
5,25%

Prioridades de gestión en 2009

En un entorno macro desfavorable, el enfoque se ha mantenido en:

- * *Defensa del margen de intereses, a pesar de menores tipos de interés y cambio en el mix de activos.*
- * *Gestión de la eficiencia, a través de los Planes de Transformación.*
- * *Riguroso control de la calidad de riesgo en todas sus fases: originación, seguimiento y recuperación.*

Base de clientela

- Durante los últimos años de crisis, Bancomer se ha centrado en fortalecer su amplia base de clientela. Se ha dedicado un gran esfuerzo a retener y a vincular a los segmentos de mayor valor, mediante una atención más personalizada a los clientes preferentes y el despliegue de una red de atención especializada al segmento de empresas medianas y grandes.

Durante el año 2009, Bancomer ha logrado fortalecer su franquicia y mejorar la eficiencia de la red de distribución, apoyándose en la innovación tecnológica

Se ha logrado un aumento de la productividad de la red mediante la incorporación de cajeros de última generación (practicajas, cajeros recicladores, etc.).

Asimismo, para agilizar los procesos en ventanilla e impulsar la mejora del servicio al cliente, se ha puesto en marcha el modelo de corresponsales bancarios que incrementará los puntos de venta en más de 12.000 unidades durante 2010.





Estados Unidos

Fortaleza
en resultados
operativos

Márgenes

Margen bruto
+2,5%

Margen neto
+20,3%

Fundamentales

Eficiencia
59,9%

Mora
5,2%

Cobertura
57%

Prima de riesgo
(sin singulares)
2,53%

Prioridades de gestión en 2009

- * *Integración de Compass en el modelo de banca universal de BBVA.*
- * *Foco en eficiencia, productividad y calidad del activo.*
- * *Upgrade de la plataforma tecnológica.*
- * *Aprovechamiento de las oportunidades de crecimiento orgánico (depósitos y repricing) y no orgánico (Guaranty).*

Base de clientela

- BBVA Compass atiende a cerca de dos millones de clientes, entre particulares y pequeñas empresas. Durante el año 2009, el foco para todos los segmentos ha estado puesto en avanzar en propuestas de valor, en incrementar la penetración de productos y el *cross-selling*, así como en mejorar la experiencia del cliente y la aproximación comercial en todos los puntos de venta.



Con la adquisición de Guaranty, BBVA refuerza su posición en el mercado estadounidense,

ya que su integración convertirá a BBVA Compass en la decimoquinta entidad de Estados Unidos por depósitos y en el cuarto banco de Texas, aparte de reforzar su posición en California.

Esta nueva operación de expansión es una muestra más de la apuesta y el compromiso del Grupo para el desarrollo de su franquicia en el país. Además, el hecho de que BBVA sea el primer banco extranjero en el que la FDIC haya depositado su confianza para la gestión de una entidad local con problemas, es una importante demostración de la solidez y la fortaleza de nuestro Grupo.



América del Sur

Dinamismo de todos los márgenes de negocio

Márgenes

Margen bruto

+17,4%

Margen neto

+25,1%

Atribuido

+21,8%

Fundamentales

Eficiencia

40,6%

ROE

40,2%

Mora

2,7%

Cobertura

130%

Prima de riesgo

1,57%

Prioridades de gestión en 2009

- * Exitosa gestión de los diferenciales de clientela.
- * Favorable efecto de la política de austeridad en gastos en todas las unidades.
- * Excelente ejercicio en resultados, tanto en bancos como en pensiones y seguros.
- * Mantenimiento de la tasa de morosidad en niveles muy reducidos, con una elevada cobertura.

Base de clientela

- En 2009, el área de América del Sur ha incrementado la base de clientes gracias a la estrategia de bancarización emprendida en 2007, con foco principal en clientes con nómina, con los que se está intensificando el grado de vinculación.
- Se ha impulsado un modelo de relación basado en ofrecer un servicio diferencial y accesible, adaptado a las necesidades y preferencias de cada segmento. Para hacerlo posible se ha profundizado en el conocimiento del mercado, en las tendencias y en los comportamientos del consumidor en cada país donde el Grupo está presente.

BBVA, mejor banco en Latinoamérica según la revista *Euromoney*

La revista *Euromoney*, que anualmente concede uno de los premios más prestigiosos en el mundo de la industria financiera, distinguió a BBVA como el Mejor Banco de Latinoamérica en su edición de 2009. El premio reconoce el liderazgo de BBVA en la región y los buenos resultados que ha obtenido en un entorno complicado por la crisis internacional. Además, BBVA logró ser reconocido como el Mejor Banco de México, Argentina, Venezuela y Paraguay.



De acuerdo con la publicación, BBVA presenta en Latinoamérica gran fortaleza en materia de resultados y

destaca los anuncios hechos por el Director General de BBVA América del Sur, Vicente Rodero, en el sentido de actuar con prudencia y midiendo los riesgos en las actuales circunstancias de crisis internacional, pero con el firme propósito de seguir aumentando las cuotas de mercado en los diferentes países donde opera.



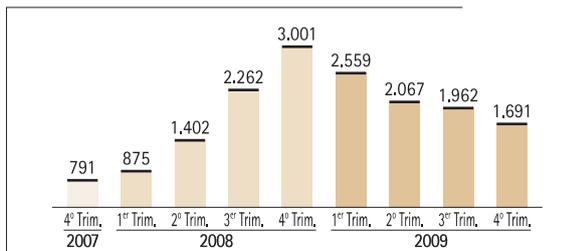
Gestión del riesgo de crédito

**Prudencia,
anticipación y
fortalecimiento
del balance**

Prioridades de gestión en 2009

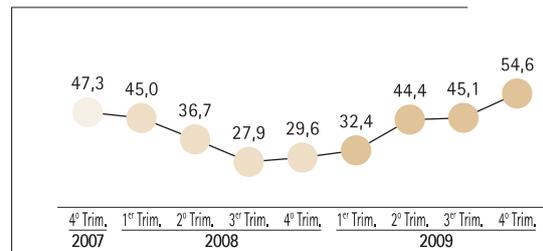
- * *Extraordinario esfuerzo en saneamientos crediticios, ampliamente soportados por el margen neto del Grupo:*
 - *Anticipación de mora y saneamientos en España y Portugal, en un contexto de compras preventivas de inmuebles muy selectivas y de bajo importe.*
 - *Negocio promotor bien cubierto con provisiones y bajo hipótesis de severidad elevada.*
 - *Saneamientos preventivos en Estados Unidos, con impacto positivo en la tasa de cobertura del área.*
- * *Amplia cobertura con provisiones y colaterales.*
- * *Reducción de las entradas en mora y aumento de las recuperaciones.*

→ Entradas netas en mora Grupo BBVA ⁽¹⁾
(Millones de euros)



(1) En el cuarto trimestre de 2009, excluidos 2.461 millones de euros de entradas singulares, de los que 1.817 corresponden a España y Portugal y 644 a Estados Unidos.

→ Recuperaciones sobre entradas en mora Grupo BBVA ⁽¹⁾ (Porcentaje)



(1) En el cuarto trimestre de 2009, excluidos 2.461 millones de euros de entradas singulares, de los que 1.817 corresponden a España y Portugal y 644 a Estados Unidos.

→ Gestión del riesgo de crédito

(Millones de euros)

Riesgos totales ⁽¹⁾	31-12-09	Δ%	31-12-08
Riesgos dudosos	15.602	82,1	8.568
Riesgos totales	364.776	(3,7)	378.635
Fondos de cobertura	8.943	14,1	7.841
· De carácter específico	5.969	81,8	3.282
· De carácter genérico y riesgo-país	2.975	(34,7)	4.558
Tasa de morosidad (%)	4,3		2,3
Tasa de cobertura (%)	57		92

(1) Incluidos riesgos de firma.

2010: ENTORNO Y POSICIÓN

ENTORNO ECONÓMICO

2009, un entorno muy complejo...

El ejercicio 2009 se ha caracterizado por una fuerte contracción de la actividad económica durante los primeros meses y por las excepcionales medidas de estímulo público, tanto de tipo monetario como fiscal, adoptadas por un amplio número de países. Ello ha permitido que una gran parte de las economías cierren el año con tasas de crecimiento trimestral positivo, que se insufla aire fresco en las expectativas de los agentes y que el año 2010 comience con mejores perspectivas, a pesar de las abultadas cifras de contracción de 2009.

Un hecho significativo de esta incipiente recuperación es la heterogeneidad existente tanto por países como por regiones. Así, las economías emergentes, especialmente Asia y América Latina, están siendo el principal motor de crecimiento de la economía mundial, lo que les ha posibilitado recuperar, en muchos casos, los niveles de producción previos al inicio de la crisis. Sin embargo, las economías desarrolladas se encuentran en una fase de recuperación más incipiente, lastradas principalmente por el repunte del desempleo y por la

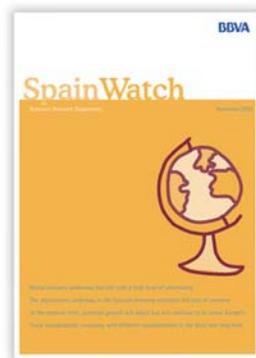
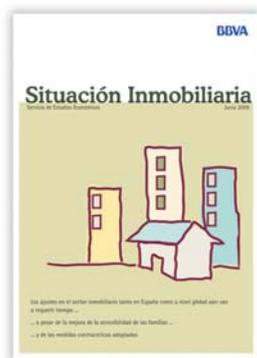
necesidad de llevar a cabo un duro y difícil proceso de desapalancamiento que debilita, en último término, el ritmo de avance de su demanda interna. Entre ellas, Estados Unidos presenta unos soportes más sólidos que Europa, si bien el grado de recuperación está aún en un estado muy inicial en ambas.

Hacia adelante, por tanto, la incertidumbre se centra en la sostenibilidad de esta recuperación. El principal riesgo a confrontar sería la retirada prematura de los planes de estímulo, principalmente en las economías más avanzadas, donde la fragilidad del consumo privado es palpable y donde sigue existiendo el riesgo de nuevos *shocks* financieros. Asimismo, el desafío de corregir los desequilibrios globales continúa vigente. El mantenimiento de un patrón de crecimiento sostenible a largo plazo dependerá, en gran medida, de un reequilibrio global que permita la modificación de los patrones de ahorro y consumo observados entre las economías desarrolladas y en desarrollo. Así, las primeras deberían aumentar su ahorro y las segundas el consumo. De momento, los hogares de los países desarrollados están inmersos en un proceso de desapalancamiento que irá en la dirección adecuada, proceso en

gran parte impuesto por el elevado endeudamiento adquirido en los años previos a la crisis.

En general, el ejercicio 2009 puede disgregarse en tres períodos diferenciados. El primero correspondería al desplome económico y a las extraordinarias medidas de apoyo público, el segundo estaría caracterizado por la estabilización y las primeras señales de recuperación, y un último en el que el énfasis de los mercados se centró en las estrategias de salida de las políticas expansivas llevadas a cabo.

Así, el primer período correspondería al inicio del año 2009 y venía, en gran parte, marcado por la elevada inercia negativa procedente de la recta final de 2008, en el que la crisis financiera, la pérdida de confianza y el desplome del comercio intensificaron la recesión. Así, el número de economías en recesión de forma conjunta escalaba hasta los máximos desde la Gran Depresión, lo que refrendaba que el retorno al crecimiento necesitaría inexorablemente la puesta en marcha de medidas excepcionales, y todo ello en un contexto en el que las pérdidas de las entidades financieras y sus necesidades de capital seguían copando uno de los principales focos de incertidumbre.



Estas preocupaciones se reflejaron en los mercados vía búsqueda de activos refugio y en un retorno de la preferencia por activos domésticos. Así, las bolsas tocaron sus mínimos durante marzo, la rentabilidad de los bonos del Tesoro se mantuvo en niveles muy bajos y el dólar se apreció hasta niveles próximos al 1,25 frente al euro. Con unas medidas fiscales sumamente expansivas, de mayor relevancia en Estados Unidos que en Europa, la política monetaria ofreció alternativas nuevas. El retroceso de los niveles de actividad, junto con el súbito desplome de los precios de las materias primas, repercutió en una rápida caída de las tasas de inflación, lo que otorgó margen de maniobra a los bancos centrales para aplicar medidas no convencionales o expandir, en la medida de lo posible, las tradicionales. Así, el Banco Central Europeo (BCE) siguió recortando los tipos de interés hasta el 1,0% y ampliando el plazo de las subastas con cobertura total de la demanda hasta los 12 meses. Por su parte, la Reserva Federal, que ya tenía su tipo oficial en el piso del 0%, inició diversos programas de compra de activos con el objetivo de reducir el coste de financiación de las hipotecas estadounidenses.

Así se inició el **segundo período**, en el que el conjunto de medidas adoptadas, junto con la actitud mostrada por Estados Unidos para atajar el problema financiero, sirvió de revulsivo para los mercados a mediados de año. La realización de pruebas de robustez (*stress test*) sobre los balances de las principales instituciones financieras reveló las necesidades de capital concretas del sistema, disminuyendo de este modo la incertidumbre. Algunas instituciones financieras comenzaron a emitir deuda sin avales y a repagar al Tesoro las inyecciones de capital recibidas en los momentos de máxima vulnerabilidad, lo que se tradujo en un descenso de las tensiones financieras. A su vez, el mejor tono de algunos indicadores económicos asentó la visión de “brotes verdes” que se confirmó con los datos del tercer trimestre. Esta expansión estuvo apoyada en la fortaleza de la región asiática, en la recomposición de inventarios y en la mejora de la confianza.

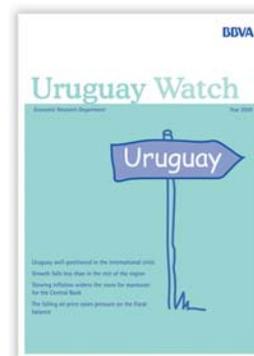
En la recta final del año, es decir, en el **tercer período**, se hizo evidente que el crecimiento global estaba siendo

liderado por las economías emergentes de Asia y América Latina, y que el crecimiento de los países desarrollados seguía siendo muy dependiente de las medidas de estímulo. El debate giró entonces hacia el mayor reto que confronta la política económica: la determinación del momento adecuado para retirar los programas públicos de apoyo, dado que una retirada muy prematura podría frenar el cambio de tendencia, mientras que una tardía generaría riesgos de medio plazo.

Pese a la recuperación mostrada en la segunda mitad del año, el ejercicio 2009 se podría cerrar con una contracción del 2,5% en **Estados Unidos** y del 3,9% en la **zona euro**, con una tasa de inflación, en promedio anual, del -0,3% en Estados Unidos, y en torno al 0,3% en Europa. El tamaño más grande del

programa fiscal estadounidense, junto con una mayor resolución a la hora de enfrentarse al problema financiero, favorecerán tasas de crecimiento más elevadas que en el área euro durante 2010. Además, en Europa los problemas fiscales que atraviesan algunas economías,

...Con un punto de inflexión en la última parte del ejercicio



2010: ENTORNO Y POSICIÓN

ENTORNO ECONÓMICO

como Grecia, repercutirán negativamente al repuntar significativamente el riesgo soberano.

En cuanto a la **economía española**, la caída del PIB será similar a la de la zona euro (-3,6%), como consecuencia de la positiva contribución del sector exterior, cuyo comportamiento es contracíclico, y del mayor tamaño del estímulo fiscal implementado con respecto a Europa. Estos factores han contrarrestado algunos otros de efecto opuesto, como son la destrucción de empleo, el redimensionamiento del sector inmobiliario y el proceso de desapalancamiento del sector privado. La inflación promedio del año cerró en negativo (-0,3%).

En **México**, tras afrontar a principios de año el desplome del comercio internacional y el brote de *influenza*, los datos de la última parte del ejercicio confirman la senda de recuperación. Además, la relativa fortaleza del empleo con respecto a otras crisis, el aumento de competitividad, así como un mejor comportamiento de Estados Unidos, animan a pensar en crecimientos cercanos al 3% para 2010. Otros países de la región también experimentarán fuertes

crecimientos en 2010, como Colombia y Perú.

En general, las **economías emergentes**, a excepción de las de Europa, se encuentran en una senda de recuperación sólida apoyada, entre otros factores, en sus políticas previas de estabilidad macroeconómica (superávit corriente y fiscal e inflación contenida) que han permitido la ejecución de medidas fiscales y monetarias. Además, alguna de estas economías ha tenido significativamente menor exposición a la crisis financiera que los países desarrollados, y en la recta final del año se han visto también favorecidas por la recuperación de los precios de las materias primas.

El comportamiento de los **mercados financieros** anticipó en buena parte la mejoría económica experimentada a lo largo de 2009. Las tensiones financieras han seguido moderándose, si bien no conviene olvidar que, sobre todo, condicionadas por el apoyo público. Consecuentemente, las bolsas han repuntado desde los mínimos de marzo, lideradas por las de las economías emergentes, tanto asiáticas como latinoamericanas.

Por su parte, la tendencia de los **tipos de interés** de largo plazo,

tanto en Estados Unidos como en Europa, ha sido ligeramente alcista durante el año, según se iba certificando la salida de la recesión, especialmente en Estados Unidos.

En el mercado de **divisas**, el dólar, tras verse favorecido por el efecto refugio durante el primer trimestre del año, se debilitó significativamente después de conocerse el abultado programa de compra de activos efectuado por la Reserva Federal. Otros factores de corto plazo ligados al diferencial de tasas, junto con la diversificación de reservas favorecida por el debate sobre la vigencia del papel del dólar americano como divisa de reserva, han profundizado esta tendencia. Así, en el promedio del año el dólar se apreció un 5,4% frente al euro, mientras que el comportamiento de la moneda europea frente a las divisas con mayor peso en el balance de BBVA fue mixto, con monedas que experimentaron cierta apreciación en media (Perú y Venezuela) y otras que se depreciaron (México, Colombia, Argentina y Chile). Como resultado de todo ello, el efecto del tipo de cambio en la comparación interanual de la cuenta de resultados es negativo en aproximadamente unos cinco puntos porcentuales.

→Tipos de interés

(Medias anuales y trimestrales)

	Año 2009	2009				2008				
		4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.	Año 2008	4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.
Tipo oficial BCE	1,25	1,00	1,00	1,10	1,92	3,88	3,28	4,24	4,00	4,00
Euribor 3 meses	1,22	0,72	0,87	1,31	2,01	4,64	4,24	4,98	4,86	4,48
Euribor 1 año	1,61	1,24	1,34	1,67	2,22	4,83	4,38	5,37	5,05	4,48
Deuda a 10 años España	4,02	3,83	3,92	4,16	4,17	4,38	4,16	4,65	4,54	4,17
Deuda a 10 años EEUU	3,24	3,45	3,50	3,30	2,70	3,64	3,20	3,84	3,86	3,65
Tasas fondos federales EEUU	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	2,08	1,07	2,00	2,08	3,19
TIIE (México)	5,89	4,93	4,90	5,89	8,00	8,28	8,71	8,49	7,96	7,93

→ Tipos de cambio (1)

	31-12-09	Cambios finales			2009	Cambios medios		
		Δ% sobre 31-12-08	31-12-08	Δ% sobre 31-12-07		Δ% sobre 2008	2008	Δ% sobre 2007
Peso mexicano	18,9222	1,6	19,2334	(15,2)	18,7988	(13,3)	16,2912	(20,4)
Dólar estadounidense	1,4406	(3,4)	1,3917	2,2	1,3948	5,4	1,4705	(1,7)
Peso argentino	5,5571	(11,5)	4,9197	(16,0)	5,2649	(10,6)	4,7078	(18,1)
Peso chileno	730,46	21,3	885,74	0,1	777,60	(1,9)	762,78	(8,0)
Peso colombiano	2.941,18	6,3	3.125,00	0,9	2.976,19	(4,0)	2.857,14	(4,5)
Nuevo sol peruano	4,1626	4,9	4,3678	5,8	4,1905	2,4	4,2898	2,3
Bolívar fuerte venezolano	3,0934	(3,4)	2,9884	2,3	2,9950	5,4	3,1582	(1,8)

(1) Expresados en divisa/euro.

En relación con la evolución de los tipos de cambio finales, existe una depreciación interanual del dólar estadounidense, del peso argentino y del bolívar fuerte venezolano. El resto de monedas con impacto en los estados financieros del Grupo, (pesos mexicano, chileno y colombiano y nuevo sol peruano) se han apreciado. El impacto final de esto es ligeramente positivo en las masas de balance y de actividad.

En cuanto a las **perspectivas para el año 2010**, se espera una recuperación que será, no obstante, lenta, heterogénea y, en la mayor parte de las economías avanzadas, sujeta a riesgos e incertidumbres.

En **Estados Unidos**, el dato preliminar de crecimiento del cuarto trimestre de 2009 (+1,4% intertrimestral) anticipa ya una recuperación más rápida que en Europa. Sin embargo, el país deberá afrontar retos importantes para mitigar ciertas incertidumbres, como la intensidad y duración del proceso de desapalancamiento y el cambio de tendencia en el mercado laboral. En resumen, es probable que el

crecimiento de la economía estadounidense, para la que se prevé un avance del PIB en 2010 del 1,9%, siga siendo históricamente débil.

En **Europa** se espera que el ritmo de recuperación sea más lento. Aunque los datos de confianza y actividad de los últimos meses reflejan una cierta mejoría, los ajustes pendientes son similares a los de Estados Unidos, pero la flexibilidad de la economía para acometerlos es menor. Además, los elevados niveles de déficit y deuda de muchos de sus países

limitan el margen de maniobra de las políticas económicas. Por ello, se espera un crecimiento para Europa en 2010 del 0,6% que, en el caso de España, será aún negativo (-0,8%).

Las **economías emergentes** seguirán mostrando crecimientos vigorosos. Asia, con **China** a la cabeza, será la región de mayor avance gracias a las políticas expansivas adoptadas en 2009 y al inicio de la recuperación del

comercio mundial. En este contexto, se espera que en China vaya ganando gradualmente más peso el consumo privado. Por su parte, **América Latina** mantendrá una recuperación igualmente sólida, apoyada en la estabilidad macroeconómica construida en los años previos a la crisis, la fortaleza financiera derivada de unas políticas ortodoxas, el entorno favorable de los precios de las materias primas y la fortaleza de las demandas domésticas. México mostrará uno de los incrementos más consistentes de la región para 2010, en parte debidos a la recuperación de Estados Unidos.

En los mercados financieros, la continuidad de las políticas de **tipos de interés** oficiales bajos en los países desarrollados servirá de ancla para las curvas de rentabilidad de la deuda pública. Por su parte, los **tipos de cambio** se mantendrán relativamente estables en todas las regiones, con una continuación de la tendencia

apreciadora del dólar respecto al euro. Las divisas emergentes también se apreciarán frente a la moneda estadounidense.

2010: año de la recuperación que, no obstante, será lenta, heterogénea y sujeta a riesgos e incertidumbres...

...Y con crecimientos más moderados en Europa que en Estados Unidos

2010: ENTORNO Y POSICIÓN

POSICIONAMIENTO DE BBVA

La fortaleza de negocio BBVA

En el entorno de crisis de los últimos años, BBVA ha mostrado un excelente comportamiento, manteniendo su trayectoria sostenida de beneficios. Esta positiva evolución se ha basado en la fortaleza del modelo de negocio, caracterizado por:

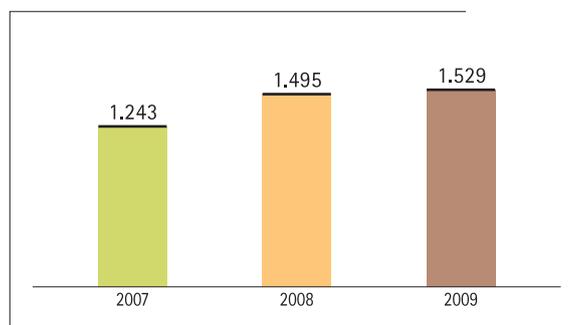
- Estar enfocado en negocios *core*, y dentro de ellos, manteniendo un mayor peso de los negocios recurrentes.
- Incentivar una visión de largo plazo, de desarrollo de relaciones con los clientes mutuamente provechosas y basadas en la confianza, para lo que es indispensable una cultura con principios sólidos.
- Gestionar de manera prudente el balance del Banco, basado fundamentalmente en una financiación minorista estable con un bajo índice de apalancamiento.
- Mantener una adecuada diversificación geográfica, de negocios y de segmentos de clientes.
- Dedicar atención permanente a la reducción de costes y, por tanto, a la mejora de la eficiencia.

- Llevar a cabo un importante esfuerzo en tecnología que, en estos años de crisis, no sólo se ha mantenido sino que incluso se ha acelerado, priorizando aquellos proyectos que van a transformar el Banco a futuro.

Todas estas características, hacen que el modelo de negocio de

BBVA sea un modelo sostenible y de fortaleza contrastada, que permite obtener resultados recurrentes en cualquier entorno, gracias a la capacidad de anticipación. Y es esta capacidad de anticipación la que prepara al Grupo para competir en el nuevo entorno. En concreto, BBVA se está adelantando a:

→ Recursos dedicados a tecnología y operaciones en el Grupo BBVA ⁽¹⁾ (Millones de euros)



(1) Inversiones + gasto incurrido (pagado + provisionado) sin amortizaciones.

- Cambios regulatorios en la industria.
- Cambios en el crecimiento macroeconómico.
- Cambios sociales que transformarán por completo el sector.

AMBIENTO DE BBVA

Cambios regulatorios

BBVA está inmejorablemente posicionado frente a los previsibles cambios regulatorios:

- En **capital** la tendencia es una mayor exigencia, con límites al apalancamiento, y requisitos más restrictivos para las actividades de *trading*. El modelo de negocio de BBVA tiene puesto el foco en la actividad minorista y cuenta con un apalancamiento de los más bajos de la industria.
- En **liquidez** la tendencia es una exigencia de *funding* minorista y activos líquidos, y BBVA cuenta con ese esquema, aparte de un claro sistema de gestión descentralizada de filiales.
- En cuanto a la **prociclicidad**, las normas contables tratarán de mitigar su efecto. En BBVA ya se cuenta con un modelo de provisiones basado en pérdida esperada.

- Por último, en materia de **riesgo sistémico** preocupa el efecto contagio y la complejidad de relaciones transnacionales dentro de cada banco, primándose estructuras por filiales que limiten estos efectos; precisamente el modelo que se tiene en BBVA.

Cambios en el crecimiento macroeconómico

En segundo lugar, BBVA está poniendo el foco en las regiones con un perfil de crecimiento más elevado, anticipando las tendencias de mayor diferencia entre regiones y que, por tanto, requieren estrategias diversas.

→ Estrategia por regiones

México	→	Primer banco del país
Estados Unidos	→	Plataforma de crecimiento
América del Sur	→	Franquicia líder
Asia	→	Posicionamiento diferencial
España	→	Cuota creciente



POSICIONAMIENTO DE BBVA

- En **México** se ostenta una posición de claro liderazgo en un país de enorme potencial de recuperación y crecimiento.
- En **Estados Unidos** se está consolidando una gran plataforma de crecimiento, en una región de elevado dinamismo, especialmente la zona de Texas, donde BBVA es el cuarto banco.
- **América del Sur**, región geográfica de alto crecimiento, ha incrementado significativamente su aportación a los resultados del Grupo.
- En **Asia**, también una zona de gran crecimiento, se está reforzando la presencia en aquellas plazas en las que BBVA ya está presente, con mayor capacidad de asumir riesgos. Prueba de ello es el mencionado incremento de la participación en CNCB en un 5% y la puesta en marcha de nuevos negocios con los socios del Banco, entre los que cabe mencionar la creación de dos *joint-ventures*, una en financiación de autos y otra en banca privada.
- Y en **España**, en un entorno inestable, están surgiendo oportunidades de crecimiento en cuota, a través de acciones comerciales enfocadas en segmentos y geografías concretas.

Cambios sociales que transformarán por completo el sector

BBVA sigue anticipando los cambios sociales que conformarán la banca del siglo XXI. El entorno al que nos enfrentamos está caracterizado por:

- Nuevas demandas de los clientes: servicios más cercanos y personalizados, aparte de una mayor transparencia y comportamiento ético.
- Nuevas facilidades ofrecidas por la tecnología, que permitirán el desarrollo de nuevos conceptos, ideas y modelos de negocio, y convertir la información en conocimiento.

Todo ello modifica la forma de “consumir banca” y acelera la necesaria reconversión del sector: los clientes buscan nuevas formas de relación con la entidad y demandan nuevos y mejores productos.

BBVA ha anticipado también este nuevo escenario desde hace tiempo, y por ello cuenta con las capacidades para tener éxito. Se evoluciona, pues, hacia un modelo de negocio:

- Muy apalancado en la tecnología, con costes unitarios muy bajos en un sector cada vez más competitivo, siendo eficientes no sólo en gastos, sino también en ingresos, al ampliar el ámbito de relación con los clientes.
- Y con una gran capacidad de gestión, que significa contar con un equipo humano excelente y con más personas dedicadas a labores de valor añadido gracias a la utilización de la tecnología.

Estas dos palancas permitirán ofrecer a los clientes (personas) soluciones diferenciales:

- Servicios mejores: más simples, rápidos y sencillos.
- Servicios más amplios (no sólo financieros).
- Y servicios más accesibles, para llegar a un mayor número de clientes.

Y todas estas soluciones se ofrecerán a los clientes a través de un nuevo modelo de relación, una plataforma que integrará el mundo “físico” y “virtual”.

→ Modelo de negocio de BBVA

1 Apalancado en tecnología

- Costes unitarios muy bajos
- Muy eficiente también en ingresos

2 Con capacidad de gestión

- Equipo humano excelente
- Más personas dedicadas a labores de valor añadido

3 Ofreciendo soluciones diferenciales a los clientes/personas

- Servicios mejores: más rápidos y sencillos
- Servicios más amplios
- Servicios más accesibles

A través de un nuevo modelo de relación físico-virtual

España y Portugal



Prioridades de gestión en 2010

- * Nueva dinámica de crecimiento, con un objetivo de ganancia recurrente en cuota de margen neto, que se concretará en:

Plan de Crecimiento en clientes

con mejora de posicionamiento en los distintos segmentos y sin perder foco en eficiencia:

- Banca Comercial: captación y vinculación de clientela, con especial atención a la calidad del servicio y a la adaptación a las necesidades de cada segmento.
- Banca de Empresas y Corporaciones (BEC): impulso de la captación de clientela y detección de oportunidades de crecimiento rentable.
- Plan de sinergias, entre Banca Comercial y BEC.
- Planes de actuación para colectivos.

1

Planes de Transformación

- Modelo de distribución, morfología de red, *servicing* y gestión remota para impulsar la productividad comercial.
- Modelo de operaciones, con centralización de las tareas de menor valor añadido.

2

Plan de Calidad

- Para mejorar la calidad percibida por el cliente en su interacción con BBVA. Nuestro valor es la suma del valor de nuestros clientes satisfechos.

3

Plan de Clima Laboral

- “BBVA, el mejor sitio para trabajar”. Para ello, se fortalecerá el compromiso de las personas, con el impulso de su carrera profesional y con medidas de conciliación.

4

Diferenciación

Búsqueda de una diferenciación sostenida en el tiempo, apoyada en el conocimiento del cliente, en la segmentación y en un nuevo modelo de aproximación.

5

2010: ENTORNO Y POSICIÓN

POSICIONAMIENTO DE BBVA

Wholesale Banking & Asset Management



Prioridades de gestión en 2010

* *Foco en innovación, globalización, potenciación de las capacidades de producto y profundización en las relaciones con los clientes. Todo ello se concretará en:*

Corporate and Investment Banking

- Ahondar en el diálogo estratégico y en una relación más global con los clientes, que permita una mejor posición en operaciones de alto valor añadido.
- Mejorar la capacidad de ejecución de productos.
- Consolidar el *footprint*, con especial atención a los flujos en Estados Unidos y entre Latinoamérica y Asia.

Global Markets

- Reforzar y seguir invirtiendo en el desarrollo e innovación de los productos de renta fija y de renta variable.
- Acompañar al Grupo BBVA, liderando la expansión geográfica en Asia y en Estados Unidos y buscando nuevas fuentes de crecimiento.
- Crecer en el negocio con empresas en España y en Latinoamérica.

Asset Management

- Consolidación de la capacidad de distribución a redes internas y potenciación del crecimiento con clientes externos, especialmente corporativos e institucionales.
- Generación de un crecimiento rentable, con diversificación de las fuentes de ingresos.

Asia

- Aprovechar el potencial de crecimiento de la región, junto con la experiencia y liderazgo de BBVA en América del Sur, para convertir al Grupo en actor destacado de las relaciones comerciales en el Pacífico.

1

2

3

4

México



Prioridades de gestión en 2010

* *Este año será el ejercicio de transición para relanzar el crecimiento del negocio y aprovechar las oportunidades del mercado mexicano, apalancándonos en las ventajas competitivas de Bancomer. Todo ello se concretará en:*

1

Crecimiento de la actividad comercial

- Mantener el liderazgo en las principales líneas de negocio e incrementar la cuota de mercado en nóminas, vista y sociedades de inversión.
- Aumentar la vinculación de los clientes.

2

Plan de Transformación 2010-2012

con el objetivo de mejorar la eficiencia a largo plazo:

- Aumento de la productividad en redes.
- Bancarización a bajo coste.
- Mayor cuota de mercado en cada estado.
- Fortalecimiento del margen neto.
- Fomento de la multicanalidad.
- Avances adicionales en eficiencia.

3

Calidad del riesgo

- Mantener un riguroso control de la calidad del riesgo.
- Utilizar nuevas plataformas de cobro.

4

Liderazgo en marca

y fortalecimiento de la reputación corporativa.

2010: ENTORNO Y POSICIÓN

POSICIONAMIENTO DE BBVA

Estados Unidos



Prioridades de gestión en 2010

- * *Nuevos avances en la franquicia de Estados Unidos, con la integración de Guaranty en BBVA Compass. El foco del área estará en la transición hacia el modelo de negocio de BBVA:*

Plan de Transformación

con tres pilares:

- Definición de los procesos de gestión de la red.
- Modelo de aproximación al cliente.
- Renovación de la plataforma tecnológica.

1

Clara orientación al cliente

- Avances en el conocimiento del cliente.
- Segmentación.
- Aumento de la vinculación.
- Desarrollo de propuestas de alto valor añadido.
- Mejora de la experiencia del cliente.

2

Innovación de producto,

aprovechando la experiencia de BBVA.

3

Enfoque multi-canal

- Nuevos canales: móvil, banca virtual, cajeros de última generación (con tecnología *image capture*), etc.

4

América del Sur



1

Prioridades de gestión en 2010

* *Se prevé mantener el crecimiento en la región, sin descuidar la gestión de los gastos y la calidad de los activos, a través de:*

Foco en la clientela

- Aumento de la base de clientela.
- Mayor vinculación con clientes de mayor calidad crediticia.
- Mejoras en la calidad del servicio que favorezcan una relación más sólida y satisfactoria con los clientes.
- Desarrollo de la inteligencia comercial.

2

Crecimiento en actividad,

manteniendo la calidad del riesgo:

- Impulso de la inversión crediticia.
- Fomento de la venta cruzada.
- Crecimiento en cuota en Pensiones y Seguros.
- Incremento de la agilidad en la admisión de riesgos y reforzamiento de las estructuras de seguimiento y cobro.

3

Redefinición del modelo de distribución

- Modelo multicanal, con mayor peso de los canales alternativos de venta (banca por Internet).

4

Nuevos avances en eficiencia

- Aumento de la industrialización operativa.
- Planes de *servicing*.
- Simplificación, reestructuración y homogeneización de estructuras y plantilla.
- Renovación de infraestructuras.

5

Marca: notoriedad e imagen BBVA en la región

- Identidad de marca.
- Refuerzo de la idea de “franquicia regional”.
- Impulso de la homogeneidad entre países.

EL EQUIPO

La clave del éxito de cualquier empresa está en su capacidad para utilizar el talento humano

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. En este entorno, la clave a la hora de determinar el éxito de cualquier empresa está en su capacidad de utilizar el talento humano. Para ello es preciso, previamente, atraerlo, desarrollarlo y motivarlo. BBVA cuenta con una sólida imagen como empleador a nivel mundial, tal y como ponen de manifiesto los más de 235.000 currículum que se recibieron en 2009, a través de las diferentes páginas de empleo *on-line* del Grupo. Como parte de

BBVA ha reforzado su presencia en las redes sociales

una estrategia encaminada a fortalecer dicha imagen entre potenciales clientes o colaboradores, y específicamente entre los más jóvenes, a lo largo de este año BBVA ha potenciado, gracias a las nuevas tecnologías, su marca de empleo en la red, alineándola con los usos y costumbres de las nuevas generaciones, con un posicionamiento único y consistente en la web.

BBVA ha reforzado su presencia en las redes sociales y ha puesto en marcha un site de empleo virtual, www.feriaempleo.bbva.com, que da cobertura a todas las sociedades del Grupo y que complementa la información existente tanto en las propias páginas de empleo de la Entidad como en las distintas redes sociales.

Cabe señalar que tanto ésta como otro tipo de iniciativas puestas en marcha por el Grupo son objeto de estudio en las principales escuelas de negocio del mundo, que cuentan en sus programas formativos con casos prácticos que evidencian y confirman el buen hacer de BBVA como empresa de éxito. A lo largo de 2009 se han elaborado seis nuevos casos por parte de distintas escuelas, que abarcan desde las prácticas de dirección de equipos en el Banco, hasta su manera de entender la innovación como palanca de generación de valor, que tiene como fin hacer más sencilla la vida a las personas.

facebook

hi5

VAULT 10 YEARS
the most trusted name in career information™

YouTube

LinkedIn

El desarrollo, una
competencia
distintiva de BBVA

El desarrollo del capital humano es una competencia fundamental en el siglo XXI, que cobra mayor relevancia, si cabe, en negocios y sectores como el financiero, donde el conocimiento, las habilidades y las aptitudes del empleado son las herramientas principales para la creación de valor empresarial.

Este año se ha llevado a cabo en todas las unidades del Grupo el **Proceso bienal de Valoración de Competencias** (habilidades y conocimientos), que permite identificar las áreas de mejora de cada persona, su evolución en comparación con años anteriores y definir, conjuntamente con el superior jerárquico, un **Plan de Desarrollo Individual** para trabajar activamente los conocimientos o habilidades que necesita cada persona para poder realizar de la manera más adecuada su propio trabajo. Este plan, además, tiene

como finalidad capacitar al empleado paulatinamente para que pueda acceder a puestos de mayor responsabilidad. Precisamente por ello, este proceso tiene una duración de dos años, un horizonte temporal suficientemente largo que permite que se pueda dar respuesta a las necesidades individuales detectadas durante el mismo. El compromiso de los profesionales del Grupo en la gestión y desarrollo de sus equipos ha quedado de manifiesto en las más de 92.700 personas que han tomado parte en el proceso de valoración de competencias, que ha dado como resultado la elaboración de cerca de 83.000 planes de desarrollo individuales, y que se han traducido en más de 360.000 acciones de desarrollo, tales como cursos, casos prácticos, lectura de libros y artículos y visionado de películas.



EL EQUIPO



**BBVA
líder en formación**



BBVA destaca por ser una de las empresas líderes en el número de horas de formación por empleado, con una media de 40 horas anuales. A lo largo de 2009 se han impartido cerca de 4,5 millones de horas de formación en el Grupo, lo que supone un incremento del 10% frente a 2008.

**E-campus:
más que una plataforma tecnológica de e-learning,
un nuevo concepto de formación, pionero en su entorno**

Buena parte de esta formación, en concreto un 35%, se ha realizado a través de e-campus, la plataforma de aprendizaje *on-line* del Grupo, que se ha convertido en una excelente herramienta para atender las necesidades formativas de las áreas y de las personas que forman el equipo BBVA. Más de un 80% de la plantilla del Grupo ha realizado este tipo de formación en 2009. Actualmente, e-campus dispone de un catálogo

formativo, con más de 600 cursos, e incorpora nuevas técnicas formativas como aulas virtuales, comunidades y foros, vídeos, encuestas y biblioteca digital. Todo ello en un entorno de navegación amigable e intuitivo. Además, e-campus tiene distintos itinerarios formativos, con certificaciones y reconocimientos de instituciones y universidades internacionales, con tutores expertos y con un centro de atención a usuarios. En definitiva, se trata de un modelo a la vanguardia de la tecnología capaz de cubrir las necesidades formativas tanto de los



profesionales como las del Grupo, y preparado para afrontar los nuevos retos.

Todo el elenco de acciones formativas puestas a disposición del empleado para su crecimiento profesional se complementan, además, con otro tipo de prácticas que comienzan a implantarse paulatinamente en el Grupo, tales como *coaching* y *mentoring*.

Garantizar la empleabilidad es condición necesaria pero no suficiente para que la persona pueda dar lo mejor de sí misma. Es preciso plantear nuevos retos o desafíos y, especialmente, poner a su alcance los medios necesarios para que pueda progresar profesionalmente. Por ello, dentro de este esquema enfocado al desarrollo, a lo largo de 2009 se han puesto ya en marcha distintas herramientas especialmente diseñadas para dar a conocer, en cada momento, los **procesos internos de selección** abiertos en cada unidad. Este tipo de iniciativas tienen como objetivo favorecer al máximo la igualdad de oportunidades entre todas las personas que trabajan en el Grupo, a la vez que permite reorientar su trayectoria en función de sus propios intereses profesionales y avanzar en su desarrollo.

En BBVA se favorece la aplicación efectiva del **principio de igualdad** de oportunidades y de no discriminación entre mujeres y hombres, para fomentar la diversidad y gestionarla como ventaja competitiva. En ese aspecto, y desde el ámbito de los Recursos Humanos, en todas sus políticas está presente el concepto de igualdad de oportunidades y de no discriminación por razón de

género, especialmente en lo que se refiere a la carrera profesional, en consonancia con los principios éticos de integridad, transparencia, no discriminación, profesionalidad y reconocimiento del mérito que forman parte de la Cultura Corporativa.

En 2009, BBVA se adhiere al Charter Europeo de la Diversidad, medida que se enmarca dentro de las directivas antidiscriminación de la Unión Europea y tiene como objetivo fomentar prácticas de gestión e inclusión de la diversidad en las empresas e instituciones. Asimismo, BBVA ha participado en la redacción del texto de la Declaración de Intenciones para la creación del Charter Español, contribuyendo a su fundación, y ha obtenido la Certificación de Empresa en Equidad de Género MEGA en Argentina. Por último, el Grupo se ha integrado como miembro de la red internacional de *Catalyst*, que está especializada en cuestiones de género.

Las políticas y prácticas de desarrollo profesional de BBVA han sido nuevamente objeto de reconocimiento por la revista *Fortune* que, por segunda vez consecutiva, sitúa al Grupo como la **mejor empresa española** que desarrolla las capacidades de liderazgo entre sus equipos. Este estudio, que se denomina *Top Companies for leaders*, valora, siguiendo criterios de reputación, cultura de liderazgo, comportamientos o rendimiento, las empresas más destacadas en el desarrollo del capital humano.

El compromiso de BBVA para con su gente se plasma en una serie de iniciativas que se recogen dentro del programa **Pasión por las Personas**, un elemento fundamental de la oferta de valor que el Grupo ofrece a sus empleados, activos y jubilados.

Una de las mejores maneras para conocer el nivel de compromiso de las personas es a través de las **Encuestas de Satisfacción**, que, además, tienen otros objetivos específicos, como ayudar a definir y desplegar estrategias y políticas de atracción, desarrollo y retención del talento. En este sentido, la información obtenida en la encuesta que se llevó a cabo en la totalidad del Grupo en 2008 ha permitido poner en marcha más de 120 planes de acción durante 2009.



LA MARCA BBVA

Coherencia entre lo que decimos y hacemos, clave para que nuestra marca siga incrementando su fortaleza

En BBVA entendemos la marca como la promesa que hacemos a nuestros grupos de interés y las experiencias que éstos viven en su relación con nosotros. Por este motivo, para que nuestra marca siga incrementando su fortaleza, las experiencias deben ser un reflejo de la promesa, y esto nos exige coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos. La gestión de la marca BBVA implica, por tanto, trabajar por dentro de forma transversal (nuestros principios, cultura, comportamientos, procesos) además de por fuera (comunicación, identidad visual, tono de voz, etc.).

Los empleados de BBVA, con sus interacciones diarias con los clientes y con otros grupos de interés, son los principales creadores de experiencias. Por eso en BBVA decimos que los empleados somos la marca. Tenemos guías que nos ayudan a entregar una experiencia coherente en los múltiples puntos de contacto

En BBVA los empleados somos la marca

(oficinas, cajeros, banca *on-line*, publicidad...). El camino a seguir nos lo marca la visión: “Trabajamos por un futuro mejor para las personas”, la misión: “Nos comprometemos a aportar las mejores soluciones a los clientes, crecimiento rentable a los accionistas y valor para la sociedad” y el posicionamiento de la marca, que gira sobre tres ejes: principios, innovación y de personas para personas.

adelante., nuestra idea creativa, es una síntesis de visión, misión y posicionamiento y condensa la idea de futuro. El futuro es incierto y abstracto y **adelante.** es una voz tranquilizadora y de ánimo con la que queremos decir a las personas que les acompañamos en todas las etapas de su vida con las

soluciones que hacen posible poner en marcha sus sueños y proyectos. **adelante.** implica “crear futuro” en términos positivos y sostenibles para todos los grupos de interés.

Este año ha sido muy positivo para el **fortalecimiento** de la gestión de la marca. En septiembre de 2009, la Dirección de Comunicación e Imagen se convierte en la Dirección Global de Comunicación y Marca, y se dota de mayor peso estratégico y organizativo a las funciones relacionadas con la marca, la identidad, la reputación y las métricas avanzadas para su gestión y reporte.

En 2009 se ha trabajado en focalizar el posicionamiento de la marca en mayor medida hacia la

¿Qué hemos hecho en 2009?

adelante.
mucho más que un *slogan* publicitario

adelante

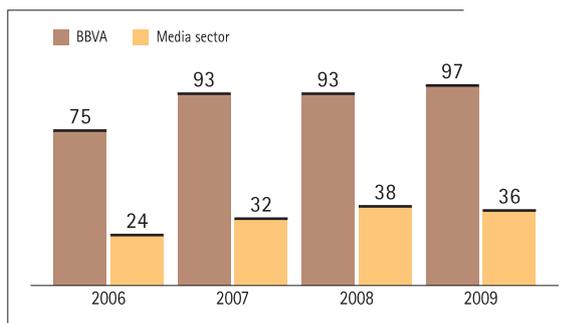
orientación al cliente. “Para personas” significa ahora, sobre todo, orientación al cliente. En 2010 se verán los resultados de esta focalización, que se traducirá no solamente en comunicación, sino en cambios concretos en la forma de hacer las cosas que afectarán positivamente a la satisfacción de los clientes y a la capacidad de atracción de la marca para todos los grupos de interés.

2009 ha sido, también, un año de consolidación de las Ligas BBVA y **adelante.**, patrocinios que fortalecen la notoriedad de la marca y, como deporte de equipo, refuerzan el posicionamiento de BBVA como entidad de “personas” y con espíritu de equipo.

La **gestión** de la marca en BBVA durante 2009 ha sido, de nuevo, muy valorada por los expertos. Por una parte, según el último *ranking* elaborado por la

→ Calificación de la gestión de la marca

(Escala 1-100)



Fuente: SAM.

firma MillwardBrown Optimor sobre las 100 marcas más valoradas del mundo (*Top 100 Most Valuable Brands*), BBVA asciende al puesto número 55, lo que implica un crecimiento del 33% en el valor de la marca BBVA y sitúa al Grupo en la lista de las 20 marcas que más avanzan a nivel global (*Top Risers List*), siendo además la única marca española, junto con Movistar, presente en esta lista. Adicionalmente, en el *ranking* global de marcas financieras, BBVA ocupa el puesto número 12 de un total de 20 bancos. Por otra parte, según la empresa

compara con una ligera disminución, de dos puntos, para la media del sector financiero.

Uno de los aspectos que los expertos más valoran es precisamente el contar con herramientas de medición homogéneas que permitan hacer un seguimiento de cómo la marca es percibida y valorada en los principales países en los que el Grupo opera. En este sentido, la percepción de la marca BBVA se ha estabilizado en términos reputacionales y sigue siendo considerada como una marca sólida en todos los países en los que el Grupo está presente.

Sustainable Asset Management (SAM), BBVA mejora en 2009 cuatro puntos la calificación global de su marca, lo que

→ Percepción de la marca BBVA

(Escala 1-100)

	España		México		Argentina		Chile		Perú		Colombia		Venezuela		Estados Unidos	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Notoriedad	67,0	66,0	85,0	88,0	62,0	62,0	22,0	18,0	72,0	69,0	37,0	34,0	78,7	60,2	ND	ND
Posición en el <i>ranking</i>	1º	1º	1º	1º	2º	2º	5º	5º	2º	2º	4º	4º	3º	3º	ND	ND
Reputación ante clientes	70,9	73,5	67,6	68,6	75,0	74,6	72,2	72,4	75,8	70,5	67,3	63,7	ND	70,2	ND	68,2

Notas

Los datos de reputación de 2009 son de enero a septiembre. Los datos de notoriedad de 2009 son, en todos los países, de enero a diciembre, excepto México, Colombia y Venezuela, que son hasta noviembre.

Para que una variación entre dos años sea estadísticamente significativa debe ser igual o superior a 1.

Fuente datos notoriedad: Advance Tracking Programme, MillwardBrown.

Fuente datos reputación: RepTrak, Reputation Institute.

ante.

2009, año de la consolidación del Plan Estratégico de RRC, con foco en la inclusión y la educación financiera

La **misión** de la política de responsabilidad corporativa (RC) del Grupo es fortalecer el compromiso de aportar el máximo valor posible a los grupos de interés directos (accionistas, clientes, empleados y proveedores) y al conjunto de las sociedades en las que el Grupo opera. Y todo ello con la máxima integridad y transparencia.

Los principales **compromisos** que el Grupo pretende cumplir 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 sociales, especialmente las relacionadas con la educación.

2009 ha sido un año de consolidación del **Plan Estratégico de Responsabilidad y Reputación Corporativas (RRC)**, que se aprobó en el Consejo de Administración de mayo de 2008 y que a lo largo de 2009 ha tenido un seguimiento directo por parte del propio Consejo y de la Comisión Delegada Permanente (CDP). Por una parte, este plan ha permitido definir una estrategia clara y de amplio alcance, con la educación y la inclusión financiera (bancarización) como focos prioritarios. En este sentido, destaca el lanzamiento en 2009 del Plan Global de Educación Financiera “El dinero en nuestras vidas”, con el que BBVA aborda la educación en el uso responsable del dinero en dos ámbitos: en los procesos de bancarización en América Latina y en la educación en competencias y valores asociados al uso del dinero para los más pequeños. Por otra parte, dicho plan ha dotado a BBVA de la estructura adecuada para adaptar los programas corporativos a las realidades locales e implicar a todas las áreas de negocio.

El gran hito de 2009: el Plan Global de Educación Financiera "El dinero en nuestras vidas"

Así, el comité de RRC ha seguido impulsando la integración de los criterios, actuaciones y políticas de RC en todas las áreas de negocio y de apoyo del Grupo. Del mismo modo, se ha logrado la creación de nuevos comités de RRC locales en España y Portugal, Paraguay y Uruguay. A ello se ha sumado la intensa actividad de los ya existentes (Grupo, México, Argentina, Colombia, Chile, Perú y Venezuela). Todos ellos están presididos por el primer ejecutivo (*Country Manager*) de cada país y replican el esquema de RRC del Grupo.

Respecto a los **compromisos internacionales**, BBVA continúa apoyando el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, la Iniciativa Financiera del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (UNEP FI) y los Principios de Ecuador, y sigue reconociendo públicamente su respeto a la Declaración de Derechos Humanos de las

Naciones Unidas y a la normativa laboral básica de la Organización Internacional del Trabajo. Cabe destacar también la iniciativa del área de Cumplimiento Normativo de participar en un grupo de alto nivel del Pacto Mundial de las Naciones Unidas en materia de anticorrupción. Igualmente, se ha trabajado para mejorar la información facilitada a todos los grupos de interés. En este sentido, México, Argentina, Colombia y Chile han publicado ya su segundo informe, a los que se han unido Perú y Venezuela con el tercero. Todos estos informes han sido verificados por una auditora externa. Por último, se ha creado, dentro del departamento de RC, una unidad específica de escucha y diálogo con los grupos de interés con el fin de integrar sus expectativas en los temas realmente relevantes para los mismos.

Los asuntos relevantes son el eje en torno a los que se desarrolla la política de RC, los cuales han sido identificados por medio de múltiples canales de diálogo y relación con los grupos de interés para integrar, por un lado, la visión, principios y estrategias de la Entidad y, por otro, las expectativas de estos grupos. Además, fueron revisados en 2008 para contrastar su validez en un contexto de crisis. Los principales progresos realizados en 2009 son:

Orientación al cliente

- Presentación, por segundo año consecutivo, de la Memoria Corporativa de Gestión de Reclamaciones como iniciativa para mejorar las relaciones con los clientes a través de un proceso eficiente y estructurado de transformación y mejora de la gestión.



Inclusión financiera

- Desarrollo y consolidación de la red de entidades microfinancieras de la Fundación Microfinanzas BBVA en Colombia, Perú, Puerto Rico y Chile. A cierre de año, la Fundación atiende, a través de sus 229 oficinas y 2.791 empleados, a más de 499.961 clientes, lo que supone un impacto acumulado de más de dos millones de beneficiarios.
- Ampliación en 12.000 puntos de venta de corresponsales bancarios en México. Asimismo, en toda América Latina se ha incrementado en un 8% los puntos de servicio alternativos a la sucursal (agentes, *express*, corresponsales bancarios, etc.).

Finanzas responsables

- Aprobación del manual para la gestión de riesgos sociales y medioambientales en la actividad crediticia del Grupo, unificando los procedimientos para el cumplimiento de los Principios de Ecuador relativos a la financiación de proyectos. Para ello, también se han nombrado responsables locales de riesgos medioambientales y sociales.
- Categorización de 78 proyectos de financiación y asesoramiento según los Principios de Ecuador.

Productos y servicios responsables

- Impulso de la inversión socialmente responsable (ISR) a través de iniciativas, como el lanzamiento de BBVA Bancomer B+EDUCA (primer fondo de inversión comprometido con la educación) y la certificación de la totalidad del plan de pensiones de empleados en España, según criterios de sostenibilidad. En 2009, el porcentaje de fondos ISR respecto al total de fondos gestionados fue del 2,92%.
- Firma, por parte de BBVA y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), de un acuerdo marco que busca profundizar en la cooperación entre ambas instituciones en áreas como la prestación de servicios financieros y no financieros para la micro, pequeña y mediana empresa, asesoramiento en eficiencia energética, financiación del comercio exterior, co-financiación de proyectos de infraestructura y educación financiera.

Gestión responsable de Recursos Humanos

- Lanzamiento de la herramienta “Apúntate” en España, Argentina, México y Colombia para reforzar la transparencia de los procesos de selección.
- Desarrollo de numerosas iniciativas relacionadas con la diversidad e igualdad: adhesión a la red *Catalyst*, firma del *Charter* de Diversidad en España y obtención de la certificación de empresas en equidad de género MEGA en Argentina.

Compras responsables

- Definición del Modelo Global de Aprovisionamiento del Grupo, válido para todos los países en los que BBVA está presente.
- Preparada la plataforma de finanzas en México para mejorar el trámite de recepción, aceptación y pago de facturas de los proveedores.
- Realización de la encuesta de satisfacción de proveedores en México, Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela.

Gestión ambiental y cambio climático

- Consecución de los objetivos del Plan Global de Ecoeficiencia 2008-2012, con una reducción del 3,2% de las emisiones de CO₂, del 2,4% del consumo de papel, del 1,1% del consumo de agua y del 0,3% del consumo eléctrico (todos ellos por empleado). Además, se ha logrado ampliar al 14,8% el porcentaje de empleados trabajando en edificios con certificaciones ISO-14001. Asimismo, se ha logrado la certificación “LEED”, otorgada a las construcciones realizadas bajo criterios de sostenibilidad, en las nuevas sedes de Paraguay y México (este último en proceso de obtener dicha certificación).
- Adhesión al Comunicado de Copenhague sobre cambio climático, junto a más de 500 empresas líderes.

Compromiso con la sociedad

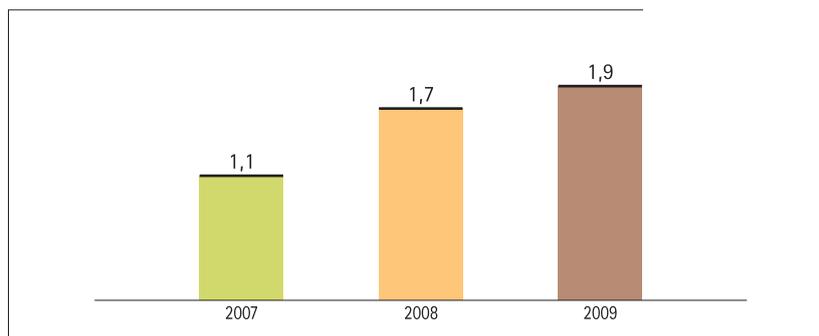
El Grupo ha dedicado en 2009 más de 79 millones de euros en su compromiso con la sociedad, lo que supone un 1,9% sobre el beneficio atribuido del Grupo.

Cabe destacar lo siguiente:

- Lanzamiento del Plan Global de Educación Financiera “El dinero en nuestras vidas”, alineado con el Plan de RRC y dotado con 26 millones de euros. Se trata de un plan a tres años (2009-2011) puesto en marcha en todas las áreas geográficas donde el Grupo está presente, con programas específicos para diferentes colectivos, y que en su primer año contará con 440.000 beneficiarios directos.

→ Recursos destinados a compromiso con la sociedad

(Porcentaje sobre el beneficio atribuido del Grupo BBVA)



- Consolidación del Plan de Voluntariado Corporativo.
- Fortalecimiento del Plan de Acción Social para América Latina, con la asignación, en 2009, de un presupuesto del 1% del beneficio del año 2008 en cada país de la región donde BBVA está presente. El programa estrella de este plan es el de becas de integración Niños Adelante.

Por último, BBVA mantiene su posición privilegiada en las carteras de los analistas e índices de sostenibilidad (que miden el desempeño de las compañías desde las dimensiones de gobierno corporativo, social, ética y medioambiental), siendo un valor elegible en términos de inversión responsable. La permanencia en los mismos exige la demostración de progresos constantes en esta materia.

→ Principales índices de sostenibilidad con presencia de BBVA

	Ponderación (%)	
	DJSI World	0,80
	DJSI STOXX	1,85
	DJSI EURO STOXX	3,60
	ASPI Eurozone Index	2,60
	Ethibel Sustainability Index Excellence Europe	2,13
	Ethibel Sustainability Index Excellence Global	1,30
 	FTSE KLD Global Sustainability Index	0,71
	FTSE KLD Global Sustainability Index Ex-US	1,23
	FTSE KLD Europe Sustainability Index	2,08
	FTSE KLD Europe Asia Pacific Sustainability Index:	1,41

(1) Desde mayo de 2009, FTSE y KLD ha unificado sus índices bursátiles de sostenibilidad.

Para más información sobre las actuaciones concretas, así como un cuadro de mando con los progresos en 2009 y los objetivos para 2010, se publicará un Informe Anual de Responsabilidad Corporativa 2009 en mayo del presente año que estará disponible en <http://rrc.bbva.com>.

LA ACCIÓN BBVA

Recuperación del mercado bursátil, que partía de niveles muy bajos

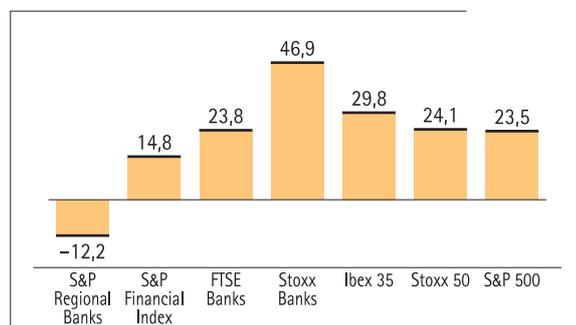
Durante el año 2009, a pesar del entorno recesivo, los indicadores macroeconómicos de las principales economías han mostrado signos de mejora en los últimos meses del ejercicio. Además, en algunos países emergentes (principalmente en América Latina) la crisis ha tenido un efecto moderado. En Europa, sin embargo, cabe destacar, a mediados de año, la caída de los tipos de interés hasta mínimos históricos de la zona euro. En este contexto, el **mercado bursátil**, que partía de niveles muy bajos a principios de 2009, ha experimentado una importante recuperación, favorecida por las medidas de apoyo adoptadas por los diferentes gobiernos, por la mayor confianza de los inversores en los mercados y por los mejores resultados de determinadas entidades. Cabe resaltar el mayor avance del Ibex 35 frente a los principales índices europeos y estadounidenses.

Mejor comportamiento del sector bancario, pese a la ralentización del último trimestre

Por lo que respecta al **sector bancario**, también se vio beneficiado por la recuperación de los mercados y por las medidas adoptadas por los gobiernos para mitigar los impactos de la crisis en el capital y en la liquidez. Las inyecciones de liquidez del Banco Central Europeo durante el ejercicio han buscado recuperar la normalidad y han logrado mejorar la situación de liquidez de los mercados, permitiendo que durante la segunda mitad de 2009 las entidades aumentasen sus opciones de financiación. Adicionalmente, la publicación de los *stress test* en Estados Unidos ha ofrecido una mayor visibilidad de la situación de solvencia de los bancos y de las expectativas de sus resultados. Si bien hasta octubre el sector bancario ha tenido un comportamiento por encima del mercado, durante la última parte del año su avance parece haberse ralentizado.

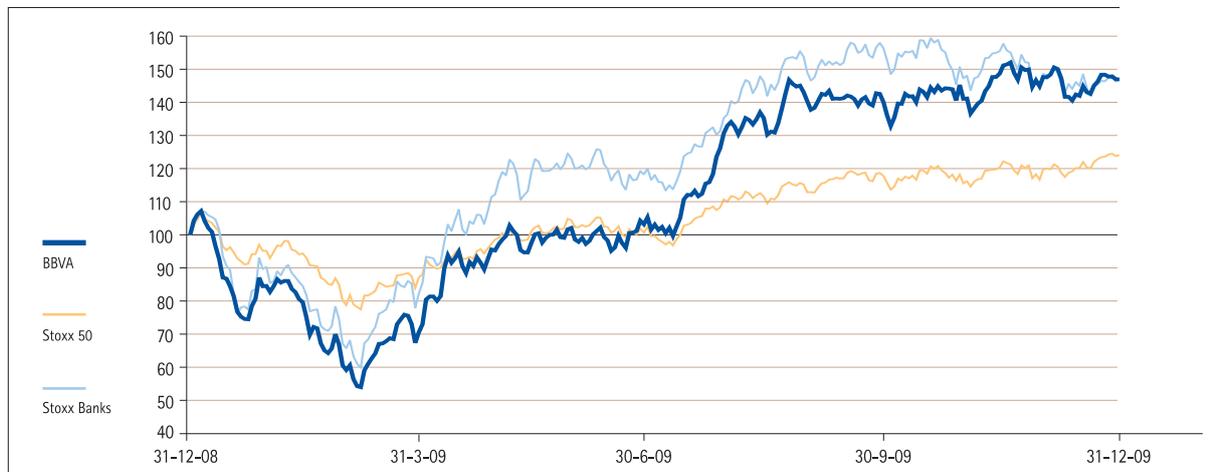
BBVA cierra el año con un avance superior a los índices bancarios

→ Evolución de los principales índices bursátiles en 2009 (Porcentaje)



Ha existido un cambio de percepción de los inversores, ahora menos positivo. La incertidumbre sobre la nueva regulación de Basilea podría haber influido negativamente en el sentimiento de los mismos a corto plazo. Todo esto ha resultado finalmente en una evolución del sector en el año más positiva que los índices generales. El mejor comportamiento lo tuvo el índice Stoxx Banks en Europa, un +46,9% en el año, mientras que en el Reino Unido el FTSE Banks ascendió un 23,8%. En Estados Unidos, el índice de entidades financieras S&P Financials Index creció un 14,8%. Sin embargo, los bancos regionales, también en Estados Unidos, fueron unas de las pocas excepciones, sufriendo el índice S&P Regional Banks una caída del 12,2%.

→ Índice de cotización bursátil
(31-12-08 = 100)



En este entorno bursátil positivo, el comportamiento de la acción BBVA en 2009 ha sido superior al del sector, con un crecimiento en el año de 47,0%.

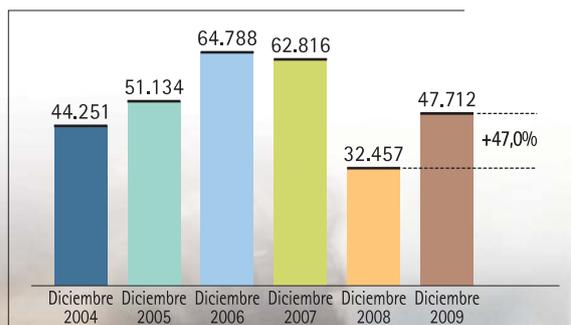
Los resultados de BBVA presentados a lo largo de 2009 han sido, por lo general, acogidos favorablemente por los analistas, especialmente el margen de intereses y el esfuerzo de reducción de costes, que han evolucionado mejor de lo esperado. En conjunto, se ha valorado muy positivamente el margen neto del Grupo, su fortaleza y sostenibilidad, y se han destacado los sólidos niveles de capital y la capacidad de generar *core capital* de forma orgánica.

BBVA cotiza con un descuento atractivo frente al sector

A 31 de diciembre de 2009, la cotización de la acción BBVA fue de 12,73 euros, lo que determina una capitalización bursátil de 47.712 millones de euros. Asimismo, con dicha cotización, el ratio precio/beneficio es de 11,3 veces, frente a las 6,5 veces del ratio a

diciembre de 2008 (ambos datos calculados con el precio y el beneficio del cierre del año en cuestión). BBVA sigue ofreciendo una valoración atractiva en términos de PER frente al sector bancario europeo. En este sentido, BBVA cotizaba con un descuento del 55% frente al Stoxx Banks en

→ Capitalización bursátil
(Millones de euros)



LA ACCIÓN BBVA

→La acción BBVA

	31-12-09	31-12-08	31-12-07
Nº de accionistas	884.373	903.897	889.734
Nº de acciones en circulación	3.747.969.121	3.747.969.121	3.747.969.121
Contratación media diaria (nº de acciones)	52.357.888	55.548.033	50.958.752
Contratación media diaria (millones de euros)	492	676	908
Cotización máxima (euros)	13,28	16,82	20,28
Cotización mínima (euros)	4,45	7,04	15,40
Cotización última (euros)	12,73	8,66	16,76
Valor contable por acción (euros)	7,83	7,09	6,62
Valor contable neto por acción (euros) ⁽¹⁾	6,27	5,02	5,44
Capitalización bursátil (millones de euros)	47.712	32.457	62.816

(1) Neto de fondo de comercio.

→Ratios bursátiles

	31-12-09	31-12-08	31-12-07
Precio/Valor contable (veces)	1,6	1,2	2,5
Precio/Valor contable neto (veces) ⁽¹⁾	2,0	1,7	3,1
PER (Precio/Beneficio; veces)	11,3	6,5	10,3
Dividendo por acción (euros)	0,42	0,63	0,73
Rentabilidad por dividendo (Dividendo/Precio; %)	3,3	7,3	4,4

(1) Neto de fondo de comercio.

Europa a cierre de diciembre de 2009, según el análisis de los múltiplos PER estimados por el consenso de analistas para los próximos 12 meses, con un PER para BBVA de 9,36 veces frente a un PER de 20,79 veces del Stoxx Banks). Este *gap* ha seguido manteniéndose en los primeros meses de 2010, con ligeras variaciones.

El **valor contable neto** por acción, resultado de dividir los fondos propios netos de fondo de comercio entre el número de acciones, se eleva a 6,27 euros a 31-12-09, cifra superior en un 25,0% a los 5,02 euros de la misma fecha del año anterior. De esta forma, el multiplicador precio/valor contable neto es de 2,0 veces frente a las 1,7 veces a diciembre de 2008.

El **beneficio por acción (BPA)** es de 1,12 euros en el ejercicio 2009 (1,40 sin resultados singulares), con una tasa de variación anual prácticamente igual que la del beneficio atribuido, y se sitúa en importes relativamente estables respecto al nivel previo al inicio de la crisis, mientras que la mayor parte de las entidades han visto disminuir drásticamente su BPA en este período.

Por lo que se refiere a la **remuneración al accionista**, en un entorno en el que muchos bancos han ajustado e incluso anulado sus remuneraciones en efectivo, BBVA ha distribuido tres dividendos a

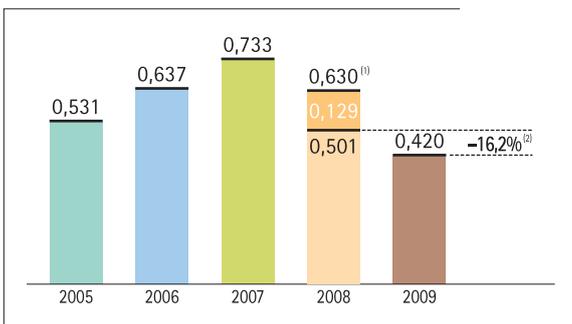
Y ofrece una atractiva remuneración al accionista

cuenta de los resultados de 2009 por un importe bruto de 0,09 euros por acción, pagados en efectivo.

Adicionalmente se propondrá a la Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo complementario por un importe bruto de 0,15 euros por acción, por lo que la remuneración total al accionista correspondiente al ejercicio 2009 ascenderá a 0,42 euros por acción, lo que implicará un 30% de *pay-out* sobre el resultado sin singulares y una rentabilidad por dividendo del 3,3%.

Al cierre de 2009, el **número de accionistas** de BBVA es de 884.373, frente a los 903.897 del

→ 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 17-4-09).
(2) Variación respecto a la entrega en efectivo 2008.

31-12-08, lo que supone una ligera disminución del accionariado (-2,2%) situándose en los niveles de diciembre de 2007. La propiedad del capital sigue estando muy diversificada, ya que la única participación individual significativa de la que BBVA tiene noticia es la ostentada por D. Manuel Jove Capellán, quien a

31-12-09 poseía una participación del 4,34% del capital social. Cabe resaltar que en 2009 se mantiene la granulación del accionariado, ya que a diciembre el 93,8% del mismo tiene menos de 4.500 títulos (frente al 93,9% a 31-12-08), representando el 12,5% del capital (frente al 12,7% a 31-12-08). La inversión media por accionista es de 4.238 acciones, lo que supone un importe promedio de 53.950 euros

al precio de cotización de 31 de diciembre de 2009.

Por su parte, el 53,6% del capital pertenece a inversores residentes en España. De ellos, el 39,4% está en manos de inversores particulares, el 2,6% de empleados y el 11,6% restante de inversores institucionales.

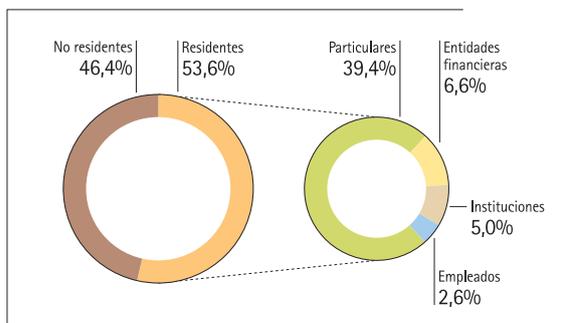
Los accionistas no residentes son propietarios del 46,4% del capital social, porcentaje ligeramente superior al de diciembre de 2008, lo que demuestra la confianza y el reconocimiento del nombre BBVA en los mercados internacionales.

Los títulos de la acción cotizan 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.

Por último, la acción BBVA continúa destacando por su elevada liquidez.

Ha cotizado en todos los 254 días de los que ha constado el calendario bursátil de 2009. En ellos se ha negociado en el mercado continuo un total de 13.299 millones de acciones, lo que supone un 354,8% del capital social. Por tanto, el volumen medio diario de acciones negociadas ha sido de 52 millones de títulos, lo que representa un 1,4% del capital y un importe efectivo medio diario de 492 millones de euros. La acción BBVA está incluida en los índices de referencia Ibx 35 y Euro Stoxx 50, con una ponderación del 11,78% en el primero y del 2,95 % en el segundo, y en varios índices sectoriales, entre los que destaca el Stoxx Banks, con una ponderación del 5,90%.

→ Distribución del accionariado
(31-12-09)



→ Distribución estructural del accionariado
(31-12-09)

Tramos de acciones	Accionistas		Acciones	
	Número	%	Número	%
Hasta 150	309.742	35,0	22.951.698	0,6
De 151 a 450	241.096	27,3	64.082.877	1,7
De 451 a 1.800	209.667	23,7	187.527.828	5,0
De 1.801 a 4.500	68.697	7,8	192.447.689	5,1
De 4.501 a 9.000	27.861	3,2	173.799.064	4,6
De 9.001 a 45.000	23.117	2,6	408.332.043	10,9
De 45.001 en adelante	4.193	0,5	2.698.827.922	72,0
Totales	884.373	100,0	3.747.969.121	100,0

1, 2, 3,
adelante



BBVA
Monday 23.11.2007 16:52 Madrid 12°C

¡Cambie su modo de pensar, inscribirse a BBVA!

Retirar 200€ **Transferir** 200€
Cuenta: María Teresa P...
Cuenta: María Teresa P...
Número: 1234567890

Withdraw 1 **Deposit** 2
Payments 4 **Transfers** 5

Wellcome
Mr. Roberto Sanchez

ante.

Información financiera del Grupo

Resultados →

Balance y actividad →

Base de capital →



Resultados
Balance y actividad
Base de capital

RESULTADOS

A lo largo del ejercicio 2009 los resultados del Grupo BBVA han mantenido las siguientes tendencias:

- **Fortaleza del margen de intereses**, debido principalmente a la adecuada gestión de precios y de los riesgos del balance.
- **Estricto control de costes**, basado en los Planes de Transformación, que se han implantado durante los últimos años, y que continúan dando sus frutos en forma de reducciones interanuales de los gastos de explotación.
- **Con todo, elevado dinamismo del margen neto**, que en el acumulado del año crece un 17,0% interanual y que alcanza un nuevo máximo: 12.308 millones de euros. A su obtención contribuyen positivamente todas las áreas de negocio del Grupo.

→ Cuentas de resultados consolidadas

(Millones de euros)

	2009	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2008	2007
Margen de intereses	13.882	18,8	23,4	11.686	9.628
Comisiones	4.430	(2,1)	1,0	4.527	4.559
Resultados de operaciones financieras	1.544	(0,9)	2,5	1.558	1.956
Dividendos	443	(0,9)	(1,1)	447	348
Resultados por puesta en equivalencia	120	(59,1)	(59,0)	293	242
Otros productos y cargas de explotación	248	(46,9)	(43,9)	466	538
Margen bruto	20.666	8,9	12,8	18.978	17.271
Gastos de explotación	(8.358)	(1,1)	1,2	(8.455)	(7.830)
Gastos de personal	(4.651)	(1,4)	0,6	(4.716)	(4.335)
Otros gastos generales de administración	(3.011)	(1,0)	2,6	(3.040)	(2.918)
Amortizaciones	(697)	(0,3)	(0,8)	(699)	(577)
Margen neto	12.308	17,0	22,3	10.523	9.441
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(5.473)	86,1	94,7	(2.940)	(1.903)
Dotaciones a provisiones	(458)	(68,0)	(67,8)	(1.431)	(235)
Otros resultados	(641)	n.s.	n.s.	775	1.191
Resultado antes de impuestos	5.736	(17,2)	(13,1)	6.926	8.495
Impuesto sobre beneficios	(1.141)	(26,0)	(22,3)	(1.541)	(2.080)
Resultado después de impuestos	4.595	(14,7)	(10,5)	5.385	6.415
Resultado atribuido a la minoría	(385)	5,2	3,7	(366)	(289)
Resultado atribuido al Grupo	4.210	(16,1)	(11,6)	5.020	6.126
Resultados singulares netos ⁽¹⁾	(1.050)	n.s.	n.s.	(395)	724
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	5.260	(2,8)	2,0	5.414	5.403
Cálculo del beneficio por acción					
Beneficio por acción básico (euros)	1,12	(17,0)		1,35	1,70
Beneficio por acción básico sin resultados de operaciones singulares (euros)	1,40	(3,9)		1,46	1,50

(1) En 2009, en el tercer trimestre, plusvalías por venta y posterior arrendamiento de inmuebles que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido, y en el cuarto trimestre, 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.

→ Cuentas de resultados consolidadas: evolución trimestral

(Millones de euros)

	2009				2008			
	4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.	4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.
Margen de intereses	3.589	3.434	3.586	3.272	3.088	3.043	2.829	2.726
Comisiones	1.163	1.086	1.102	1.079	1.105	1.138	1.153	1.131
Resultados de operaciones financieras	420	325	435	364	139	260	568	591
Dividendos	153	42	207	41	45	161	186	56
Resultados por puesta en equivalencia	114	(21)	22	4	25	95	34	139
Otros productos y cargas de explotación	(151)	130	140	129	157	96	83	130
Margen bruto	5.288	4.998	5.491	4.889	4.558	4.794	4.854	4.772
Gastos de explotación	(2.254)	(2.017)	(2.017)	(2.070)	(2.203)	(2.099)	(2.069)	(2.084)
Gastos de personal	(1.233)	(1.127)	(1.130)	(1.161)	(1.188)	(1.185)	(1.165)	(1.178)
Otros gastos generales de administración	(852)	(716)	(709)	(734)	(827)	(740)	(743)	(730)
Amortizaciones	(169)	(174)	(178)	(175)	(187)	(174)	(161)	(177)
Margen neto	3.034	2.981	3.474	2.819	2.355	2.695	2.784	2.688
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.787)	(1.741)	(1.029)	(916)	(859)	(917)	(607)	(557)
Dotaciones a provisiones	(224)	(82)	(48)	(104)	(837)	18	(467)	(145)
Otros resultados	(1.238)	789	(228)	36	(30)	11	(2)	796
Resultado antes de impuestos	(214)	1.947	2.168	1.834	629	1.807	1.708	2.783
Impuesto sobre beneficios	277	(457)	(480)	(480)	(12)	(316)	(476)	(738)
Resultado después de impuestos	63	1.490	1.688	1.354	617	1.491	1.232	2.045
Resultado atribuido a la minoría	(31)	(110)	(127)	(116)	(98)	(99)	(75)	(94)
Resultado atribuido al Grupo	31	1.380	1.561	1.238	519	1.392	1.157	1.951
Resultados singulares netos ⁽¹⁾	(1.050)	-	-	-	(575)	-	(329)	509
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	1.082	1.380	1.561	1.238	1.094	1.392	1.486	1.442
Beneficio por acción								
Beneficio por acción básico (euros)	0,01	0,37	0,42	0,34	0,14	0,38	0,31	0,53
Beneficio por acción básico sin resultados de operaciones singulares (euros)	0,29	0,37	0,42	0,34	0,30	0,38	0,40	0,39

(1) En 2009, en el tercer trimestre, plusvalías por venta y posterior arrendamiento de inmuebles que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido, y en el cuarto trimestre, 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.

- Lo anterior se traduce en una mejora generalizada del ratio de **eficiencia**, que en el Grupo avanza desde el 44,6%, a 31-12-08, a un 40,4%, a 31-12-09.
- **Fortalecimiento del balance** del Grupo y de sus franquicias, para lo cual se ha realizado un esfuerzo en dotación a saneamientos crediticios adicionales y a provisiones, tanto por prejubilaciones, como por actualización del valor de los activos adjudicados o adquiridos en España.

- **Mantenimiento** de los altos niveles de generación orgánica de **core capital**, con 180 puntos básicos más de **core** que en diciembre de 2008.

Cabe resaltar que la comparación interanual de los resultados del Grupo BBVA se ve afectada por una serie de **resultados de carácter singular**:

- En el año **2009**, plusvalías de 830 millones por la venta y posterior arrendamiento de 948 inmuebles en España en el tercer trimestre, destinadas a

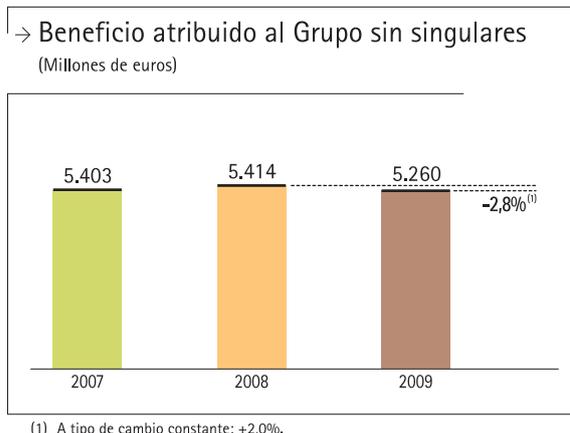
Resultados
Balance y actividad
Base de capital

dotación de provisiones en España y Portugal, sin efecto a nivel de beneficio atribuido. En el cuarto trimestre, el *one-off* realizado en el área de Estados Unidos por 1.050 millones de euros, netos de impuestos, debidos al deterioro del fondo de comercio y a los mayores saneamientos crediticios efectuados para aumentar la cobertura y situarla en los mismos niveles de cierre de 2008.

- En 2008, los resultados de carácter singular detraen 395 millones a nivel de beneficio atribuido: 509 millones de plusvalías por la venta de la participación en Bradesco menos 602 millones por dotaciones extraordinarias a prejubilaciones y menos 302 millones por el cargo derivado de la estafa Madoff.

En el análisis de las cifras, hay que tener en cuenta también el efecto de la variación de los **tipos de cambio**

medios de los años 2009 y 2008, que es negativo en aproximadamente cinco puntos porcentuales. Como es habitual, en la cuenta de resultados acumulada se



→ **Cuentas de resultados consolidadas: porcentaje sobre ATM**

	2009	2008	2007
Margen de intereses	2,56	2,26	2,09
Comisiones netas	0,82	0,87	0,99
Resultados de operaciones financieras	0,28	0,30	0,42
Otros ingresos netos	0,15	0,23	0,24
Margen bruto	3,81	3,66	3,74
Gastos de explotación	(1,54)	(1,63)	(1,70)
Gastos de personal	(0,86)	(0,91)	(0,94)
Otros gastos generales de administración	(0,55)	(0,59)	(0,63)
Amortizaciones	(0,13)	(0,13)	(0,13)
Margen neto	2,27	2,03	2,05
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1,01)	(0,57)	(0,41)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(0,20)	(0,13)	0,21
Resultado antes de impuestos	1,06	1,34	1,84
Impuesto sobre beneficios	(0,21)	(0,30)	(0,45)
Resultado después de impuestos (ROA)	0,85	1,04	1,39
Resultado después de impuestos (sin singulares) (ROA sin singulares)	1,04	1,12	1,23
Resultado atribuido a la minoría	(0,07)	(0,07)	(0,06)
Resultado atribuido al Grupo	0,78	0,97	1,33
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	0,97	1,05	1,17
PRO MEMORIA:			
Activos totales medios (millones de euros)	542.969	517.856	461.199

incluye una columna con las tasas de variación a tipo de cambio constante.

Para el conjunto del año 2009, el resultado atribuido sin singulares se sitúa en 5.260 millones de euros, lo que supone una pequeña disminución del 2,8% frente a los 5.414 millones de 2008. A tipos de cambio constantes, la variación interanual es positiva, del 2,0%.

La evolución de los resultados del Grupo es, además, de carácter orgánico, ya que los cambios de perímetro, debidos básicamente a la incorporación de Guaranty en agosto de 2009, no tienen impacto significativo en la variación del beneficio atribuido.

Los activos totales medios (ATM) del Grupo han crecido en 2009 en un 4,8%, por la evolución orgánica del negocio, a pesar de la ralentización global de la economía en el ejercicio, con impactos negativos en la evolución de la actividad bancaria. Los epígrafes que reflejan los ingresos más recurrentes del Grupo mantienen altos índices de rentabilidad sobre los activos gestionados. Así, el margen de intereses sobre ATM se eleva al 2,56%, por encima del 2,26% de 2008 y el 2,09% de 2007. Los gastos de explotación disminuyen en 2009, con lo que reducen de forma importante su peso hasta el 1,54% (1,63% en 2008 y 1,70% en 2007). Esta positiva evolución de los ingresos y costes conlleva un aumento del margen neto sobre ATM hasta alcanzar el 2,27% en 2009, superior al nivel de 2008 (2,03%) y de 2007 (2,05%). Por último, el ROA (beneficio después de impuestos sobre ATM) es del 0,85% y está afectado por los comentados resultados de carácter singular, sin los cuales se sitúa en el 1,04%, frente al 1,12% de 2008 y el 1,23% de 2007.

MARGEN DE INTERESES

En el conjunto de 2009, el margen de intereses ha continuado siendo la principal palanca de los ingresos del

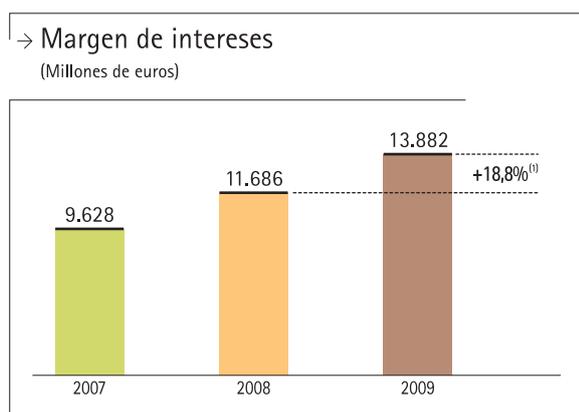
Grupo, situándose en un nuevo máximo histórico, 13.882 millones, con un crecimiento del 18,8% respecto a la misma fecha del ejercicio anterior (+23,4% sin el efecto de los tipos de cambio).

Este crecimiento se debe, por un lado, a la activa política comercial de las áreas de negocio y, por otro, a la adecuada gestión de los riesgos estructurales del balance.

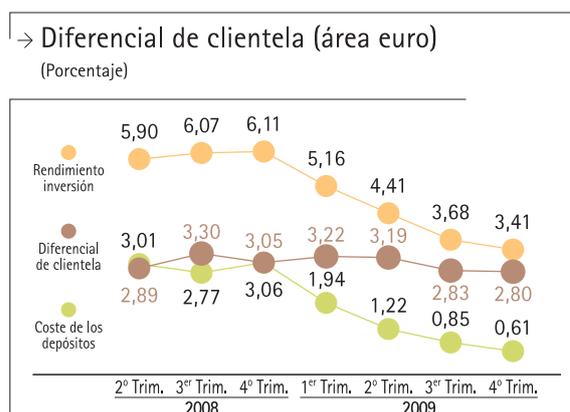
La gestión de precios en las áreas de negocio ha permitido compensar holgadamente los crecimientos de activos no rentables, como los dudosos, y la ralentización de la actividad bancaria. Esta gestión se ha volcado en tres factores, que son los que han propiciado una mejora del diferencial contratado: trasladar el mayor coste del riesgo a las operaciones de activo y contener el coste de los recursos, seleccionar los productos y segmentos con mejor rentabilidad ajustada al riesgo y optimizar la estructura de recursos.

La gestión de los riesgos estructurales de interés y de liquidez se ha caracterizado por la anticipación y por unos estrictos criterios de prudencia. Ello ha permitido la generación de un balance sólido, con un bajo apalancamiento y un reducido perfil de riesgo. Por una parte, se han construido carteras que posibilitan estabilizar la evolución del margen de intereses y el valor económico del balance y, por otra, el alto crecimiento de la inversión de años anteriores se ha financiado con una estructura de pasivo adecuada en cuanto a plazos, instrumentos y diversificación.

En el negocio con clientes del área euro, la fuerte caída experimentada por los tipos de interés tuvo al comienzo un efecto positivo por la disminución más lenta del rendimiento de los activos (en gran parte hipotecas) que del coste de los pasivos, efecto que se ha ido diluyendo a lo largo del año conforme se han reprecia- do los activos. En el conjunto de 2009, esta bajada de



(1) A tipo de cambio constante: +23,4%.



Resultados
Balance y actividad
Base de capital

→ Estructura de rendimientos y costes

	2009		2008		2007	
	% sobre ATM	% Rdto./Coste	% sobre ATM	% Rdto./Coste	% sobre ATM	% Rdto./Coste
Caja y depósitos en bancos centrales	3,4	1,36	2,8	3,32	3,5	2,86
Cartera de títulos y derivados	25,4	3,05	22,9	3,94	23,3	4,09
Depósitos en entidades de crédito	4,8	2,66	6,0	4,38	8,6	4,50
Créditos a la clientela	60,6	5,62	62,1	7,35	59,8	7,00
· Euros	40,9	4,17	42,2	5,98	43,6	5,35
- Residentes	36,2	4,28	39,2	5,87	41,6	5,18
- Otros	4,7	3,27	3,0	7,40	2,0	8,72
· Moneda extranjera	19,7	8,65	19,9	10,27	16,2	11,45
Otros activos	5,7	0,38	6,3	0,81	4,9	1,16
Total activo	100,0	4,38	100,0	5,87	100,0	5,68
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	13,6	2,89	14,9	4,94	14,3	5,27
Depósitos de la clientela	45,9	1,63	45,8	3,37	44,6	3,41
· Euros	21,4	1,14	22,2	2,94	23,8	2,86
- Residentes	15,6	1,40	16,3	2,69	17,3	2,09
- Otros	5,8	0,44	5,9	3,64	6,4	4,95
· Moneda extranjera	24,4	2,06	23,6	3,78	20,8	4,04
Valores negociables y pasivos subordinados	22,1	2,58	23,0	5,12	25,2	4,87
Otros pasivos	12,9	0,85	11,0	1,41	10,6	0,84
Patrimonio neto	5,5	-	5,3	-	5,3	-
Total patrimonio neto y pasivo	100,0	1,82	100,0	3,61	100,0	3,59
Margen de intereses/Activos totales medios (ATM)		2,56		2,26		2,09

tipos ha impactado tanto en el precio de la inversión (-1,81 puntos porcentuales hasta el 4,17%), como en el coste de los recursos (-1,80 puntos porcentuales hasta el 1,14%). De esta forma, el diferencial de la clientela se mantiene estable en el ejercicio, situándose en el 3,03% en 2009 (3,04% en 2008). Además, hay que destacar que implica un nivel de riesgo inferior en balance por el menor peso de las carteras de consumo y por el aumento de los recursos de bajo coste en el pasivo. Este diferencial es compatible con un incremento del margen de intereses del 3,2% interanual en España y Portugal y en las unidades de Wholesale Banking & Asset Management (WB&AM) que operan en la zona euro. Otra medida relevante de la rentabilidad es el margen de intereses sobre activos totales medios (ATM), que para el Grupo avanza en 2009 hasta el 2,56%, frente al 2,26% de 2008, y mejora en el año en todas las unidades domésticas (negocios minoristas y Banca de Empresas y Corporaciones -BEC-).

Por su parte, en México, los tipos de interés interbancarios experimentaron una brusca caída en la pri-

mera parte del año, situándose en un 5,9% la TIIE media frente al 8,3% de 2008. Esta reducción se ha trasladado tanto al coste de los depósitos, que disminuye 0,69 puntos porcentuales hasta el 2,37%, como al rendimiento de la inversión, al que, además, le influye el cambio de *mix* de negocio, con menor peso de consumo y tarjetas. Por ambos motivos retrocede 1,42 puntos porcentuales en 2009 frente al dato de 2008. En consecuencia, el diferencial de clientela disminuye hasta el 11,64% frente al 12,38% del año 2008.

En el área de Estados Unidos, el margen de intereses aumenta en 2009 un 7,8% interanual en moneda local, sostenido principalmente por un incremento de la actividad debido básicamente a la incorporación de Guaranty y por el esfuerzo en *repricing* efectuado durante el año.

Por último, América del Sur presenta de nuevo un favorable desempeño del margen de intereses, con un ascenso del 15,2%, respecto al 2008 a tipos de cambio constantes. Esta evolución se apoya en los mayores volúmenes de recursos, en el sostenimiento de la inversión y en el buen nivel de los diferenciales.

MARGEN BRUTO

Los ingresos netos por **comisiones** en el conjunto del ejercicio suponen 4.430 millones de euros, importe un 2,1% inferior al del año 2008, pero un 1,0% superior a tipos de cambio constantes. Su evolución sigue influida por las comisiones de fondos de inversión y de pensiones, que se reducen un 18,3% interanual, mientras que las comisiones por servicios bancarios mejoran un 4,3% en el año, pese a la menor actividad. Entre estas últimas cabe destacar la favorable trayectoria de las de riesgos de firma y disponibilidad (+18,0% interanual) que, a pesar del descenso de los saldos, aumentan por la adecuada gestión de su *repricing*. También se evidencia una recuperación de las comisiones por servicios asociados a tarjetas, después de la caída experimentada en 2008. Sin embargo, disminuyen las asociadas a servicios de cobros y pagos bancarios, debido al cada vez más habitual uso de medios informáticos o telemáticos y de banca *on-line*, con reducidas comisiones, pero que, a su vez, suponen un ahorro de costes para el Grupo. También descienden las referentes a valores (compraventa de valores, aseguramiento, colocación, administración y custodia) por la menor actividad en los mercados bursátiles. Dentro de la rúbrica de otras comisiones, que han tenido un excelente comportamiento en el año, se incluyen, entre otras, las cobradas por préstamos sindicados, reclamación de posiciones deudoras, asesoramiento financiero, venta de seguros de terceros y modificaciones de contratos.

Los **resultados de operaciones financieras** aportan 1.544 millones de euros en 2009, cifra muy similar a la del año anterior (1.558 millones).

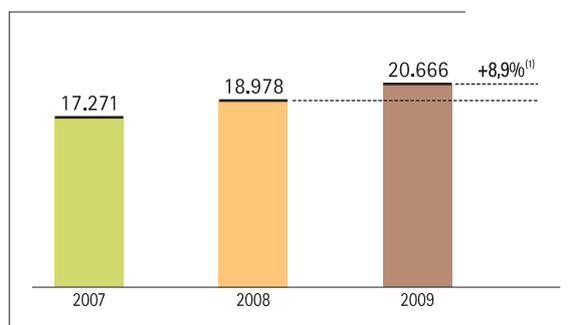
Los ingresos por **dividendos** suponen 443 millones de euros en 2009, frente a los 447 millones del año pasado. El principal componente de este epígrafe son los dividendos de Telefónica.

Los **resultados netos por puesta en equivalencia** se sitúan en 120 millones de euros en el ejercicio, tras contabilizar, en el cuarto trimestre, la aportación de China Citic Bank (CNCB), que ha pasado a considerarse como participada del Grupo. En 2008 ascendieron a 293 millones, destacando los procedentes de Corporación IBV por la venta de una participación en Gamesa.

En último lugar, la partida de **otros productos y cargas de explotación** totaliza 248 millones de euros en 2009, inferior en 218 millones al importe del ejercicio anterior. Ello es consecuencia, principalmente, del efecto en esta línea de la corrección monetaria por hiperinflación en Venezuela (245 millones de euros) y de la mayor dotación efectuada a los fondos de garantía de depósitos (+28,8% interanual) de los distintos países donde opera el Grupo, incluyendo una

→ Margen bruto

(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +12,8%.

→ Comisiones

(Millones de euros)

	2009	Δ%	2008	2007
Gestión de fondos y patrimonios	1.058	(18,3)	1.295	1.418
Servicios bancarios	3.372	4,3	3.232	3.141
Servicios de cobros y pagos	1.126	(6,0)	1.197	1.047
Tarjetas	976	2,4	953	1.019
Valores	499	(2,4)	511	573
Riesgos de firma y disponibilidad	352	18,0	299	277
Otras comisiones	419	53,8	272	225
Total comisiones netas	4.430	(2,1)	4.527	4.559

Resultados
Balance y actividad
Base de capital

aportación extraordinaria en Estados Unidos a la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC). Las cargas de explotación no han sido compensadas por la destacada evolución de los ingresos de la actividad de seguros, que aumentan un 22,9% interanual, hasta los 720 millones.

Con todo ello, se alcanza un **margen bruto** en el conjunto del año de 20.666 millones de euros, con un crecimiento del 8,9% respecto al 2008, que es del 12,8% a tipos de cambio constantes.

MARGEN NETO

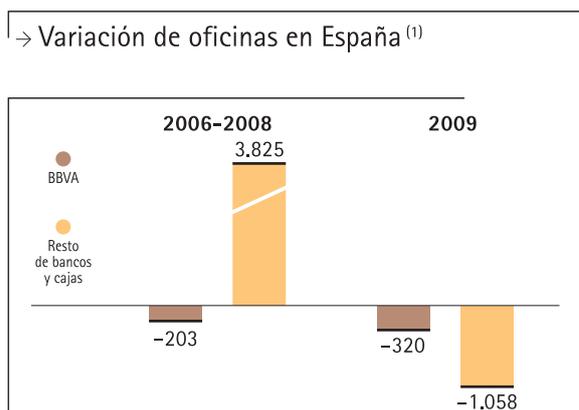
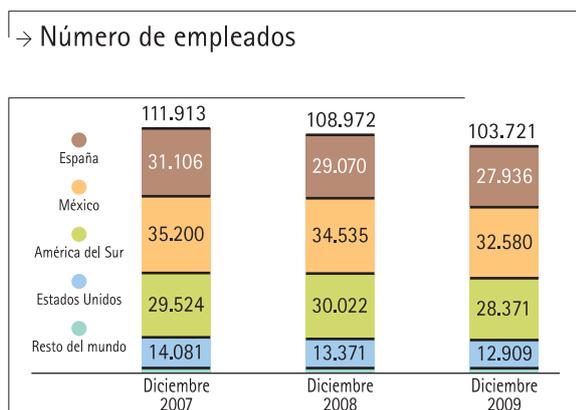
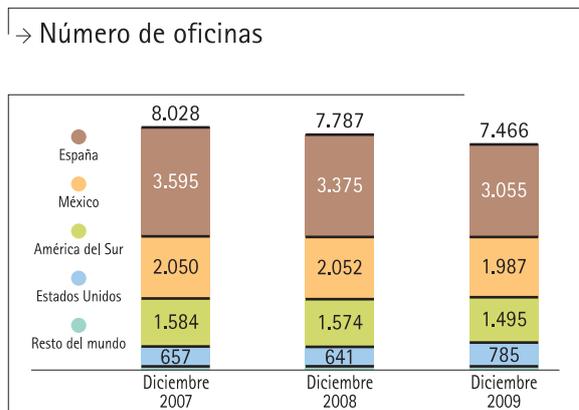
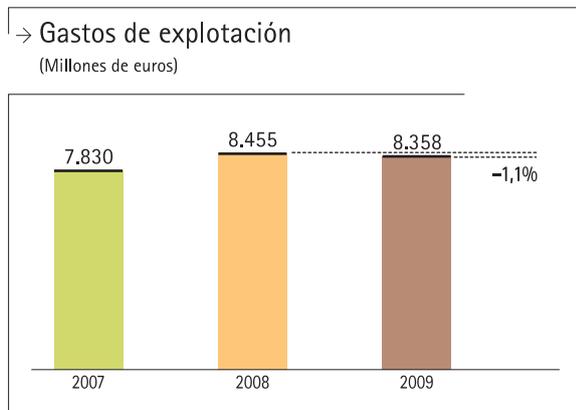
Los **gastos de explotación** han mantenido durante todo el ejercicio su tendencia de contención ya iniciada desde comienzos de 2008. En el acumulado del año detraen 8.358 millones de euros, importe que es 97 millones inferior al del ejercicio anterior, gracias a la capacidad de anticipación de BBVA a la actual crisis, con la implantación de distintos Planes de Transformación iniciados ya desde 2006. El esfuerzo en reducción de gastos es especialmente destacado en el área de España y Portugal, donde la variación interanual es del -4,2%

en el acumulado de 2009. Por lo que respecta a las unidades de América, es destacable el mantenimiento del gasto del año precedente (en euros constantes), teniendo en cuenta los niveles de inflación de la zona.

La **plantilla** del Grupo BBVA a 31 de diciembre de 2009 se sitúa en 103.721 personas, tras una disminución del 4,8% respecto al cierre de 2008. Las principales variaciones del año se han dado en el área de Estados Unidos, con una regularización en el primer trimestre, que se vio parcialmente compensada por la incorporación de Guaranty en el tercero.

Respecto a la red de **oficinas**, a 31-12-09 es de 7.466 sucursales, 321 menos que a 31-12-08 por la racionalización de las redes de distribución que se sigue efectuando. En España, esta reducción viene produciéndose desde finales del año 2006, con lo que BBVA se ha anticipado dos años a la tendencia del sector.

El **ratio de eficiencia** mejora con respecto al ejercicio anterior, tanto por el crecimiento de los ingresos como por la contención de los gastos, hasta situarse en el 40,4% en 2009, frente al 44,6% de 2008. Este nivel mantiene a BBVA como uno de los bancos más eficientes dentro de su grupo de referencia.



(1) Información de BBVA a 31-12-09 y de competidores a 30-9-09 (último disponible). Fuente: BBVA y Banco de España.

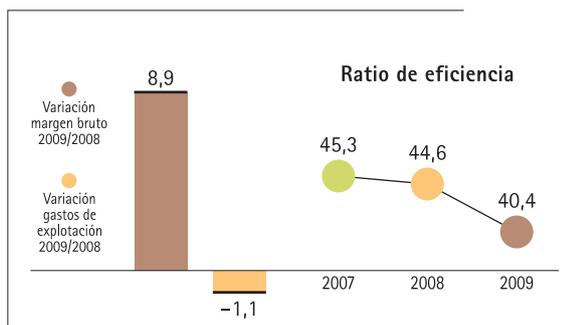
→ Desglose de gastos de explotación y cálculo de eficiencia

(Millones de euros)

	2009	Δ%	2008	2007
Gastos de personal	4.651	(1,4)	4.716	4.335
Sueldos y salarios	3.607	0,4	3.593	3.297
Cargas sociales	643	(7,3)	693	660
Gastos de formación y otros	401	(6,7)	430	379
Otros gastos generales de administración	3.011	(1,0)	3.040	2.918
Inmuebles	643	4,2	617	520
Informática	577	(3,5)	598	539
Comunicaciones	254	(2,2)	260	236
Publicidad y promoción	262	(4,0)	272	248
Gastos de representación	80	(27,7)	110	105
Otros gastos	929	4,7	887	812
Contribuciones e impuestos	266	(9,7)	295	257
Gastos de administración	7.662	(1,2)	7.756	7.253
Amortizaciones	697	(0,3)	699	577
Gastos de explotación	8.358	(1,1)	8.455	7.830
Margen bruto	20.666	8,9	18.978	17.271
Ratio de eficiencia (Gastos de explotación/margen bruto, en %)	40,4		44,6	45,3

→ Eficiencia

(Porcentajes)

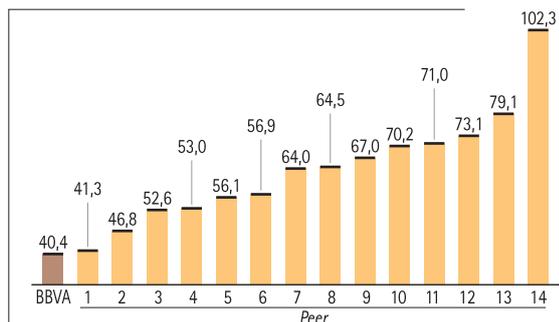


Con todo, se alcanza un **margen neto** de 12.308 millones en el acumulado de 2009, con un incremento del 17,0% respecto a los 10.523 de 2008 (+22,3% sin el efecto de los tipos de cambio).

Todas las áreas de negocio contribuyen de forma positiva a esta destacada evolución del margen neto, con aportaciones que ascienden a: 4.533 millones de euros en España y Portugal, 1.386 millones en WB&AM, 3.319 millones en México, 875 millones en Estados Unidos y 2.202 millones en América del Sur.

→ Eficiencia. BBVA y peer group⁽¹⁾

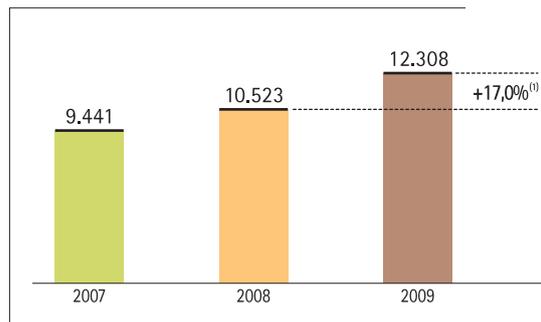
(Porcentaje)



(1) Peers: BARCL, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, RBS, SAN, SG, UBS, LBG y UCI. Datos de peer group a septiembre de 2009, excepto para bancos ingleses, último dato disponible.

→ Margen neto

(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +22,3%.

SANEAMIENTOS Y OTROS

Las pérdidas por deterioro de activos financieros ascienden en el año a 5.473 millones de euros, un 86,1% más que en 2008, lo que manifiesta el elevado esfuerzo en saneamientos crediticios realizado. Éste ha sido particularmente intenso en el último trimestre del ejercicio, fruto de un detallado análisis de las carteras más problemáticas del Grupo que ha permitido la anticipación de los posibles efectos sobre las mismas de las actuales previsiones para el ejercicio 2010:

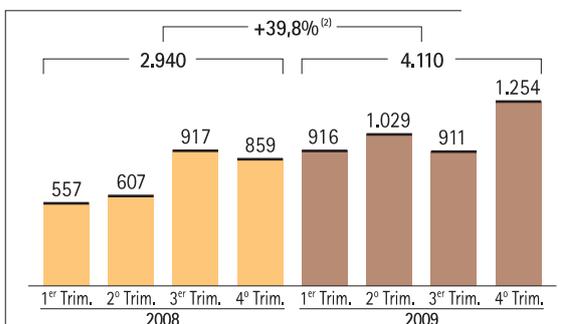
- En España y Portugal se han realizado, en el tercer trimestre, unas provisiones adicionales de 830 millones de euros, con objeto de fortalecer el balance del área, tras la realización de las plusvalías por la venta y posterior arrendamiento de 948 inmuebles, aparte de dotar los dudosos de la unidad de Consumer Finance por encima del calendario normativo, con criterios de máxima prudencia.
- En México, las dotaciones aumentan, principalmente en el cuarto trimestre del ejercicio, por un endurecimiento de los parámetros de pérdida esperada por recalibrado de los modelos internos de tarjetas de crédito.
- En Estados Unidos, esta rúbrica totaliza 1.419 millones de euros en 2009; es decir, 1.054 millones más que hace un año. Por un lado, se ha actualizado la valoración de colaterales asociados a la cartera de *commercial real estate*, registrándose un *write-off* por la diferencia, y, por otro, se han llevado a cabo saneamientos adicionales que han permitido situar la tasa de cobertura en los mismos niveles del 31-12-08.

Si se excluyen los saneamientos crediticios de carácter singular, 1.363 millones de euros antes de impuestos (830 de España y Portugal y 533 de Estados Unidos) la prima de riesgo del Grupo se sitúa en un 1,15% a 31-12-09. Cabe destacar que el margen neto generado por BBVA en el año podría soportar un cargo por saneamientos superior al doble del registrado, incluso incluyendo los dos cargos singulares citados.

El epígrafe de **dotaciones a provisiones** detrae 458 millones de euros en el acumulado al incluir 551 millones de euros de dotaciones para prejubilaciones. En 2008 restaba 1.431 millones, de los que 860 correspondían a prejubilaciones de carácter extraordinario.

Por último, la partida de **otros resultados** registra 641 millones de euros negativos en 2009 que se explican

→ Pérdidas por deterioro de activos financieros⁽¹⁾
(Millones de euros)



(1) En el tercer trimestre de 2009, excluida la dotación adicional de 830 millones de euros, y en el cuarto trimestre, la dotación extraordinaria a saneamientos en Estados Unidos.

(2) A tipo de cambio constante: +46,3%.

por tres conceptos: +830 millones por la plusvalía por la venta y posterior arrendamiento de los 948 inmuebles en España, -998 millones por el deterioro del fondo de comercio en Estados Unidos, y -475 millones por actualización del valor de los activos adjudicados o adquiridos en España. En 2008 supusieron 775 millones positivos, básicamente por los 727 millones de plusvalías procedentes de la venta de la participación en Bradesco.

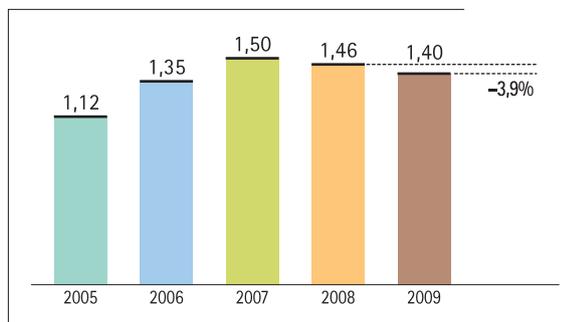
BENEFICIO ATRIBUIDO

Con todo, el **beneficio antes de impuestos** alcanza los 5.736 millones de euros en el año, nivel un 17,2% inferior a los 6.926 millones del ejercicio anterior. El impuesto de sociedades asciende a 1.141 millones y la parte correspondiente a intereses minoritarios es de 385 millones, con lo que el **beneficio atribuido** al Grupo en 2009 totaliza 4.210 millones de euros o 5.260 millones sin los 1.050 millones de resultados singulares negativos.

Todas las **áreas de negocio**, excepto Estados Unidos por el *one-off* realizado, contribuyen positivamente a la generación de este beneficio y mantienen, en su segmento o área geográfica, una situación privilegiada en comparación con sus competidores en términos de ingresos, eficiencia, rentabilidad y calidad del riesgo: España y Portugal aporta 2.373 millones de euros, WB&AM 1.011 millones, México 1.359 millones, Estados Unidos -21 millones (sin extraordinarios) y América del Sur 871 millones.

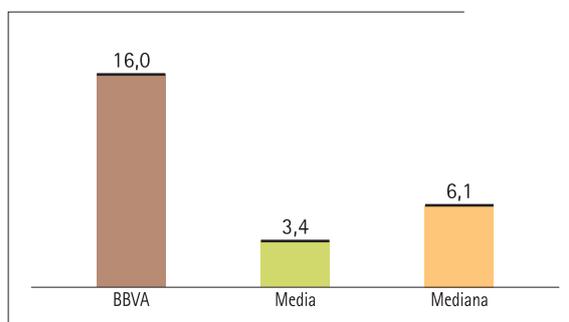
El **beneficio por acción (BPA)** básico es de 1,12 euros en el total del año, frente al 1,35 de 2008. Sin considerar los resultados singulares, esta cifra es de

→ Beneficio por acción ⁽¹⁾
(Euros)



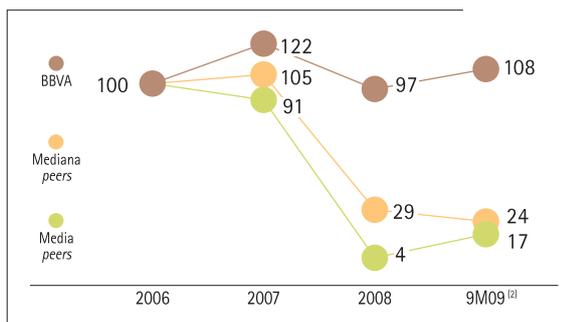
(1) Sin resultados singulares.

→ ROE. BBVA y peer group ⁽¹⁾
(Porcentaje)



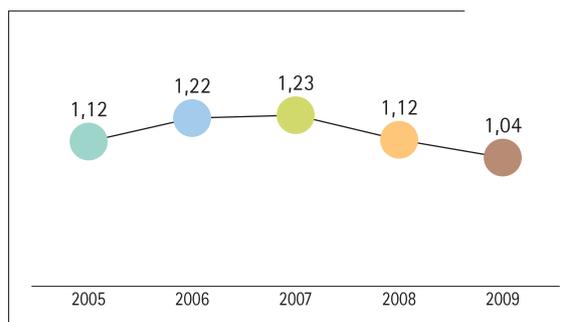
(1) Peers: BARCL, BBVA, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LBG, RBS, SAN, SG, UBS y UCI. Datos a septiembre de 2009, excepto para bancos ingleses, último dato disponible.

→ Beneficio por acción. BBVA y peer group ⁽¹⁾
(Base 100 en 2006)



(1) Peer group: grupo de quince entidades europeas comparables.
(2) Anualizado.

→ ROA ⁽¹⁾
(Porcentaje)



(1) Sin resultados singulares.

1,40 euros y se mantiene en niveles similares a los del año 2008 (1,46 euros por acción) y en importes relativamente estables respecto al nivel previo al inicio de la crisis, mientras que la mayor parte de entidades han visto disminuir drásticamente su BPA durante este período.

Asimismo, son destacables los altos ratios de rentabilidad conseguidos por BBVA en 2009, con un ROE sin singulares del 20,0% (16,0% con singulares), un ROA del 1,04% (0,85% con singulares) y un RORWA del 1,92% (1,56% con singulares), con lo que el Grupo se mantiene como una de las entidades más rentables del sistema.

BBVA ha distribuido tres dividendos a cuenta de los resultados del ejercicio 2009, por un importe bruto de 0,27 euros por acción, pagados en efectivo, lo que ha supuesto un desembolso de 1.012 millones de euros, en un entorno en el que muchas entidades han ajustado e incluso anulado sus remuneraciones en efectivo. Adicionalmente se propone a la Junta General de

Accionistas la distribución de un dividendo complementario por un importe bruto de 0,15 euros por acción, con lo que la remuneración total al accionista correspondiente al ejercicio 2009 será de 0,42 euros por acción, es decir un 30% de *pay-out* en *cash* sobre el resultado atribuido sin singulares.

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

Resultados
Balance y actividad
Base de capital

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. Durante 2009, estos ajustes incrementan 580 millones de euros el beneficio contable, principalmente por el ajuste de la variación de plusvalías latentes (que en el mismo período de 2008 fue negativo), de modo que el beneficio económico es de 4.790 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 a diciembre se sitúa en 4.626 millones de euros.

Del beneficio económico se deduce el resultado de multiplicar el capital económico en riesgo o CER medio del período (22.065 millones de euros a 31-12-09) 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 2.314 millones en el año 2009, y el **recurrente**, que se sitúa en 2.620 millones. Una vez más se 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 21,7% y un **RAR recurrente** del 25,1% para el Grupo BBVA.

→ **Beneficio económico añadido y rentabilidad ajustada al riesgo**

(Millones de euros)

	2009	Δ%	2008	2007
Resultado atribuido al Grupo	4.210	(16,1)	5.020	6.126
Ajustes	580	n.s.	(3.241)	578
Beneficio económico (A)	4.790	169,4	1.778	6.704
Capital económico en riesgo (CER) medio (B)	22.065	11,8	19.735	17.828
Rentabilidad ajustada al riesgo (RAR) = (A)/(B) * 100	21,7		9,0	37,6
RAR recurrente (%)	25,1		29,9	33,7
CER x coste de capital (C)	2.476	20,6	2.053	1.890
Beneficio económico añadido (BEA) = (A) - (C)	2.314	n.s.	(275)	4.814
BEA recurrente	2.620	(23,0)	3.402	3.560

BALANCE Y ACTIVIDAD

Durante el año 2009, se han mantenido las siguientes tendencias en la actividad y el balance del Grupo:

- Descenso de los volúmenes de inversión debido a la ralentización global de la economía durante el ejercicio.

→ Balances de situación consolidados

(Millones de euros)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Caja y depósitos en bancos centrales	16.344	11,5	14.659	22.582
Cartera de negociación	69.733	(4,9)	73.299	62.336
Otros activos financieros a valor razonable	2.337	33,2	1.755	1.167
Activos financieros disponibles para la venta	63.520	32,9	47.780	48.432
Inversiones crediticias	346.117	(6,3)	369.494	337.765
· Depósitos en entidades de crédito	22.239	(34,3)	33.856	24.527
· Crédito a la clientela	323.442	(3,5)	335.260	313.178
· Otros activos financieros	436	15,4	378	60
Cartera de inversión a vencimiento	5.437	3,0	5.282	5.584
Participaciones	2.922	99,2	1.467	1.542
Activo material	6.507	(5,8)	6.908	5.238
Activo intangible	7.248	(14,1)	8.440	8.244
Otros activos	14.900	9,8	13.568	8.837
Total activo	535.065	(1,4)	542.650	501.726
Cartera de negociación	32.830	(23,7)	43.009	19.273
Otros pasivos financieros a valor razonable	1.367	32,4	1.033	449
Pasivos financieros a coste amortizado	447.936	(0,6)	450.605	431.855
· Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	70.312	5,3	66.804	88.098
· Depósitos de la clientela	254.183	(0,4)	255.236	219.609
· Débitos representados por valores negociables	99.939	(4,1)	104.157	102.247
· Pasivos subordinados	17.878	5,2	16.987	15.662
· Otros pasivos financieros	5.624	(24,2)	7.420	6.239
Pasivos por contratos de seguros	7.186	9,4	6.571	6.868
Otros pasivos	14.983	1,7	14.727	15.338
Total pasivo	504.302	(2,3)	515.945	473.783
Intereses minoritarios	1.463	39,5	1.049	880
Ajustes por valoración	(62)	(93,4)	(930)	2.252
Fondos propios	29.362	10,4	26.586	24.811
Patrimonio neto	30.763	15,2	26.705	27.943
Total patrimonio neto y pasivo	535.065	(1,4)	542.650	501.726
Pro memoria:				
Riesgos de firma	33.185	(7,7)	35.952	36.859
Pro memoria:				
Activos totales medios	542.969	4,8	517.856	461.199
Fondos propios medios	26.341	12,9	23.324	17.901
Activos medios ponderados por riesgo	294.313	6,1	277.478	268.491

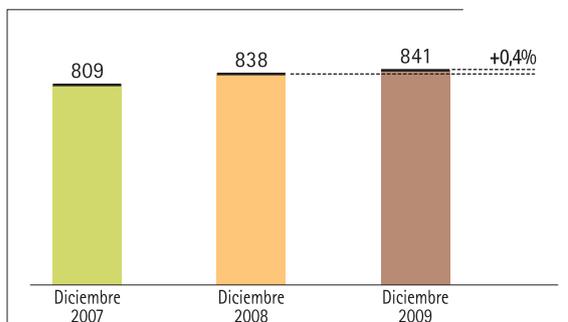
Resultados
Balance y actividad
 Base de capital

- Reducción de las rúbricas de mayor riesgo, como consumo y tarjetas, y ascenso de otras de menor riesgo, como hipotecario para adquisición de primera vivienda y préstamos a instituciones.
- Positivo comportamiento de los recursos de clientes, gracias a la evolución favorable del patrimonio de los fondos de pensiones y de inversión y de los pasivos de menor coste (cuentas corrientes y de ahorro).
- Peor comportamiento del plazo por desplazamiento de las preferencias de la clientela hacia otros productos como consecuencia del fuerte descenso de los tipos de interés y de la excelente situación de liquidez del Grupo.
- Estabilidad en el importe del activo total y de los volúmenes de negocio del Grupo. A 31 de diciembre de 2009, el activo totaliza 535 millardos de euros y el volumen de negocio 841 millardos, lo que compara con los 543 millardos (-1,4% interanual) y los 838 millardos (+0,4% interanual) del 31-12-08, respectivamente.

Cabe resaltar que la evolución de los tipos de cambio finales apenas tiene impacto en la comparación interanual del balance y de las cifras de negocio del Grupo. Ello es debido a que la depreciación del dólar frente al euro (-3,4%), se ve compensada por las apreciaciones del peso mexicano (+1,6%), chileno (+21,3%) y colombiano (+6,3%), entre otros.

Como es habitual, en la estructura del balance predominan en el activo los créditos a la clientela, que suponen un 60,4% del total a 31-12-09, frente al 61,8% de un año antes. En el pasivo destacan los depósitos de la clientela, que prácticamente mantienen su peso: un 47,5% del total del balance al cierre de 2009 frente a un 47,0% que suponían a 31-12-08.

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



(1) Créditos a la clientela más total de recursos de clientes.

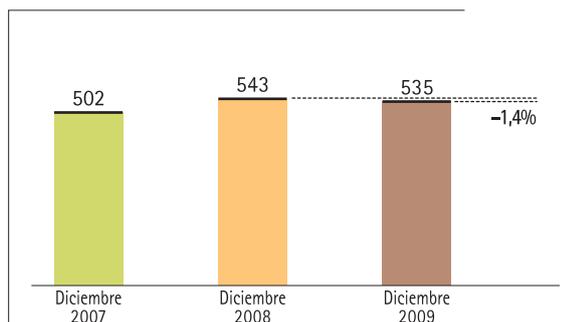
Por tanto, la proporción de créditos sobre depósitos se sitúa en 1,27 (1,31 en diciembre de 2008). Agregando los valores negociables y los pasivos subordinados, el peso del total de recursos de clientes en balance se eleva hasta el 69,5% del pasivo (69,4% en 2008).

CRÉDITOS A LA CLIENTELA

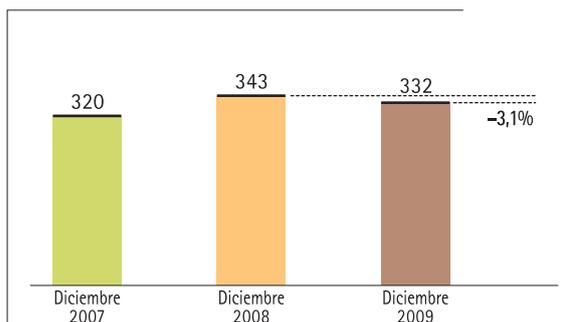
Los **créditos brutos a la clientela** se sitúan en 332 millardos de euros a 31-12-09, tras una reducción interanual del 3,1% respecto a la misma fecha del año anterior.

Por lo que se refiere a su distribución por áreas geográficas, es destacable el aumento del peso de Latinoamérica *investment grade* (México, Chile y Perú), que a 31-12-09 representa el 12,3% del total, frente al 11,6% de finales del año anterior. Ello es debido al mejor comportamiento relativo de la inversión en estos países que en el mercado doméstico. El peso de los países latinoamericanos que no alcanzan el grado

→ Activo total
 (Millardos de euros)



→ Créditos a la clientela (bruto)
 (Millardos de euros)



→ Créditos a la clientela

(Millones de euros)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Residentes	204.671	(2,6)	210.082	206.348
Administraciones Públicas	20.786	18,1	17.599	16.076
Otros sectores residentes	183.886	(4,5)	192.483	190.272
· Con garantía real	106.294	0,4	105.832	104.567
· Crédito comercial	7.062	(26,0)	9.543	12.767
· Arrendamientos financieros	6.547	(15,0)	7.702	7.774
· Otros deudores a plazo	46.407	(16,3)	55.448	56.680
· Deudores por tarjetas de crédito	1.839	(6,7)	1.971	1.975
· Otros deudores a la vista y varios	2.296	(33,9)	3.474	2.622
· Otros activos financieros	2.529	(16,6)	3.031	2.452
· Créditos dudosos	10.911	99,0	5.483	1.435
No residentes	127.491	(3,9)	132.600	113.962
Con garantía real	42.280	7,3	39.390	30.695
Otros créditos	80.986	(10,3)	90.335	81.461
Créditos dudosos	4.225	47,0	2.875	1.807
Créditos a la clientela (bruto)	332.162	(3,1)	342.682	320.311
Fondos de insolvencias	(8.720)	17,5	(7.423)	(7.133)
Créditos a la clientela	323.441	(3,5)	335.260	313.178

→ Distribución geográfica de los créditos a clientes (bruto)

(Porcentaje)



de inversión prácticamente se mantiene (4,3% en 2009 y 4,1% en 2008). En cambio, Estados Unidos aumenta su participación, desde el 9,2% hasta el 10,3%, influido por la incorporación de los saldos de Guaranty. El 73,1% restante corresponde a España y resto del mundo *investment grade*.

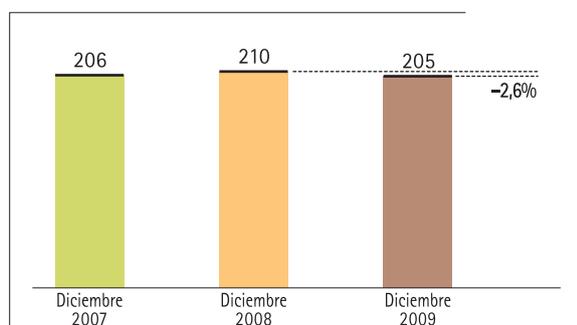
Del total de créditos a clientes **residentes** en España, 205 millardos, los que tienen una mejor evolución

son los de las **Administraciones Públicas**, que avanzan un 18,1% interanual, hasta los 21 millardos de euros.

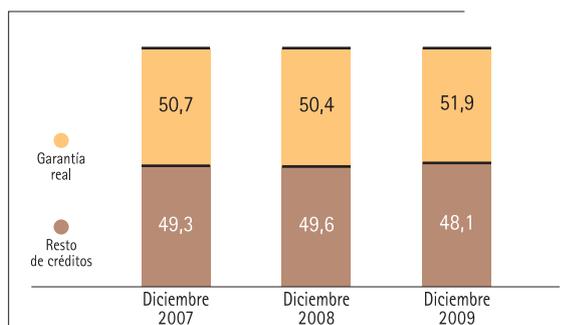
Entre los préstamos a **otros sectores residentes**, que descienden un 4,5% en el año hasta los 184 millardos de euros a cierre de 2009, las partidas que experimentan una mayor caída son las relacionadas con la evolución de la actividad comercial y con el consumo. Así, el descuento comercial retrocede un

Resultados
Balance y actividad
 Base de capital

→ **Créditos a la clientela. Residentes (bruto)**
 (Millardos de euros)



→ **Distribución de los créditos a residentes (bruto)**
 (Porcentaje)



26,0%, los deudores por tarjetas de crédito un 6,7% y otros deudores a plazo (que básicamente incluye consumo y préstamos a negocios y a empresas), un 16,3%. Por su parte, los préstamos con garantía real, que continúan siendo el principal epígrafe por volumen, se han estabilizado y ascienden a 106 millardos de euros a 31-12-09, nivel muy cercano al de la misma fecha de 2008 (+0,4%). Por lo que respecta a los créditos dudosos, se sitúan en 10.911 millones de euros, con un importante crecimiento en el año, muy concentrado en el cuarto trimestre, dado que incluye la clasificación como dudoso de una serie de riesgos fruto de un análisis riguroso e individualizado de la cartera promotor.

Por último, los créditos a clientes **no residentes** acumulan 127 millardos de euros a cierre de 2009, cifra un 3,9% inferior a los 133 millardos de 31-12-08. Los préstamos con garantía real son los que experimentan un mejor comportamiento, y aumentan su peso sobre el total de la cartera no residente (un 33,2% a 31-12-09 frente a un 29,7% a 31-12-08). Cabe destacar que el ascenso en el saldo de créditos

dudosos se debe básicamente a una reclasificación adicional efectuada en Estados Unidos sobre la cartera de *commercial real estate* con el mismo rigor que el comentado para otros sectores residentes.

RECURSOS DE CLIENTES

A 31 de diciembre de 2009, los **recursos totales** de clientes, dentro y fuera de balance, ascienden a 509 millardos de euros, un 2,7% superior a los 495 millardos de la misma fecha del año anterior.

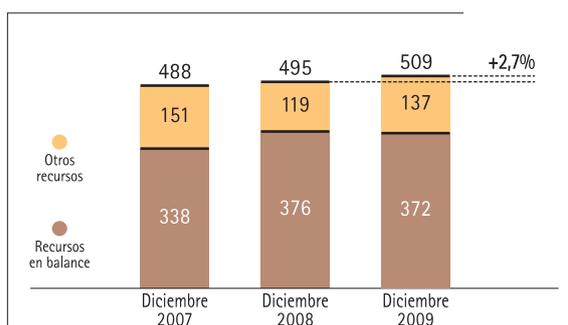
Los **recursos en balance**, 372 millardos a 31-12-09, descienden un 1,2% respecto a los 376 millardos de cierre de 2008. Esta disminución se debe fundamentalmente a las imposiciones a plazo, en parte por la preferencia de los clientes por otros productos, en parte por la holgada posición de liquidez de BBVA. Como viene siendo habitual, el importe de recursos en balance es superior al de los créditos brutos a la clientela, lo que constituye un indicador del comentado buen posicionamiento del Grupo en liquidez.

Por otra parte, los recursos de clientes **fuera de balance** (fondos de inversión, fondos de pensiones y carteras de clientes) ascienden a 137 millardos de euros, importe un 15,1% superior a los 119 millardos de 31 de diciembre de 2008, gracias a la favorable evolución de la captación de fondos (sobre todo, de pensiones) y al positivo efecto que la subida de los mercados, en la última parte del año, ha tenido sobre la revalorización de los mismos y de las carteras de clientes.

En el **mercado doméstico**, las acusadas bajadas de los tipos de interés han conducido la demanda de recursos desde el plazo hacia el pasivo transaccional y los fondos más conservadores. Adicionalmente, la

→ **Recursos de clientes**

(Millardos de euros)



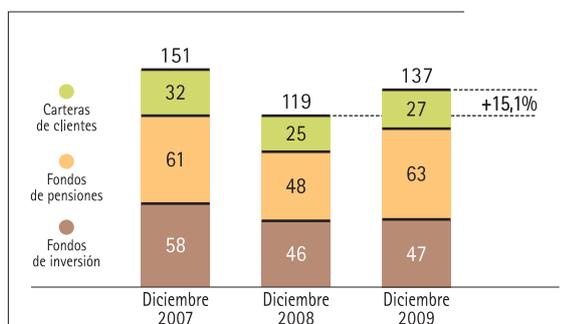
→ Recursos de clientes

(Millones de euros)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Recursos de clientes en balance	371.999	(1,2)	376.380	337.518
Depósitos de la clientela	254.183	(0,4)	255.236	219.609
Residentes	97.486	(7,1)	104.959	97.715
Administraciones Públicas	4.296	(32,1)	6.328	6.853
Otros sectores residentes	93.190	(5,5)	98.630	90.862
· Cuentas corrientes y de ahorro	47.381	6,3	44.589	44.187
· Imposiciones a plazo	35.135	(19,8)	43.829	36.911
· Cesión temporal de activos y otras cuentas	10.675	4,5	10.213	9.764
No residentes	156.697	4,3	150.277	121.893
· Cuentas corrientes y de ahorro	63.718	11,9	56.930	50.836
· Imposiciones a plazo	88.114	2,9	85.647	61.670
· Cesión temporal de activos y otras cuentas	4.865	(36,8)	7.700	9.387
Débitos representados por valores negociables	99.939	(4,1)	104.157	102.247
Títulos hipotecarios	35.833	(9,7)	39.673	39.756
Otros valores negociables	64.106	(0,6)	64.484	62.491
Pasivos subordinados	17.878	5,2	16.987	15.662
Otros recursos de clientes	136.957	15,1	119.017	150.777
Fondos de inversión	47.266	2,1	46.295	57.932
Fondos de pensiones	63.190	31,3	48.139	60.909
Carteras de clientes	26.501	7,8	24.582	31.936
Total de recursos de clientes	508.957	2,7	495.397	488.295

→ Otros recursos de clientes

(Millardos de euros)



citada holgada posición de liquidez del Grupo le ha permitido centrarse en la defensa de diferenciales, ya que la captación no ha sido una prioridad comercial. Por tanto, las **imposiciones a plazo** han descendido

un 19,8% interanual hasta situarse en 35 millardos de euros a cierre de diciembre de 2009. Por el contrario, las **cuentas corrientes y de ahorro** han registrado un crecimiento en el año del 6,3%, alcanzando 47 millardos a 31-12-09. Por su parte, los **fondos de inversión** disminuyen un 6,0% interanual hasta los 33 millardos. No obstante, esta bajada es menor que la del sistema, por lo que BBVA mantiene su posición de liderazgo como primera gestora de fondos de inversión en España, con una cuota del 19,3% a 31-12-09. Por lo que respecta a los **fondos de pensiones**, han tenido un muy buen desempeño y se elevan hasta los 17 millardos de euros, nivel por encima del de hace doce meses en un 6,9%. Ello ha permitido a BBVA consolidar su primera posición en España, alcanzando una cuota de mercado del 18,6% a cierre del año. Del patrimonio total gestionado en fondos de pensiones, 10 millardos corresponden a planes

Resultados
Balance y actividad
 Base de capital

→ Otros recursos de clientes

(Millones de euros)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
España	63.046	2,3	61.611	74.401
Fondos de inversión	32.797	(6,0)	34.900	43.258
Fondos de inversión mobiliarios	31.217	(6,0)	33.197	40.876
· Garantizados	12.646	(23,4)	16.507	16.788
· Renta fija a corto y monetarios	13.436	11,8	12.016	15.489
· Renta fija a largo	1.385	10,6	1.252	1.653
· Mixtos	881	16,7	755	1.493
· Renta variable	2.180	31,6	1.657	3.589
· Globales	689	(31,8)	1.009	1.864
Fondos de inversión inmobiliarios	1.473	(6,8)	1.580	2.258
Fondos de capital riesgo	108	(12,9)	123	124
Fondos de pensiones	17.175	6,9	16.060	17.068
Planes de pensiones individuales	9.983	6,7	9.357	9.806
Fondos de empleo y asociados	7.191	7,3	6.703	7.262
Carteras de clientes	13.074	22,8	10.650	14.075
Resto del mundo	73.912	28,8	57.406	76.376
Fondos y sociedades de inversión	14.469	27,0	11.395	14.674
Fondos de pensiones	46.015	43,4	32.079	43.841
Carteras de clientes	13.427	(3,6)	13.932	17.861
Otros recursos de clientes	136.957	15,1	119.017	150.777

individuales y 7 millardos a planes de empleo y asociados, ambas categorías en las que también el Grupo sigue ostentando una posición de liderazgo, con unas cuotas de mercado del 16,5% y 22,7%, respectivamente. Por último, cabe mencionar que el saldo de las carteras de clientes presenta un importante crecimiento (+22,8% interanual).

En cuanto a los recursos de clientes **no residentes**, el agregado formado por las partidas de dentro y fuera de balance asciende a 231 millardos de euros, con un incremento del 11,0% en el ejercicio. Destaca la excelente evolución de los recursos fuera de balance, con un avance en el año del 28,8%, gracias a la positiva contribución del negocio previsional del Grupo en las áreas de América del Sur y de México. Asimismo, los recursos dentro de balance experimentan un crecimiento del 4,3% interanual sustentado, principalmente, por el ascenso de las partidas de mayor margen y menor coste, las cuentas corrientes y de ahorro, que aumentan un 11,9% en el conjunto del ejercicio.

OTRAS RÚBRICAS DEL BALANCE

El principal motivo que explica la variación de la **cartera de negociación**, tanto en el activo como en el pasivo, es la disminución puntual de determinadas posiciones y valoraciones de derivados en la unidad de Global Markets.

Por su parte, la evolución de los **activos financieros disponibles para la venta**, que a 31-12-09 ascienden a 63.520 millones de euros, está determinada por la construcción de carteras con el objetivo de estabilizar el valor económico del balance y rentabilizar el aumento de los recursos de menor coste.

El incremento del epígrafe de **participaciones** se debe básicamente a la consideración de CNCB como participada del Grupo.

Por último, la reducción del **activo intangible** en 1.192 millones de euros, hasta situarse en 7.248 millones al cierre de 2009, es fundamentalmente consecuencia del deterioro del fondo de comercio en Estados Unidos.

BASE DE CAPITAL

2009 ha sido un año en el que la generación de capital en el sector financiero ha resultado ser un factor clave. Así lo demuestra la preocupación de algunos organismos que han realizado diversos tests para comprobar el nivel de solvencia de las entidades en situaciones extremas, como el *stress test* americano o el test realizado por el Committee of European Banking Supervisor (CEBS) a las entidades europeas.

A pesar de que haya habido inyecciones de capital por parte de distintos gobiernos, el peso ha sido menor que en 2008, ya que han predominado las ampliaciones de capital privadas con grandes descuentos. 2009 ha sido, de nuevo, un ejercicio en el que las entidades financieras han mantenido políticas de capital prudentes, apelando una vez más al mercado para lograr incrementar o, al menos, mantener sus ratios de capital.

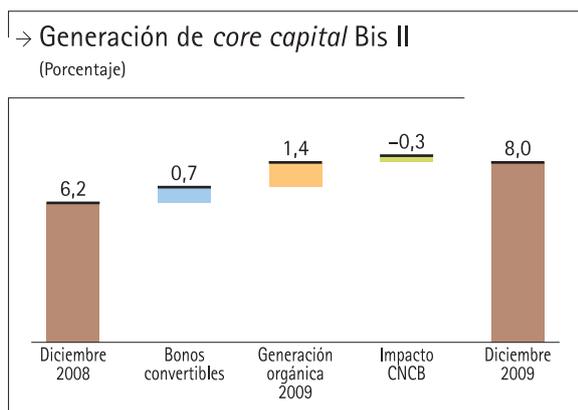
Dentro de todo este contexto, cabe resaltar que BBVA ha sido uno de los escasos bancos que no ha realizado ninguna ampliación de capital en los últimos dos años y, lo que es más importante, que el Grupo ha sido capaz de generar *core capital* de manera orgánica a lo largo del ejercicio: +140 puntos básicos.

BBVA cierra 2009 con un **beneficio atribuido** de 4.210 millones de euros, de los cuales 1.012 millones han sido distribuidos a los accionistas en efectivo, mediante tres dividendos a cuenta que han sumado 0,27 euros por acción. Además, se prevé un pago de un dividendo complementario para 2010 con cargo al ejercicio 2009 de 0,15 euros por acción. Esta política de **remuneración al accionista** ha permitido fortalecer la posición de capital del Grupo, lo que, a su vez, ha posibilitado afrontar con mayor comodidad la ralentización de la

economía y el incremento de la morosidad. El resultado retenido durante 2009 ha sido de 3.198 millones de euros, lo que ha supuesto una mejora de los ratios de capital en el ejercicio, gracias a que esta generación orgánica ha superado los consumos ordinarios y las inversiones extraordinarias netas llevadas a cabo durante el período de referencia.

En cuanto a las **inversiones**, el Grupo ha continuado con su plan de expansión en Asia y en Estados Unidos. Así, en el mes de enero, se incrementó la posición en China Citic Bank (CNCB) desde un 9,93% a un 10,07%, por lo que pasó a entrar en la base de capital como participada financiera y, por tanto, aumentó las deducciones en, aproximadamente, 1.900 millones de euros, un 50% en Tier I y otro 50% en Tier II. Además, en el cuarto trimestre, la consideración CNCB como participada del Grupo generó un fondo de comercio que detrajo 30 puntos básicos de *core capital*. Es destacable también que BBVA ha confirmado, en diciembre, el ejercicio de la opción de compra sobre CNCB, por lo que adquirirá un 4,93% adicional del banco chino y alcanzará, de este modo, el 15%. El desembolso está previsto que se realice a lo largo del primer trimestre de 2010. Por lo que respecta a Estados Unidos, el 22 de agosto se anunció la adquisición a la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) de las operaciones de banca de Guaranty Financial Group (Guaranty), lo que ha supuesto 2.400 millones de dólares de activos ponderados por riesgo (APR). Cabe resaltar que el *impairment* del fondo de comercio de Estados Unidos, realizado en el cuarto trimestre, con impacto en resultados, tiene un efecto neutro tanto en el *core capital* como en el resto de la base de capital.

Por todo lo anterior, a 31 de diciembre de 2009 los **recursos propios computables** de BBVA calculados según las reglas definidas en el acuerdo de capital de **Basilea II** se elevan a 39.440 millones de euros, 4.407 millones más que a 31-12-08. A lo largo del año, los APR se han incrementado un 1,3% hasta los 291.026 millones de euros, representando algo más de un 54% del activo total del Grupo. Con estos APR las necesidades de capital (8% de APR) se sitúan en 23.282 millones de euros, existiendo, por tanto, 16.158 millones de euros de exceso de capital, un 69% por encima de los niveles mínimos requeridos, lo que supone una clara mejora en comparación con



Resultados
Balance y actividad
Base de capital

→ **Base de capital (Normativa BIS II)**

(Millones de euros)

	31-12-09	31-12-08	31-12-07
Fondos propios contables	29.362	26.586	24.811
Ajustes	(8.171)	(8.688)	(8.080)
Bonos convertibles obligatoriamente en acciones	2.000		
Core capital	23.191	17.898	16.731
Participaciones preferentes	5.129	5.395	4.492
Ajustes	(1.066)	(583)	(479)
Recursos propios básicos (Tier I)	27.254	22.710	20.744
Financiación subordinada y otros	13.251	12.914	15.784
Deducciones	(1.065)	(590)	(479)
Otros recursos computables (Tier II)	12.186	12.324	15.305
Base de capital	39.440	35.033	36.049
Recursos propios mínimos (Normativa BIS II)	23.282	22.989	21.479
Excedente de recursos	16.158	12.044	14.570
Activos ponderados por riesgo	291.026	287.364	268.491
Ratio BIS (%)	13,6	12,2	13,4
Core capital (%)	8,0	6,2	6,2
Tier I (%)	9,4	7,9	7,7
Tier II (%)	4,2	4,3	5,7

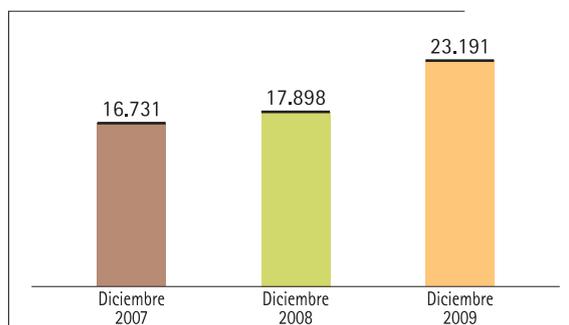
el ejercicio pasado y un reflejo de la sólida posición de capital del Grupo.

El *core capital* al cierre de ejercicio se eleva a 23.191 millones de euros y representa un 8,0% de los APR, es decir, 180 puntos básicos más que en diciembre de 2008. Las causas principales de este crecimiento han sido, por una parte, la capacidad de generación orgánica del Grupo reflejada en los buenos resultados obtenidos a lo largo del ejercicio (+140 puntos básicos en el año, de los que 30 puntos básicos son consumidos por el impacto del fondo de comercio originado por CNCB) y, por otra, la emisión de bonos obligatoriamente convertibles en acciones de BBVA, efectuada en el mes de septiembre, por valor de 2.000 millones de euros (+70 puntos básicos). Con esta operación, BBVA se anticipa a posibles regulaciones futuras de capital más restrictivas y demuestra la diversidad de fuentes con las que cuenta el Grupo para incrementar su base de capital.

Si se incorpora al *core capital* las participaciones preferentes, el **Tier I** se eleva a 27.254 millones de

→ **Core capital**

(Millones de euros)



euros y supone un 9,4% de los APR, frente al 7,9% del año anterior. En el mes de octubre, BBVA concluyó con éxito la oferta de canje de participaciones preferentes colocadas en el mercado institucional. Como resultado de dicho canje, BBVA emitió dos participaciones preferentes de 645 millones de euros y 251 millones de libras, respectivamente, ambas con una

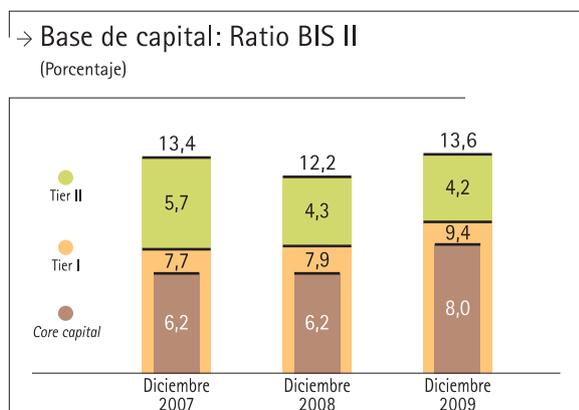
opción de amortización anticipada a los 5 años. Con ello, las participaciones preferentes representan un 18,8% del total de los recursos propios básicos (Tier I), frente al 23,8% del año anterior.

Por otra parte, el Tier II, que incluye principalmente la financiación subordinada, los ajustes por valoración y el exceso de provisión genérica, ha totalizado a cierre de año 12.186 millones de euros, un 4,2% de los APR, 10 puntos básicos menos que en 2008. Por un lado, el ratio ha disminuido por la deducción de CNCB y por el menor exceso de provi-

sión genérica; pero, por otro lado, el aumento de las plusvalías latentes en el año y una nueva emisión de deuda subordinada realizada por BBVA Bancomer en junio, por 2.614 millones de pesos mexicanos (que permite su cómputo como Tier II en la base de capital del Grupo), han tenido un impacto positivo en los recursos propios complementarios.

Por todo lo anterior, el ratio BIS II se mantiene en niveles elevados y alcanza el 13,6% de los APR a cierre de 2009, representando un crecimiento de 1,4 puntos porcentuales durante el año.

Por tanto, la posición de capital de BBVA ha mejorado en 2009 gracias a un crecimiento moderado de los riesgos de balance y a la política de retención del capital anunciada para el ejercicio, lo que ha permitido generar capital de manera orgánica, reflejar la sólida situación de solvencia del Grupo, a pesar del desfavorable entorno económico, y seguir remunerando al accionista sin diluir su participación.



RATINGS

BBVA se mantiene entre el grupo de entidades financieras con mejor *rating*.

→ Ratings

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

Gestión del riesgo

- Integración y perfil global de riesgos
- Riesgo de crédito
- Riesgos estructurales
- Riesgo en áreas de mercados
- Riesgo operacional
- Gestión del riesgo en actividades no bancarias



BBVA
Clientes
BBVA

BBVA

Integración y perfil global de riesgos
 Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

INTEGRACIÓN Y PERFIL GLOBAL DE RIESGOS

INTEGRACIÓN DE RIESGOS

El capital económico del Grupo nace de la agregación del capital económico computado para cada uno de los tipos de riesgo gestionados. El proceso de agregación es una tarea fundamental en la integración de riesgos. El enfoque menos costoso para agregar los distintos tipos de riesgos consiste en calcular el capital total como la suma de los capitales individuales. Sin embargo, este método ignora que los riesgos están interrelacionados en cierto grado, manifestándose en un efecto de diversificación y, en última instancia, un capital total inferior a la suma de los capitales individuales. La diferencia entre estas dos medidas es el **beneficio de la diversificación**.

El Grupo BBVA ha desarrollado un **modelo para integrar los diferentes riesgos** con el objetivo de realizar una mejor medición del capital económico agregado. El modelo centra sus esfuerzos en capturar las relaciones entre los distintos riesgos (crédito, mercado, estructural y operacional), tratando de estimar la estructura de dependencia y el impacto del tamaño relativo de los mismos en el perfil global de la Entidad.

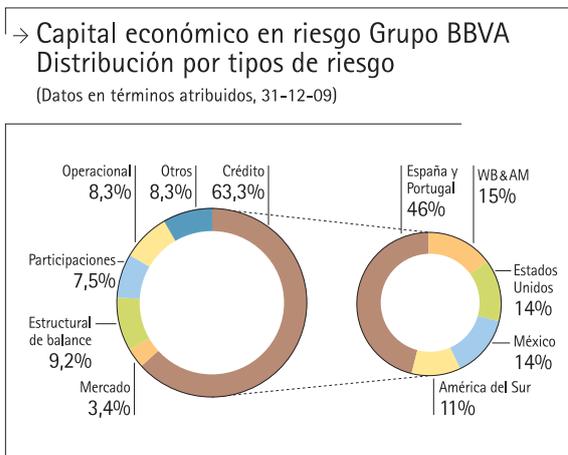
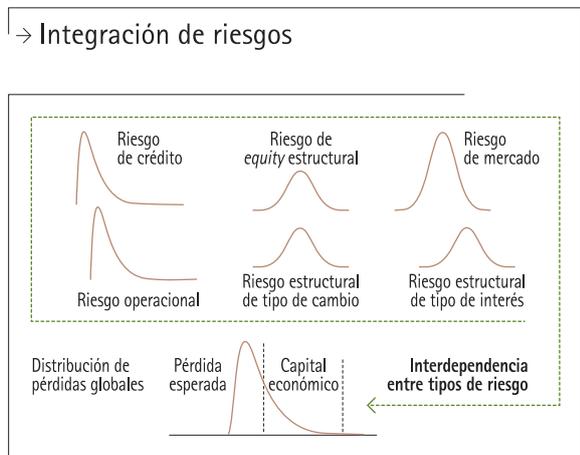
Según este modelo, la distribución de pérdidas globales se construye a partir de las distribuciones de pérdidas individuales teniendo en cuenta las interdependencias entre ellas (medida en forma de correlaciones entre pérdidas por cada tipo de riesgo). Una vez obtenida esta distribución, es posible calcular tanto el

capital económico global como los factores de diversificación a aplicar a los capitales individuales, dado el nivel de confianza elegido.

En este marco se realizan análisis de sensibilidad de la diversificación frente a distintos supuestos de correlación entre los riesgos subyacentes. El nivel de diversificación de cada uno de los riesgos depende ampliamente del tamaño relativo del riesgo respecto del global, así como de la correlación entre riesgos y las características de las distribuciones de pérdidas individuales.

PERFIL GLOBAL DE RIESGOS

El consumo de **capital económico en riesgo (CER)**, en términos atribuidos, se sitúa a 31 de diciembre de 2009 en 22.135 millones de euros, con una disminución en el ejercicio del 1,1% en términos homogéneos¹. 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 63,3% del total. El CER de la operativa de mercados se ve influido por la mayor volatilidad en los mismos, si bien su peso se mantiene reducido, dada la naturaleza del negocio y la política de BBVA, con apenas posiciones propias. Por lo que respecta al CER asociado a la cartera de participaciones, aumenta su peso por la ampliación de la participación en CNCB. Por su



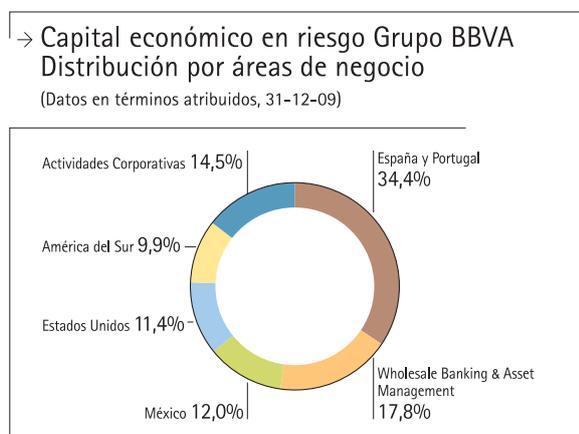
¹ Las tasas de crecimiento que se presentan se realizan contra el cierre homogéneo de diciembre de 2008 (22.375 millones de euros), que incluye los efectos anuales de recalibración y revisión de modelos, frente a la cifra de cierre publicada en el Informe Anual de 2008, que ascendía a 21.541 millones de euros.

parte, el CER por riesgo operacional aumenta un 16% por la actualización de modelos económicos basados en el historial de pérdidas operacionales en el Grupo durante el año 2009.

En el desglose por áreas, España y Portugal registra un aumento del CER del 4,0%, centrado principalmente en las carteras hipotecaria, de empresas y corporaciones e institucional. Por su parte, en WB&AM disminuye un 5,1%. En México, el CER desciende un 4,6%, compensado en parte por la apreciación del peso, ya que, a tipo de cambio constante, el capital por riesgo de crédito baja un 6,1% como consecuencia principalmente de cambios de *mix* en las carteras. En Estados Unidos, el CER se sitúa en 2.526 millones de euros, con un incremento del 3,6% debido a la incorporación de Guaranty. Con ello, alcanza un peso en el Grupo del 11,4% sobre el total. El CER de América del Sur aumenta un 0,5%, principalmente debido a los incrementos de la inversión, generalizados en todos los países. Finalmente, el CER de Actividades Corporativas desciende un 8,3%, esencialmente debido al riesgo de mercado por las mayores coberturas.

La rentabilidad ajustada al riesgo (RAR) recurrente del Grupo, es decir, generada a partir del negocio con clientes y excluyendo singulares, se sitúa en el 25,1%, y se mantiene en niveles elevados en todas las áreas de negocio.

Por último los ratios económicos de capital se sitúan en un 8,7% en capital estricto y un 14,0% en capital total, ambos datos por encima de los niveles de referencia (6%-7% en capital estricto y 12% en capital total).



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 BBVA 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 (PD), la severidad (LGD) y la exposición en el momento del incumplimiento (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 los clientes, etc. El incremento del número de incumplimientos que se produce en la coyuntura actual contribuirá 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

Integración y perfil global de riesgos
Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

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.

PROBABILIDAD DE INCUMPLIMIENTO (PD)

La PD (*probability of default*) 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 salud 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 está permitiendo enfocar cada vez más las herramientas al perfil de los clientes, mejorando la capacidad de identificar 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.

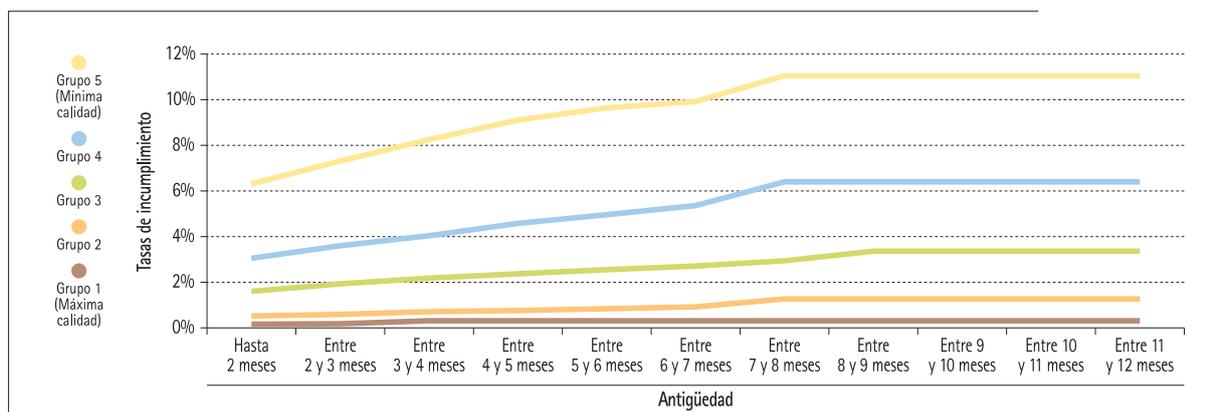
En los gráficos adjuntos se presentan las tasas de incumplimiento de algunas de las herramientas de *scoring* reactivo de las que dispone el Grupo. En ellos se observa, por ejemplo, que tanto la antigüedad como la puntuación permiten discriminar el riesgo de una operación tipo *retail*. En el primer gráfico se muestran las tasas de incumplimiento, a un año, de tarjetas de crédito de clientes de BBVA Bancomer que las solicitaron en sucursal y de los que se disponía de información en *bureau*. El segundo gráfico muestra los distintos niveles de incumplimiento que presentan los colectivos de diferente vinculación en BBVA España, desde las más altas para el segmento de no clientes hasta las más bajas para el segmento de clientes más vinculados.

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.

Los *scorings* de comportamiento evalúan contratos ya concedidos incorporando la información de

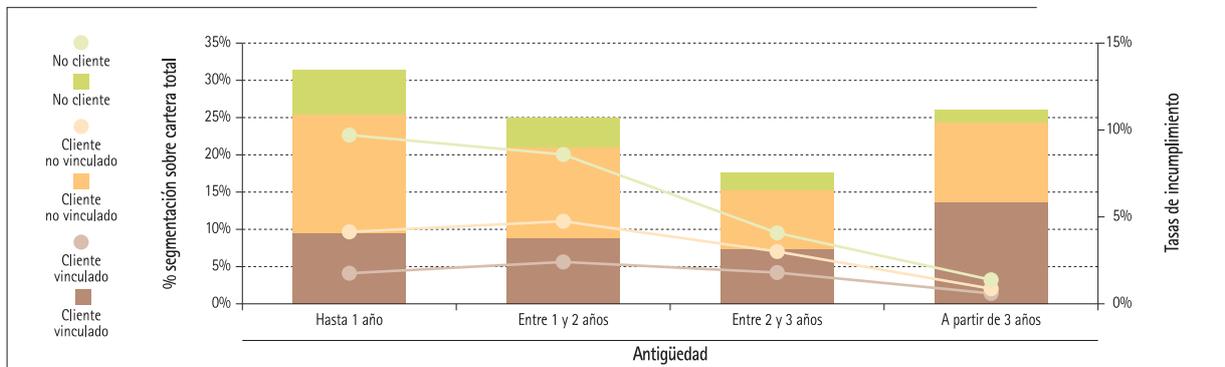
→ Calibración de herramientas de tarjetas de crédito de BBVA Bancomer

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



→ Calibración de herramientas de tarjetas de crédito de BBVA España

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



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.).

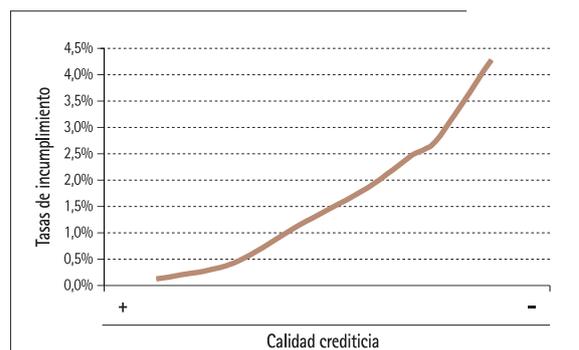
Los *scorings* proactivos tienen en cuenta las mismas variables que los de comportamiento, pero varían en su finalidad, ya que éstos ofrecen una calificación del cliente en su conjunto, no de una operación concreta. Esta visión de cliente se complementa con adaptaciones a cada tipología de producto. 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 consumo de particulares implantado en España.

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 éstos utilizan la información interna del propio banco para su construcción, mientras que los *scorings* de *bureau* requieren el aporte de información crediticia del resto de instituciones o bancos (sobre el incumplimiento o sobre el comportamiento

→ Calibración del *scoring* proactivo de consumo de particulares de BBVA España (En función de la puntuación. Clientes con experiencia positiva y alta vinculación)

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



del cliente). 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 facilita 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/clientes. Esta tarea adquiere especial relevancia en la coyuntura actual, ya que permite identificar los contratos o clientes que

Integración y perfil global de riesgos
Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

atravesan por dificultades y, de este modo, poder tomar las medidas necesarias con el fin de gestionar los riesgos ya asumidos.

Rating

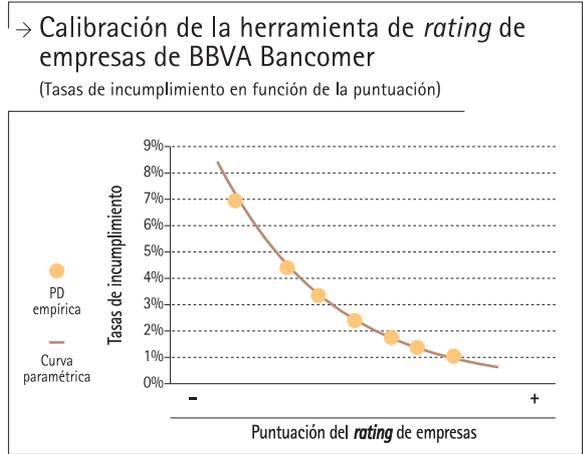
Estas herramientas están enfocadas a la calificación de clientes mayoristas: empresas, corporaciones, pymes, administraciones públicas, etc., en las que el incumplimiento que se predice es a nivel del cliente en lugar de ser a nivel contrato.

El riesgo asumido por BBVA en la cartera de clientes mayorista 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 distintos 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.

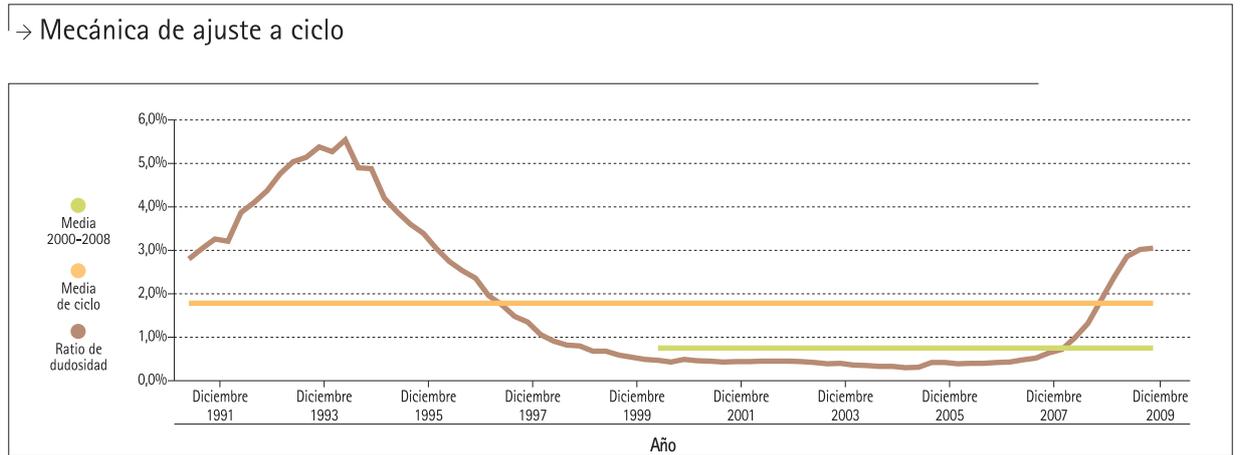
A modo de ejemplo, se presenta la curva paramétrica de incumplimiento de la herramienta de *rating* de empresas de BBVA Bancomer en función de la puntuación interna asignada.



Ciclo económico en PD

Una métrica relevante de cara a la correcta gestión del riesgo es la probabilidad de incumplimiento media a lo largo de un ciclo económico, ya que es una medida que ayuda a atenuar los efectos de las turbulencias económico-financieras en la medición del riesgo de crédito, como por ejemplo la volatilidad del capital.

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 anterior permite ilustrar el funcionamiento del ajuste a ciclo mediante el comportamiento de la serie del ratio de dudosidad en créditos concedidos para la adquisición de vivienda, publicada por el Banco de España: un ajuste al ciclo histórico trataría de corregir la diferencia entre la media de este ratio a lo largo de un ciclo económico (por ejemplo, el período 1991-2009) y la media en el período disponible en las bases de datos de estimación.

SEVERIDAD (LGD)

La severidad (*loss given default*) es otra métrica de riesgo 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 observada en 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 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.

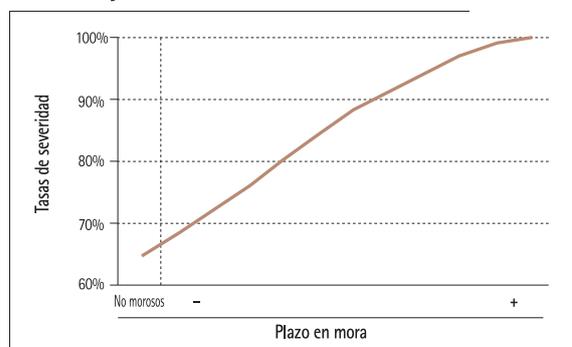
En términos genéricos, las carteras gestionadas por el Banco presentan un **comportamiento bimodal** en términos de severidad, esto es, la recuperación de la

deuda pendiente, dado el incumplimiento, es, en unos casos, total y, en otros, prácticamente nula. El siguiente gráfico 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.

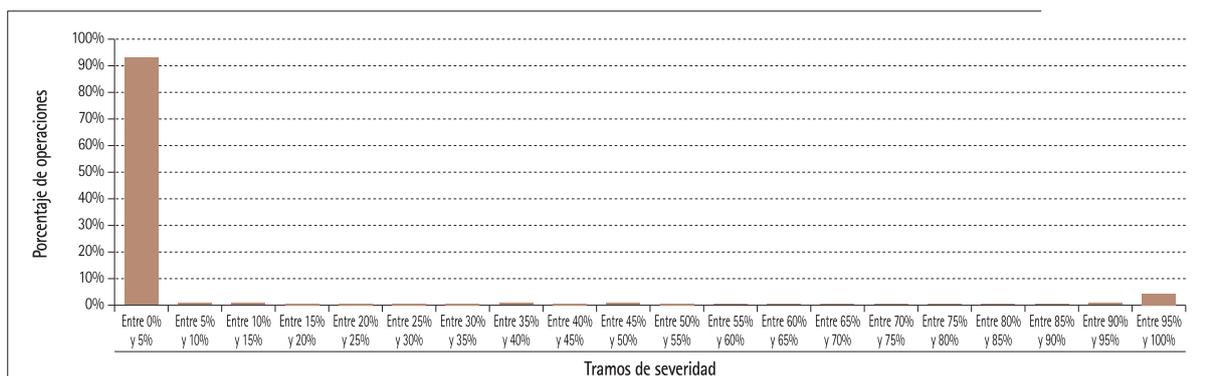
Las estimaciones de severidad se realizan segmentando las operaciones según distintos ejes que se muestran relevantes en el cálculo de la misma, tales como el tiempo en mora, la antigüedad de la operación, la relación préstamo/valor, el tipo de cliente, la puntuación del *scoring*, etc. Los ejes considerados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

→ Curvas de severidad de las operaciones morosas en función del plazo en mora de las tarjetas de crédito de BBVA Bancomer

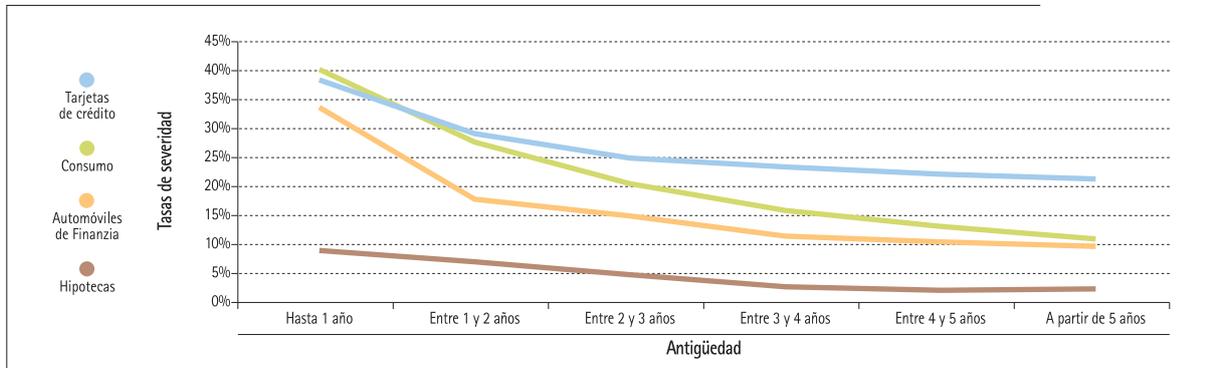


→ Distribución de severidad para la cartera de hipotecas de BBVA España



Integración y perfil global de riesgos
Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

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



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.

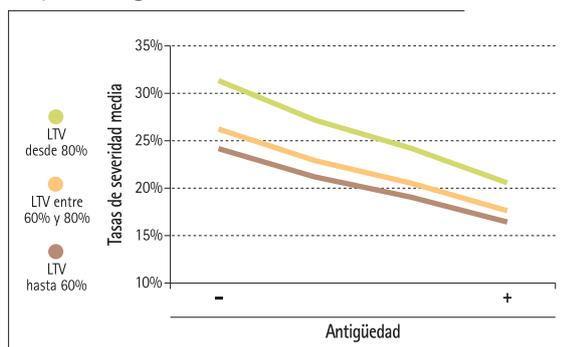
- La **antigüedad de la operación** es el tiempo transcurrido desde la contratación hasta la entrada en mora. Este eje también resulta relevante, reflejándose una relación decreciente entre severidad y antigüedad.
- **Relación préstamo/valor:** los estudios internos muestran que la severidad depende de la relación entre el importe del préstamo y el valor del bien (*loan to value*, LTV), característica propia de la cartera hipotecaria.
- **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.

- **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.
- **Exposición en el momento del incumplimiento (EAD):** la exposición de los contratos en el momento del incumplimiento está positivamente relacionada con la severidad.

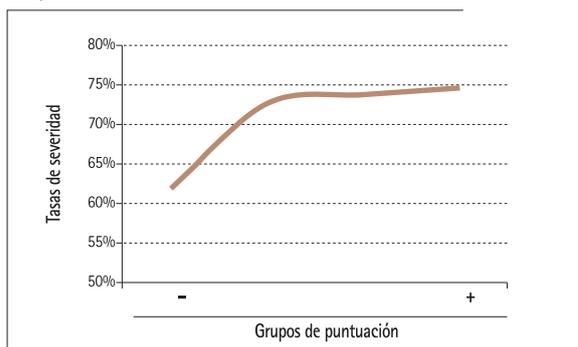
El avance en la construcción de *scorings* y *ratings* de severidad cobra cada vez mayor relevancia para adaptar las estimaciones de severidad a los cambios del entorno económico y social. Estas estimaciones permiten incluir nuevos factores sin perder la robustez de la información y obtener modelos más 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

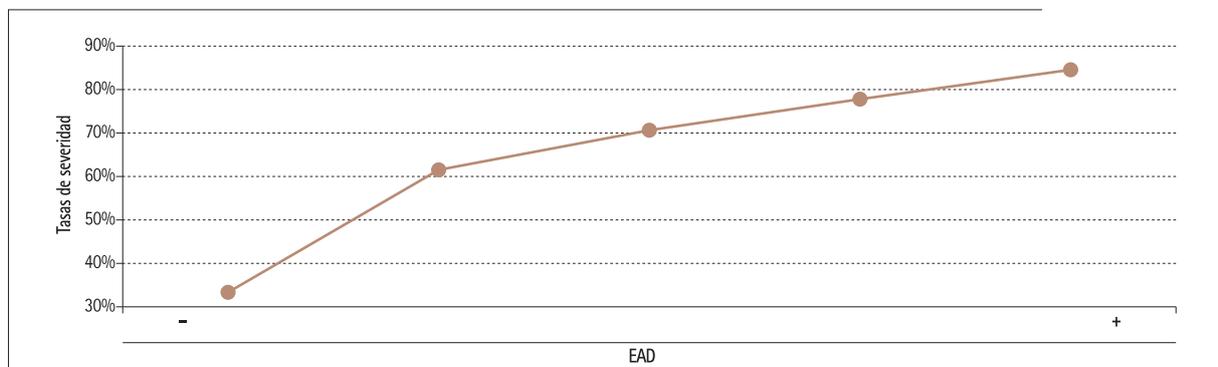
→ Severidad de préstamos hipotecarios de BBVA Banco Continental en función del LTV y la antigüedad



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



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



de las características de cada producto/cliente, como se muestra en el gráfico de “Severidad de préstamos hipotecarios de BBVA Banco Continental”, 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 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, por lo 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 hipoté-

tico escenario de externalización de su recobro o priorización de las potenciales acciones de recuperación.

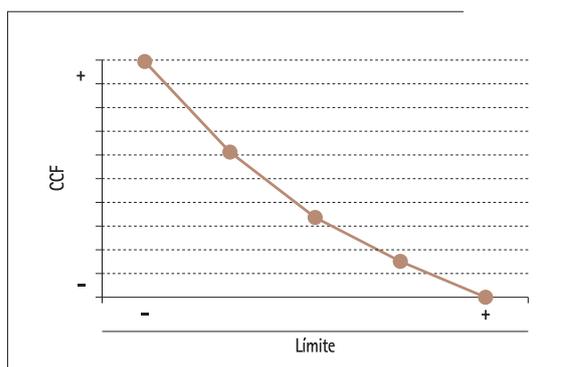
EXPOSICIÓN EN EL MOMENTO DEL INCUMPLIMIENTO (EAD)

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

→ CCFs de líneas de crédito bancarias de BBVA España en función del límite



Integración y perfil global de riesgos
Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

de que se produzca el incumplimiento. Por tanto, la estimación de la EAD se reduce al cálculo de este factor de conversión mediante análisis estadístico.

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 líneas de crédito bancarias de BBVA España, el factor de conversión se estima en función del importe del límite de la línea.

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

EL MODELO DE CARTERAS Y LOS EFECTOS DE CONCENTRACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN

El Grupo emplea un modelo de carteras con el objetivo de realizar una mejor medición del capital económico por riesgo de crédito, teniendo en cuenta los efectos de diversificación y concentración propios de la estructura de inversión. Este modelo dota a BBVA de una herramienta clave para la gestión del riesgo de crédito, y ha sido diseñada según los requerimientos del Pilar II de Basilea.

El modelo de carteras considera la existencia de varias fuentes de riesgo (el modelo 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. A su vez, la herramienta es sensible a la concentración existente en determinadas exposiciones crediticias.

A modo de resumen, en el modelo de carteras se contemplan los siguientes efectos:

- Concentración geográfica/sectorial. Para ello se utiliza una matriz que penaliza las correlaciones de activos de cada segmento/cartera en función del tamaño de la cartera y del tamaño de la economía en cuestión.
- Concentración individual en las mayores contrapartidas del Grupo.
- Concentración (indirecta) a través de la correlación entre severidad e incumplimiento.

Además, el modelo permite realizar análisis de impacto sobre la cartera de los distintos factores que originan los efectos de concentración y diversificación: efecto de concentración por país/sector y por contrapartidas individuales, efecto de diversificación entre factores (geográficos) o efecto de la aleatoriedad de la LGD correlacionada con los incumplimientos.

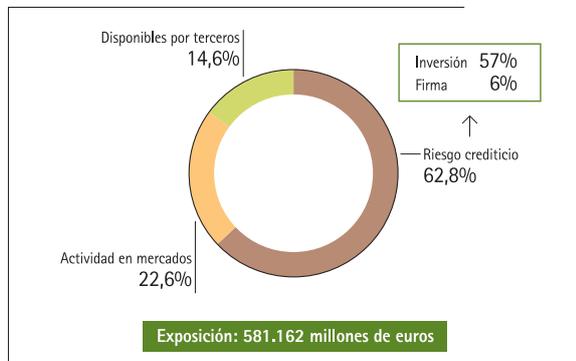
EL RIESGO DE CRÉDITO EN 2009

La exposición máxima al riesgo de crédito de BBVA se eleva a 581.162 millones de euros a 31-12-09, con una

	31-12-09						31-12-08	31-12-07	
	España y Portugal	WB&AM	México	Estados Unidos	América del Sur	Actividades Corporativas	Total Grupo	Total Grupo	
Riesgo crediticio bruto (dispuesto)	216.255	55.482	29.290	35.801	28.859	(911)	364.776	378.635	357.169
Inversión crediticia	204.357	39.561	28.963	34.108	26.222	(1.049)	332.162	342.682	320.310
Pasivos contingentes	11.898	15.921	327	1.693	2.637	138	32.614	35.953	36.859
Actividades de mercados	22.003	50.294	21.882	7.709	10.806	18.767	131.461	115.899	110.722
Entidades de crédito	12.557	14.343	2.597	357	1.929	(14.536)	17.247	25.826	20.997
Renta fija	9.446	24.568	18.259	6.193	6.485	33.303	98.254	72.562	81.794
Derivados	-	11.383	1.026	1.159	2.392	-	15.960	17.511	7.931
Disponibles por terceros	29.472	29.876	9.421	10.184	2.671	3.301	84.925	92.663	101.444
Subtotal	267.730	135.652	60.593	53.694	42.336	21.157	581.162	587.197	569.335
Otros							39.176	43.185	18.309
Total							620.338	630.382	587.644

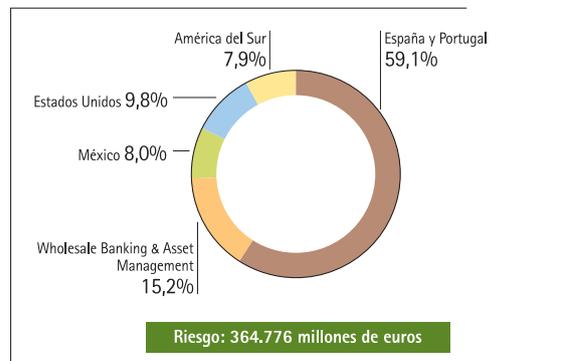
→ Exposición máxima al riesgo de crédito
Distribución por tipos de riesgo

(31-12-09)



→ Exposición. Riesgo crediticio bruto
Distribución por áreas de negocio

(31-12-09)



disminución del 1,0% con respecto al cierre del ejercicio 2008. Los riesgos crediticios con clientes (incluidos los riesgos de firma), que suponen un 62,8%, disminuyen un 3,7% sobre diciembre de 2008, y la exposición potencial al riesgo de crédito en actividades de mercados (con un peso del 22,6%), incluida la referida a derivados (una vez considerados los acuerdos de *netting* y colaterales), se incrementa un 13,4%, debido a la renta fija, mientras que los disponibles por terceros (un 14,6%) disminuyen un 8,4%.

La distribución geográfica del riesgo crediticio muestra un creciente peso de América, que gana casi dos puntos porcentuales en el ejercicio. Destaca Estados Unidos, que aumenta su participación por la adquisición del negocio de Guaranty en el tercer trimestre de

2009. En conjunto, América supone el 25,7% del riesgo crediticio total del Grupo, frente a un 23,9% al cierre del ejercicio 2008. Cabe resaltar que la gran mayoría del riesgo de América, el 83,8% (frente a un 83,2% en 2008), se concentra en países *investment grade*.

En el cuadro adjunto, se desglosa el crédito a la clientela por sectores al cierre de 2009. La inversión crediticia en el sector privado residente en España es de 183 millardos de euros, encontrándose los riesgos altamente diversificados por sectores y tipos de contrapartida.

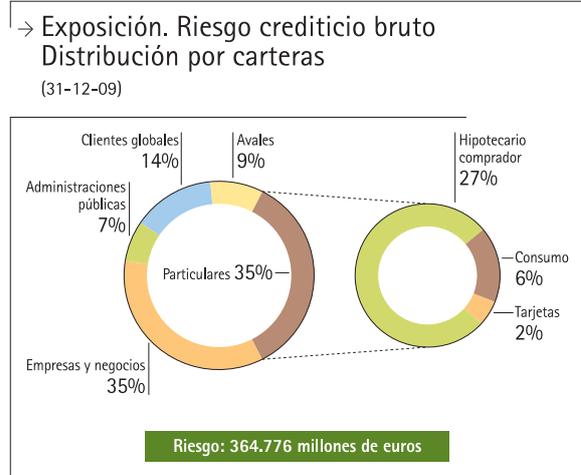
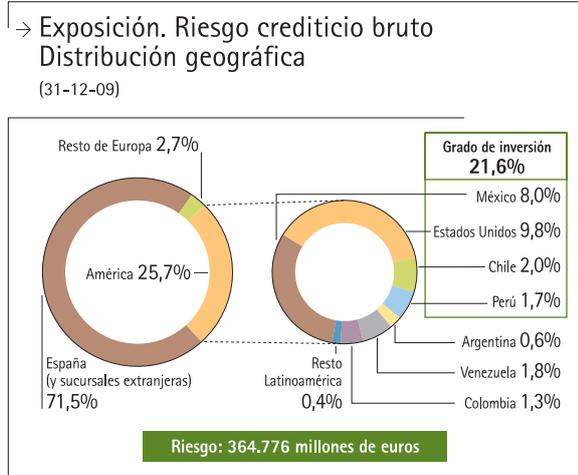
La distribución por carteras muestra que el riesgo con particulares supone un 35% del riesgo crediticio total, con especial relevancia de la modalidad de hipotecario comprador, que representa un 27% del total (frente a un 25% en diciembre de 2008). El LTV de

→ Créditos a la clientela por sectores

(Millones de euros)

	31-12-09			31-12-08	31-12-07
	Residentes	No residentes	Total Grupo	Total Grupo	Total Grupo
Sector Público	20.559	5.660	26.219	22.503	21.065
Agricultura	1.722	2.202	3.924	4.109	3.737
Industria	16.805	25.993	42.798	46.576	39.922
Inmobiliario y construcción	36.584	19.183	55.767	54.522	55.156
Comercial y financiero	17.404	23.310	40.714	44.885	36.371
Préstamos a particulares	87.948	38.540	126.488	127.890	121.462
Leasing	6.547	1.675	8.222	9.385	9.148
Otros	15.960	10.995	26.955	31.452	32.810
Subtotal	203.529	127.558	331.087	341.322	319.671
Intereses, comisiones y otros	268	168	436	942	655
Total	203.797	127.726	331.523	342.264	320.326

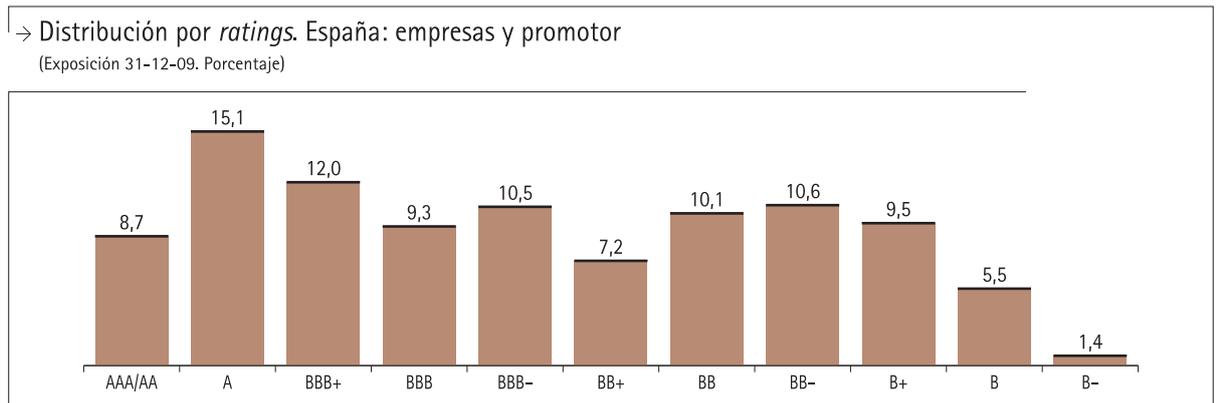
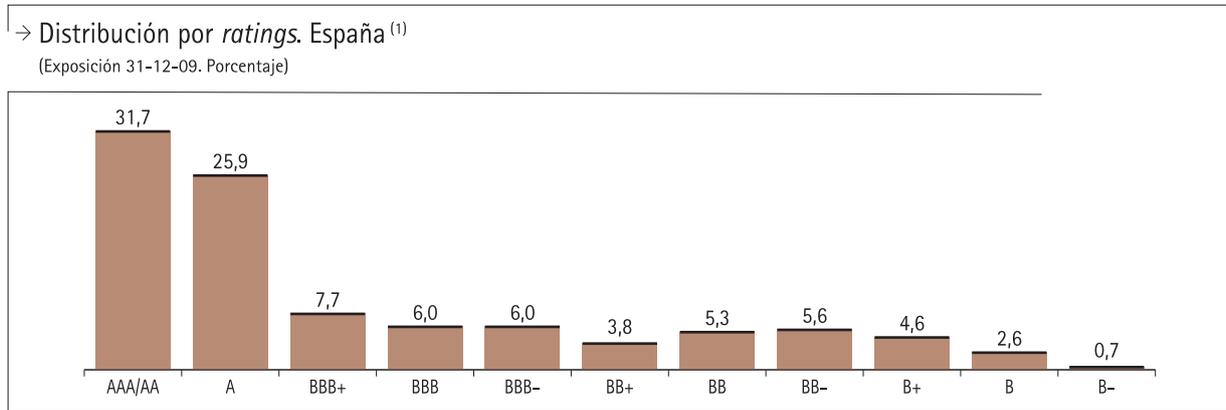
Integración y perfil global de riesgos
Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias



esta cartera se mantiene en prácticamente los mismos niveles que en diciembre de 2008, en torno al 54%, representando en España un 51,5% (52,4% en diciembre 08). La cartera con LTV superior al 80% representa menos del 20% del total. Por finalidades, la gran mayoría de las operaciones se destinan a primera vivienda (95%).

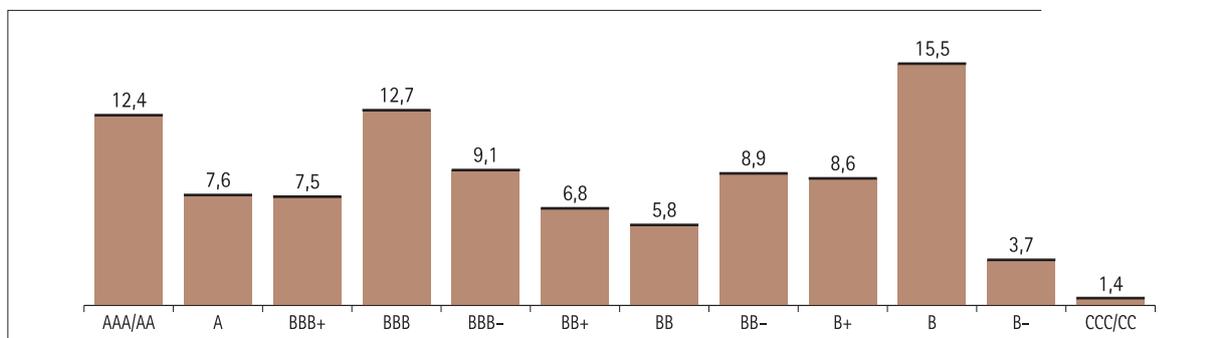
El negocio promotor en España (incluido en empresas) supone, aproximadamente, un 5% de la

inversión total del Grupo y un 8% de la inversión total en España. Dentro de este segmento, es destacable el elevado peso de la promoción terminada (47%), que mantiene habitualmente un LTV inferior al 80%, y que presenta menor riesgo que el de las promociones en curso (24%) y el del suelo (29%). En el tramo de suelo predomina la parte correspondiente a suelo urbano (75%).



→ Distribución por *ratings*. México ⁽¹⁾

(Exposición 31-12-09. Porcentaje)



(1) Incluye empresas e instituciones financieras.

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 57,6% 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.

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

PÉRDIDAS ESPERADAS

La pérdida esperada de la cartera no dudosa, en términos atribuidos y ajustada a la media del ciclo económico, se sitúa al cierre de diciembre de 2009 en 2.400 millones de euros, con un aumento del 8,2% respecto a la misma fecha de 2008 en términos homogéneos.

Las principales carteras del Grupo presentan los consumos de pérdida esperada y capital económico que se detallan en el cuadro adjunto.

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

Carteras ⁽¹⁾	Exposición ⁽²⁾		Pérdida esperada		Capital económico	
	Millones de euros		Millones de euros	%	Millones de euros	%
Hipotecario minorista						
España	75.188		124	0,17	1.192	1,59
México	6.885		138	2,01	381	5,53
Resto	7.122		35	0,49	198	2,79
Total	89.195		297	0,33	1.772	1,99
Resto minorista						
España	17.529		234	1,34	875	4,99
México	9.519		328	3,44	602	6,32
Resto	9.696		280	2,88	597	6,16
Total	36.744		842	2,29	2.074	5,64
Empresas e instituciones						
España	154.833		423	0,27	4.643	3,00
México	15.166		160	1,06	544	3,58
Resto	84.471		323	0,38	1.932	2,29
Total	254.470		906	0,36	7.119	2,80

(1) Excluye créditos titulizados.

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

Integración y perfil global de riesgos
Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

Por áreas de negocio, a 31-12-09, los consumos de pérdida esperada atribuible son los siguientes:

- España y Portugal, con una exposición que supone el 48,0% del total, tiene un ratio de pérdida esperada sobre exposición del 0,40%.
- WB&AM representa un 23,7% de la exposición, con un ratio de pérdida esperada del 0,10%.
- México tiene un peso del 12,6% y un ratio del 1,03%.
- Estados Unidos un peso del 9,2% y un ratio del 0,65%.
- Y América del Sur un peso del 6,5%, con un ratio de pérdida esperada del 1,05%.

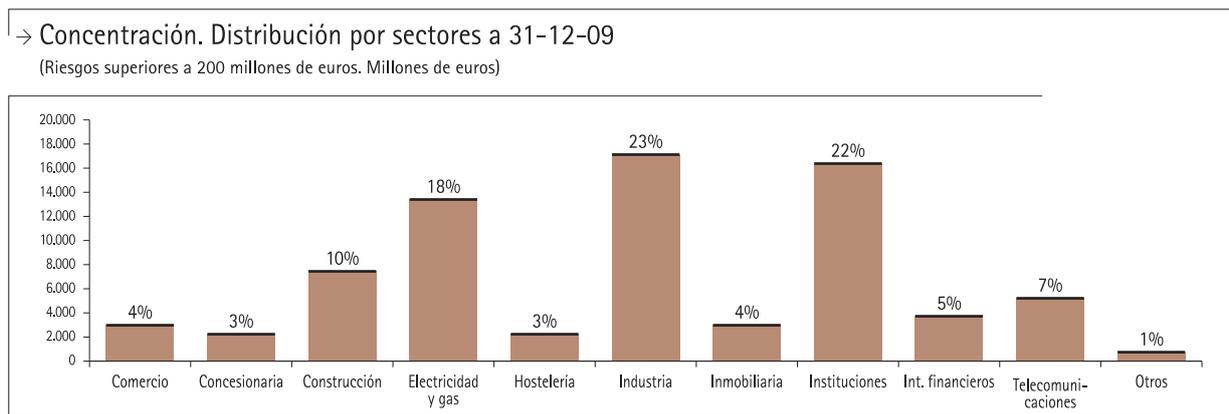
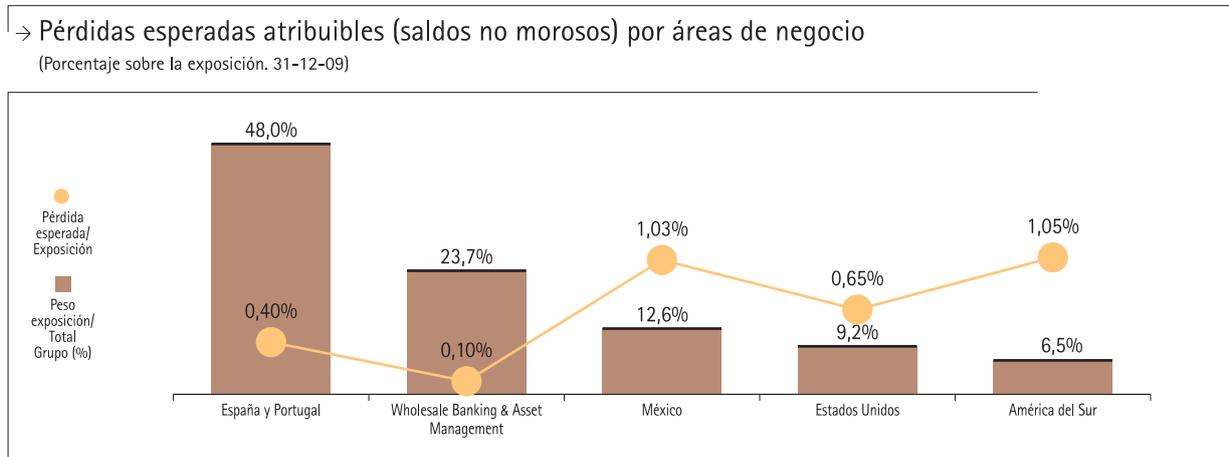
CONCENTRACIÓN

En BBVA, sin considerar riesgos soberanos ni entidades financieras, existen 126 grupos de sociedades (139 en 2008) 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 19% del total del riesgo del Grupo (18% en 2008). Este riesgo se desglosa por área de negocio de la siguiente forma: el 38% en España y Portugal, el 54% en WB&AM y el 8% en América, del que el 5% corresponde a México. El riesgo está diversificado entre los principales sectores de actividad, siendo los pesos más significativos: industria 23%, institucional 22%, electricidad y gas 18%, construcción 10% y telecomunicaciones 7%.

RIESGOS DUDOSOS Y PRIMA DE RIESGO

En 2009 ha continuado el deterioro de la situación económica y no se han despejado las incertidumbres que pesan sobre la duración y profundidad de la crisis que comenzó en 2007. Por ello, en el cierre de 2009, el Grupo ha efectuado un ejercicio de anti-

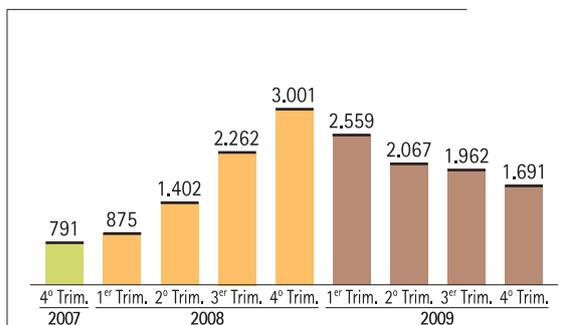


pación para fortalecer su balance y reflejar, con criterios de máxima prudencia valorativa y fruto de un detallado análisis de sus carteras, aquellas situaciones que podrían ser susceptibles de deterioro en los próximos meses. Lo anterior permitirá, por una parte, afrontar en mejores condiciones el complicado entorno esperado para 2010 y, por otra, aprovechar las oportunidades de negocio que surjan. De esta forma, la cifra total de dudosos se sitúa en 15.602 millones en diciembre de 2009, frente a los 8.568 millones de 2008, de los que 2.461 corresponden a reclasificaciones de carácter subjetivo realizadas en el cuarto trimestre de 2009 en las áreas de España y Portugal (1.817 millones que afectan a la cartera de promoción inmobiliaria) y en Estados Unidos (644 millones que afectan a la cartera de *commercial real estate*).

En los cuadros adjuntos se muestran los movimientos habidos durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2009 para los créditos a la clientela deteriorados y pasivos contingentes dudosos, tanto en el total del Grupo BBVA como en cada área de negocio.

El incremento de la entrada neta, 3.200 millones de euros, se explica en parte por el ejercicio de anticipación anteriormente citado en las áreas de España y Portugal y de Estados Unidos. Sin considerar estos impactos singulares se consolidaría la tendencia de reducción trimestral de la entrada neta así como la mejora del ratio de recuperaciones, tanto en el Grupo como en España y Portugal.

→ Entradas netas en mora Grupo BBVA ⁽¹⁾
(Millones de euros)



(1) En el cuarto trimestre de 2009, excluidos 2.461 millones de euros de entradas singulares, de los que 1.817 corresponden a España y Portugal y 644 a Estados Unidos.

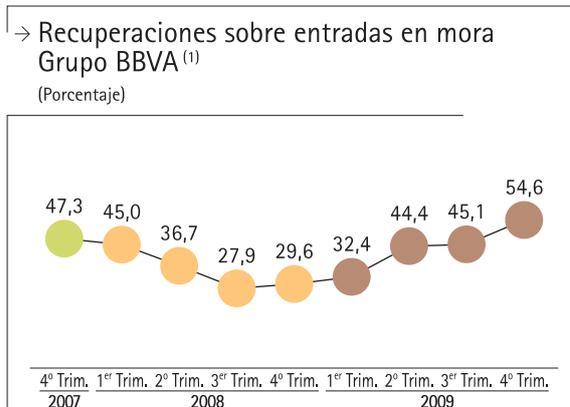
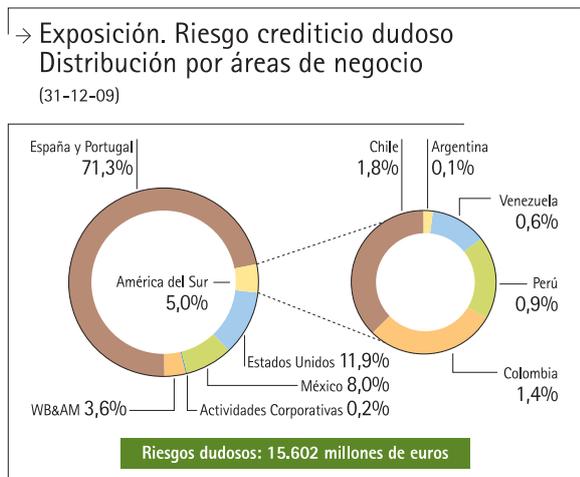
→ Evolución de los riesgos dudosos. Total Grupo
(Millones de euros)

	2009	2008	2007
Saldo inicial	8.568	3.408	2.531
Entradas	17.264	11.208	4.606
Recuperaciones	(6.524)	(3.668)	(2.418)
Entrada neta	10.740	7.540	2.188
Pases a fallidos	(3.737)	(2.198)	(1.497)
Tipo de cambio y otros	31	(182)	186
Saldo final	15.602	8.568	3.408

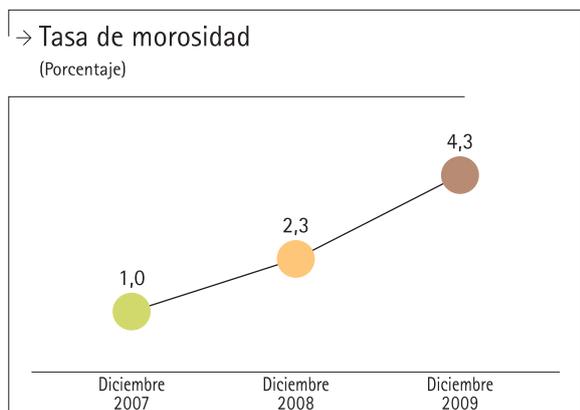
→ Evolución de los riesgos dudosos por áreas de negocio
(Millones de euros)

	España y Portugal		WB&AM		México		Estados Unidos		América del Sur	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Saldo inicial	5.733	1.597	111	19	933	657	1.117	491	595	535
Entrada neta	6.290	4.773	495	97	1.753	1.454	1.754	852	480	382
Pases a fallidos	(947)	(632)	(37)	(4)	(1.448)	(1.000)	(953)	(279)	(358)	(256)
Tipo de cambio y otros	40	(5)	(1)	(1)	15	(178)	(60)	53	55	(66)
Saldo final	11.116	5.733	568	111	1.253	933	1.858	1.117	772	595

Integración y perfil global de riesgos
Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias



(1) En el cuarto trimestre de 2009, excluidos 2.461 millones de euros de entradas singulares, de los que 1.817 corresponden a España y Portugal y 644 a Estados Unidos.

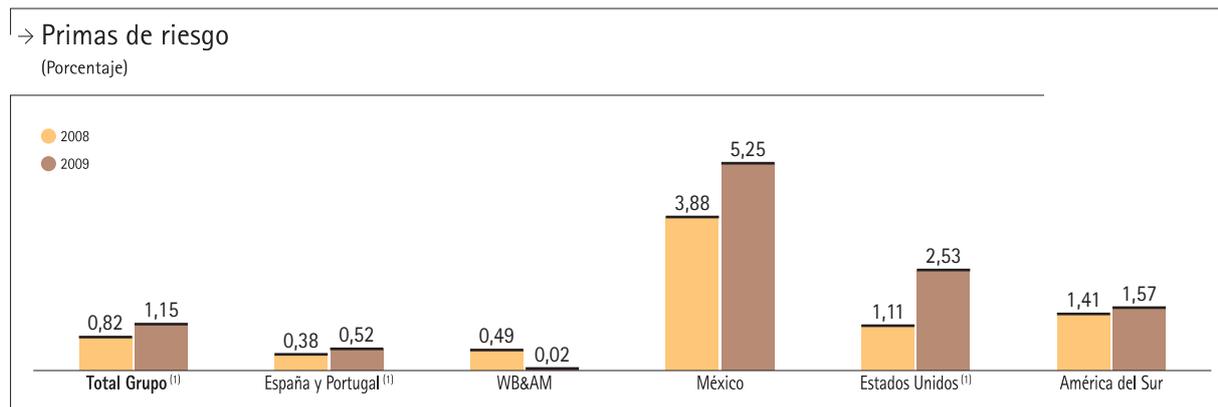


En cuanto a la tasa de mora del Grupo, asciende al 4,3%, frente al 2,3% de diciembre de 2008, lo que se explica, en parte, por el aumento de dudosos señalado anteriormente. En España y Portugal, esta tasa alcanza el 5,1%, que sería del 4,3% sin las reclasificaciones derivadas del ejercicio de anticipación comentado. La cifra de compras de activos a empresas en dificultad ha

sido muy contenida, especialmente en el segundo semestre, y suma 776 millones en el acumulado del ejercicio (629 millones en 2008). Por su parte, Estados Unidos eleva su tasa hasta el 5,2%, México alcanza el 4,3%, América del Sur el 2,7% y WB&AM el 1,0%.

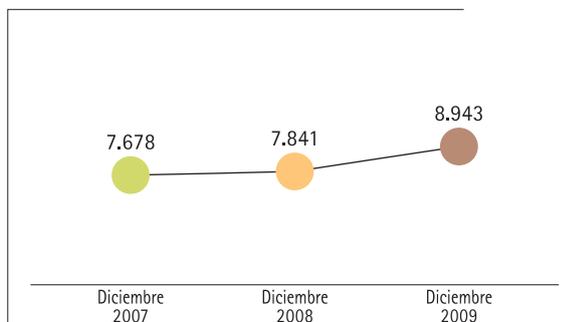
La prima de riesgo del Grupo, que mide el cargo en cuenta de resultados en concepto de saneamientos netos por unidad de inversión crediticia, se incrementa en 33 puntos básicos en 2009 y se sitúa, sin singulares, en el 1,15% (frente a un 0,82% en el ejercicio 2008). Por áreas de negocio, en México aumenta en 137 puntos básicos (hasta el 5,25%), en Estados Unidos en 142 (hasta el 2,53%, sin los saneamientos singulares) mientras que en España y Portugal y América del Sur el avance es más reducido, 14 y 16 puntos básicos, hasta el 0,52% (sin los saneamientos singulares), y el 1,57%, respectivamente.

Los fondos de cobertura del riesgo de insolvencias de la cartera crediticia con clientes se incrementan un 14,1%, hasta 8.943 millones de euros. De este importe, los fondos genéricos y por riesgo país suponen

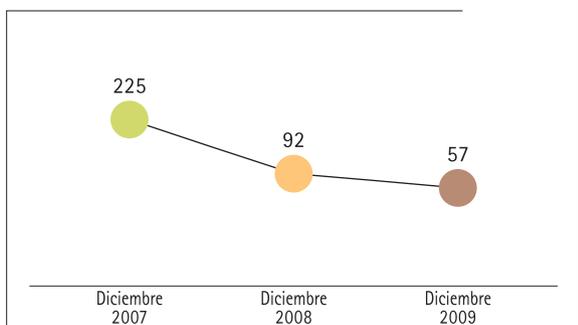


(1) Sin singulares.

→ Grupo BBVA. Fondo de insolvencias
(Millones de euros)

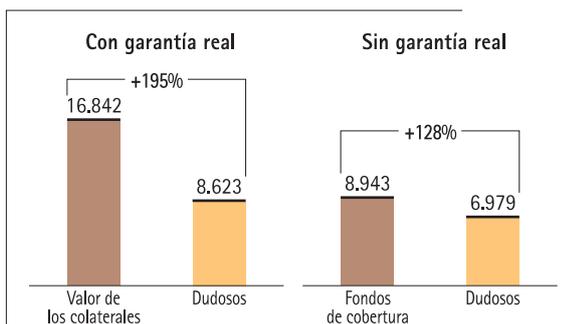


→ Grupo BBVA. Tasa de cobertura
(Porcentaje)



2.975 millones de euros, lo que representa un 33,3% del total de fondos. La tasa de cobertura del Grupo se sitúa en el 57%, y sube hasta el 165% si se añaden los colaterales asociados a la cartera dudosa. El valor de estos colaterales es de un 195% del saldo de los riesgos dudosos con garantía real y los fondos de cobertura representan un 128% de los riesgos dudosos sin garantía real.

→ Cobertura con provisiones y colaterales
(Millones de euros)



RIESGOS ESTRUCTURALES

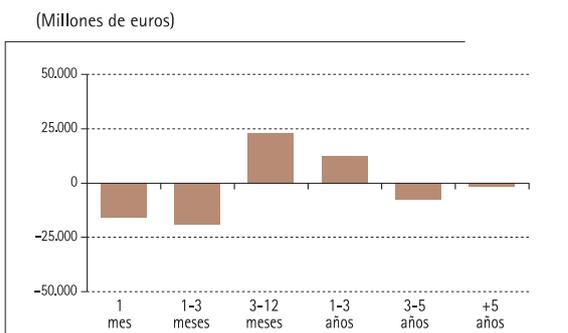
RIESGO DE INTERÉS ESTRUCTURAL

Los bancos centrales mantuvieron políticas monetarias expansivas en la primera mitad de 2009, realizando importantes recortes en los tipos de interés y presionando a la baja las curvas en los principales mercados en los que BBVA desarrolla su actividad bancaria. Especialmente acentuados fueron los descensos en México, América del Sur y Europa donde, adicionalmente, se produjo un progresivo aumento de la pendiente positiva entre el tipo a 3 meses y a 1 año.

Las variaciones en los tipos de interés de mercado inciden en el margen de intereses del Grupo, desde una perspectiva de corto y de medio plazo, y en su valor económico, si se adopta una visión de largo plazo. La principal fuente de riesgo radica en el desfase temporal que existe entre las reprecaciones y vencimientos de los diferentes productos que integran el *banking book*, tal y como se observa en el gráfico adjunto, en el que se presentan los *gaps* del balance estructural en euros de BBVA.

Las fuertes bajadas de tipos en los primeros trimestres del año, con efecto positivo en el margen de intereses del Grupo, y la posterior consolidación de las tasas en niveles bajos, en un entorno de ralentización de volúmenes de actividad, constituyen el escenario del *banking book* a lo largo de 2009. Su riesgo de interés ha sido gestionado con anticipación por parte de la unidad de **Gestión Financiera** que, a través del Comité de Activos y Pasivos (COAP), desarrolla estrategias encaminadas a maximizar el valor económico de dicho

→ Gaps de vencimiento y reprecaciones del balance estructural en euros de BBVA



Integración y perfil global de riesgos
 Riesgo de crédito
Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

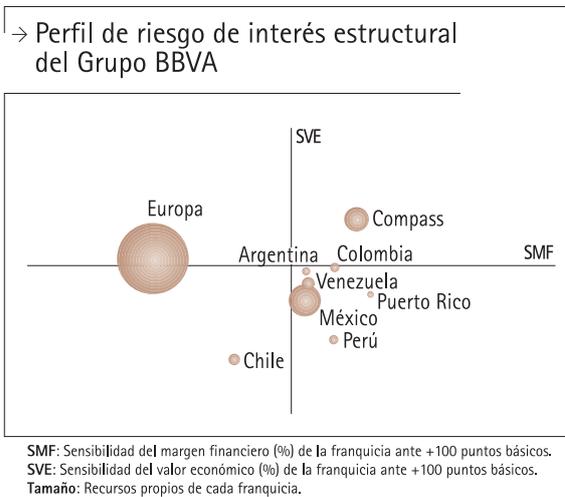
banking book, preservando la generación recurrente de resultados a través del margen de intereses. Para ello no sólo toma en consideración sus expectativas de mercado, sino que también vigila que los niveles de exposición se ajusten al perfil de riesgos definido por los órganos de dirección del Grupo y que se mantenga un equilibrio entre los resultados esperados y el nivel de riesgo asumido. La implantación de un sistema de tasas de transferencia que centraliza el riesgo de interés de la Entidad en los libros del COAP contribuye a promover una adecuada gestión del riesgo del balance.

El control y seguimiento del riesgo de interés estructural se realiza dentro del área de Riesgos que, actuando como unidad independiente, garantiza una adecuada separación entre las funciones de gestión y de control del riesgo, tal y como recomienda el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Entre sus cometidos se incluye el diseño de los modelos y sistemas de medición, así como el desarrollo de las políticas de seguimiento, información y control. Riesgos hace las mediciones mensuales de riesgo de interés estructural en las que se apoya la gestión del Grupo y realiza una función de control y análisis del riesgo que luego traslada a los principales órganos de administración, como son la Comisión Delegada Permanente (CDP) y la Comisión de Riesgos del Consejo (CRC).

El modelo de medición del riesgo de interés estructural del Grupo utiliza un conjunto de métricas y herramientas que permiten cuantificar y evaluar su perfil de riesgo. Desde el punto de vista de la caracterización de balance, se han desarrollado modelos de análisis para establecer hipótesis relativas a la amortización anticipada de préstamos y al comportamiento de los depósitos sin vencimiento explícito, fundamentalmente. Además, se aplica un modelo de simulación de curvas de tipos de interés que permite cuantificar el riesgo en términos probabilísticos y recoger 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. A través de este modelo de simulación, que considera también la diversificación entre divisas y unidades de negocio, se obtiene el margen en riesgo (MeR) y el capital económico (CE) como máximas desviaciones desfavorables en margen de intereses y en valor económico, respectivamente, para un determinado nivel de confianza y horizonte temporal. Estos impactos negativos están acotados en cada una

de las entidades del Grupo a través de la política de límites.

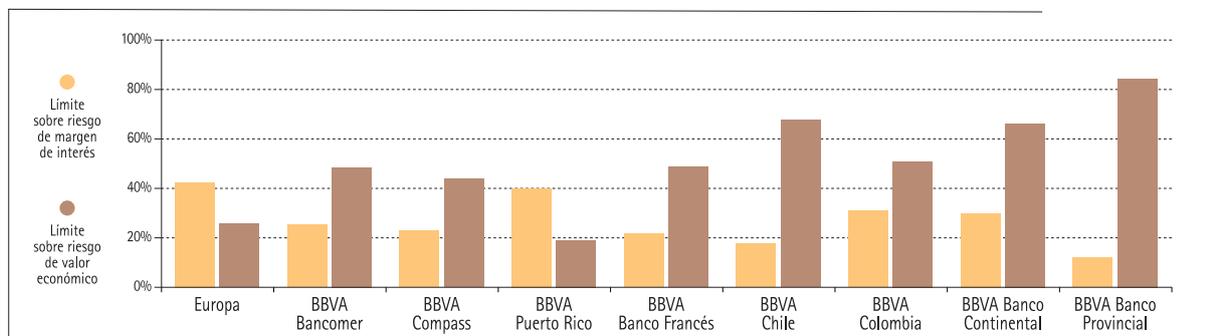
El modelo de medición de riesgo se complementa con análisis de escenarios y pruebas de estrés, sin olvidar las mediciones de sensibilidad ante una variación estándar de 100 puntos básicos en todas las curvas de mercado. En el gráfico adjunto se presenta el perfil de riesgo de interés estructural de las principales entidades en función de sus sensibilidades.



En 2009 se ha continuado reforzando las pruebas de *stress testing* y análisis de escenarios ante un eventual ciclo alcista, con elevada incertidumbre en cuanto a su magnitud y comienzo, que pudiera romper con la consolidación de los tipos de interés en niveles mínimos históricos. Al mismo tiempo, se ha mantenido la evaluación de escenarios previsionales del Servicio de Estudios y otros escenarios severos de riesgo determinados a partir de un análisis histórico de datos con ruptura de ciertas correlaciones observadas. El análisis más desagregado de la contribución al riesgo por carteras, factores y regiones, con su posterior integración en las mediciones conjuntas, representa otro de los apartados en los que se ha profundizado a lo largo del año.

La estructura de límites constituye uno de los pilares básicos dentro de las políticas de control, ya que refleja el apetito al riesgo de BBVA que emana de la CDP. La gestión del balance ha permitido mantener el riesgo en niveles acordes con el perfil de riesgo del Grupo, tal y como se refleja en el siguiente gráfico, que presenta los consumos medios de límites en cada entidad a lo largo de 2009.

→ Consumo medio de límites de riesgo de interés estructural en 2009
(Porcentaje)



RIESGO DE CAMBIO ESTRUCTURAL

El mercado cambiario se mantuvo volátil a lo largo de 2009, con un último trimestre en el que la apreciación generalizada de las divisas latinoamericanas, de especial relevancia en el caso de México y Chile, y la del dólar respecto al euro, contribuyeron a cerrar un ejercicio positivo en relación al impacto en ratios de capital y de patrimonio de BBVA por variaciones en los tipos de cambio.

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 impactos 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 CRC 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 obtener una visión completa de la exposición y los impactos en el Grupo por riesgo de cambio estructural.

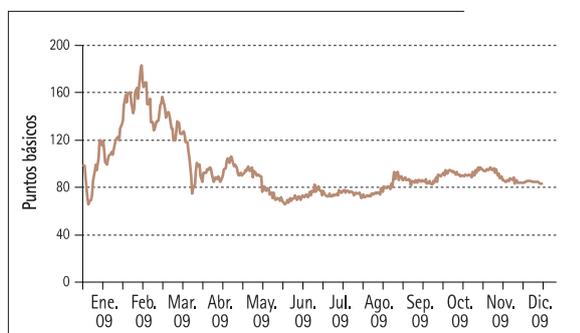
Todas estas medidas son incorporadas por Gestión Financiera en la toma de decisiones, con el objeto de adecuar el perfil de riesgos de la Entidad a las pautas que se derivan de la estructura de límites autorizada por la CDP. La gestión de la exposición cambiaria ha permitido mantener el riesgo en niveles razonables dentro de los límites establecidos para 2009, que incorporaban una mayor restricción en cuanto al riesgo de resultado, tolerable en un entorno de alta volatilidad cambiaria. El nivel de cobertura del valor en libros de las participaciones de BBVA en divisa se aproxima al 50%. Por su parte, la cobertura de los resultados en divisa de 2009 también se mantuvo en niveles altos y, al concluir el año, existe una cobertura significativa de los resultados en divisa proyectados para 2010.

RIESGO DE LIQUIDEZ

El año 2009 tuvo dos partes marcadamente diferenciadas: durante el primer trimestre, muchas entidades financieras sufrieron dificultades en la gestión de la liquidez y de sus riesgos asociados como consecuencia de la desconfianza entre gran parte de las contrapartidas del mercado. Los *spreads* crediticios aplicados, tanto en el mercado primario (emisiones), como en el secundario y en el de derivados (*credit default swap*, CDS), alcanzaron máximos desde que, en verano de 2007, comenzara su tensionamiento. Posteriormente, y a partir de las medidas extraordinarias adoptadas por gobiernos y bancos centrales para estabilizar el sistema

Integración y perfil global de riesgos
 Riesgo de crédito
Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

→ CDS *senior* BBVA 5 años en 2009



financiero, dichos diferenciales se fueron reduciendo paulatinamente. En el gráfico CDS *Senior* BBVA 5 años se muestra la cotización del *credit default swap* negociado sobre BBVA a lo largo de 2009.

En ese contexto, la **gestión de la liquidez** por parte de BBVA se ha basado, entre otros aspectos, en la anticipación y en un prudente control del riesgo asumido, apoyados en una favorable percepción del mercado respecto a la fortaleza relativa de BBVA. Ello permitió a la Entidad realizar emisiones mayoristas de largo plazo de modo selectivo. 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 recurrir, en ningún momento, a apoyos o avales públicos. El control del riesgo de liquidez en 2009 se ha basado también 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. Dicha política coincide con la propuesta regulatoria (documento consultivo) que ha realizado el BIS, en diciembre de 2009, para su implantación futura.

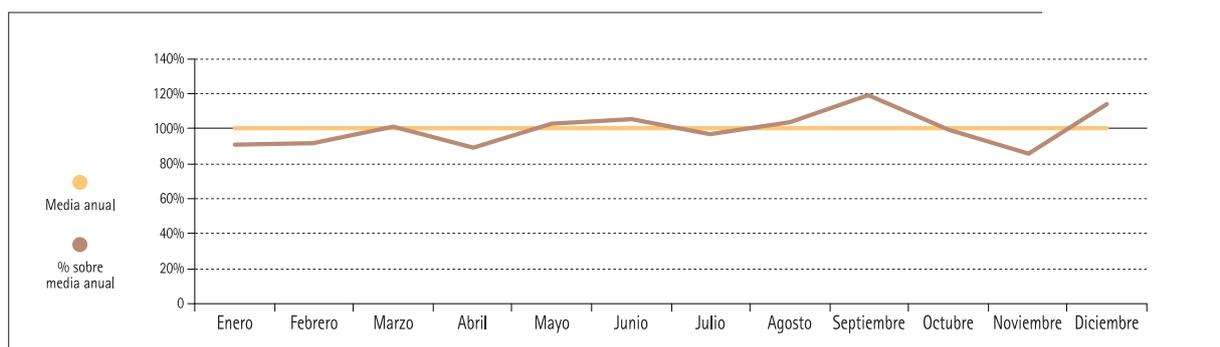
La política de **emisiones** en 2009 ha sido selectiva y encaminada a asegurar una financiación diversificada por contrapartes, instrumentos, plazos, divisas y zonas geográficas. Ello ha permitido que el año transcurriera para BBVA sin mayores tensiones en la parte de liquidez, con consumos moderados, una participación mínima o nula en las subastas ordinarias del Banco Central y estabilidad en los principales indicadores de liquidez. Muestra de ello, el gráfico siguiente detalla la evolución relativa anual de uno de los indicadores utilizados para realizar el seguimiento de la posición de liquidez y de su riesgo potencial.

La colocación de 1.000 millones de euros de deuda *senior* en enero, el incremento en la captación de recursos líquidos o la reapertura del mercado de cédulas hipotecarias en octubre, han sido hitos importantes que demuestran la confianza de clientes minoristas y mayoristas en la Entidad.

Gestión Financiera realiza la gestión integral de la liquidez en BBVA. Su implementación se realiza acorde a un extenso marco de límites, sublímites y alertas aprobados por la CDP, sobre los que el **área de Riesgos** realiza, de modo independiente, su labor de medición y control, a la vez que provee al gestor de herramientas de apoyo y métricas para la toma de decisiones.

El modelo de BBVA se caracteriza por una separación de funciones en la gestión y el control de la liquidez en los diversos bancos, acorde a un esquema corporativo de medición, control y supervisión. En dicho modelo se realizan, además de los análisis diarios y mensuales correspondientes, pruebas de estrés con una periodicidad, al menos, mensual. Adicionalmente, cada entidad cuenta con su Plan de Contingencias para posibles situaciones de tensión. En él se definen las competencias de cada área del Grupo y los diver-

→ Liquidez disponible ampliada a 30 días en 2009



Los comités jerárquicos que se encargarían del seguimiento y resolución de una eventual tensión de liquidez.

RIESGO DE RENTA VARIABLE ESTRUCTURAL

La favorable coyuntura bursátil en 2009, caracterizada por la recuperación de las cotizaciones, ha supuesto un significativo aumento de las plusvalías acumuladas en las participaciones del Grupo. En este contexto, y con el fin de preservar el citado aumento de plusvalías, la gestión del riesgo ha llevado a reducir los niveles de exposición, con lo que el riesgo asumido, medido en términos de consumo de capital económico, se ha moderado en los últimos meses del año.

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 del mismo 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.

RIESGO EN ÁREAS DE MERCADOS

El modelo de medición básico seguido es 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 riesgo de base o el de volatilidad.

Actualmente, BBVA S.A. y BBVA Bancomer cuentan con la autorización del Banco de España para la utilización del modelo interno para el cálculo de recursos propios por las posiciones de riesgo de la cartera de negociación que, conjuntamente, contribuyen en torno a un 80-90% del riesgo de mercado de la cartera de negociación del Grupo. Con efecto desde diciembre de 2007, en BBVA S.A. y en BBVA Bancomer, la metodología utilizada para la estimación del riesgo de mercado se basa en simulación histórica, a través de la plataforma de riesgos Algorithmics. El período muestral utilizado es de dos años. Para el resto de los bancos del Grupo se utiliza una metodología paramétrica.

Durante el ejercicio 2009 se han reforzado las mediciones de riesgo para mejorar los controles y la aplicación de las políticas de riesgo de mercado de BBVA en consonancia con las nuevas tendencias marcadas por Basilea.

El modelo vigente de límites de riesgo de mercado consiste en una estructura global en términos de capital económico y de VaR y de sublímites de VaR y 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 CRC.

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. Esto se complementa con análisis de impactos en la cuenta de resultados en situación de tensión de los factores de riesgo, considerando el impacto de crisis financieras ocurridas en el pasado y escenarios económicos que podrían generarse en el futuro.

Integración y perfil global de riesgos
 Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

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.

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 2009

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 2009, el riesgo de mercado de la cartera de negociación de BBVA ha repuntado ligeramente respecto a ejercicios anteriores, situándose, en términos de capital económico promedio, en 285 millones de euros.

La utilización de los límites globales aprobados por la CDP ha sido moderada (en media, se ha situado en el 49%) con evolución creciente durante el año en el caso de Europa y decreciente para América. No se ha registrado ningún rebasamiento en los límites.

El principal factor de riesgo en el Grupo continúa siendo el ligado a los tipos de interés, con un peso del 58% del total a finales del año 2009 (esta cifra incor-

→ Riesgo de mercado por factores de riesgo. Total Grupo

(Millones de euros)

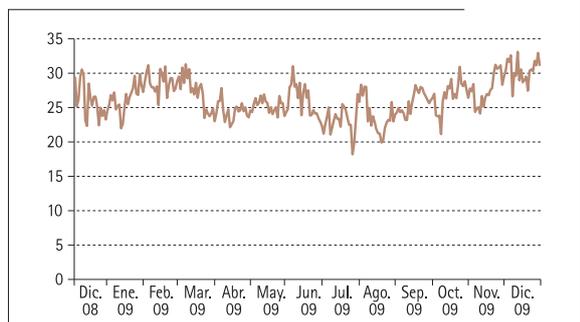
Riesgo	31-12-09
Interés + <i>spread</i>	37,6
Cambio	2,3
Renta variable	8,9
Volatilidad	15,4
Efecto diversificación	(33,2)
Total	31,1
Medio	26,2
Máximo	33,1
Mínimo	18,2

pora el riesgo de *spread*). Los riesgos de volatilidad y cambiario representan un 24% y un 4% respectivamente, reduciendo su peso respecto a la misma fecha del ejercicio anterior. Por último, el riesgo de renta variable supone un 14% del riesgo total de la cartera.

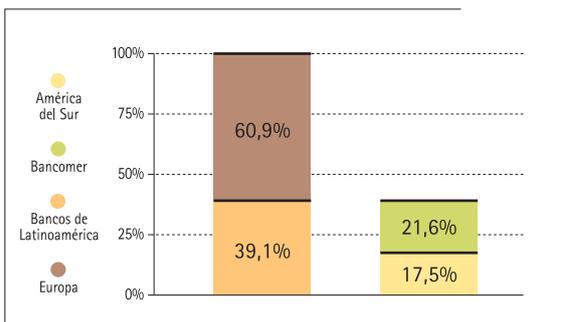
Por **áreas geográficas**, en promedio anual, el 61% del riesgo de mercado corresponde a las tesorerías de Global Markets Europa y el 39% a los bancos americanos del Grupo, del cual un 21,6% se concentra en México.

Respecto al consumo medio de los límites aprobados por la CDP para las principales unidades de negocio, la utilización media ha sido superior en Europa y en Estados Unidos, situándose en torno al 55% durante el año (66% a 31-12-09). En Latinoamérica el uso promedio anual es de un 44%, aproximándose al 48% al cierre del año.

→ Evolución del riesgo de mercado en 2009 en el Grupo BBVA (VaR sin alisado, millones de euros)

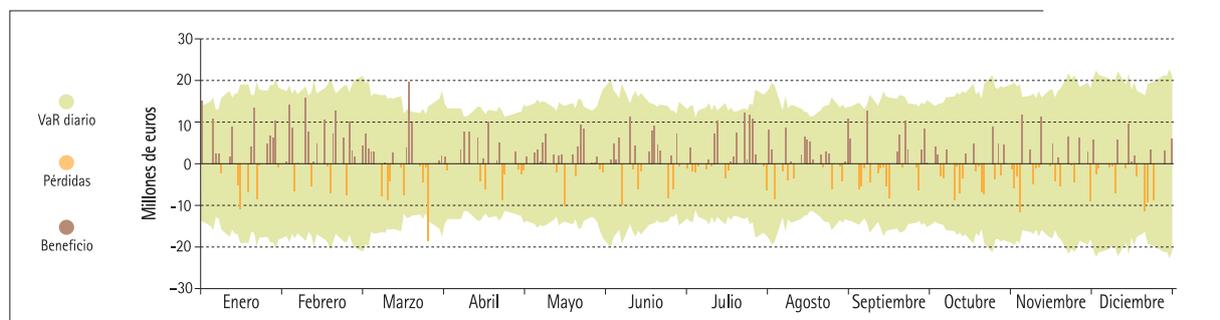


→ Riesgo de mercado por zonas geográficas (Media 2009)



→ **Backtesting** modelo interno BBVA, S.A. en 2009

(Simulación histórica versus resultados diarios)



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 el año 2009.

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.

→ **Derivados OTC. Exposición máxima equivalente BBVA, S.A.**

(Millones de euros)

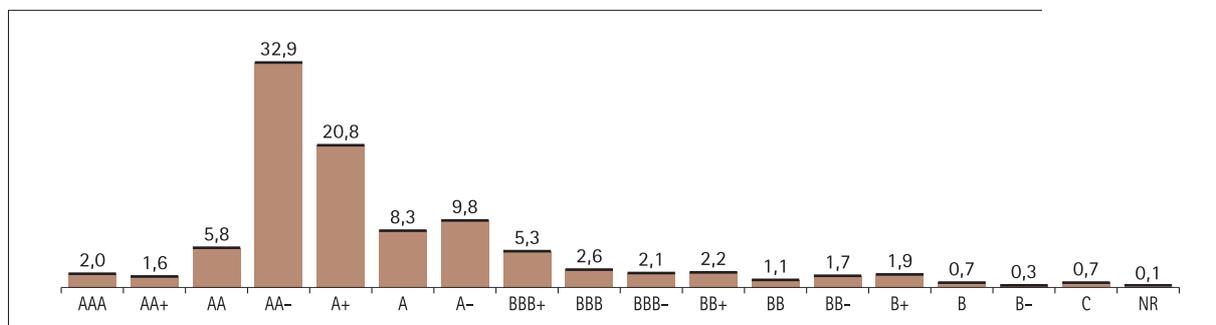
Instrumentos financieros OTC	Valor reposición bruto	Valor reposición neto	Exposición máxima equivalente
IRS	22.632	1.374	23.659
Fras	8	(9)	16
Opciones tipo interés	2.608	14	1.946
Diversificación OTC tipo interés			-
Total OTC tipo interés	25.248	1.379	25.621
FX plazo	3.201	1.018	5.653
Permutas tipo cambio	3.177	122	4.205
Opciones tipo cambio	320	34	324
Diversificación OTC tipo cambio			(299)
Total OTC tipo cambio	6.698	1.174	9.883
OTC renta variable	3.109	186	4.786
Crédito	1.055	229	1.372
Commodities	79	13	166
Diversificación OTC renta variable y otros			(87)
Total OTC renta variable y otros	4.243	427	6.237
Diversificación total			(3.481)
Exposición máxima equivalente BBVA, S.A.	36.189	2.981	38.259
Ahorro acuerdos <i>netting</i> y colateral			(27.026)
Exposición equivalente neta BBVA, S.A.			11.233

Integración y perfil global de riesgos
 Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

→ **Exposición máxima en instrumentos financieros OTC. BBVA, S.A. Distribución por plazos**
 (Millones de euros)

Tipo de producto	2009							
	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 interés	25.621	24.333	21.936	14.054	9.592	3.670	3.146	2.723
OTC tipo cambio	9.883	5.807	4.775	2.966	1.676	761	726	706
OTC renta variable y otros	6.237	6.203	5.749	4.670	3.453	3.263	3.180	3.039
Diversificación Total	(3.481)							
Total	38.259	36.343	32.461	21.690	14.721	7.694	7.052	6.468

→ **Distribución por ratings de la exposición máxima equivalente. BBVA, S.A.**
 (Porcentaje)



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 31-12-09, en 42.836 millones de euros, experimentando una reducción sobre el cierre del año anterior del 9%. Por su parte, la exposición máxima al riesgo de crédito equivalente en BBVA S.A. se estima en 38.259 millones. La reducción global en términos de exposición debida a los acuerdos contractuales de *netting* y colateral es de 27.026 millones.

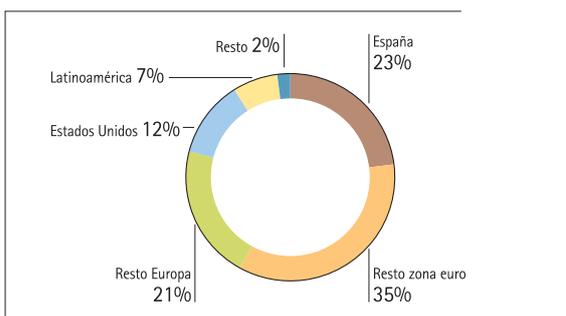
El **valor de mercado neto** de los instrumentos citados de la cartera de BBVA S.A. a la misma fecha es de 2.981 millones de euros y el **valor de mercado positivo bruto** de los contratos es de 36.189 millones.

En el cuadro adjunto 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 (83%), correspondiendo el 17% restante a corporaciones y clientes, y se halla adecuadamente diversificada.

Por **zonas geográficas**, la exposición máxima de BBVA S.A. se concentra en Europa (79%) y Norteamérica (12%), que suponen el 91% del total.

→ **Distribución por zonas geográficas de la exposición máxima equivalente BBVA, S.A.**



RIESGO OPERACIONAL

GESTIÓN DEL RIESGO OPERACIONAL

Durante el año 2009 el Banco ha progresado significativamente en la implantación del modelo de gestión avanzado AMA (*Advanced Model Approach*) para España y México. En diciembre se presentó al Banco de España la solicitud formal de aprobación del mismo. Esta circunstancia supondrá el reconocimiento por parte del regulador de un modelo de gestión que permitirá al Grupo, de manera progresiva, reducir el capital regulatorio.

Ya han pasado casi diez años desde que BBVA adoptara un robusto modelo de gestión del riesgo operacional, basado en cuatro pilares:

- **Identificación** del riesgo: que consiste en determinar los distintos factores que contribuyen al mismo.
- **Medición** del riesgo: mediante el establecimiento de métricas cuantitativas y cualitativas.
- **Valoración** del riesgo: para establecer el nivel de prioridad de cada factor atendiendo a la importancia del mismo.
- **Mitigación** del riesgo: es la parte más importante del ciclo de gestión y consiste en poner en práctica un conjunto de medidas que lo reduzcan, ya sean mejoras en los controles o ya sean cambios en los procesos.

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 cuentan, a su vez, con 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 visión a nivel macro de los riesgos y, por otra, a pie de proceso, donde se toman las decisiones de mitigación.

ÓRGANOS DE GESTIÓN

Cada unidad de negocio o de apoyo dispone de uno o más comités de control interno y riesgo operacional (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.

Finalmente, 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 y, además, se toman las decisiones más importantes que, a veces, pueden afectar a todo el Grupo o a una determinada zona geográfica.

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.

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



Integración y perfil global de riesgos
 Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
Riesgo operacional
 Gestión del riesgo en actividades no bancarias

Ev-Ro. Es una herramienta para identificar y priorizar factores de riesgo operacional. Son todas aquellas debilidades de la operativa que pueden generar pérdidas. 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 anterior se detalla la distribución del riesgo, por clase y por tipo de pérdida.

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. Sirve para identificar deterioros o mejoras en el perfil de riesgo de la Institución. Por consiguiente, TransVaR tiene una cierta naturaleza predictiva, porque los indicadores que se utilizan siempre están asociados a las causas que lo generan.

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 directa-

mente desde la contabilidad mediante interfases automáticas en el 95% de sus entradas. 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 fundada por 12 bancos internacionales en 2002 y que actualmente cuenta con 55 miembros. BBVA es uno los socios fundadores de la misma.

Los eventos de riesgo operacional se clasifican según las clases de riesgo establecidas por Basilea II: procesos, fraudes (interno y externo), tecnología, recursos humanos, prácticas comerciales y desastres.

La siguiente tabla muestra las pérdidas más significativas sufridas por el Grupo durante 2009.

La distribución histórica de las pérdidas por áreas geográficas y clases de riesgo, así como su evolución en términos comparativos con el margen bruto del Grupo, forman también parte del seguimiento periódico que se efectúa. Los gráficos adjuntos muestran la situación del ejercicio.

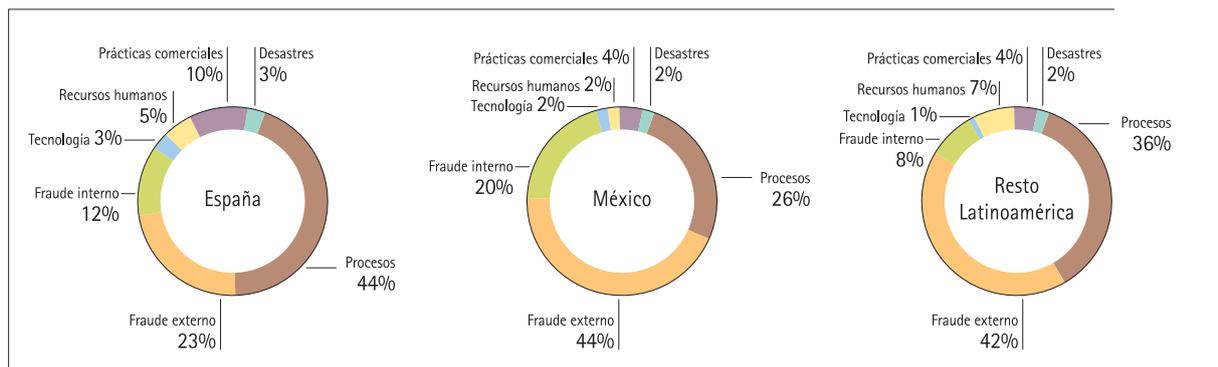
→ **Eventos de riesgo operacional mayores de 20.000 euros**

(Desde 1-10-2008 hasta 30-9-2009. Millones de euros)

Clase de riesgo	España y Portugal		WB&AM		México		Resto Latinoamérica	
	Número	Importe	Número	Importe	Número	Importe	Número	Importe
Procesos	48	3,8	41	7,7	24	3,0	77	8,6
Fraude externo	87	4,0	7	0,7	39	1,8	96	6,3
Fraude interno	4	2,3	-	-	18	2,2	14	0,9
Resto	20	4,4	3	0,5	11	0,8	35	2,9

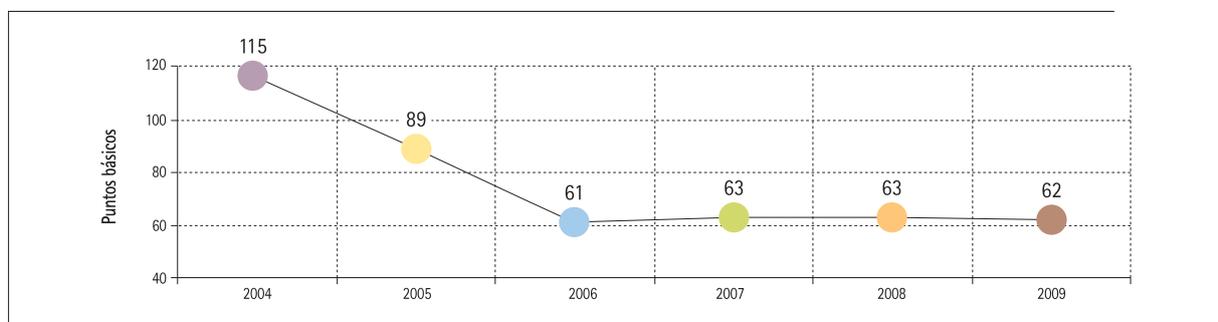
→ **Distribución histórica de pérdidas por clases de riesgo**

(Porcentaje)



→ Ratio de eventos operacionales (REO). Grupo BBVA

(Coste de eventos sobre margen bruto. Información agregada por eventos)



Nota: Las pérdidas que forman parte de un mismo evento, aunque se contabilizan en el año en que se producen, se acumulan en el año en que el evento ocurrió. Por este motivo, se pueden producir variaciones al alza en los ratios de los años más recientes.

RIESGO REPUTACIONAL

Es otra clase 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, con diferencia, el que más riesgo reputacional puede ocasionar.

El riesgo reputacional se analiza y evalúa en cada país con metodologías desarrolladas por la Unidad Central de Riesgo Operacional y la de 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 Responsabilidad y Reputación Corporativas que gestiona a nivel Grupo.

CAPITAL POR RIESGO OPERACIONAL

Durante el año 2009 se han realizado dos estimaciones de capital económico por riesgo operacional. Una con datos de finales de 2008 y otra con datos a 30 de junio de 2009. La diferencia entre ambas es poco significativa y revela una estabilización de las cifras de capital. Esto es lógico ya que las bases de datos que se utilizan son cada vez más profundas, por lo que el peso relativo de las cifras aportadas por el último ejercicio es menor.

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 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

Clase de riesgo	Método básico	Método estándar ⁽¹⁾	Método AMA ⁽²⁾	Método AMA ⁽³⁾
España	1.238	1.124	1.753	829
México	763	662	545	280
Resto	839	714	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.

Integración y perfil global de riesgos
 Riesgo de crédito
 Riesgos estructurales
 Riesgo en áreas de mercados
 Riesgo operacional
Gestión del riesgo en actividades no bancarias

GESTIÓN DEL RIESGO EN ACTIVIDADES NO BANCARIAS

EL MODELO DE GESTIÓN

Se mantiene un modelo en el que las unidades de negocio realizan el seguimiento y control, mientras que la Unidad Central de Riesgos homogeneiza políticas, procesos, herramientas y cálculos, permitiendo una visión de conjunto con el resto de riesgos del Grupo.

Los **riesgos más significativos** que se han manifestado a lo largo del ejercicio 2009 son:

- Escasa liquidez de determinados activos en algunos mercados.
- Gestión del riesgo relativo de rentabilidad de las carteras administradas.
- Presencia de activos de mayor complejidad en las carteras.
- Cambios regulatorios en algunos mercados (hipótesis biométricas, gestión del seguro de invalidez, etc.).
- Pérdida de valor por deterioro del activo en las actividades inmobiliarias.

El **Comité de Nuevos Productos**, que opera en cada país a nivel de compañía, es la pieza clave que permite cumplir el objetivo de aceptar, tanto para las carteras propias como para las de terceros, tan sólo los riesgos que se sepan identificar, medir, valorar y, por supuesto, gestionar.

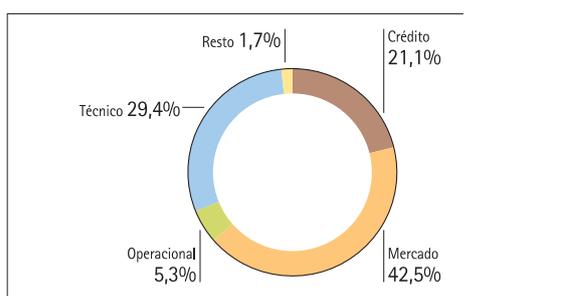
SEGUROS

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

- Identificación, valoración y medición 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.
- 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).

→ Seguros. Distribución del capital económico por tipos de riesgo

(31-12-09. Capital total: 881 millones de euros)



- Visión del riesgo teniendo en cuenta los requerimientos de información de las unidades de negocio y de los diferentes reguladores.

El ejercicio **2009** se ha caracterizado por el fortalecimiento del trabajo conjunto y la profundización en el conocimiento de los riesgos entre la Unidad Central de Riesgos y las unidades de negocio de Pensiones y Seguros América, fruto del trabajo en equipo desarrollado en las visitas a las distintas filiales. Se ha continuado con el análisis detallado y exhaustivo de los productos previsionales, tales como las rentas vitalicias, y de los seguros de riesgo. También se ha profundizado en la adaptación de las herramientas a las especificidades de cada filial y en el análisis del impacto de los posibles cambios biométricos futuros en cada una de las carteras.

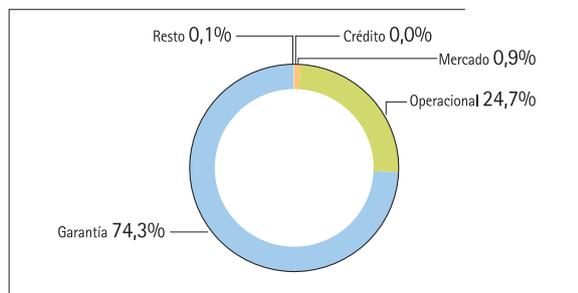
El **capital económico** de la actividad de seguros en el ejercicio 2009 se sitúa en 881 millones de euros, lo que representa un incremento del 8,9% con respecto al año anterior, principalmente por el aumento en el volumen de negocio. El capital económico por riesgo de mercado representa el 42,5% del total. Le sigue en importancia el riesgo técnico, con un 29,4%; el riesgo de crédito, con 21,1% y, finalmente, el riesgo operacional, que representa el 5,3%.

ASSET MANAGEMENT

El ejercicio **2009** se ha caracterizado a nivel mundial por la continuación de los acontecimientos de 2008 y por la incertidumbre en cómo se iba a gestionar a nivel

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

(31-12-09. Capital total: 78 millones de euros)



mundial la salida de la crisis financiera, las ayudas a los bancos y el impacto de los posibles cambios regulatorios. En un entorno preocupado por la liquidez y por el riesgo de crédito, la gestión de las carteras se ha caracterizado por el objetivo de lograr una adecuada rotación y una adaptación continua al entorno, disminuyendo los niveles en riesgo de crédito y buscando un posicionamiento en instrumentos líquidos y seguros. En un año de reembolsos, se ha buscado en todo momento poder dar liquidez a los clientes, incluso en las ocasiones en las que la liquidez de los instrumentos subyacentes no tenía la misma correspondencia, por lo que se han estructurado las carteras teniendo en cuenta este objetivo. BBVA mantiene un gran compromiso con el deber fiduciario hacia el cliente y con la asunción, en las carteras de terceros, exclusivamente de aquellos riesgos que se puedan identificar, medir y valorar correctamente.

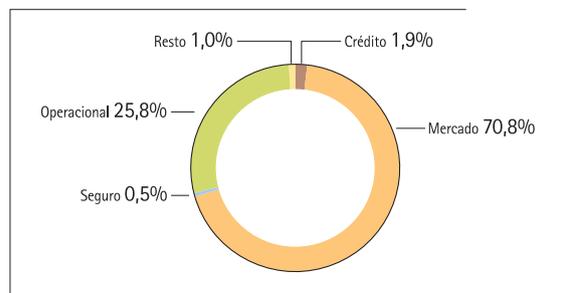
El **capital económico** de la unidad de Asset Management ha aumentado un 25,8% en 2009, hasta los 78 millones de euros. Como consecuencia de las condiciones de mercado, se ha producido un incremento significativo del capital económico imputable a la garantía, que representa el 74,3% del total, mientras que el riesgo operacional ha experimentado una reducción debida a la aplicación del nuevo modelo interno, por lo que se ha situado en el 24,7% del total del capital económico de la unidad.

PENSIONES AMÉRICA

Dos fenómenos fundamentales caracterizan al ejercicio 2009 en el negocio de Pensiones América. Por un lado, el crecimiento natural de las aportaciones de los afiliados, que se consolida e incrementa el volumen de los fondos administrados y, por otro, la tendencia

→ Pensiones América. Distribución del capital económico por tipos de riesgo

(31-12-09. Capital total: 397 millones de euros)



alcista de los mercados de renta variable, en los que los fondos de pensiones invierten una parte sustancial de sus activos.

El riesgo asociado al **encaje** regulatorio, proporcional al volumen de los fondos administrados, aumenta en la medida en la que los fondos administrados lo hacen y esto se manifiesta en el capital económico asignado a la actividad, que se incrementa con respecto al año 2008 en un 15,7% y se sitúa en 397 millones de euros.

El **riesgo de mercado** es, con gran diferencia, el más relevante, y representa el 70,8% del capital económico total, situándose en niveles ligeramente superiores a los del año anterior. Le sigue en importancia el riesgo operacional, que representa el 25,8%, en línea con el ejercicio 2008.

RIESGO DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

A lo largo del ejercicio se ha seguido avanzando en el estudio, medición y seguimiento del riesgo de las actividades inmobiliarias de BBVA.

Con el objetivo de estimar el **capital económico**, como medida del riesgo de dicha actividad, se ha seguido trabajando en el desarrollado de modelos que contengan las variables y parámetros fundamentales que caracterizan el funcionamiento de este negocio (evolución de precios, diversidad de activos, fase de desarrollo del proyecto, horizonte temporal, diversificación geográfica, etc.) y que permitan proyectar su comportamiento con un nivel de confianza razonable. El resultado de dichos modelos será la obtención de un rango de escenarios de variaciones de precios clasificados por su grado de probabilidad, que permitan evaluar la ganancia o pérdida potencial respecto a las valoraciones reflejadas en el balance.





Áreas de negocio

- España y Portugal
- Wholesale Banking & Asset Management
- México
- Estados Unidos
- América del Sur
- Actividades Corporativas

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

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 capítulo 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: inversión crediticia, depósitos, recursos fuera de balance, ROE, eficiencia, morosidad y cobertura. Estas áreas, y su composición, son las siguientes:

- **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.
- **Wholesale Banking & Asset Management**, formada por: Corporate and Investment Banking, que incluye la actividad realizada por las oficinas de Europa, Asia y Nueva York 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, Wholesale Banking & Asset Management tiene presencia, en los negocios anteriormente descritos, tanto en México como en América del Sur, pero su actividad y resultados están incluidos, a efectos de este informe, en dichas áreas de negocio.
- **México**: incluye los negocios bancarios y de pensiones y seguros en este país.
- **Estados Unidos**: con los negocios bancarios y de seguros en Estados Unidos, incluidos los realizados en el estado asociado de Puerto Rico.
- **América del Sur**: incluye los negocios bancarios y de pensiones y seguros en América del Sur.

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 área de **Actividades Corporativas** 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.

En el ejercicio 2009, BBVA ha mantenido los criterios aplicados en 2008 en cuanto a la composición de las diferentes áreas de negocio, con algunos cambios que no son significativos. Por tanto, no afectan a la información del Grupo y tienen un impacto prácticamente irrelevante en las cifras de las diferentes áreas y unidades de negocio. Aun así, tanto los datos de 2008 como los de 2007 se han reelaborado incluyendo estas pequeñas variaciones, de forma que las comparaciones interanuales son homogéneas. Como es 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.
- **Venta cruzada:** en determinadas ocasiones se realizan ajustes de consolidación para eliminar ciertas duplicidades que, por motivos de incentivación de 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 2009. Millones de euros)

	Beneficio económico	Beneficio económico añadido (BEA)
España y Portugal	2.291	1.567
Wholesale Banking & Asset Management	841	445
México	1.796	1.462
Estados Unidos	331	70
América del Sur	821	535
Actividades Corporativas	(1.454)	(1.460)
Total Grupo	4.626	2.620

→ Margen neto y beneficio atribuido por áreas de negocio

(Millones de euros)

	2009	Margen neto				Beneficio atribuido				
		Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2008	2007	2009	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2008	2007
España y Portugal	4.533	1,0	1,0	4.488	4.105	2.373	(7,5)	(7,5)	2.565	2.376
Wholesale Banking & Asset Management	1.386	14,7	14,7	1.209	1.144	1.011	30,9	30,9	773	798
México	3.319	(8,7)	5,4	3.634	3.397	1.359	(29,9)	(19,1)	1.938	1.880
Estados Unidos	875	26,8	20,3	690	381	(1.071)	n.s.	n.s.	211	203
América del Sur	2.202	24,4	25,1	1.770	1.427	871	19,8	21,8	727	623
Actividades Corporativas	(8)	(99,4)	(99,4)	(1.269)	(1.012)	(333)	(72,1)	(72,1)	(1.193)	245
Grupo BBVA	12.308	17,0	22,3	10.523	9.441	4.210	(16,1)	(11,6)	5.020	6.126
Grupo BBVA sin singulares	12.308	17,0	22,3	10.523	9.641	5.260	(2,8)	2,0	5.414	5.403

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

ESPAÑA Y PORTUGAL

El área de España y Portugal, con una oferta comercial diferenciada e innovadora y redes especializadas, atiende la demanda financiera y no financiera de los clientes particulares (Red Minorista) y, dentro de este colectivo, la del segmento medio-alto (BBVA Patrimonios). También incluye Banca de Empresas y Corporaciones (BEC), que gestiona las pymes, corporaciones e instituciones públicas y privadas y las unidades especializadas en financiación al consumo y banca por Internet (Consumer Finance), en el negocio de bancaseguros y BBVA Portugal.

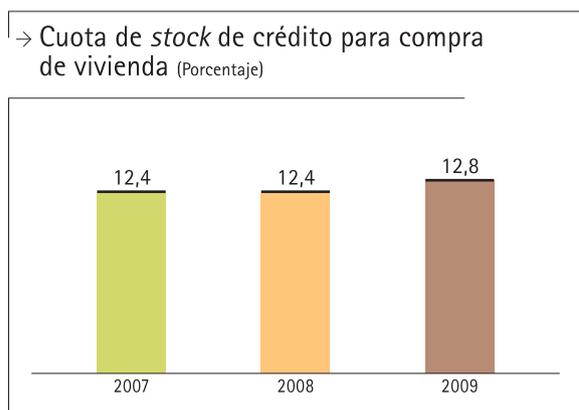
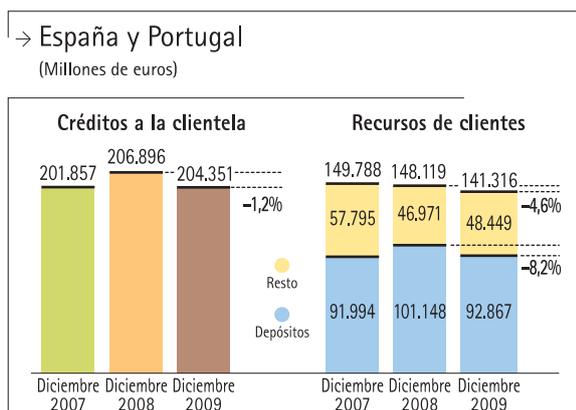
En 2009, el **mercado** doméstico ha registrado un comportamiento asimétrico. Por una parte, la contracción de la demanda interna ha conducido a un descenso de los volúmenes de actividad crediticia, especialmente de los préstamos al consumo y de la financiación a empresas. Por otra parte, el progresivo aumento de la tasa de ahorro ha provocado un dinamismo en la captación de recursos, sobre todo de las modalidades de menor coste y más conservadoras (renta fija, fondos de inversión garantizados, etc.), en detrimento de los depósitos a plazo.

En este entorno, el área ha seguido aplicando su modelo diferencial de **gestión comercial**: foco en el cliente, alto compromiso con la sociedad, contención de costes y control del riesgo, lo que ha supuesto, entre otras cosas, liderar en 2009 el apoyo a las familias y a las pequeñas empresas con el lanzamiento de distintas campañas de activo y pasivo adaptadas a sus necesidades. Todo ello gracias a la fortaleza financiera, la holgada posición de liquidez y la gestión diferencial del riesgo en el Grupo.

El **crédito bruto a la clientela** a 31-12-09 es de 204.351 millones de euros, lo que implica una dismi-

nución, desde los 206.896 millones en diciembre de 2008, fruto de la ralentización global de la economía y de la reducción de posiciones en los sectores y productos de mayor riesgo. En cuanto a los **recursos de clientes** gestionados (depósitos, fondos de inversión y de pensiones, así como la distribución de bonos BBVA) alcanzan los 141.316 millones de euros, un 4,6% menos que al 31-12-08, debido, principalmente, a la desaceleración de la demanda de depósitos a plazo asociada a la progresiva rebaja de los tipos oficiales de referencia. A 31-12-09, su saldo se sitúa en 32.005 millones de euros, un 22,7% inferior al del 31-12-08. Sin embargo, la captación de nóminas y pensiones, junto con la posición de liderazgo de BBVA en empresas, ha implicado un incremento del 5,5% interanual en el pasivo transaccional, hasta los 42.172 millones de euros; un aumento del 8,2% en las suscripciones de fondos de la familia de FIAMM y renta fija a corto plazo y la colocación en el año de 2.000 millones de emisiones BBVA.

En un ejercicio en el que el PIB se reduce, el **margen de intereses**, 4.934 millones de euros, aumenta un 2,7% en el año. Medido sobre ATM, la rentabilidad del área a 31-12-09 asciende a un 2,25% (2,16% en 2008) como resultado de una adecuada gestión de precios y de las ganancias de cuota de mercado en 2009: +41 puntos básicos en crédito hipotecario a hogares, hasta un 12,8%, y +40 en financiación a administraciones públicas, hasta un 33,1%. Adicionalmente, BBVA cierra 2009 como líder, según el informe FRS, en el segmento de pymes y grandes corporaciones y en patrimonio gestionado de fondos de inversión y de pensiones con cuotas del 19,3% en fondos de inversión y 18,6%



Fuente: Banco de España.

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	2009	Δ%	2008	2007
Margen de intereses	4.934	2,7	4.804	4.395
Comisiones	1.482	(9,4)	1.635	1.705
Resultados de operaciones financieras	188	(18,8)	232	251
Otros ingresos netos	434	0,8	430	401
Margen bruto	7.038	(0,9)	7.101	6.753
Gastos de explotación	(2.505)	(4,2)	(2.613)	(2.648)
Gastos de personal	(1.564)	(3,2)	(1.616)	(1.677)
Otros gastos generales de administración	(835)	(6,5)	(894)	(859)
Amortizaciones	(105)	1,0	(104)	(113)
Margen neto	4.533	1,0	4.488	4.105
Pérdidas por deterioro de activos financieros ⁽¹⁾	(1.931)	138,7	(809)	(591)
Dotaciones a provisiones y otros resultados ⁽¹⁾	777	n.s.	5	6
Resultado antes de impuestos	3.380	(8,3)	3.684	3.519
Impuesto sobre beneficios	(1.007)	(10,1)	(1.119)	(1.144)
Resultado después de impuestos	2.373	(7,5)	2.565	2.375
Resultado atribuido a la minoría	-	-	-	1
Resultado atribuido al Grupo	2.373	(7,5)	2.565	2.376

(1) El tercer trimestre de 2009 incluye 830 millones de plusvalías por venta de inmuebles y provisiones de insolvencias por el mismo importe.

→ Balances

(Millones de euros)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Caja y depósitos en bancos centrales	2.379	(4,9)	2.503	2.240
Cartera de títulos	11.020	8,0	10.203	13.613
Inversiones crediticias	200.205	(2,1)	204.591	202.195
· Crédito a la clientela neto	199.165	(1,9)	203.117	198.223
· Depósitos en entidades de crédito y otros	1.040	(29,5)	1.474	3.971
Posiciones inter-áreas activo	-	-	-	-
Activo material	1.301	(5,8)	1.381	1.451
Otros activos	892	(50,2)	1.791	1.881
Total Activo/Pasivo	215.797	(2,1)	220.470	221.379
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	1.048	(58,2)	2.507	5.937
Depósitos de la clientela	91.826	(8,0)	99.849	90.344
Débitos representados por valores negociables	369	(93,9)	6.092	7.500
Pasivos subordinados	4.296	1,0	4.252	4.149
Posiciones inter-áreas pasivo	97.104	15,9	83.781	89.164
Cartera de negociación	291	73,9	167	112
Otros pasivos	13.244	(18,7)	16.281	17.131
Dotación de capital económico	7.619	1,0	7.542	7.043

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

→ **Indicadores relevantes de gestión**
(Millones de euros y porcentajes)

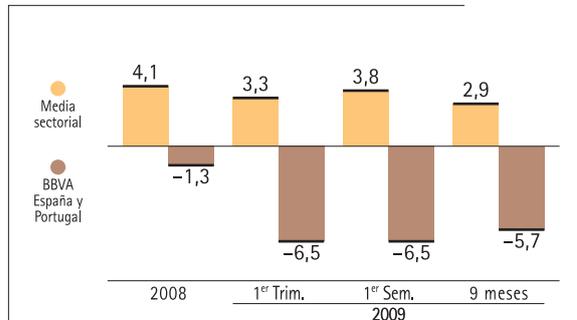
	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Crédito a la clientela bruto	204.351	(1,2)	206.896	201.857
Depósitos de clientes ⁽¹⁾	92.936	(8,3)	101.299	92.077
Recursos fuera de balance	40.171	(1,7)	40.873	52.541
· Fondos de inversión	29.842	(4,6)	31.270	42.469
· Fondos de pensiones	10.329	7,6	9.603	10.072
Otras colocaciones	8.278	35,8	6.097	5.254
Carteras de clientes	13.074	22,8	10.650	14.075
ROE (%)	32,2		35,4	35,5
Ratio de eficiencia (%)	35,6		36,8	39,2
Tasa de morosidad (%)	5,1		2,6	0,7
Tasa de cobertura (%)	48		67	229

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

en fondos de pensiones. Por su parte, las comisiones, 1.482 millones de euros, registran un descenso del 9,4%, por la rebaja de las ligadas a los fondos de inversión; ya que las de servicios bancarios crecen un 1,4%. Destaca también el incremento interanual del 9,3% de los ingresos netos del negocio asegurador.

Los **gastos de explotación** muestran una significativa rebaja del 4,2% en el año, fruto de la positiva contribución del Plan de Transformación puesto en marcha en 2006. Desde 2007 ha supuesto un descenso del 5,4% en los gastos, 540 oficinas y 3.170 empleados menos, mientras que el mercado (excluido BBVA) ha aumentado, en el mismo período, su red comercial en 1.253 oficinas y los empleados en 21.531 (con los últimos datos disponibles a septiembre de 2009 y cierre de 2008, respectivamente).

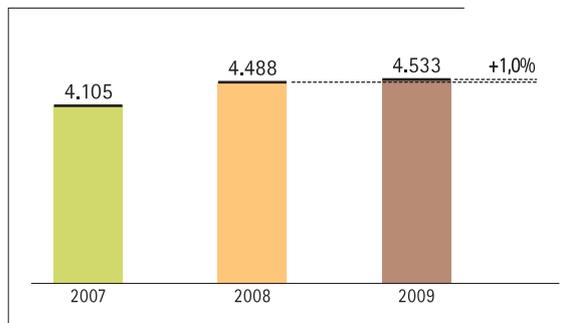
→ **Variación interanual de los gastos de explotación** (Porcentaje)



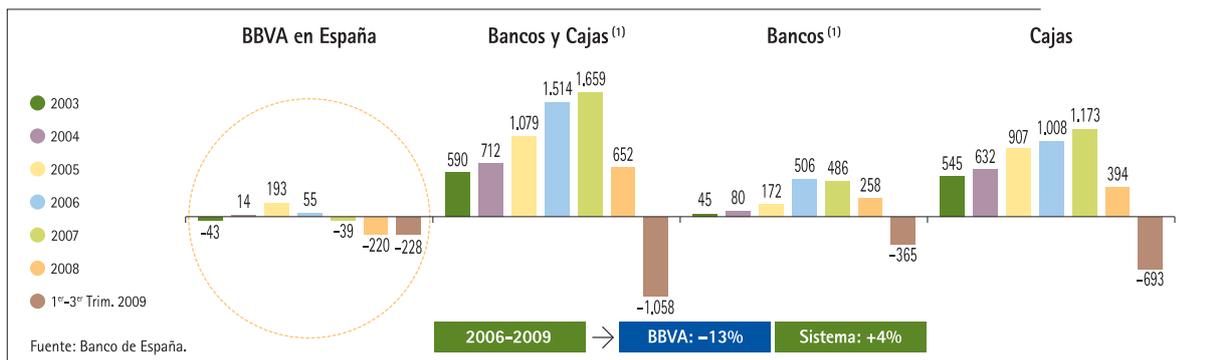
Sector: Santander + Red Banesto, Popular, Sabadell, Bankinter, La Caixa y Caja Madrid.

La buena trayectoria de los ingresos y de los costes ha impulsado el **margen neto** hasta los 4.533 millones de euros, un 1,0% más que hace un año. Y todo ello a pesar del complicado entorno macroeconómico y del descenso de las partidas ligadas a la evolución de los mercados financieros (-18,8% los resultados por operaciones financieras). Además, permite que el área cierre el ejercicio con un nuevo avance en **eficiencia**, hasta el 35,6% (36,8% en 2008).

→ **España y Portugal. Margen neto**
(Millones de euros)

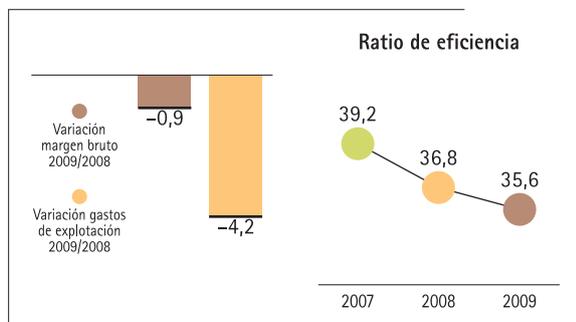


→ **Variación de oficinas en España**
(Número de oficinas)

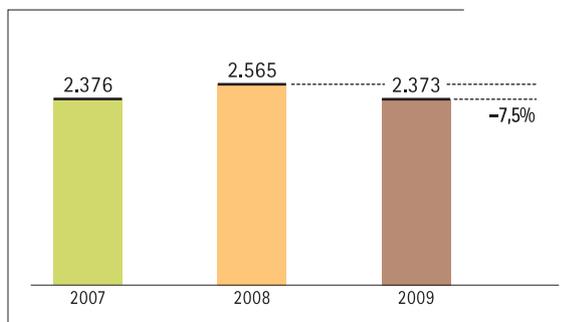


(1) Sin incluir a BBVA.

→ España y Portugal. Eficiencia (Porcentaje)



→ España y Portugal. Beneficio atribuido (Millones de euros)



Una de las prioridades de 2009 ha sido el fortalecimiento del balance para afrontar en mejores condiciones el complicado entorno esperado para 2010. En este sentido, se ha realizado un gran esfuerzo en dotación a saneamientos que ha supuesto que las pérdidas por deterioro de activos financieros asciendan a 1.931 millones de euros (809 millones en 2008). Con ello, el **beneficio atribuido** alcanza los 2.373 millones y desciende un 7,5% en el año.

Por último, el estricto control de riesgos ha conducido a una **tasa de mora** del 5,1% tras efectuar, en el

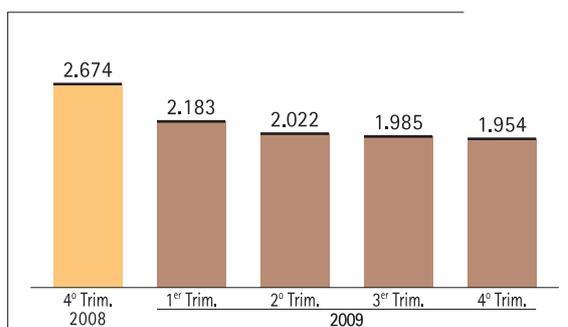
cuarto trimestre, una reclasificación a dudosos de carácter extraordinario de unos 1.817 millones de euros. El objetivo ha sido anticipar, con criterios de máxima prudencia valorativa, aquellas situaciones que podrían ser susceptibles de deterioro en los próximos meses. Excluido este efecto, la morosidad es del 4,3%, las entradas brutas en mora disminuyen un 26,9% en el año y las recuperaciones avanzan un 62,4%. Por su parte, la **tasa de cobertura** se sitúa en un 48%.

ESTRATEGIA DEL ÁREA

España y Portugal ha centrado sus esfuerzos en 2009 en 4 palancas:

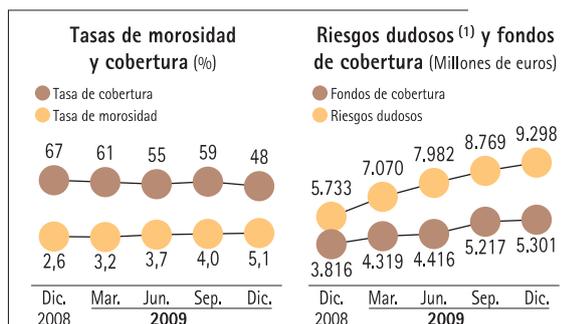
- Gestión de la inversión irregular y recuperaciones. Con ello se ha conseguido reducir las entradas en mora y aumentar las recuperaciones.
- Gestión de precios, gracias al esfuerzo realizado en *repricing*.
- Contención del gasto, con nuevos avances en eficiencia y productividad.
- Crecimiento rentable e incremento de la vinculación de los clientes, base de los ingresos recurrentes.

→ España y Portugal. Entradas brutas en mora ⁽¹⁾ (Millones de euros)



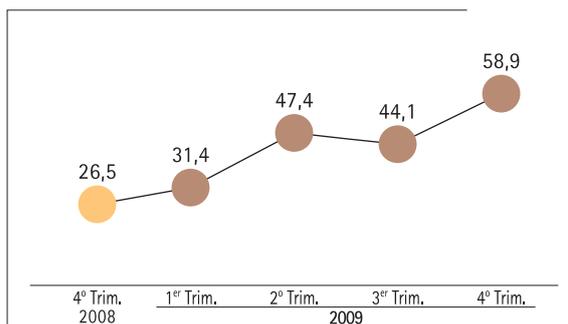
(1) En el cuarto trimestre de 2009, excluidos 1.817 millones de euros de entradas singulares.

→ España y Portugal



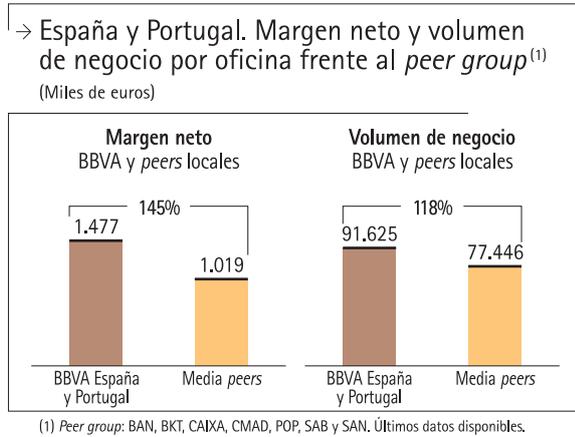
(1) En el cuarto trimestre de 2009, excluidos 1.817 millones de euros de entradas singulares.

→ España y Portugal. Recuperaciones sobre entradas en mora ⁽¹⁾ (Porcentaje)



(1) En el cuarto trimestre de 2009, excluidos 1.817 millones de euros de entradas singulares.

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas



Con todo ello, se cierra 2009 siendo un área más eficiente, más rentable y más competitiva, ampliando las diferencias con los principales competidores en términos de ROE, ratio de eficiencia y cuota de margen neto.

Esta gestión se enmarca dentro de una estrategia de medio y largo plazo, que permitirá consolidar el liderazgo y salir reforzados de la crisis, y que tiene un objetivo claro de crecimiento en clientela (captación de nuevos clientes e incremento de la vinculación con los actuales). Y todo lo anterior sin perder de vista la eficiencia. Para ello se están desarrollando planes de crecimiento y de transformación con los que aumentar recurrentemente la base de clientela y consolidar las posiciones de liderazgo del área en los distintos segmentos que atiende, a través de planes de captación y de vinculación.

Por lo que se refiere a la **captación** de clientela, el foco en 2010 estará en:

- La gestión sistemática de colectivos y convenios, aprovechando el alto potencial de crecimiento que ofrece la elevada cuota de penetración de BBVA en grandes empresas.
- Plan de Sinergias entre redes comerciales (BEC-Banca Privada y BEC-Banca Comercial) para optimizar su capilaridad.

En términos de **vinculación**, el área se está apoyando en potentes herramientas comerciales que permitan avances adicionales en eficacia comercial, en nuevas formas de *marketing* y, en definitiva, en una mejor experiencia del cliente.

Esta estrategia de crecimiento se complementa con una serie de planes de transformación que tienen que

ver con el modelo de distribución, la calidad de servicio y la mejora del clima laboral. Para ello, se está trabajando en la morfología de la red, con el fin de ser, cada vez más, un distribuidor cercano, accesible y ágil para el cliente. Se está avanzando en la mejora de las capacidades comerciales, en la gestión remota de clientes, en la gestión eficiente del *servicing* y en la redefinición de procesos, con externalización de aquellos de bajo valor añadido para la oficina. Asimismo, siendo conscientes de que el valor del área es la suma del valor de sus clientes satisfechos, se ha lanzado un Plan Global de Calidad con el fin de medir y mejorar los procesos clave en la relación con ellos, a través de la reingeniería de procesos y la excelencia en la gestión de incidencias y reclamaciones.

Por último, dada la relevancia que tiene la satisfacción de los empleados, el principal activo de la Entidad, se han puesto en marcha diversas iniciativas orientadas a fomentar el desarrollo de la carrera profesional, la conciliación y la no discriminación, con el lanzamiento de un Plan de Igualdad. Y todo ello apoyado en los principios que marcan la diferencia en la relación entre BBVA y la base de su negocio, sus clientes: la ética, la transparencia y la prudencia.

RED MINORISTA EN ESPAÑA

Esta unidad gestiona la demanda financiera y no financiera de los particulares, profesionales, comercios y negocios, con productos adaptados a cada uno de los **segmentos** a los que atiende.

En 2009, entre otras ofertas comerciales adaptadas a las necesidades de financiación y ahorro de los clientes, destaca la puesta a disposición de 28.000 millones de euros de créditos preconcedidos para los particulares y de otros 6.000 millones para pymes, comercios y autónomos.

La estabilidad del **margen de intereses**, así como la nueva reducción de costes, son los aspectos más destacados de los resultados de la unidad. Con ello se compensa, en buena medida, el aumento de las dotaciones, por lo que el beneficio muestra un ligero descenso, del 2,2%, frente al ejercicio 2008.

La **inversión** al 31-12-09, 101.909 millones de euros, disminuye un 2,0% interanual, mientras que los **recursos**, 111.212 millones, descienden un 1,2%. En este sentido, en un año en el que el mercado ha elevado sustancialmente el grado de competencia en la captación de pasivo transaccional, la unidad ha obte-

nido un incremento interanual del 10,9% (3.053 millones), consecuencia de: dos nuevas Quincenas del Ahorro, con más de 1.400 millones de euros captados y la entrega de 450.000 regalos; las diversas campañas de captación de nóminas y pensiones, entre las que destaca la dirigida a nóminas superiores a 2.500 euros; y la Jornada de tu Vida, ligada al patrocinio de la Liga de Fútbol Profesional, que permite a los clientes de BBVA que realicen ingresos en sus cuentas no remuneradas o compren con las tarjetas BBVA participar en sorteos de sueldos, de cheques regalo y duplicar el premio si tienen la nómina domiciliada. En **depósitos a plazo**, en un entorno de elevada competencia y de menor demanda por la caída de los tipos de referencia, se cierra 2009 con 29.760 millones de euros, un descenso del 16,0% interanual. Las acciones comerciales emprendidas en la última parte del año, con el lanzamiento del Depósito Fortaleza, Depósito Nómina y Depósito Líder, han supuesto una captación nueva de 7.720 millones de euros, un 24,1% más que en el trimestre precedente.

En **fondos de inversión**, con un importe gestionado de 28.403 millones de euros a 31-12-09, la unidad ha realizado un importante esfuerzo de gestión del elevado volumen de vencimientos de fondos garantizados, lo que le ha llevado a consolidar su liderazgo en las modalidades más conservadoras y en el patrimonio total gestionado. BBVA también mantiene, a la misma fecha, la primera posición del *ranking* por volumen gestionado de fondos de pensiones, 9.904 millones (+7,4% interanual). En mayo de 2009 se lanzó el programa 59+, un conjunto de ventajas financieras y no financieras dirigidas a clientes a partir de 59 años, al que se han adherido más de 70.000 clientes y con el que se han captado 28.000 nuevas pensiones. Entre las acciones destinadas a consolidar este nuevo segmento están la renovación constante de la oferta de ventajas no financieras y la comunicación de la amplia cartera de productos y servicios.

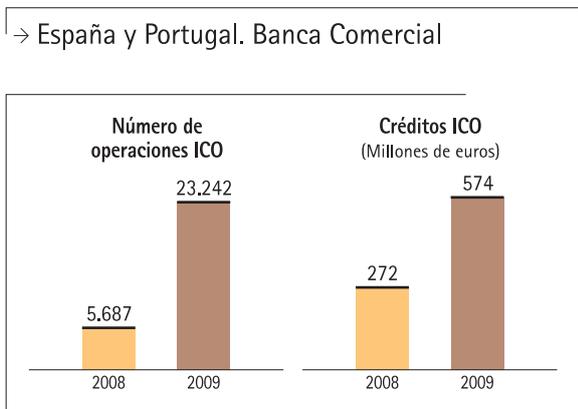
En el **segmento de particulares** cabe resaltar la buena evolución del crédito hipotecario comprador y del pasivo transaccional. En **hipotecario comprador** de vivienda, la ganancia de cuota ha sido recurrente a lo largo del ejercicio, hasta acumular 41 puntos básicos más al cierre, lo que supone un 13,9% de la facturación del mercado. Destacan los resultados de la campaña Ven a Casa 200, que aporta el 20% de lo facturado por la red; la formalización de más de 10.000 operaciones de la Hipoteca Blue Protegida,

destinada a los jóvenes, que regala el 1% del importe formalizado y un seguro de desempleo por dos años; y la puesta en marcha del nuevo servicio Estudio de Viabilidad 24 horas que, vía Internet, ha generado oportunidades comerciales desde diversos portales inmobiliarios. Así, el *stock* del crédito hipotecario comprador avanza en el año un 2,1%, hasta 69.850 millones de euros. En **crédito consumo** se ha completado la gama de soluciones financieras de la unidad con la renovación de los límites asignados en los préstamos inmediatos PIDE a 1,35 millones de clientes, con el lanzamiento de un nuevo canal (www.financiatucohebbva.com) que facilita al cliente el acceso a la información de los créditos para compra de coche; y con el lanzamiento de una campaña promocional de regalo de una televisión para quienes soliciten un préstamo superior a 12.000 euros. Con todo ello, la facturación se sitúa en 1.717 millones en 2009, y el saldo gestionado en 7.165 millones (8.950 millones al 31-12-08), disminución acorde con el menor gasto de las familias.

BBVA Banca Privada es la actual denominación de la unidad que gestiona tanto la antigua banca personal (actualmente Banca Privada) como la unidad de altos patrimonios (BBVA Patrimonios). En 2009 los recursos gestionados son de 43.056 millones de euros, un 7,8% más que a 31-12-08. Todo ello gracias a su nuevo modelo de gestión de valor añadido y cercanía al cliente, basado en: la **innovación**, con una nueva plataforma de sistemas que optimiza los procesos operativos; la **diferenciación**, con una oferta de productos adaptada a cada perfil de cliente (carteras gestionadas, Visa Infinite, rentas aseguradas, productos de *family office*, etc.); el **asesoramiento**, con el servicio BBVA Broker (para el ámbito del seguro), la herramienta Planific@ (pionera en planificación patrimonial), y el producto carteras asesoradas; y la **captación de clientes**, con la puesta en marcha del Plan PROA y la optimización de las sinergias con otras áreas del Grupo. Por último, con el objetivo de ofrecer un servicio de la máxima calidad en todo el territorio, se han abierto centros de gestión de altos patrimonios en Málaga, Valladolid y Oviedo.

El **segmento de profesionales, comercios y negocios** (que incluye también a autónomos, economías agrarias y pequeñas empresas) alcanza una inversión crediticia de 13.869 millones a 31-12-09 (16.166 millones a 31-12-08). La puesta en marcha, en la última parte de 2008, de dos nuevos modelos de relación con los clientes, Compromiso Autónomos y Compro-

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas



miso Comercios, ha conducido a 32.000 altas en el primer colectivo, de las que más de la mitad son nuevos clientes, y a la excelente acogida por parte de los comercios del Bono TPV, con más de 21.000 altas desde su lanzamiento y más del 20% de los comercios usándolo en su facturación con TPV, cuyo importe aumenta un 3% en el cuarto trimestre frente al descenso experimentado por el mercado. Adicionalmente, hay que citar el impulso de las líneas de financiación por medio de la ya mencionada campaña de créditos preconcedidos; la formalización de 574 millones en líneas ICO; el lanzamiento de dos nuevos planes, el Plan de Choque Comercios y el Plan Factoría Clientes, que han logrado la contratación de operaciones de activo por 3 millones de euros y una captación de pasivo de 2,5 millones; y la firma de varios convenios de colaboración con la Asociación de Trabajadores Autónomos ATA (más de 430.000 asociados), con los profesionales del taxi UNALT (más de 58.000 asociados), y con los restauradores FEHR (270.000 restauradores). Por último, en el segmento agrario se han firmado acuerdos de financiación con cooperativas agrarias y fabricantes de maquinaria agrícola y se han gestionado y domiciliado las subvenciones de las ayudas agrarias de la Unión Europea de 43.000 agricultores, por un importe de 185 millones de euros.

En el negocio de **medios de pago** hay que resaltar que BBVA ha obtenido la máxima calificación de la revista *Euromoney* como mejor proveedor de servicios transaccionales de *cash management* en España para empresas e instituciones. En tarjetas, tanto financieras como privadas, se han alcanzado los 10 millones de unidades, lo que sitúa a BBVA como líder en el mercado español. Ello ha sido posible gracias al lanzamiento de una innovadora familia de tarjetas que

cumplen un triple objetivo: adaptación a las preferencias de pago, uso más sencillo y aumento de la seguridad. Para ello, se ha agrupado la oferta en sólo cuatro modalidades, en función de cuándo quiera abonar el cliente los pagos: Antes, Ahora, Después y A tu Ritmo. Con ello, BBVA es, además, la primera gran entidad financiera en migrar hacia el nuevo estándar europeo EMV de tarjetas, que incorpora el *pack* de seguridad más avanzado del mercado. Asimismo, en 2009 se ha consolidado la oferta innovadora de tarifa plana en TPV para el segmento de negocios.

Por último, respecto a la gestión de la **multicanalidad**, destaca el Proceso de Optimización y Modernización del Canal Telefónico de BBVA, cuyo objetivo es mejorar el servicio al cliente y ofrecer una mayor respuesta comercial, con iniciativas como: Factoría de Clientes, Fidelización y Retención. En 2009, el canal telefónico ha obtenido el “CRC de oro” al mejor servicio de banca telefónica. En Internet, las conexiones realizadas por particulares han crecido un 13%, las del segmento de negocios un 5%, mientras que la *web* www.bbva.es recibió más de 69 millones de visitas en el año. En julio se lanzó el servicio de banca móvil, BBVA mobi, que permite efectuar desde el móvil gran parte de la operativa habitual (transferencias, consultas, compra-venta de valores) y, a través del servicio “Efectivo Móvil”, disponer de dinero en cajeros sin necesidad de tarjeta. En el canal autoservicios se han adquirido 800 nuevos cajeros con módulo ingresador, habiéndose contabilizado más de 700.000 operaciones de ingresos al mes. Por último, se ha renovado la navegación de los cajeros para operar de forma más rápida y sencilla.

La unidad de **Innovación y Nuevos Modelos de Negocios**, que gestiona la oferta no financiera, ha mantenido un elevado nivel de actividad y facturación



en todas sus familias de producto, interviniendo en 2009 en 154.000 operaciones que han supuesto una facturación de 165 millones de euros.

BANCA DE EMPRESAS Y CORPORACIONES

La unidad de Banca de Empresas y Corporaciones (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 para los mencionados segmentos.

En 2009 se ha consolidado el **modelo de crecimiento rentable**, con la puesta en marcha de diversos planes de acción dirigidos a incrementar la vinculación, la venta cruzada y la base de clientela. La comercialización de líneas ICO, como las nuevas líneas FuturE, Liquidez y Renove Turismo, y la gestión de riesgos y recuperaciones han sido prioritarias en 2009. Además, la unidad ha ampliado su oferta comercial, con el desarrollo de nuevas propuestas de valor en productos de banca de inversión; otras modalidades de *renting* (de camiones, tecnológico para soluciones de tecnología integral y de vehículos de ocasión); ampliación de la gama de servicios no financieros para empresas; e implantación de modelos de aproximación a los clientes (Destrucción de Paro, Empresas Sobresalientes y *Newsletter* Empresas).

En 2009 se ha considerado como estratégico el apoyo del Grupo a la **financiación** de la pyme. En este sentido, cabe destacar, en circulante, los 11.428 millones de euros en cesiones de *factoring* y los 11.668 millones en anticipos y aplazamientos de *confirming*, que afianzan el liderazgo de BBVA, con unas cuotas de mer-

cado al 31-12-09 del 21,6% y del 24,0%, respectivamente. En el ámbito internacional, en productos como el *forfaiting*, *factoring* internacional, *euroconfirming* y *confirming* en divisa, BBVA también lidera el mercado, con una cuota del 50,0% a 31-12-09 (según la Asociación Española de Factoring) y un volumen total de cesiones y anticipos de 5.291 millones. En la comercialización de productos de *leasing*, BBVA es líder en la modalidad inmobiliaria, con una cuota de mercado del 19,3%, y mantiene una sólida posición en *leasing* mobiliario, con una cuota del 13,5% (según datos de la Asociación Española de Leasing a 30-9-09). En cuanto a la financiación a medio y largo plazo 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 51.592 operaciones (incluida la línea anticipos Entidades Locales) por un importe de 2.450 millones.

Con todo ello, y en un entorno económico desfavorable para el segmento empresarial, la **inversión** crediticia de la unidad a 31-12-09 avanza hasta los 89.989 millones de euros (+2,7% interanual). Por su parte, los **recursos** se sitúan en 25.970 millones (31.292 millones en 2008).

La cuenta de resultados de la unidad muestra un **margen neto** que crece a una tasa anual del 2,3%, como consecuencia de la evolución positiva del margen de intereses (+4,7%), de las comisiones (+0,3%) y del control de los costes (-9,4%). Con todo, el beneficio atribuido, 889 millones, crece un 1,2% en comparación con el mismo período de 2008.

El negocio desarrollado con los más de 60.000 clientes del segmento de **empresas** ha situado la inversión en 30.131 millones de euros y los recursos en 7.301 millones. El margen neto en 2009 es de 851 millones, debido al menor crecimiento de las comisiones y de los resultados por operaciones financieras que, junto a una nueva reducción de los gastos y un aumento de los saneamientos, determinan un beneficio atribuible de 487 millones (555 millones en 2008).

BBVA mantiene una posición de liderazgo en este segmento, con una cuota de penetración del 35,2% (según el último informe de FRS). Por una parte, el uso de nuevos canales de comunicación como *newsletters*, *webs* exclusivas (www.fyibbva.es) ha conseguido acercar la oferta de productos y servicios a los clientes con un estilo innovador. Por otra parte, la adaptación al entorno económico ha requerido un enfoque diferencial del análisis del riesgo y la calidad

¿Cuándo quieres pagar?
Tú decides.



España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

crediticia, siempre preservando la relación con el cliente y la visión global a largo plazo.

En **corporaciones** cabe mencionar la buena evolución de la inversión, con un crecimiento interanual del 4,7% hasta los 16.568, y el mantenimiento del saldo de recursos en los mismos importes que a 31-12-08, 5.237 millones de euros. Positivo comportamiento también del margen neto (+14,6% interanual), hasta los 293 millones. Los mayores saneamientos sitúan el resultado atribuible en 117 millones.

En este segmento, BBVA lidera el mercado con una cuota nominal del 96,7% (según el último informe del grupo Inmark), con un modelo de negocio basado en una visión integral del cliente, que potencia la gestión diaria de su tesorería, que incorpora un elevado grado de asesoramiento y que aporta valor añadido, a través de soluciones *tailor-made* y productos innovadores. La eficacia en la gestión de los clientes es también resultado de una visión focalizada en la rentabilidad ajustada al riesgo.

En **instituciones**, segmento en el que BBVA sigue siendo una de las entidades de referencia del mercado, la inversión y los recursos son de 25.380 millones y 13.402 millones de euros, respectivamente. La gestión rentable del volumen de negocio y el control de los gastos determinan un crecimiento del margen neto del 14,2% en el año, hasta los 325 millones de euros que, junto a un aumento de los saneamientos, llevan a un resultado atribuible de 220 millones.

La posición de liderazgo en este segmento tiene su base en la especialización, en la banca de relación y en una gestión global de las necesidades de los clientes. Gracias a ello BBVA es el primer financiador de las comunidades autónomas, diputaciones y corporaciones

locales, así como de sus organismos dependientes. Por volumen de crédito concedido, destaca la financiación concedida a AENA (300 millones), Gobierno de Canarias (193 millones) y Ayuntamiento de Madrid (236 millones). Igualmente, ha liderado los proyectos de alta velocidad impulsados por el Ministerio de Fomento, con financiación, entre otras, de las operaciones de: Zaragoza A.V. (70 millones) y Barcelona Sagrera A.V. (70 millones). También lidera la colocación y negociación del mercado primario con las comunidades autónomas de Madrid, Cataluña, Valencia, Baleares, Andalucía y País Vasco. Por último, la unidad se ha adjudicado por concurso la gestión integral de la tesorería de las cuentas de los ministerios de Defensa, de la Presidencia y de Política Territorial.

En el segmento **promotor**, la caída de la actividad residencial ha propiciado una reducción de la inversión gestionada del 3,5% en 2009. Además, los nuevos proyectos financiados se han dirigido básicamente a la construcción de viviendas de protección oficial, que ya tienen un peso superior al 50% sobre el total, frente al 15% y 32% de los años 2007 y 2008.

OTROS NEGOCIOS

CONSUMER FINANCE

Esta unidad gestiona las actividades de financiación al consumo y la banca por Internet, a través de Uno-e, Finanzia y otras sociedades filiales en España, Portugal e Italia.

En el complicado entorno de 2009, la unidad ha obtenido un margen neto de 162 millones de euros, lo que implica un avance interanual del 41,9%, apoyado en una evolución muy positiva del margen de intereses (+17,4% interanual) y en la reducción de costes (-13,1%). No obstante, la aplicación de criterios muy estrictos en la dotación de dudosos sitúa el **resultado** atribuible en -181 millones, a pesar de la importante reducción, del 55,2%, de las entradas en mora entre las cifras del cuarto y primer trimestre de 2009.

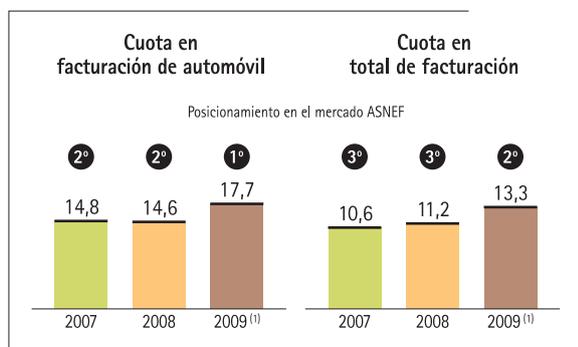
En **España**, la inversión crediticia totaliza 6.387 millones de euros, con un crecimiento interanual del 2,9%. En el negocio de prescripción de automóvil, en un año de descenso en el número de matriculaciones (-17,8%), la facturación alcanza los 972 millones de euros, con una senda trimestral creciente, lo que ha permitido liderar el mercado en nueva inversión, con una cuota de 17,0% (según datos de ASNEF al 30-9-09).

→ **BEC: Liderazgo en sectores**
(Porcentaje)

Segmento	Cuota de mercado
Posicionamiento pymes ⁽¹⁾	35,2
Posicionamiento grandes empresas ⁽¹⁾	69,0
Posicionamiento en corporaciones ⁽¹⁾	96,7
Factoring internacional	50,0
Factoring nacional	21,6
Confirming	24,0
Leasing inmobiliario	19,3

(1) Cuota nominal: porcentaje de clientes que declaran trabajar con BBVA como primer, segundo, tercero, cuarto o quinto proveedor.

→ Consumer Finance. Cuotas de mercado en facturación (Porcentaje)



(1) Datos a septiembre de 2009.
Fuente: ASNEF.

La cartera de productos destinados a este negocio se ha completado con un nuevo seguro de desempleo e incapacidad. La financiación de equipamiento ha facturado 225 millones y ha estado condicionada por la caída de la inversión empresarial. En *renting* de equipos, las nuevas operaciones han aumentado un 16,6%, hasta los 361 millones, apoyadas en parte por la comercialización de un nuevo *renting* tecnológico (Rent&Tech) en colaboración con Solium. En *renting* de vehículos, se gestiona una flota en España de 33.656 unidades. BBVA Autorenting ha potenciado acuerdos con la red de oficinas para venta de coches procedentes de operaciones de *renting*.

Por lo que respecta a **Uno-e**, la inversión crediticia es de 1.073 millones de euros, con una facturación en el año de 1.733 millones de euros, de la que el 5,5% corresponde a hipotecario, un 127,0% más que el 31-12-08. Los recursos de clientes gestionados o intermediados ascienden a 1.246 millones de euros (+1,2%). Destaca el aumento del 15,3% en fondos de inversión y del 24,6% en pasivo transaccional, resultado de la campaña que bonifica en metálico el 20% de la nómina a los clientes que la domicilien junto con 3 recibos.

En **Portugal**, BBVA Finanziamento gestiona una inversión de 493 millones de euros, un 12,5% más que a 31-12-08. Cabe resaltar la consolidación de la implantación del negocio de tarjetas de crédito *co-branded*, con la firma de acuerdos con Repsol Portugal y Liberty Seguros. Por último, en **Italia**, BBVA Finanzia SpA gestiona una inversión de 404 millones (+40,6%) con un volumen facturado de 228 millones (+128%). Las sociedades de *renting* alcanzan una flota de 14.477 automóviles a 31-12-09 (+16,3%).

SEGUROS

Esta unidad integra diversas sociedades que, con el objetivo estratégico de ser la referencia del negocio asegurador entre los diferentes grupos de clientes de BBVA, gestionan, en seguro directo, intermediando o reasegurando, y a través de las distintas redes, un amplio catálogo de seguros.

En 2009 ha aportado al Grupo unos **ingresos** totales de 523 millones de euros: 497 por la actividad de seguros propios y 26 por la intermediación de seguros de terceros, lo que hace que el **beneficio** atribuido se eleve a 263 millones (+2,7% interanual).

La emisión de **primas** durante 2009 ha crecido un 25% hasta los 1.367 millones de euros, de los que 1.111 millones (+27,2% interanual) corresponden al negocio individual (vida y no vida), y 256 millones al negocio de colectivos (+16%). BBVA Seguros es líder del mercado en la modalidad de vida-riesgo individual, con una cuota del 13,0% a septiembre de 2009 (último dato disponible). El volumen de **recursos gestionados** en seguros de ahorro asciende a 8.410 millones de euros, de los cuales 3.259 millones (+4,7%) pertenecen a clientes individuales y el resto a pólizas de previsión colectiva. Adicionalmente, la unidad ha intermediado primas por 196 millones de euros.

Con el objetivo ser un proveedor integral de soluciones aseguradoras (en vida y en no vida), se ha completado el catálogo de **productos**, con nuevas modalidades que se adaptan en precio y coberturas a las circunstancias de los clientes, y se ha puesto en marcha una plataforma telefónica especializada que, de manera complementaria al asesoramiento en las oficinas, proporciona al cliente la mejor solución para él. En este sentido, los nuevos lanzamientos para los particulares han sido el Seguro Coche BBVA Gama Terceros, el Seguro Vivienda Plus o los Seguros Personales Plus Fidelización; para el segmento de autónomos, la Gama Esencial del Más Cobertura Profesional. También se han desarrollado nuevos seguros de desempleo e incapacidad temporal, como el distribuido a través de Consumer Finance; o el que se ha incorporado de manera gratuita para el segmento de jóvenes en la Hipoteca Blue Protegida BBVA. En el segmento de empresas cabe destacar la ya mencionada BBVA Broker, la correduría de seguros del Grupo en España, que da respuesta personalizada a las necesidades de las empresas (cobertura de bienes e instalaciones, cobro de ventas a plazo, riesgos laborales, etc.) por medio de un amplio catálogo de productos. Adicionalmente se está desarrollando un producto para ayudar a

España y Portugal
 Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

las empresas a cumplir con las exigencias de la Ley de Responsabilidad Medioambiental.

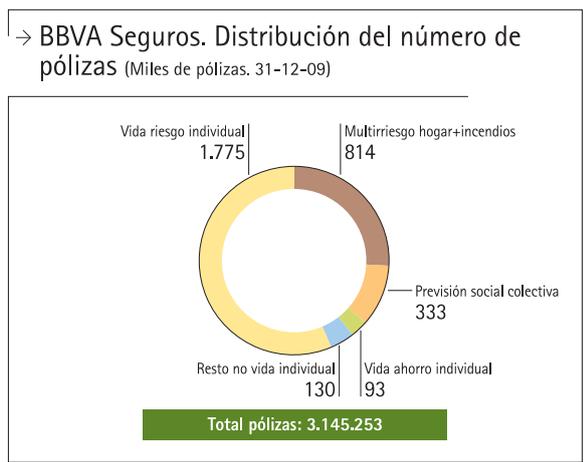
En **ahorro asegurado**, BBVA Seguros se consolida como entidad de referencia para la gestión previsional, como demuestran los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS), en los que se han emitido primas por 181 millones de euros (+27% interanual); y las rentas aseguradas individuales con 346 millones de euros de primas (+233% interanual).

La unidad supera los 3,1 millones de **asegurados**, con una elevada calidad de su servicio, al solucionar sin reclamaciones más del 94% de los siniestros de vida declarados y el 99% en los de hogar. En estos últimos, las mediciones independientes periódicas otorgan una puntuación media de 7,8 sobre 10 en la atención recibida durante el siniestro.

de reducidos tipos de interés, sitúa el margen de intereses de la unidad en 85 millones (+0,2% interanual) que, con el ascenso de las comisiones y el control de los gastos, suponen un margen neto de 55 millones (+4,0) y un **resultado** atribuible de 23 millones (25 millones en 2008).

El **crédito** a clientes se eleva a 6.063 millones (+2,7%), destacando el incremento del 9,5% del hipotecario, gracias al lanzamiento de diversas campañas, como Nos Adaptamos y Adapte su Crédito, que permiten al cliente con hipoteca rebajar su cuota mensual o solicitar un préstamo adicional. Con el objetivo de dinamizar los préstamos al consumo, se han realizado acciones para potenciar la utilización de las tarjetas de crédito y las campañas de créditos Oferta y Revolving y Crédito liquidez BBVA. En el ámbito de las empresas, se ha ampliado la gama de productos con nuevos servicios en *confirming*, y ofertas de seguros en colaboración con AXA-Vitalplan Corporate y CESCE. En banca de inversión destacan, entre otras, las operaciones firmadas con Portucel, GALP, Grupo Jerónimo Martins y con Emparque para la compra de Cintra Aparcamientos.

En cuanto a los **recursos**, que mantienen un importe muy similar al del cierre del ejercicio 2008 (2.542 millones de euros a 31-12-09 y 2.571 millones a 31-12-08), la unidad ha desarrollado toda una serie de productos destinados a los clientes con un perfil de riesgo conservador, como los depósitos Nos Adaptamos; Euribor 12 meses; Depósito Fortaleza. También los clientes que buscan una mayor rentabilidad, asumiendo un riesgo más elevado, disponen de los depósitos Acciones Europa BBVA, Dual Selección Europa y Cabaz Europa. En fondos de inversión, BBVA Gest. ha sido elegida por Morningstar Inc. como la mejor gestora del país.



BBVA PORTUGAL

BBVA Portugal presenta una evolución positiva en 2009. La acertada gestión de los precios, en un entorno

WHOLESALE BANKING & ASSET MANAGEMENT

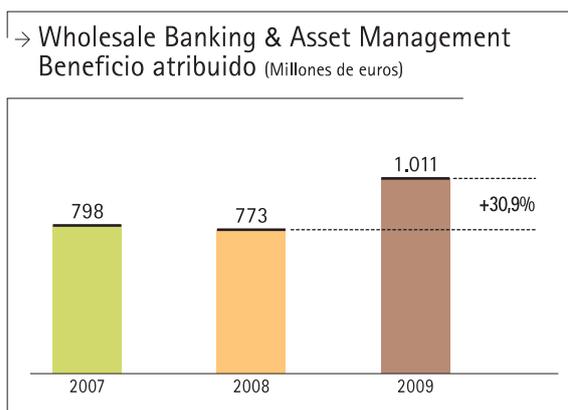
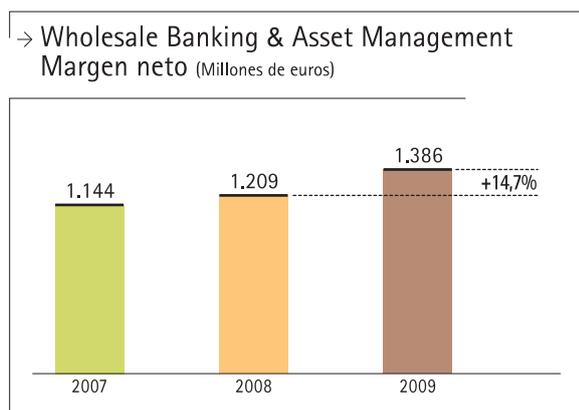
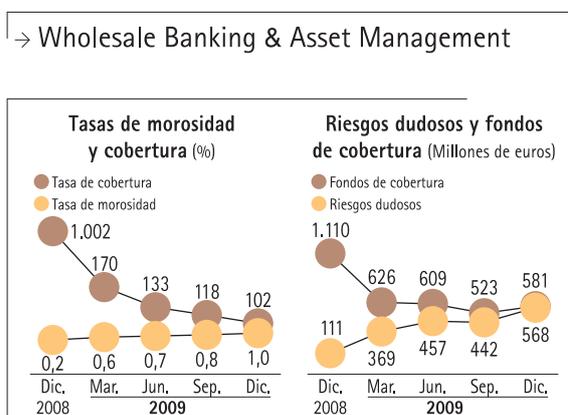
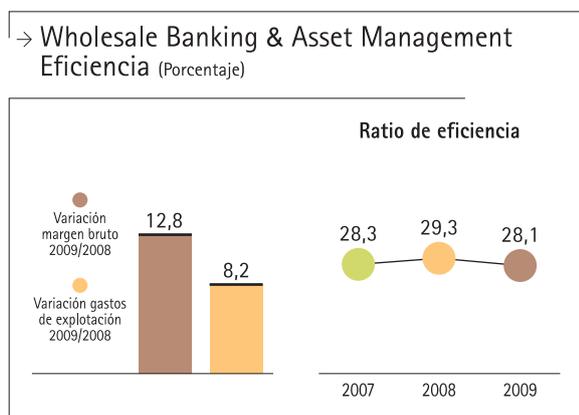
Wholesale Banking & Asset Management (WB&AM) integra los negocios mayoristas y de gestión de activos del Grupo. Se organiza fundamentalmente en torno a tres grandes unidades de negocio globales: Corporate and Investment Banking, Global Markets y Asset Management. Adicionalmente, con el objetivo de aportar diversificación en su actividad, incluye la unidad de Gestión de Proyectos por Cuenta Propia y la participación en el grupo financiero CITIC, alineada con el proceso de expansión en Asia.

El área ha experimentado, a cierre de 2009, un crecimiento interanual del **margen bruto** de 12,8%. Todo ello pese a los menores importes obtenidos por operaciones de venta de cartera (193 millones de euros inferiores a los de 2008), aunque también se han registrado unos ingresos de 160 millones de China Citic Bank (CNCB). De los componentes del margen bruto del área destacan el margen de intereses y las comisiones, con un ascenso interanual del 53,9% y del 24,7%, respectivamente.

A lo largo del ejercicio 2009 ha continuado la contención de los **gastos de explotación**, con una desaceleración en su tasa de variación anual (+8,2% frente a +10,8% del año pasado). La **eficiencia** se sitúa en el 28,1%, frente al 29,3% de 2008, y el **margen neto** totaliza 1.386 millones de euros, lo que implica una mejora del 14,7% respecto al año anterior.

En cuanto a los **saneamientos crediticios**, WB&AM sigue mostrando una elevada calidad del riesgo, con una reducida tasa de mora, 1,0%, y una cobertura del 102%. En el complicado ejercicio 2009, la disminución de la inversión, así como la focalización en clientes de mayor calidad crediticia, se refleja en unas dotaciones netas por importe de 7 millones de euros, frente a los 258 millones del mismo período de 2008.

Gracias a los incrementos en la generación de ingresos recurrentes, a la contención de gastos y a los menores saneamientos y provisiones, WB&AM (considerando sólo Europa, Nueva York y Asia) termina 2009 con un **beneficio atribuido** de 1.011



España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Wholesale Banking & Asset Management				Unidades					
					Corporate and Investment Banking			Global Markets		
	2009	Δ%	2008	2007	2009	Δ%	2008	2009	Δ%	2008
Margen de intereses	1.148	53,9	746	(13)	579	13,6	509	625	92,0	326
Comisiones	516	24,7	414	442	360	54,4	233	45	46,1	31
Resultados de operaciones financieras	(53)	n.s.	140	789	37	(30,6)	53	(150)	n.s.	64
Otros ingresos netos	317	(22,6)	409	377	1	(30,7)	1	133	19,7	111
Margen bruto	1.928	12,8	1.709	1.596	976	22,6	796	654	22,9	532
Gastos de explotación	(541)	8,2	(500)	(451)	(174)	1,8	(171)	(227)	3,9	(219)
Gastos de personal	(353)	12,5	(314)	(282)	(105)	(0,8)	(106)	(128)	4,2	(123)
Otros gastos generales de administración	(178)	0,2	(178)	(162)	(67)	5,7	(63)	(97)	3,1	(94)
Amortizaciones	(10)	18,0	(9)	(7)	(2)	20,2	(1)	(2)	18,2	(2)
Margen neto	1.386	14,7	1.209	1.144	802	28,3	625	427	36,3	313
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(7)	(97,3)	(258)	(131)	(16)	(86,7)	(124)	3	n.s.	(140)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(5)	n.s.	5	4	(3)	175,4	(1)	-	n.s.	(1)
Resultado antes de impuestos	1.375	43,8	956	1.017	783	56,6	500	430	148,7	173
Impuesto sobre beneficios	(360)	103,0	(177)	(208)	(230)	56,7	(147)	(110)	183,9	(39)
Resultado después de impuestos	1.015	30,3	779	809	553	56,5	353	320	138,5	134
Resultado atribuido a la minoría	(3)	(44,9)	(6)	(10)	-	-	-	(2)	(60,4)	(5)
Resultado atribuido al Grupo	1.011	30,9	773	798	553	56,5	353	318	146,6	129

→ Balances

(Millones de euros)

	Wholesale Banking & Asset Management				Unidades					
					Corporate and Investment Banking			Global Markets		
	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-09	Δ%	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	624	(59,4)	1.539	1.142	68	4,5	65	549	(62,6)	1.469
Cartera de títulos	61.216	(4,8)	64.318	45.370	420	0,3	419	58.631	(3,0)	60.424
Inversiones crediticias	51.028	(24,6)	67.701	45.447	37.883	(23,2)	49.297	11.857	(26,1)	16.048
· Crédito a la clientela neto	37.493	(21,8)	47.950	36.495	36.130	(21,2)	45.861	1.224	(40,2)	2.048
· Depósitos en entidades de crédito y otros	13.536	(31,5)	19.751	8.952	1.753	(49,0)	3.436	10.633	(24,1)	14.001
Posiciones inter-áreas activo	24.454	n.s.	1.593	7.819	6.038	-	-	20.337	28,3	15.851
Activo material	37	(13,8)	43	40	1	14,4	1	4	(7,2)	5
Otros activos	2.272	42,7	1.592	1.153	29	12,6	26	1.169	(0,9)	1.179
Total Activo/Pasivo	139.632	2,1	136.785	100.971	44.439	(10,8)	49.808	92.547	(2,6)	94.976
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	34.935	34,5	25.972	35.353	1.136	46,9	773	33.589	33,6	25.140
Depósitos de la clientela	63.330	4,1	60.847	40.760	38.668	14,9	33.664	24.661	(9,0)	27.093
Débitos representados por valores negociables	(130)	(31,1)	(189)	(8)	-	-	1	(130)	(31,5)	(190)
Pasivos subordinados	2.222	(9,8)	2.463	1.747	1.083	(1,8)	1.103	482	(8,1)	525
Posiciones inter-áreas pasivo	-	-	-	-	-	n.s.	11.136	-	-	-
Cartera de negociación	30.938	(20,1)	38.701	16.963	-	(96,5)	5	30.937	(20,0)	38.695
Otros pasivos	4.398	(4,9)	4.626	3.405	1.627	39,4	1.166	2.156	(22,7)	2.791
Dotación de capital económico	3.939	(9,8)	4.365	2.750	1.925	(1,8)	1.959	851	(7,6)	921

→ Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

Wholesale Banking & Asset Management				
	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Crédito a la clientela bruto	38.073	(22,4)	49.059	37.435
Depósitos de clientes ⁽¹⁾	61.213	(1,4)	62.094	40.562
· Depósitos	53.645	2,7	52.257	31.355
· Cesiones temporales de activos	7.568	(23,1)	9.837	9.207
Recursos fuera de balance	11.139	2,9	10.824	9.788
· Fondos de inversión	3.914	(2,5)	4.014	2.425
· Fondos de pensiones	7.224	6,1	6.810	7.363
ROE (%)	25,5		23,2	31,7
Ratio de eficiencia (%)	28,1		29,3	28,3
Tasa de morosidad (%)	1,0		0,2	0,0
Tasa de cobertura (%)	102		n.s.	n.s.

(1) Incluye cuentas de recaudación.

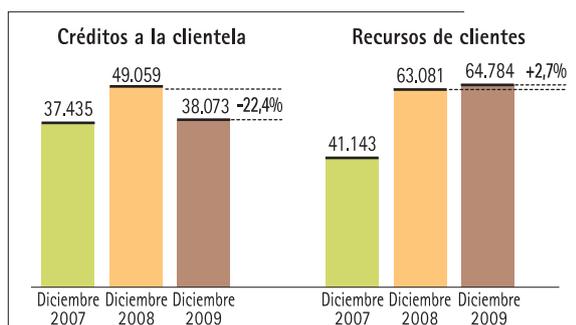
millones de euros, un 30,9% por encima del cierre de 2008.

Por lo que respecta al comportamiento de la actividad, la **inversión crediticia bruta** del área a 31-12-09 muestra un descenso interanual del 22,4%, hasta los 38.073 millones de euros, muy concentrados en Corporate and Investment Banking. Sin embargo, la elevada captación de depósitos de la clientela se refleja en una evolución muy favorable de los **recursos de clientes** (depósitos y fondos de inversión y pensiones), hasta situarse en los 64.784 millones, lo que supone un 2,7% más que hace un año. El perfil de liquidez del área mejora gracias al efecto combinado de la disminución de las cifras de inversión y el incremento en la captación de recursos.

La actividad y los resultados de las unidades de WB&AM de los países de **América** se contabilizan en

→ Wholesale Banking & Asset Management

(Millones de euros)



→ Wholesale Banking & Asset Management con América

(Millones de euros)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Margen bruto	3.062	18,2	2.590	2.294
Margen neto	2.327	22,4	1.902	1.646
Resultado antes de impuestos	2.214	39,1	1.592	1.510
Resultado atribuido al Grupo	1.486	33,6	1.112	1.097
Crédito a la clientela bruto	47.700	(20,4)	59.950	49.299
Depósitos	64.559	4,4	61.848	40.517

las áreas de México y América del Sur. Añadiendo sus cifras a las mencionadas anteriormente, WB&AM ha aportado, en todas las geografías donde opera el Grupo, los importes que se reflejan en el cuadro de arriba.

ESTRATEGIA DEL ÁREA

WB&AM ha continuado con su estrategia de transformación y crecimiento, profundizando en el proceso de integración global y mejorando la productividad y la eficiencia operativa. La focalización en los clientes más relevantes y la excelente gestión del riesgo han permitido reasignar capital a los clientes prioritarios y mejorar la penetración en productos de valor añadido, con el consiguiente aumento de los ingresos.

El área continuará con su estrategia de crecimiento para seguir aportando valor al Grupo. Por tanto, la innovación, la potenciación de las capacidades de producto y la profundización en las relaciones con los clientes se plantean como factores clave.

Corporate and Investment Banking cierra un muy buen año, apoyándose en:

- Una apuesta selectiva por los clientes de mayor potencial.
- Un enfoque claro de venta cruzada.
- Las operaciones de mayor valor añadido.
- La actividad *cross-border*.
- El fuerte repunte de la actividad en los mercados de capitales.

Con ello se ha llegado a liderar las *league tables* en los productos de banca de inversión en los mercados locales en los que BBVA opera.

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

En los próximos ejercicios, los esfuerzos se dirigirán hacia la consolidación de la posición de liderazgo, así como a ganar cuota en mercados considerados estratégicos.

Global Markets, tras un año en el que ha conseguido doblar el resultado atribuido apoyado en una excelente gestión del riesgo, en el aprovechamiento de las oportunidades que han ofrecido los mercados y en una mejora significativa de la eficiencia operativa, enfocará su crecimiento en invertir en el desarrollo e innovación de productos de renta fija y variable, en liderar la expansión geográfica en Asia y Estados Unidos y en crecer en el negocio con empresas.

En **Asset Management**, BBVA se mantiene como líder del mercado en España tanto en fondos de inversión como de pensiones. En los próximos ejercicios la unidad dirigirá sus esfuerzos hacia la consolidación de su liderazgo y hacia la diversificación de su base de clientela, con foco especial en el cliente institucional, segmento en el que competirá por ganar cuota de mercado y así aumentar su contribución de valor al Grupo.

BBVA continúa con la apuesta en Asia, un mercado considerado estratégico por el Grupo y que representa el 55% de la población mundial y el 26% del PIB global.

CORPORATE AND INVESTMENT BANKING

Esta unidad coordina la combinación de una gama integrada de productos (financiación estructurada, *trade finance*, préstamos sindicados, originación de renta fija, *corporate finance*, originación de renta variable y servicios transaccionales) con una cobertura de los clientes especializada por sectores (*industry bankers*) y por geografías. Este modelo de negocio permitirá afianzar el fuerte posicionamiento en España y en Latinoamérica, al tiempo que se acometerá una penetración selectiva en clientes de Europa y Asia.

El **margen de intereses** en 2009 avanza un 13,6% y, en porcentaje sobre activos totales medios, representa un 1,32% al cierre del ejercicio, frente al 0,97% del año anterior. Por su parte, el **margen bruto** crece un 22,6%, hasta los 976 millones de euros, reflejando el buen comportamiento de los ingresos recurrentes (el mencionado margen de intereses y las comisiones). Ello, unido al aumento del 1,8% en los gastos de explotación, hacen que el **margen neto** ascienda a 802

millones, un 28,3% superior a 2008. Por último, el **beneficio atribuido** sube hasta los 553 millones, frente a los 353 del ejercicio 2008, lo que implica un incremento del 56,5% interanual.

La actividad desarrollada por la unidad de **Financiación Estructurada** ha consolidado a BBVA como una de las entidades de referencia en este negocio. Como reconocimiento, BBVA ha sido elegido, por la revista *Project Finance International*, Banco del Año en Europa en 2009. Entre las operaciones más destacadas cabe señalar el proyecto eólico Boreas, en Reino Unido, primer proyecto *off-shore* financiado por el Banco, y la financiación del parque eólico Fowler Ridge, en Estados Unidos. En Infraestructuras, BBVA ha liderado gran parte de las operaciones más relevantes a nivel mundial, entre ellas, la autopista de circunvalación de Londres M25; la autopista R1 en Eslovaquia; el aeropuerto de Perth en Australia y, en América, el Port of Miami Tunnel y la circunvalación de México D.F. En España se ha renovado el alto compromiso con proyectos como la autopista Puerto Rico-Mogán y las operaciones de suelo ligadas al soterramiento de líneas ferroviarias de alta velocidad.

En **Structured Trade Finance**, destaca la primera operación dentro del Acuerdo General de Financiación suscrito con CNCB, en marzo de 2009. Además se ha firmado también la primera operación de *commodity trade finance*. En este sentido cabe resaltar que BBVA ha recibido por primera vez el premio al Mejor Banco de *Trade Finance* de Latinoamérica por parte de las tres publicaciones más importantes del sector.

Corporate Finance, unidad encargada de la actividad de asesoramiento, fusiones y adquisiciones, con cobertura global, tanto geográfica como de clientes, ha participado en las principales operaciones de asesoramiento, destacando el realizado en la fusión inversa Ferrovial-Cintra y, en América, en la fusión de Mapfre y el negocio asegurador de Banco de Brasil. BBVA es, por primera vez en la historia, líder en este mercado en España por volumen de operaciones anunciadas.

En **Equity Capital Markets** (originación de renta variable), BBVA ha estado con sus clientes en la coordinación, asesoramiento y aseguramiento de las ampliaciones de capital realizadas para reforzar los balances de las compañías. Ha participado en las cuatro operaciones de *equity* más importantes de Europa (HSBC, Río Tinto, Enel y Lloyds) y ha liderado, en España, ampliaciones de capital de clientes clave,

→ Trade finance, financiación estructurada, corporate finance y originación de renta variable.
Operaciones más relevantes en 2009

<p>Julio 2009 China</p> <p>27.000.000 EUR</p>  <p>Crédito a la exportación con garantía ECA</p> <p>Global trade finance</p>  <p>Mandated Arranger</p>	<p>Junio 2009 Brasil</p> <p>160.000.000 USD</p>  <p>Crédito a la exportación</p> <p>Global trade finance</p>  <p>Sole Lender</p>	<p>Junio 2009 Suiza</p> <p>245.000.000 USD 350.000.000 USD</p>  <p>Crédito a la exportación</p> <p>Global trade finance</p>  <p>Club Deal</p>	<p>Junio 2009 Corea del Sur</p>  <p>3.000.000.000 JPY</p> <p>Crédito a la exportación garantía ECA</p>  <p>24.000.000.000 JPY</p> <p>Global trade finance</p>  <p>Mandated Lead Arranger</p>
<p>Junio 2009 México</p> <p>933.000.000 USD</p>  <p>Financiación estructurada</p> <p>Conmex 2009</p>  <p>Bookrunner, MLA, Asesor Financiero y Agente</p>	<p>Septiembre 2009 Estados Unidos</p> <p>350.000.000 EUR</p>  <p>Financiación estructurada</p> <p>Fowler Ridge</p>  <p>Joint Bookrunner, Coordinating Lead Arranger & Agente</p>	<p>Mayo 2009 Reino Unido</p> <p>1.100.000.000 GBP</p>  <p>Financiación estructurada</p> <p>M25 de Londres</p>  <p>Bookrunner and Mandated Lead Arranger & Hedging Provider</p>	<p>Agosto 2009 Rep. Eslovaca</p> <p>983.820.000 EUR</p>  <p>Financiación estructurada</p> <p>R-1 Motorway</p>  <p>Mandated Lead Arranger & Hedging Provider</p>
<p>Julio 2009 España</p> <p>540.000.000 EUR</p>  <p>Financiación estructurada</p> <p>ARCOSOL-TERMESOL</p>  <p>Mandated Lead Arranger</p>	<p>Septiembre 2009 México</p> <p>680.700.000 EUR</p>  <p>Financiación estructurada</p> <p>Manzanillo LNG</p>  <p>Bookrunner & MLA</p>	<p>Diciembre 2009 España</p> <p>5.765.000.000 EUR</p>  <p>Asesor financiero en la fusión con</p>  <p>Corporate Finance</p>  <p>Asesor financiero</p>	<p>2009 Brasil</p>  <p>Asesor financiero en la fusión con el negocio asegurador de</p>  <p>Corporate Finance</p>  <p>Asesor financiero</p>
<p>Junio 2009 España</p> <p>9.627.000.000 EUR</p>  <p>Asesor financiero en la adquisición del 25,01% de</p>  <p>Corporate Finance</p>  <p>Asesor financiero</p>	<p>Julio 2009 España</p> <p>451.000.000 EUR</p>  <p>Asesor financiero en la venta de</p>  <p>Corporate Finance</p>  <p>Asesor financiero</p>	<p>Marzo 2009 Colombia</p> <p>308.000.000 USD</p>  <p>Asesor financiero en la venta de la participación del gobierno en 3 compañías de distribución eléctrica</p> <p>Corporate Finance</p>  <p>Asesor financiero</p>	<p>Junio 2009 Italia</p> <p>8.000.000.000 EUR</p>  <p>Ampliación de capital</p> <p>Originación renta variable</p>  <p>Co-Lead Manager</p>
<p>Abril 2009 UK</p> <p>12.800.000.000 GBP</p>  <p>Ampliación de capital</p> <p>Originación renta variable</p>  <p>Co-Lead Manager</p>	<p>Julio 2009 México</p> <p>221.000.000 USD</p>  <p>Oferta pública de suscripción de acciones</p> <p>Originación renta variable</p>  <p>Co-Lead Manager</p>	<p>Septiembre 2009 México</p> <p>1.869.000.000 USD</p>  <p>Oferta pública de suscripción de acciones</p> <p>Originación renta variable</p>  <p>Coodinador Global</p>	<p>Julio 2009 España</p> <p>225.000.000 EUR</p>  <p>Ampliación de capital</p> <p>Originación renta variable</p>  <p>Coodinador Global</p>

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

como NH Hoteles. Destaca el liderazgo en el mercado de emisiones de capital en México, donde ha participado como intermediario colocador líder de la oferta pública de capital de ICA.

En **Debt Capital Markets** (originación de renta fija y préstamos sindicados) el ejercicio ha estado marcado por una gran actividad, y BBVA ha finalizado el año en puestos líderes tanto en España como en América.

En el mercado de **bonos**, el Grupo ha cerrado un año récord en España y en Europa en cuanto a operaciones y a volumen colocado. Son destacables, en el segmento de financieros e instituciones, las emisiones de Banco Popular, ICO (Instituto de Crédito Oficial) y Reino de España; y en grandes corporaciones: Enel, Volkswagen o Telefónica. En América, cabe mencionar

las operaciones de bonos para emisores, como Petróleos Mexicanos, Comisión Federal de Electricidad y Bimbo, siendo esta última reconocida por *Latin Finance* e *International Finance Review* como *Deal of the Year*.

En **préstamos sindicados BBVA** también ha liderado las principales operaciones cerradas tanto en Europa como América (Enel, Ferrovial, Iberdrola, Endesa, Grupo Industrial Lala, Grupo Bimbo, Kraft Foods y Enersis, entre otras).

Por lo que respecta a la unidad de **Servicios Transaccionales Globales**, ha continuado desarrollando, dentro de su enfoque estratégico de transversalidad geográfica y de cliente, los productos y soluciones que mejor se adapten a la cobertura de las necesidades de los clientes no particulares: gestión de liquidez, flujos

→ Préstamos sindicados y originación de renta fija.
 Operaciones más relevantes en 2009

<p>Agosto 2009 España y México</p> <p>14.700.000.000 USD</p>  <p>Préstamos sindicados</p> <p>BBVA</p> <p>MLA / Coordinador</p>	<p>Abril 2009 Italia</p> <p>8.000.000.000 EUR</p>  <p>Préstamos sindicados</p> <p>BBVA</p> <p>MLA / Bookrunner</p>	<p>Junio 2009 España</p> <p>3.300.000.000 EUR</p>  <p>Préstamos sindicados</p> <p>BBVA</p> <p>MLA / Coordinador / Agent</p>	<p>Febrero 2009 España</p> <p>5.262.238.000 EUR</p>  <p>Préstamos sindicados</p> <p>BBVA</p> <p>MLA / Coordinador</p>
<p>Abril 2009 México</p> <p>2.300.000.000 USD</p>  <p>Préstamos sindicados</p> <p>BBVA</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>Septiembre 2009 Estados Unidos</p> <p>5.500.000.000 GBP</p>  <p>Préstamos sindicados</p> <p>BBVA</p> <p>Joint Lead Arranger</p>	<p>2009 España</p> <p>1.500.000.000 EUR 2.000.000.000 EUR 1.250.000.000 EUR</p>  <p>(3 emisiones) Bonos</p> <p>BBVA</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>2009 España</p> <p>2.000.000.000 EUR 2.000.000.000 EUR</p>  <p>Instituto de Crédito Oficial</p> <p>(2 emisiones) Bonos</p> <p>BBVA</p> <p>Joint Bookrunner</p>
<p>2009 España</p> <p>4.500.000.000 EUR 7.000.000.000 EUR 7.000.000.000 EUR</p>  <p>(3 emisiones) Bonos</p> <p>BBVA</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>2009 Italia</p> <p>1.500.000.000 EUR 2.500.000.000 EUR 850.000.000 GBP 1.400.000.000 GBP</p>  <p>(4 tramos) Bonos</p> <p>BBVA</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>2009 Alemania</p> <p>1.750.000.000 EUR 1.250.000.000 EUR</p>  <p>(2 tramos) Bonos</p> <p>BBVA</p> <p>Joint Bookrunner</p>	<p>2009 Colombia</p> <p>239.480.000.000 COP</p>  <p>Préstamos sindicados</p> <p>BBVA</p> <p>Único Bookrunner</p>

de cobros y pagos, necesidades de circulante y servicios de custodia y compensación y liquidación de valores. En este sentido cabe mencionar, en España y Portugal, el lanzamiento de Factura Integral BBVA; en México los nuevos servicios, a través del canal *host to host*, Tesorería Integral Bancomer (TIB) y Servicio Integral de Tesorería. Esta unidad ha obtenido numerosos premios y

reconocimientos, entre los que resaltan: en custodia institucional Mejor Banco subcustodio en España según la encuesta realizada por *Global Investor*; y en *cash management*, obtención de la máxima calificación como mejor proveedor de servicios transaccionales de *cash management* en España y en Colombia para empresas e instituciones, otorgado por *Euromoney*.

→ Rankings Corporate and Investment Banking 2009

Producto	Geografía	Puesto	Papel	Fuente	Criterio
Préstamos sindicados	España	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen y por número de operaciones
	Latinoamérica	2º	<i>Bookrunner</i>	<i>Thomson Reuters</i>	Por número de operaciones
	México	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Loan Pricing Corporation</i>	Por volumen y por número de operaciones
Originación renta fija	España	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen y por número de operaciones
	Latinoamérica	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen y por número de operaciones
	México	2º	<i>Bookrunner</i>	<i>Bloomberg</i>	Por volumen y por número de operaciones
<i>Project finance</i>	Global	4º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
	Global PFI/PPP	2º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
	España	2º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen
	Europa	2º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen y por número de operaciones
	México	1º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen y por número de operaciones
<i>Equity capital markets</i>	España	1º	<i>Bookrunner/coordinador global</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen (<i>apportioned</i>)
	México	1º	<i>Bookrunner</i>	<i>Thomson Reuters</i>	Por volumen y por número de operaciones
<i>Corporate finance</i>	España	1º	Asesor	<i>Thomson Reuters</i>	Por volumen de operaciones anunciadas
<i>Trade finance</i>	Global	1º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por número de operaciones
	Asia	2º	<i>Mandated lead manager</i>	<i>Dealogic</i>	Por volumen

PFI = Private Finance Initiative.
PPP = Public-Private Partnership.

→ Premios Corporate and Investment Banking 2009

Producto	Premio	Categoría/Grupo de medios	Geografía
Originación renta fija	Best Corporate Issuer. Operación: Bimbo	<i>Latin Finance Awards/Cumbre Financiera Mexicana</i>	México
Préstamos sindicados	Best Syndicated Loan. Operación: Bimbo	<i>Latin Finance Awards/Cumbre Financiera Mexicana</i>	México
<i>Structured trade finance</i>	Best Trade Finance Bank in Latin America 2009	<i>Global Trade Review/Trade & Forfaiting Review/Trade Finance Magazine</i>	Latinoamérica
	Deal of the Year Trade Finance. Operación: Balfour Beatty/Cobra	<i>Global Trade Review</i>	España/China
<i>Project finance</i>	Bank of the Year en Europa	<i>PFI Awards/Thomson Reuters</i>	Europa
	8 Deals of the Year (5 Europa, 2 América, 1 Asia)	<i>PFI Awards/Thomson Reuters</i>	Europa/América/Asia
	9 Deals of the Year (4 Europa, 3 Norte América, 2 Latinoamérica)	<i>Project Finance Magazine Awards/Euromoney</i>	Europa/América
<i>Cash management</i>	Mejor proveedor en España de servicios de <i>cash management</i>	<i>Encuesta Cash Management/Euromoney</i>	España
	Mejor proveedor en Colombia de servicios de <i>cash management</i>	<i>Encuesta Cash Management/Euromoney</i>	Colombia
Custodia	Banco mejor valorado por sus clientes en servicios de custodia	<i>Global Investor Review</i>	España

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

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.

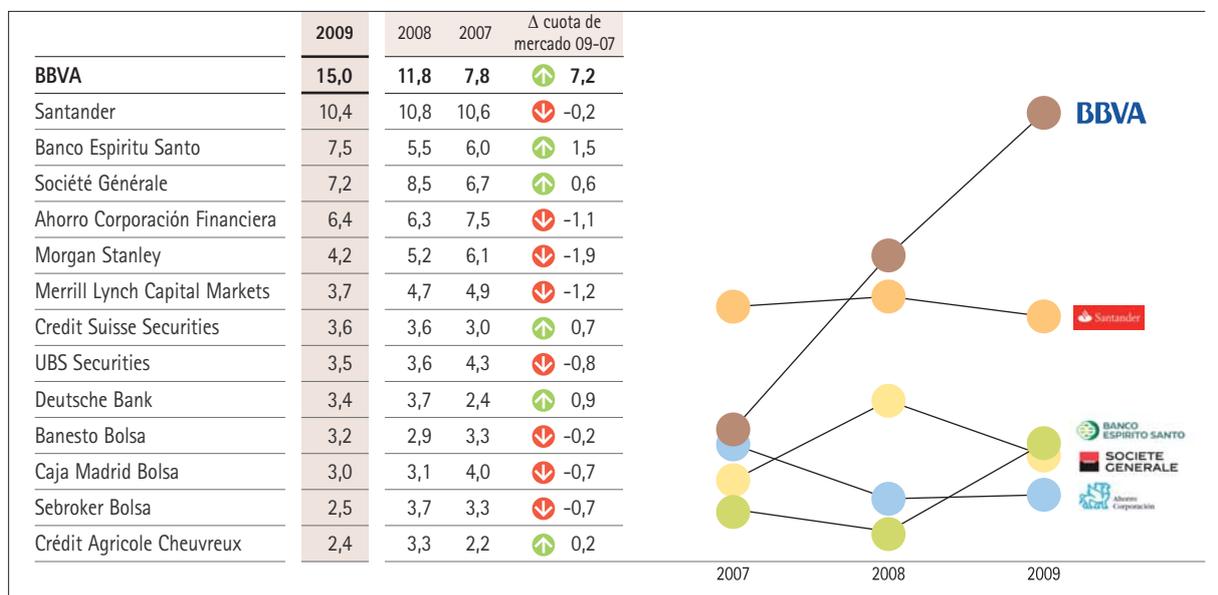
Global Markets ha sabido:

- Aprovechar las **oportunidades de mercado** en un año complejo como lo ha sido 2009. Por el lado de clientes, se retoma el crecimiento con los inversores institucionales y se mantiene la intensa actividad en el segmento de grandes corporaciones. En *trading*, se materializan con éxito las oportunidades existentes durante el primer semestre, especialmente en tipos de interés. En subyacentes, destaca la extraordinaria recuperación del negocio de crédito en todas las salas y la actividad en renta fija de cobertura de riesgos de la clientela.
- Conseguir el **liderazgo** en intermediación de renta variable en el mercado continuo de la Bolsa Española, con una cuota de mercado, a diciembre de 2009, del 15,0%. El siguiente competidor en el *ranking* tiene una cuota inferior al 10,4%.
- Situarse 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 de valores de títulos referenciados a acciones, MEXTRAC, que conforma su cartera con las 20 emisoras que componen el índice Dow Jones México Titans 20.

- Convertirse en un negocio cada vez **más internacional y diversificado** geográficamente, con un crecimiento de doble dígito en la actividad de todas las salas europeas, en Asia, en México y en las de América del Sur. Adicionalmente, ha reforzado y mejorado el negocio *cross-border*, gracias a la globalización alcanzada en la oferta de productos y en el servicio al cliente y a la estrecha colaboración entre los distintos equipos.
- Lograr cifras **récord en resultados y en eficiencia**, alcanzando un margen bruto en Europa, Asia y Nueva York de 654 millones de euros (+22,9% por encima de 2008), un margen neto de 427 millones (+36,3%) y un beneficio atribuido de 318 millones (+146,6%). Estas cifras ponen de manifiesto el gran año de Global Markets, la recurrencia de sus ingresos en entornos complicados y la adecuada gestión de los gastos. Todos estos factores permiten situar el ratio de eficiencia en un 34,8%, frente al 41,1% del año 2008, lo que convierte a la unidad en una de las más eficientes de toda la industria.
- Afianzar y consolidar su **posición en Asia**, un mercado que ha registrado elevados crecimientos en su

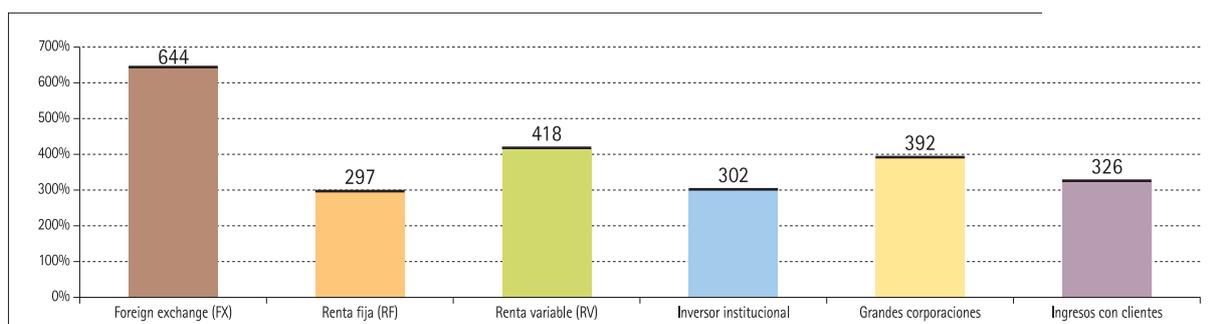
→ Evolución de las cuotas de mercado en intermediación de renta variable en la Bolsa Española (Porcentaje)



→ Global Markets. Distribución de los ingresos por áreas geográficas
(Porcentaje)



→ Global Markets. Crecimiento de la actividad comercial en Asia
(Porcentaje)



actividad comercial, con avances de triple dígito en todos los subyacentes y en los segmentos de clientes como puede apreciarse en el gráfico adjunto.

euros, un 1,9% inferior al del cierre de 2008. De esta cifra, los fondos de inversión suponen 32.797 millones de euros; con lo que el Grupo termina el ejercicio 2009 siendo líder en el mercado local, con una cuota de mercado de 19,3%.

ASSET MANAGEMENT Y OTROS NEGOCIOS

ASSET MANAGEMENT

Es el proveedor de soluciones de gestión de activos de BBVA. Integra el diseño y la gestión de los fondos de inversión y de pensiones, así como la plataforma de fondos de terceros, *Quality Funds*. Esta unidad ofrece soluciones a medida para cada segmento de cliente, con la innovación constante en producto como clave del éxito.

A pesar de la recuperación en los mercados de capitales, el año 2009 ha sido muy complicado para la industria de **fondos de inversión**, por la desconfianza existente entre los inversores y la enorme competencia por captar el ahorro y mitigar los problemas de liquidez. Al cierre del ejercicio, el patrimonio total gestionado en España se ha situado en 49.972 millones de

→ Asset Management. Cuotas de mercado de los primeros diez grupos en España
(Porcentaje)

Grupos	31-12-09
Grupo BBVA	19,3
Santander	17,3
La Caixa	8,5
Banco Popular	4,7
Caja Madrid	4,6
Ahorro Corporación	4,3
Banco Sabadell	3,4
Bankinter	3,2
Ibercaja	3,0
Barclays	2,4

Fuente: INVERCO.

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

En 2009, la **rentabilidad** neta ponderada de los fondos de la unidad (5,5%), supera la de las siete mayores gestoras españolas (4,9%), que representan algo más del 62% del volumen total del sistema, y el 82% de los fondos de inversión de BBVA Asset Management (sin fondos garantizados), están entre los dos primeros cuartiles (asignación por rentabilidades netas). Además, una parte muy importante de los fondos de BBVA tienen menores niveles de volatilidad.

La actividad de la unidad en cuanto a nuevos **productos** ha seguido centrada en las necesidades que en cada momento presentaban los clientes, con el lanzamiento de fondos tales como: BBVA Bono Cash, BBVA Bonos Largo Plazo Gobiernos II, BBVA Bonos Corporativos 2011, BBVA Bonos 2014. En estructurados cabe mencionar BBVA Oportunidad Europa BP y BBVA Selección Empresas BP.

En 2009 se ha reforzado *Quality Funds*, la plataforma de **fondos de terceros** de BBVA, con el objetivo de ofrecer a los clientes productos de calidad de otros proveedores y complementaria al catálogo del Grupo. En este sentido, y con el objeto de impulsar el procedimiento de admisión de fondos de otras gestoras, se ha incorporado un equipo especializado en el análisis de riesgo operacional. Asimismo, se están ampliando los departamentos de análisis y selección y el de gestión de carteras de fondos y de fondos de fondos, que son la base de la oferta de valor de la plataforma.

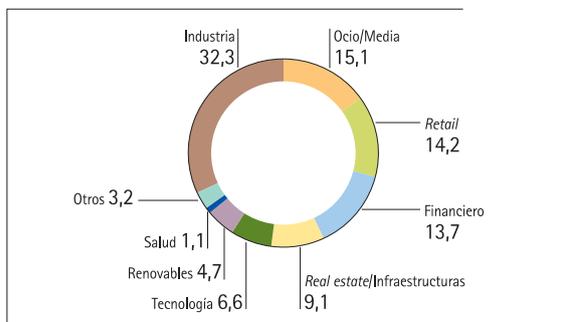
Por lo que respecta a **fondos de pensiones**, el patrimonio gestionado en España es de 17.175 millones de euros, con un crecimiento interanual del 6,8%. De dicho importe, los planes individuales totalizan 9.983 millones y los planes de empleo y asociados 7.191 millones. BBVA continúa siendo líder tanto en el total de planes de pensiones, con una cuota del 18,6% a diciembre de 2009, como en sus dos principales tipos: planes de empleo (cuota del 22,7%) y planes individuales (cuota del 16,5%).

GESTIÓN DE PROYECTOS POR CUENTA PROPIA

Esta unidad gestiona activamente la cartera de participaciones industriales y la participación en fondos de *private equity* e inmobiliarios internacionales, con el objeto de crear valor a medio y largo plazo, aportando diversificación a los negocios del área. Rentabilidad, rotación, liquidez y optimización del consumo de capital económico son los fundamentos de su gestión.

Actualmente gestiona una cartera de **participaciones industriales** de más de 50 sociedades de los más

→ Distribución de la cartera de Gestión de Proyectos por Cuenta Propia (Porcentaje)



variados sectores, entre las que destacan Corporación IBV, Bolsa y Mercados Españoles (BME), Técnicas Reunidas, Tubos Reunidos y Desarrollo Urbanístico Chamartin (DUCH). Al cierre de diciembre de 2009, las plusvalías de la cartera de participadas de la unidad han aumentado un 71%, ampliamente por encima de la revalorización del índice Ibx 35 en el mismo período, un 29,8%. Durante el año, se han realizado inversiones por, aproximadamente, 25 millones de euros.

En los **fondos internacionales** se tienen invertidos, aproximadamente, 120 millones de dólares diversificados sectorialmente en compañías como: American Gilstone Company (sector minero), Celeritas (comunicación), Project Health (salud), Taco Bueno y Castro Cheese (alimentación). La unidad también gestiona la participación del Grupo en el fondo inmobiliario CITIC Fund, con una inversión actual de, aproximadamente, 16 millones de dólares invertidos en proyectos inmobiliarios en China.

ASIA

En el cuarto trimestre de 2009, la participación de BBVA en el capital de CNCB ha pasado a contabilizarse por puesta en equivalencia al considerarse como participada del Grupo. Además, se ha elevado dicha participación desde el 10% hasta el 15%, por un importe aproximado de 1.000 millones de euros, tras ejecutar la opción de compra, a 6,45 dólares de Hong Kong por acción, y que será efectiva a partir del 1 de marzo de 2010.

Se estima que Asia represente, aproximadamente, el 8% del resultado atribuido del Grupo en tres años. Para ello BBVA está trabajando en varios frentes. Entre ellos, cabe destacar la firma reciente de dos *joint-ventures*, una en financiación de autos y otra en banca privada.

MÉXICO

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

Desde el segundo semestre de 2009, la economía mexicana ha mostrado una paulatina recuperación, teniendo como principales impulsos el consumo privado y la inversión pública. Por lo que respecta a la demanda interna, ha presentado un cambio rápido de tendencia sustentado en un relativo mantenimiento del empleo, en una positiva gestión de la política monetaria y fiscal y en la solidez del sistema financiero mexicano. Ante ello, se espera que el descenso interanual del PIB en 2009 sea menos intenso que el estimado a mediados de año y que se sitúe en un $-6,8\%$.

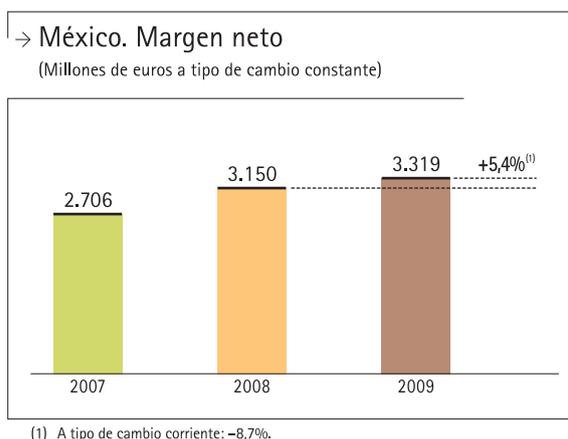
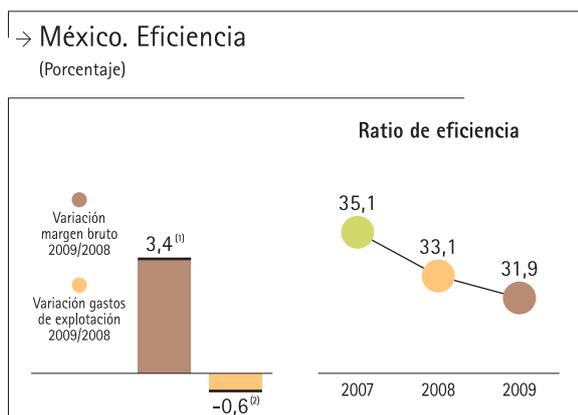
Respecto a la evolución de los precios, la inflación anual ha continuado disminuyendo en los últimos meses de 2009 y ha cerrado en un $3,6\%$. Este comportamiento se ha debido a la todavía baja demanda interna, a la estabilización del mercado cambiario y a un desempeño favorable del componente no subyacente (precios agropecuarios y energéticos). En este entorno, el Banco de México ha optado por reducir en varias ocasiones el tipo de interés de referencia (tasa de fondeo interbancario) para situarlo en el $4,5\%$, lo que supone un descenso de 375 puntos básicos desde el cierre de diciembre de 2008.

En cuanto al tipo de cambio, el peso muestra una apreciación frente al euro del $1,6\%$ en comparación con los datos de cierre del ejercicio 2008. Sin embargo, en cambios medios, la moneda mexicana ha experimentado una depreciación del $13,3\%$ en el año. Lo anterior tiene un impacto ligeramente positivo en el balance y la actividad del área, pero negativo en la cuenta de resultados. Para poder analizar mejor la

evolución del negocio, los comentarios que siguen se realizan sobre las tasas de variación a tipo de cambio constante, salvo que se indique otra cosa.

BBVA ha fortalecido su posición de liderazgo en México a lo largo de la crisis financiera, con crecimientos en las partidas más relevantes de la cuenta de resultados. Al cierre de 2009, destaca la buena evolución del **margen de intereses**, con un ascenso interanual de $2,7\%$ hasta los 3.307 millones de euros, apoyado en la gestión acertada de los precios y en el incremento de la captación de pasivo (vista, ahorro y plazo), que aumenta un $6,8\%$ frente a los saldos de diciembre de 2008. En concreto, la captación a la vista presenta un avance interanual del $7,9\%$. Por su parte, las comisiones alcanzan los 1.077 millones de euros, lo que implica un repunte en el mismo período del $4,6\%$, gracias a la buena evolución tanto de las ligadas a los servicios bancarios como a las de gestión de fondos de pensiones. En cuanto a los resultados de operaciones financieras, ascienden a 370 millones de euros, un $13,7\%$ más que el dato del mismo período de 2008, apoyado en un incremento de los ingresos procedentes del negocio con clientes, así como en un favorable entorno de mercado. Lo anterior, junto con los sólidos resultados de la actividad de seguros, contribuyen a un aumento del **margen bruto** del $3,4\%$ respecto a enero-diciembre de 2008, hasta totalizar 4.870 millones de euros en el ejercicio 2009.

La puesta en marcha de planes de transformación y eficiencia ha logrado que, durante 2009, los gastos de explotación desciendan un $0,6\%$ interanual; lo que, junto con el avance de los ingresos, sitúan el **ratio de eficiencia** al cierre del ejercicio en un $31,9\%$, más de un punto porcentual por debajo del mismo dato del pasado año. Además, esta comentada evolución tanto de ingresos como de gastos permite que el **margen neto**



España y Portugal
 Wholesale Banking & Asset Management
México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Unidades												
	México					Negocio bancario				Pensiones y Seguros			
	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2007	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008
Margen de intereses	3.307	(11,0)	2,7	3.716	3.505	3.251	(11,8)	1,8	3.686	53	75,0	101,9	30
Comisiones	1.077	(9,4)	4,6	1.189	1.305	1.024	(8,0)	6,2	1.113	51	(14,9)	(1,8)	60
Resultados de operaciones financieras	370	(1,4)	13,7	376	311	266	(7,2)	7,1	287	104	17,0	35,0	89
Otros ingresos netos	116	(24,6)	(13,0)	154	115	(131)	64,6	89,9	(80)	256	(8,4)	5,7	280
Margen bruto	4.870	(10,4)	3,4	5.435	5.236	4.411	(11,9)	1,7	5.007	464	1,1	16,7	459
Gastos de explotación	(1.551)	(13,8)	(0,6)	(1.800)	(1.839)	(1.423)	(13,9)	(0,7)	(1.653)	(127)	(25,8)	(14,4)	(172)
Gastos de personal	(725)	(14,0)	(0,7)	(843)	(879)	(661)	(15,4)	(2,4)	(781)	(63)	0,3	15,8	(63)
Otros gastos generales de administración	(761)	(14,0)	(0,7)	(885)	(858)	(699)	(12,7)	0,7	(801)	(62)	(41,9)	(33,0)	(106)
Amortizaciones	(65)	(10,5)	3,2	(73)	(102)	(63)	(11,0)	2,7	(71)	(2)	1,4	17,0	(2)
Margen neto	3.319	(8,7)	5,4	3.634	3.397	2.988	(10,9)	2,8	3.354	336	17,3	35,3	287
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.525)	37,4	58,5	(1.110)	(834)	(1.525)	37,4	58,5	(1.110)	-	-	-	-
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(21)	(15,7)	(2,7)	(25)	19	(21)	(18,6)	(6,1)	(25)	(1)	n.s.	n.s.	-
Resultado antes de impuestos	1.773	(29,1)	(18,1)	2.499	2.583	1.442	(35,0)	(25,0)	2.218	336	17,0	35,0	287
Impuesto sobre beneficios	(411)	(26,5)	(15,2)	(560)	(701)	(325)	(33,1)	(22,8)	(485)	(88)	14,7	32,4	(76)
Resultado después de impuestos	1.361	(29,8)	(19,0)	1.939	1.882	1.118	(35,5)	(25,6)	1.733	248	17,9	36,0	210
Resultado atribuido a la minoría	(2)	45,1	67,4	(1)	(2)	-	-	-	(1)	(2)	98,3	128,8	(1)
Resultado atribuido al Grupo	1.359	(29,9)	(19,1)	1.938	1.880	1.117	(35,5)	(25,6)	1.733	246	17,5	35,6	210

(1) A tipo de cambio constante.

→ Balances

(Millones de euros)

	Unidades												
	México					Negocio bancario				Pensiones y Seguros			
	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-07	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	6.236	15,8	13,9	5.387	5.540	6.236	15,8	13,9	5.387	-	-	-	-
Cartera de títulos	23.564	13,2	11,3	20.825	26.501	20.053	10,6	8,8	18.133	3.725	24,7	22,7	2.987
Inversiones crediticias	30.764	(4,3)	(5,8)	32.145	30.902	30.619	(4,5)	(6,0)	32.050	196	21,3	19,3	162
· Crédito a la clientela neto	27.373	0,8	(0,8)	27.151	28.211	27.293	0,8	(0,8)	27.066	95	12,5	10,7	84
· Depósitos en entidades de crédito y otros	3.391	(32,1)	(33,2)	4.994	2.691	3.326	(33,3)	(34,3)	4.984	101	30,9	28,7	77
Activo material	753	6,3	4,5	709	794	747	6,2	4,4	703	7	17,7	15,8	6
Otros activos	1.539	(6,1)	(7,6)	1.638	1.941	1.819	(2,2)	(3,8)	1.861	113	14,7	12,8	98
Total Activo/Pasivo	62.857	3,5	1,9	60.704	65.678	59.474	2,3	0,7	58.134	4.041	24,2	22,2	3.253
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	10.641	16,2	14,3	9.160	15.855	10.641	16,2	14,3	9.160	-	-	-	-
Depósitos de la clientela	31.998	(1,4)	(3,0)	32.466	35.237	32.037	(1,5)	(3,1)	32.533	-	-	-	-
Débitos representados por valores negociables	3.187	1,9	0,3	3.127	1.845	3.187	1,9	0,3	3.127	-	-	-	-
Pasivos subordinados	1.499	(5,4)	(7,0)	1.585	1.959	1.862	(1,0)	(2,6)	1.881	-	-	-	-
Cartera de negociación	4.085	(0,6)	(2,2)	4.110	939	4.085	(0,6)	(2,2)	4.110	-	-	-	-
Otros pasivos	8.782	18,1	16,2	7.437	6.361	5.259	10,8	9,0	4.746	3.818	26,9	24,9	3.008
Dotación de capital económico	2.664	(5,5)	(7,0)	2.818	3.483	2.403	(6,7)	(8,2)	2.576	223	(9,1)	(10,6)	245

(1) A tipo de cambio constante.

→ Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	México				
	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-07
Crédito a la clientela bruto	28.996	1,2	(0,4)	28.644	29.878
Depósitos de clientes ⁽²⁾	31.252	5,3	3,6	29.677	31.218
Recursos fuera de balance	20.065	22,5	20,5	16.376	19.862
· Fondos de inversión	10.546	14,9	13,0	9.180	11.214
· Fondos de pensiones	9.519	32,3	30,1	7.196	8.648
Otras colocaciones	2.781	(1,7)	(3,3)	2.830	3.484
Carteras de clientes	5.042	(3,0)	(4,6)	5.200	6.237
Ratio de eficiencia (%)	31,9			33,1	35,1
Tasa de morosidad (%)	4,3			3,2	2,1
Tasa de cobertura (%)	130			161	255

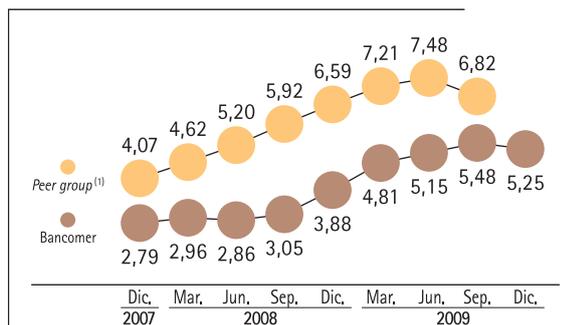
(1) A tipo de cambio constante.
(2) Excluidos depósitos y repos emitidos por Mercados Bancomer.

acumulado se eleva hasta los 3.319 millones de euros, lo que representa un incremento interanual del 5,4%.

Las pérdidas por deterioro de activos financieros ascienden a 1.525 millones de euros, un 58,5% más que en 2008, y están concentradas fundamentalmente en las carteras de consumo y de tarjetas de crédito. Su ascenso se explica por el comentado deterioro del ciclo económico durante 2009 y por el endurecimiento, en el cuarto trimestre, de los parámetros de cálculo utilizados en los modelos internos de pérdida esperada en tarjetas. En este sentido, cabe destacar que BBVA Bancomer ha sido el único banco en México que ha recibido la certificación por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y del Banco de España del modelo interno de pérdida esperada para reservas de tarjeta de crédito. Esta situación le ha permitido ser la entidad con menor impacto ante el endurecimiento

→ México. Prima de riesgo

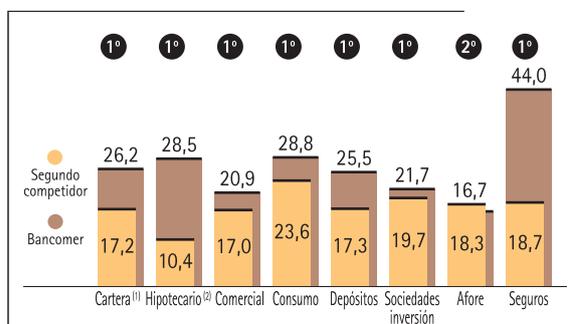
(Porcentaje)



(1) Incluye Banamex, Santander, Banorte, HSBC, Scotiabank, con datos de sus informes financieros.

→ México. Cuotas de mercado

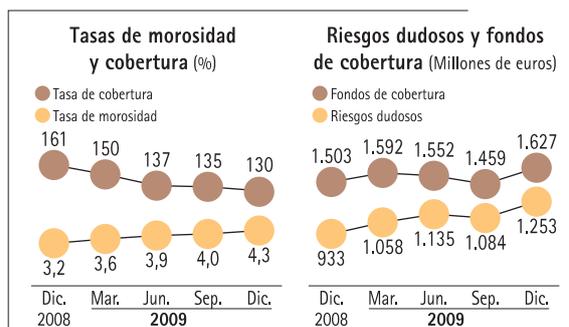
(Datos a septiembre de 2009. Porcentaje)



(1) Cartera total bruta.
(2) Incluye Sofóles.

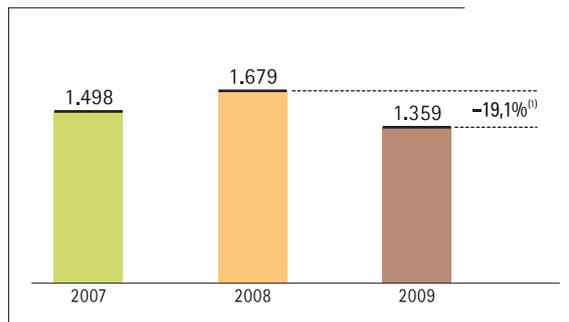
de la normativa de provisiones de la cartera de tarjetas llevada a cabo por la autoridad regulatoria (CNBV). Si se homogeneizasen los cálculos en el sector, es decir, si se pasase por resultados todo lo que la legislación vigente ha permitido cargar contra reservas, Bancomer tendría una de las primas de riesgo más bajas de entre sus principales competidores, no sólo por una mejor y más prudente gestión del riesgo, con políticas de admisión más restrictivas, sino también por la aplicación de

→ México



→ México. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: -29,9%.

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

criterios de pérdida esperada para el cálculo de las provisiones necesarias.

Por todo lo anterior, y a pesar de un adverso entorno económico, el área registra un sólido **beneficio atribuido**, de 1.359 millones de euros. Por su parte, la **tasa de mora** se sitúa en el 4,3% a 31-12-09 y la **de cobertura** en el 130%.

ESTRATEGIA DEL ÁREA

El modelo de negocio de BBVA Bancomer se basa en una distribución segmentada por tipo de cliente, con una filosofía de control de riesgo y un objetivo de crecimiento y rentabilidad a largo plazo. Al igual que el Grupo, BBVA Bancomer trabaja por un futuro mejor para las personas, ofreciendo a su clientela una relación de beneficio mutuo, servicio proactivo, asesoramiento y soluciones integrales.

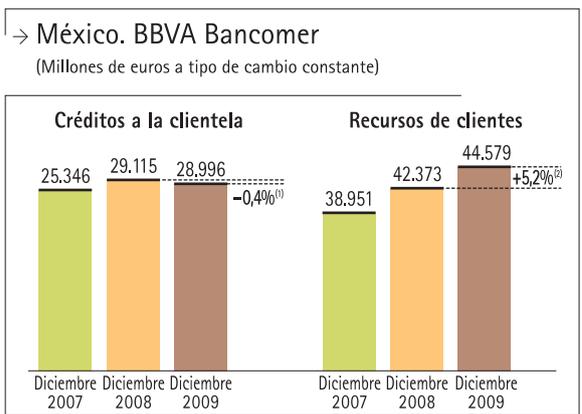
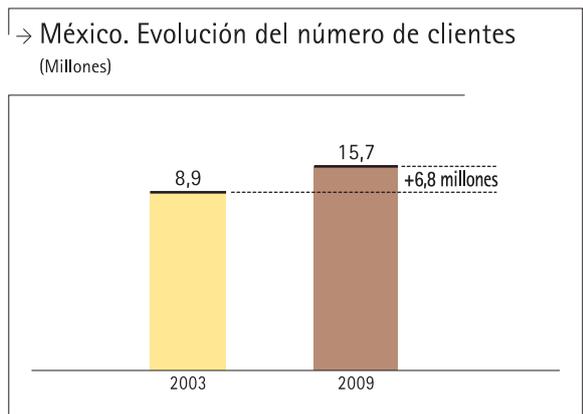
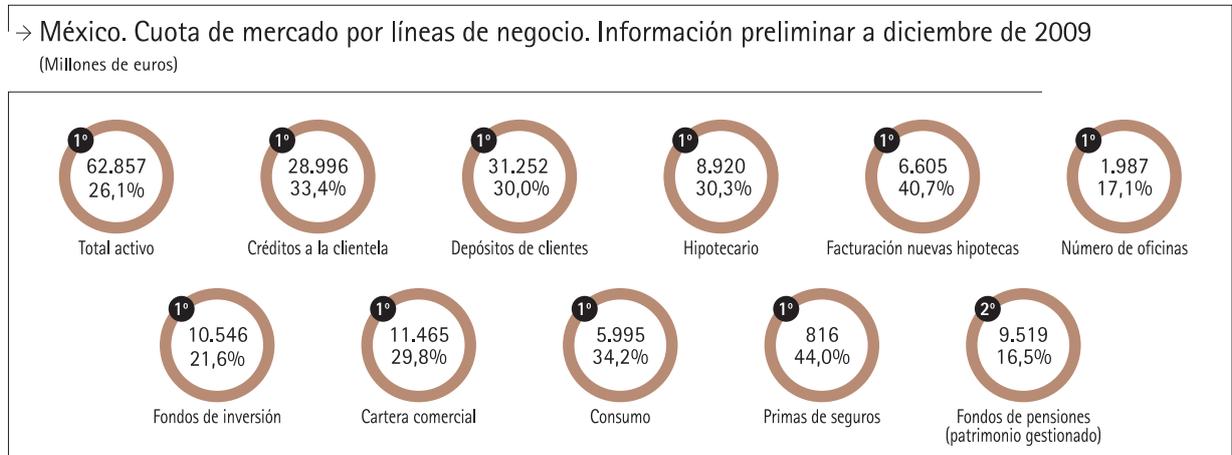
En un entorno macro desfavorable, el foco de la Entidad se ha centrado en fortalecer su activo más

valioso, su base de clientela. Se ha dedicado un gran esfuerzo a retener y a vincular a los de mayor valor, con una atención personalizada a los clientes preferentes y un despliegue de una red especializada, red pyme, para atender al segmento de empresas. Cabe resaltar que BBVA Bancomer tiene la mayor base de clientes del sector, con casi 16 millones de clientes al cierre de 2009.

Adicionalmente, Bancomer se ha focalizado en:

- La defensa del **margen** de intereses.
- El cambio en el **mix** de negocio, con pérdida de peso de las carteras de consumo y tarjetas.
- La gestión de la eficiencia, a través de los **planes de transformación**.
- El riguroso control de la **calidad de riesgo** en todas sus fases: originación, seguimiento y recuperación.

2010 será el año de transición para el crecimiento del negocio, por lo que el objetivo del Banco será



(1) A tipo de cambio corriente: +1,2%.
(2) A tipo de cambio corriente: +6,9%.

aprovechar las oportunidades del mercado mexicano, apalancándose en sus ventajas competitivas. Será, por tanto, prioritario:

- Impulsar el **crecimiento** de la actividad comercial.
- Mantener el **liderazgo** del mercado en las principales rúbricas del negocio.
- Incrementar la **vinculación** de la amplia base de clientes.
- **Contener** el crecimiento de los gastos, sin limitar la inversión en infraestructura y en tecnología para la expansión del negocio, y seguir con la ejecución del Plan de Transformación para alcanzar mayor productividad.
- Mantener un estricto **control de la calidad de activos**.
- Consolidar la posición de liderazgo en **marca** y fortalecer la **reputación corporativa**.

NEGOCIO BANCARIO

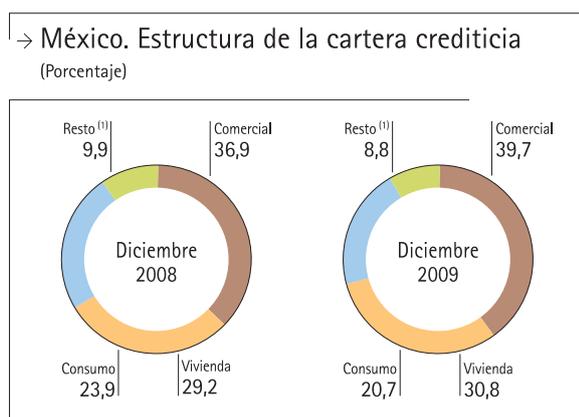
La caída del ciclo económico ha provocado una desaceleración de la **actividad** bancaria en todo el sistema financiero mexicano. A pesar de ello, BBVA Bancomer ha logrado fortalecer su franquicia y reputación a través del positivo comportamiento tanto de la inversión como de la captación de recursos. Su destacado desempeño durante este complejo entorno económico y financiero global fue reconocido por la revista *Euromoney*, que ha otorgado a BBVA Bancomer el premio al Mejor banco de México.

El **crédito bruto a la clientela** alcanza, a cierre de 2009, los 28.996 millones de euros. Esta cifra, aunque es un 0,4% menor que la de hace un año, permite mantener el liderazgo de Bancomer. Durante este ejercicio, se ha producido una paulatina modificación de la composición de la inversión, con una disminución

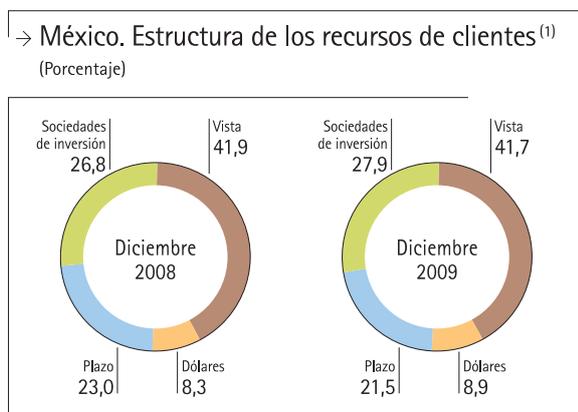
del peso de préstamos al consumo y tarjetas a favor de otras modalidades de menor riesgo. De esta manera, las cifras a 31-12-09 muestran una estructura diversificada, con un 39,7% de cartera comercial (incluye préstamos a grandes corporaciones, a empresas pequeñas y medianas, a entidades financieras y al Gobierno), un 30,8% de cartera de vivienda (incluyendo promotores y excluyendo vivienda antigua) y un 20,7% de financiación al consumo.

La **cartera comercial** presenta un aumento interanual del 7,1%, destacando particularmente el avance del crédito a pequeñas y medianas empresas (pymes), un 21,7%, hasta los 968 millones de euros. Cabe mencionar que BBVA Bancomer ha desarrollado una red especializada para la atención de este segmento, que cuenta con más de 300.000 clientes al cierre de 2009. Adicionalmente, se ha lanzado el Programa de Liquidez Pyme, que ha beneficiado a más de 8.000 pymes durante la crisis financiera. También sobresale el incremento del 51,2% respecto a 2008 de la financiación a entidades gubernamentales. Además, se ha mantenido el impulso a la financiación de grandes corporaciones a través de créditos directos y de la colocación de bonos y préstamos sindicados en el mercado local, con lo que se ha reforzado la posición de liderazgo de BBVA Bancomer en colocación de bonos, con una cuota de mercado del 20,6%, y en préstamos sindicados, con una participación del 17,7%, según datos a diciembre de 2009 de *Bloomberg* y de *Thomson Financial*.

Respecto al **crédito para la adquisición de vivienda**, BBVA Bancomer ha recibido, en el mes de octubre, por segunda ocasión consecutiva, el Premio Nacional de Vivienda 2008 por el lanzamiento de seis nuevos productos hipotecarios como: crédito para mejorar, remodelar o ampliar los hogares y factoraje financiero, que otorga liquidez a las constructoras de vivienda. Al cierre de este ejercicio, la cartera de vivienda (excluyendo la vivienda antigua) crece un 7,0% interanual y, según las últimas cifras disponibles, BBVA Bancomer mantiene el liderazgo en facturación de nuevas hipotecas, con más de 36.000 créditos para clientes individuales y más de 73.000 para promotores. BBVA Bancomer también ha sido reconocido por Nacional Financiera (banca de desarrollo gubernamental) como Intermediario Financiero más Destacado de 2009, por su programa de apoyo para pymes y por el producto hipotecario Economía Emergente para familias con dificultades económicas.



España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas



El **crédito al consumo** ha continuado disminuyendo respecto al año anterior, un 13,6%, afectado tanto por el ciclo económico como por un estricto control del riesgo. Gran parte del descenso se debe a tarjetas de crédito. No obstante, en los últimos dos meses del año se observa un mejor comportamiento de las mismas, motivado por una mejora del entorno y por las diversas campañas destinadas a incentivar un adecuado uso del crédito. Esto último, a su vez, se ha reflejado en una estabilización de la cartera morosa para esta rúbrica.

En cuanto a captación de **recursos** de clientes (depósitos bancarios, cesión temporal de activos, fondos y sociedades de inversión), el saldo asciende a 44.579 millones de euros a diciembre de 2009, lo que representa un incremento interanual del 5,2%. Su positivo comportamiento es fruto, entre otras cosas, del lanzamiento de productos novedosos y del fortalecimiento de la red de distribución. En este sentido, al cierre de 2009, BBVA Bancomer cuenta con más de 6.200 cajeros automáticos, 423 más que en 2008. Adicionalmente el Banco ha recibido la autorización para operar corresponsales bancarios, lo que le permitirá incrementar en más de 12.000 unidades sus puntos de venta durante el año 2010. Se estima que a través de estos establecimientos comerciales se realizarán aproximadamente 40 millones de operaciones bancarias anuales, lo que potenciará la infraestructura actual. Por otra parte, se ha llevado a cabo la activación de *practicajas* (nuevos cajeros automáticos) que permiten al cliente realizar depósitos, traspasos a terceros, pago de servicios y de tarjeta de crédito, solicitar préstamos y, por tanto, agilizar los procesos en ventanilla e impulsar la mejora del servicio al cliente.

A 31-12-09, la composición de los recursos de clientes apenas ha cambiado en comparación con la

del 31-12-08. Los de menor coste (vista y ahorro) son los que tienen el mayor peso, con el 41,7% del total, seguidos por las sociedades de inversión, con un 27,9%, y el plazo, con un 21,5%. El resto corresponde a moneda extranjera, básicamente dólares (8,9%). Respecto al comportamiento de los recursos fuera de balance, sobresale el dinamismo de las sociedades de inversión, que crecen a una tasa interanual del 13,0%.

BBVA Bancomer ha continuado con la gestión acertada tanto de su **liquidez** como de su **solvencia**, a través de emisiones en el mercado local. Durante 2009 ha sido la primera entidad privada en emitir bonos respaldados por hipotecas y ha realizado la mayor emisión del mercado mexicano, por un importe de 312 millones de euros. Asimismo, y con el objetivo de mantener unos adecuados indicadores de capital, se ha efectuado una emisión de obligaciones subordinadas, por 157 millones de euros, que han mejorado en 123 puntos básicos el índice de capitalización del banco.

Por último, el desarrollo de un estilo propio de dirección y los esfuerzos por crear líderes destacados han sido reconocidos durante el cuarto trimestre de 2009 por la compañía Hewitt Associated, que ha incluido en su *ranking* anual, *Top companies for Leaders 2009*, a BBVA Bancomer.

UNIDADES DE NEGOCIO

Se detallan a continuación los aspectos más relevantes de las distintas unidades de negocio en el ejercicio 2009.

Banca Comercial ha mantenido una positiva evolución del crédito otorgado a pequeños negocios y a pymes, con un avance del 21,7% interanual. Esto se ha apoyado en un esquema de garantías de préstamos otorgadas por Nacional Financiera, banco de desarrollo del Gobierno Federal. Hacia finales del año, se ha realizado el lanzamiento de la innovadora Tarjeta Micronegocios con el objetivo de buscar una mejor fuente de financiación para las microempresas. Es una tarjeta de crédito con menor riesgo, debido a que cuenta también con la garantía de Nacional Financiera, y que permite una mejor gestión del flujo de efectivo, al mismo tiempo que separa las finanzas personales de las del negocio y optimiza el uso de los medios de pago.

Para impulsar la captación de depósitos de bajo coste se han realizado las tradicionales Quincenas del Ahorro, que durante el año han entregado más de 1,2 millones de premios. Para pymes se ha llevado a cabo

la campaña Engrandece tu Negocio, con 24.000 ganadores y con incrementos de saldos cercanos a los 317 millones de euros en un mes.

La unidad ha continuado esforzándose para mantener una elevada calidad en la atención al cliente, lo que se refleja en el crecimiento de la productividad en un 10,2% respecto al año 2008, así como en la mejora del indicador del tiempo de espera en fila, que aumentó 0,37 puntos hasta alcanzar una calificación de 8,28 en diciembre de 2009. Por último, destaca el premio recibido, por parte de la revista *Euromoney*, para la banca patrimonial de BBVA Bancomer, como la Mejor Banca Privada de México.

La unidad de **Crédito al Consumo** ha lanzado el programa permanente Paga bien, Paga menos, en el que se premia a los clientes que pagan a tiempo. Asimismo, se han implementado programas de apoyo para clientes con problemas de pago en tarjeta de crédito, con los que se han logrado beneficiar a más de 500.000 clientes. En el mes de diciembre se ha lanzado la campaña Pásala Festejando, con la emisión de la tarjeta de crédito Edición Especial 40 Aniversario, lo que ha posibilitado que la facturación del último trimestre del año se incrementara un 14,3%. Adicionalmente, BBVA Bancomer ha firmado con Ford una alianza que le permitirá convertirse en la financiera de automóviles más grande de México.

Banca de Empresas y Gobierno cuenta con una red especializada de 81 oficinas para atender a empresas y 37 para clientes gubernamentales. Esta unidad atiende a más de 37.000 clientes, de los cuales el 66,2% cuentan con cinco o más familias de productos. Durante 2009 se ha incrementado la base de clientela, en cerca de 6.500 más, con un avance del 46% en la productividad de la red en cuanto a la venta de productos de mayor valor añadido. Dentro de la gama de productos destaca el lanzamiento de Cobranza DEM (Depósito Empresarial), que mejora las soluciones de cobro de los clientes a través de la recepción *on-line* de dinero en efectivo. Con ello se incrementa la eficiencia operativa, el control de los depósitos y se reduce el nivel de fraudes.

Banca Hipotecaria ha desarrollado un nuevo producto para clientes individuales, Bancomer Cofinanciamiento AG, con el que el acreditado puede incrementar su capacidad crediticia. Durante el año 2009, la unidad ha mantenido un gran dinamismo en su actividad comercial, lo que se ha reflejado en el fortalecimiento de su posición de liderazgo. Cabe mencionar

que se han otorgado tres de cada diez nuevas hipotecas individuales.

Corporate and Investment Banking ha comercializado novedosos productos para atender las necesidades de los clientes corporativos, como Tesorería Integral Bancomer y Servicio Integral de Tesorería, que permiten una mejor gestión de sus operaciones en efectivo y con cheques. Adicionalmente, esta unidad ha participado en importantes operaciones en los mercados mayoristas, entre las que destacan: la coordinación global de un crédito sindicado por 1.500 millones de dólares para Americas Mining Corporation (subsidiaria de Grupo México), las emisiones de deuda de Grupo Telmex, por 423 y 264 millones de euros cada una, en las que Bancomer ha participado como intermediario colocador líder, y el préstamo al Grupo Bimbo, por 2.300 millones de dólares, para la adquisición de una empresa en Norteamérica.

En **Asset Management** se ha lanzado el primer fondo socialmente responsable en México, *B+EDUCA*, que permite donar los rendimientos que se generen al programa de apoyo educativo Los que se quedan, de la Fundación BBVA Bancomer, si así lo desean los inversores. Este fondo ha logrado una captación de recursos de 65 millones de euros, más de 4.900 inversores y un rendimiento neto del 3,2% al cierre de diciembre de 2009.

Global Markets ha realizado la colocación de dos emisiones de *warrants* sobre el índice Standard & Poors 500, con vencimiento a un año, cuando tradicionalmente los plazos de estos instrumentos han sido menores a tres meses. Además, se ha colocado una nota estructurada, por 106 millones de euros a 5 años, lo que posibilita a BBVA Bancomer cerrar el año como líder en este segmento, con un 36,8% de cuota de mercado.

PENSIONES Y SEGUROS

El Grupo BBVA participa en el negocio previsional en México a través de la Afore Bancomer, en el negocio asegurador por medio de Seguros Bancomer, en el segmento de rentas con Pensiones Bancomer y en el de salud a través de Preventis. En 2009, las cuatro compañías han generado un beneficio atribuido conjunto de 246 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 35,6%.

El negocio previsional ha vivido un ejercicio complejo debido a la notable contracción de las variables

España y Portugal
 Wholesale Banking & Asset Management
México
 Estados Unidos
 América del Sur
 Actividades Corporativas

de actividad y de empleo en el país, aunque atenuado por la recuperación de los mercados financieros. El patrimonio gestionado por la **Afore Bancomer** ha alcanzado 9.519 millones de euros, un 30,1% más que el existente a 31-12-08 y ha generado un resultado atribuido de 50 millones de euros, un 47,6% superior al de 2008. Este avance del beneficio ha estado basado en el dinamismo comercial, que se ha plasmado en un positivo comportamiento de los ingresos (+10,6%). Otra de las claves del año ha sido la política de austeridad aplicada, que ha permitido un descenso de los gastos en el año de un 14,4%. Como consecuencia, el margen neto crece un 55,6%, hasta los 70 millones de euros.

Por su parte, el **negocio asegurador** ha tenido un ejercicio menos dinámico que los anteriores, debido fundamentalmente a la notable desaceleración de la actividad bancaria, que se ha traducido en menores ventas de productos vinculados. A pesar de ello, las tres compañías del Grupo han aportado un beneficio atribuido conjunto de 196 millones de euros (+32,9% interanual), en el que el avance de los productos propios de ahorro, de los no ligados directamente a la actividad bancaria y de los comercializados a través de canales alternativos, han sido clave. Así, el volumen de primas comercializadas en 2009 ha llegado a 816 millones de euros (incluyendo las ventas de productos de ahorro), lo que supone un 10,4% más que en 2008.

ESTADOS UNIDOS

Esta área engloba los negocios bancarios y de seguros en Estados Unidos, incluidos los realizados en el estado asociado de Puerto Rico.

Durante el año 2009, la **situación económica** estadounidense ha seguido sufriendo un deterioro generalizado. En la primera mitad del ejercicio, Estados Unidos seguía dando visos de estar sumido en una recesión, con importantes retrocesos en la actividad. Sin embargo, ya en el tercer trimestre, los datos evidenciaron un ligero crecimiento económico, una estabilización de las condiciones financieras, un aumento de la inversión residencial (por primera vez desde 2005), un avance del consumo y una alineación entre los inventarios y ventas de productos. En los últimos tres meses del año, aunque lo peor de la crisis pudo haber pasado, el entorno económico ha continuado débil y la tasa de paro ha sobrepasado el 10% (por primera vez desde 1983), por lo que quedan muchos desafíos por superar. En consecuencia, se prevé que el ascenso económico sea bajo durante todo 2010. Los mayores obstáculos para una recuperación fuerte estarán relacionados con el consumo privado. La destrucción de empleo continúa, aunque a un ritmo más lento, y la creación de puestos de trabajo será marginal. Además, a pesar de que existen indicios de mejora de la demanda de las familias (por los aumentos de las ventas al por menor, excluyendo automoción, y de la actividad manufacturera), muchas de ellas siguen reduciendo su endeudamiento. Adicionalmente, los requisitos para el acceso al crédito son todavía exigentes, lo que ha hecho que los préstamos vivos en el mercado hayan bajado en más de 100.000 millones de dólares en 2009. Estos son los principales factores que seguirán limitando el consumo en el año 2010, lo que implica que la recuperación será lenta.

Por lo que respecta a la **inversión residencial**, se espera un ascenso, aunque de forma modesta. Los bajos precios, los tipos de interés atractivos y la prórroga de las ventajas fiscales para compra de vivienda van a apoyar la demanda y, por lo tanto, repercutirá en una mayor construcción residencial. Sin embargo, el deterioro de los fundamentales del sector inmobiliario para oficinas y locales (*commercial real estate*) erosiona la inversión empresarial en dichas construcciones, dadas las limitaciones existentes sobre la disponibilidad del crédito. No obstante, el impacto negativo

de la inversión no residencial se amortiguará con un mayor crecimiento de los componentes de *software* y equipos, motivado por el objetivo de las compañías de ahorro de costes a través de la sustitución tecnológica.

En cuanto a las tendencias recientes en el **comercio internacional**, se percibe un avance tanto de la demanda interna como de la externa. Los últimos datos muestran que el crecimiento de las importaciones ha superado el de las exportaciones, pero se prevé un cambio de tendencia en un futuro próximo en cuanto que la recuperación de las economías emergentes estimule la demanda de las exportaciones.

La **inflación** se mantendrá baja pero en cifras positivas. Aunque la actividad económica está ascendiendo, lo hace desde un nivel tan bajo que el exceso de recursos va a contrarrestar las presiones alcistas de los estímulos fiscales y monetarios. Además, los costes de producción seguirán bajos, por lo que la industria puede mantener su rentabilidad sin incrementar los precios.

En cuanto a la evolución de los **tipos de interés**, dado el exceso de capacidad productiva existente, es probable que la Reserva Federal, primero, retire paulatinamente los estímulos monetarios, y después, aunque en el medio plazo, se centre en la subida de tipos (actualmente en niveles situados entre el 0% y 0,25%).

Por último, el **tipo de cambio** final del dólar frente al euro se ha depreciado un 3,4% en los últimos doce meses, cerrando el año 2009 a 1,44 dólares por euro. Sin embargo, el medio ha registrado una apreciación del 5,4% interanual, situándose en 1,39 dólares por euro. Esto supone un efecto de tipo de cambio negativo en las magnitudes de balance y actividad y positivo en las de resultados. Por ello, para poder analizar mejor la evolución del negocio, y salvo que se indique lo contrario, los comentarios sobre las tasas de variación están referidos a tipo de cambio constante.

Cabe resaltar que el 22 de agosto de 2009, BBVA Compass adquiere a la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) ciertos activos y pasivos de la entidad financiera **Guaranty Financial Group** (Guaranty). Esta inversión ofrece un rendimiento financiero atractivo, una oportunidad de fortalecer la franquicia bancaria de BBVA USA en el mercado minorista (164 oficinas y 300.000 clientes en Texas y California) mientras que el acuerdo con la FDIC acota el riesgo

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2007
Margen de intereses	1.514	13,7	7,8	1.332	763
Comisiones	555	1,7	(3,5)	546	314
Resultados de operaciones financieras	151	23,0	16,6	123	37
Otros ingresos netos	(35)	n.s.	n.s.	21	12
Margen bruto	2.184	8,0	2,5	2.022	1.125
Gastos de explotación	(1.309)	(1,7)	(6,7)	(1.332)	(744)
Gastos de personal	(664)	0,4	(4,8)	(662)	(362)
Otros gastos generales de administración	(440)	3,3	(2,0)	(426)	(259)
Amortizaciones	(204)	(16,1)	(20,4)	(244)	(123)
Margen neto	875	26,8	20,3	690	381
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.419)	288,5	268,5	(365)	(85)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(1.056)	n.s.	n.s.	(15)	1
Resultado antes de impuestos	(1.599)	n.s.	n.s.	309	297
Impuesto sobre beneficios	528	n.s.	n.s.	(99)	(93)
Resultado después de impuestos	(1.071)	n.s.	n.s.	211	203
Resultado atribuido a la minoría	-	-	-	-	-
Resultado atribuido al Grupo	(1.071)	n.s.	n.s.	211	203
Resultados singulares netos ⁽²⁾	(1.050)	-	-	-	-
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	(21)	n.s.	n.s.	211	203

(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)

	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-07
Caja y depósitos en bancos centrales	857	33,7	38,4	641	518
Cartera de títulos	6.761	(23,8)	(21,2)	8.877	8.693
Inversiones crediticias	33.932	7,4	11,1	31.603	27.390
· Crédito a la clientela neto	33.075	7,0	10,8	30.906	26.352
· Depósitos en entidades de crédito y otros	857	22,9	27,2	697	1.038
Activo material	706	(7,9)	(4,6)	767	707
Otros activos	2.272	55,3	60,7	1.463	1.073
Total Activo/Pasivo	44.528	2,7	6,3	43.351	38.381
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	3.743	(43,7)	(41,7)	6.652	6.741
Depósitos de la clientela	33.734	9,8	13,7	30.717	26.125
Débitos representados por valores negociables	510	(23,0)	(20,3)	661	911
Pasivos subordinados	864	(26,1)	(23,5)	1.168	988
Cartera de negociación	178	(40,8)	(38,7)	301	54
Otros pasivos	2.973	51,0	56,3	1.970	1.743
Dotación de capital económico	2.526	34,2	38,9	1.882	1.818

(1) A tipo de cambio constante.

→ Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-07
Crédito a la clientela bruto	34.108	8,2	12,0	31.518	26.818
Depósitos de clientes ⁽²⁾	32.538	26,2	30,7	25.779	23.588
ROE (%)	n.s.			11,7	20,3
Ratio de eficiencia (%)	59,9			65,9	66,2
Tasa de morosidad (%)	5,2			3,4	1,8
Tasa de cobertura (%)	57			57	101

(1) A tipo de cambio constante.

(2) Excluidos depósitos y repos emitidos por Mercados.

crediticio en niveles mínimos (la FDIC asume un 80% de las pérdidas hasta el umbral de los 2.285 millones de dólares y el 95% de las mismas a partir de dicho umbral). Además, la compra de Guaranty aporta al Grupo unos 7.500 millones de dólares en inversión crediticia y unos 11.400 millones en recursos de clientes.

BBVA USA ha cerrado el ejercicio 2009 con una **inversión crediticia** de 34.108 millones de euros, lo que representa un incremento anual del 12,0% debido, sobre todo, a la incorporación de Guaranty. Si se excluyen los saldos de Guaranty, el *stock* de la cartera crediticia se reduce un 2,2%, con un descenso en todas las categorías, salvo en las hipotecas residenciales, que avanzan un 7,6%.

Por su parte, los **depósitos de clientes** han aumentado un 30,7% sobre diciembre de 2008, hasta los 32.538 millones de euros. Si no se tiene en cuenta la cifra aportada por Guaranty, el crecimiento es de un 4,1%, destacando el ascenso de las cuentas corrientes.

Los **resultados** del área en el ejercicio incluyen unos cargos de **carácter singular**, producidos en el

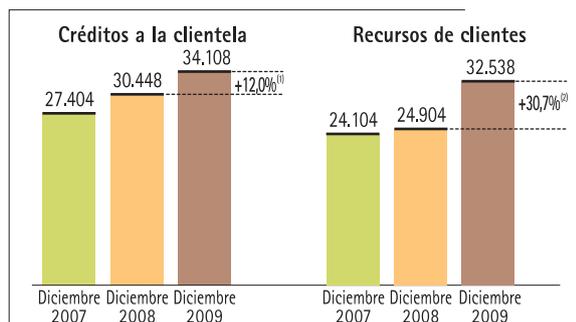
cuarto trimestre, que totalizan 1.050 millones de euros. Uno es una dotación extraordinaria a saneamientos (346 millones de euros) que ha permitido un aumento de la tasa de cobertura, y otro es el deterioro del fondo de comercio (704 millones) generado en las sucesivas compras realizadas para construir la franquicia de Estados Unidos. Con ello se pretende fortalecer el balance y los niveles de solvencia de la franquicia estadounidense y así prepararla para afrontar el complicado entorno esperado para 2010 y aprovechar las oportunidades de negocio y de mercado que surjan.

Es destacable en 2009 el avance del **margen neto**, con un crecimiento interanual del 20,3% hasta situarse en los 875 millones de euros. Las principales causas han sido, por una parte, el buen comportamiento de los ingresos y, por otra, la excelente trayectoria de los gastos de explotación. En cuanto a los primeros, resalta el ascenso del margen de intereses, motivado fundamentalmente por el incremento de la actividad tras la incorporación de los saldos de Guaranty, y de los resultados de operaciones financieras, gracias a la superior operativa con clientes y al mayor valor de ciertas carteras ante la caída de tipos de interés. Lo anterior contrarresta la disminución de otros ingresos netos, debida a unas contribuciones muy superiores a la FDIC. Por lo que respecta a los gastos de explotación, se produce una rebaja en el año de un 6,7%, por menor amortización de intangibles e inferiores gastos de fusión e integración de estructuras. Por lo tanto, el ratio de **eficiencia** mejora hasta el 59,9%, frente al 65,9% del ejercicio 2008.

Las pérdidas por deterioro de activos se elevan a 1.419 millones, lo que evidencia el gran esfuerzo realizado en provisiones crediticias durante 2009. Por un lado, se ha actualizado la valoración de colaterales

→ Estados Unidos

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

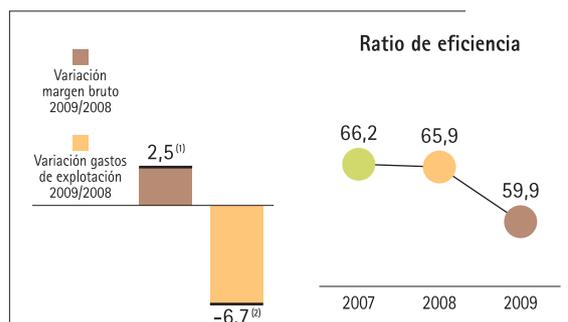


(1) A tipo de cambio corriente: +8,2%.

(2) A tipo de cambio corriente: +26,2%.

→ Estados Unidos. Eficiencia

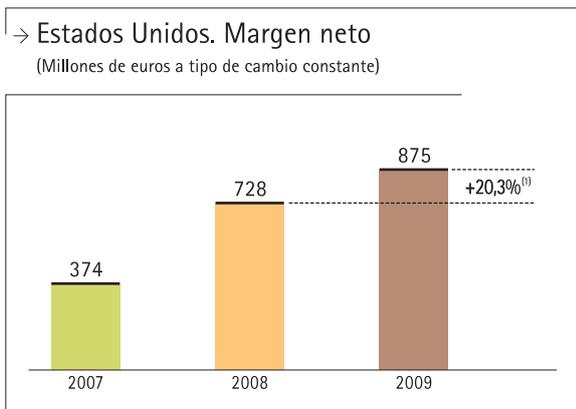
(Porcentaje)



(1) A tipo de cambio corriente: +8,0%.

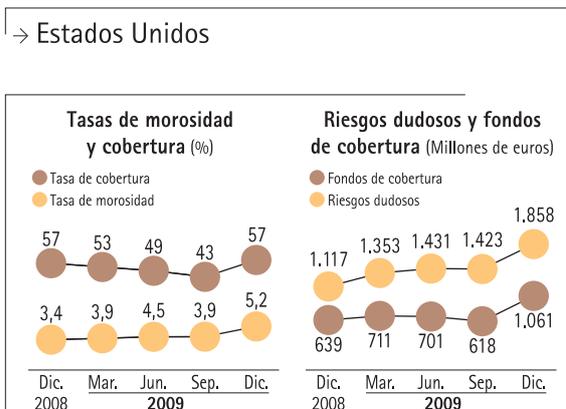
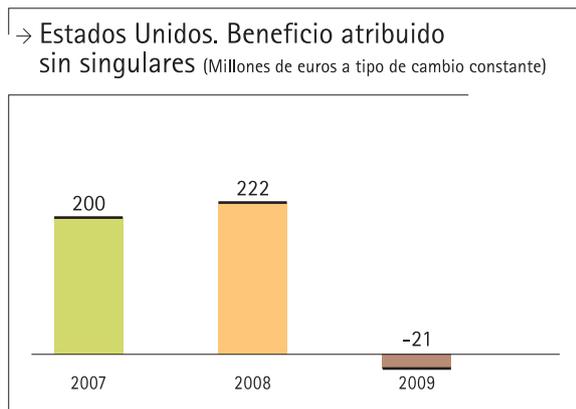
(2) A tipo de cambio corriente: -1,7%.

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas



asociados a la cartera de *commercial real estate*, registrándose un *write-off* por la diferencia y, por otro, se han llevado a cabo saneamientos adicionales que han permitido un mantenimiento de la tasa de cobertura con respecto al cierre de 2008. Lo anterior, junto con el cargo por el deterioro del fondo de comercio, hacen que el **resultado atribuido** del área sea de -1.071 millones de euros, o de -21 millones sin tener en cuenta los singulares de 1.050 millones.

Por último, se ha decidido acometer, en el área de Estados Unidos, una reclasificación a dudosos de carácter subjetivo de inversión crediticia hoy en día rentable, por un importe de 644 millones de euros, consecuencia de un detallado análisis de la cartera de *commercial real estate*, tal y como se explica en el apartado de riesgo de crédito de este informe. Ello ha hecho que la tasa de mora se eleve hasta el 5,2%. Sin considerar esta reclasificación adicional, la morosidad se situaría en el 4,0%. Por su parte, la cobertura del área se mantiene en los mismos niveles de cierre de 2008, un 57% gracias, en parte, al mayor saneamiento adicional anteriormente expuesto.



ESTRATEGIA DEL ÁREA

Durante 2009 el área se ha centrado:

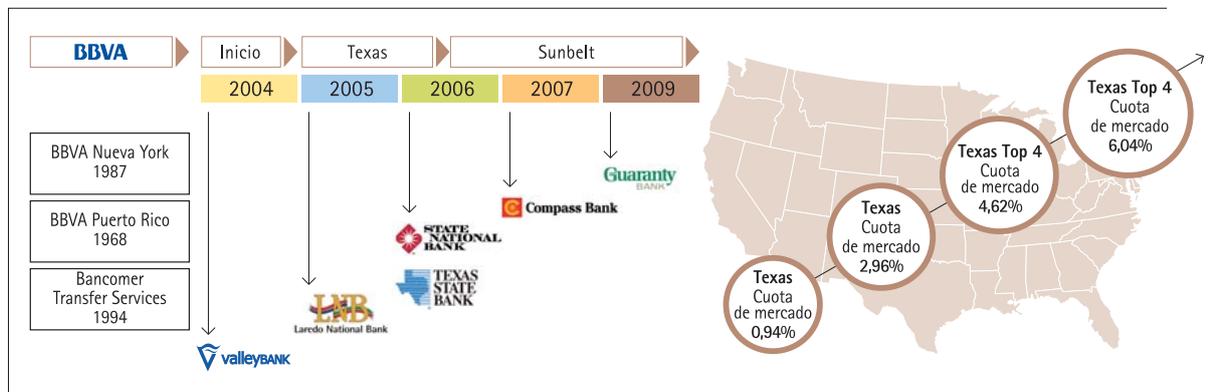
- En terminar la construcción de la **nueva marca BBVA Compass**, que combina reconocimiento local y prestigio internacional.
- En la **transformación organizativa**, proceso que se ha completado con la integración de Compass en el modelo de banca universal de BBVA y con la incorporación legal de BBVA Bancomer USA en Compass.
- En aumentar la **eficiencia y la productividad**, con una significativa reducción de costes (-6,7% interanual) y una simplificación de estructuras.
- En mejorar la **calidad de los activos**, a través de:
 - Un detallado análisis de la cartera de *commercial real estate*, que ha hecho que el Grupo realice un elevado esfuerzo en saneamientos crediticios.
 - El aumento de peso de las carteras de menor riesgo, como hipotecario residencial.

Además, en 2009 ha continuado la estrategia de **expansión** en la zona del *Sunbelt*, con la comentada incorporación de Guaranty.

Para 2010 se espera terminar la integración operativa de Guaranty. Además, el foco del área estará en:

- El **Plan de Transformación**, consistente en la transición al modelo de banca *retail* de BBVA. BBVA Compass tendrá la oportunidad de desempeñar un papel prioritario en la transformación de la industria financiera en Estados Unidos. El cambio de las preferencias del cliente y las nuevas tecnologías proporcionan nuevas oportunidades y retos en la industria bancaria del país. Para que BBVA Compass se

→ Desarrollo de la franquicia de BBVA en Estados Unidos



posicione como un líder, debe anticipar los cambios en la industria y aprovechar sus ventajas competitivas y las del Grupo en el desarrollo del nuevo modelo de aproximación al cliente.

- La profundización en el **conocimiento del cliente**: base de la filosofía de la marca en el país, *Solutions Built Around You*. Este modelo empieza con el estudio del cliente para averiguar cómo consume productos bancarios, antes de desarrollar otros productos y servicios nuevos. Engloba tanto una visión integral del cliente como de sus experiencias con BBVA Compass, lo que requiere una actuación simultánea en productos, *marketing*, canales y procedimientos de venta. El impulso de la innovación y de la oferta de productos diferenciales se espera que incremente el reconocimiento de marca, mejore la experiencia del cliente y consolide su *footprint*.
- La **innovación** de producto, aprovechando la experiencia del Grupo. BBVA Compass, al igual que en 2009, continuará con el lanzamiento de productos de valor añadido que se adapten a las necesidades de su clientela.
- El desarrollo de la **multicanalidad**, como una de las bases del acercamiento a la clientela, a la que se pone a su disposición distintas alternativas para interactuar con BBVA Compass con tres objetivos prioritarios: velocidad de respuesta, facilidad de uso y adaptación a sus necesidades. En 2010 se continuará con la mejora de canales, tales como: oficinas, *call centers*, cajeros de última generación, banca móvil (el sistema bancario estadounidense es el primero en contar con una aplicación de uso específico para

Iphone y Itouch), banca *on-line*, plataformas de integración del mundo físico y virtual, etc.

GRUPO BANCARIO BBVA COMPASS

BBVA Compass representa aproximadamente el 91% de los activos totales del área, por lo que los comentarios expuestos en el área son totalmente aplicables a esta entidad.

A 31 de diciembre de 2009, la **inversión crediticia** alcanza los 31.194 millones de euros (+14,5% interanual) mientras que los **recursos** de clientes aumentan un 32,2%, hasta los 31.064 millones, incrementos debidos básicamente a la mencionada incorporación de Guaranty.

El margen de intereses de 2009 se sitúa en 1.389 millones de euros, un 9,0% por encima de 2008. Tras la reducción del resto de ingresos, en un 7,6% interanual, por la mayor aportación a la FDIC (por tipo más elevado y por asesoría especial), el **margen bruto** asciende a 2.006 millones de euros, con un crecimiento del 3,3% frente al ejercicio anterior. Guaranty aporta, aproximadamente, un 6% de los ingresos de Compass.

Los gastos de explotación bajan un 6,9%, hasta los 1.218 millones de euros, gracias a los mismos motivos que los explicados para BBVA USA. Como consecuencia, el **margen neto** se eleva hasta los 789 millones de euros, lo que significa un crecimiento del 24,2% comparado con el año anterior, y el ratio de **eficiencia** mejora en 6,6 puntos porcentuales, hasta el 60,7%, por el efecto de las sinergias, tanto en ingresos como en gastos, resultantes de los procesos de integración realizados.

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

Por último, los mayores saneamientos explicados, junto con la amortización del fondo de comercio, sitúan el **resultado atribuido** acumulado en -1.010 millones de euros. No obstante, sin el impacto de los 1.050 millones de singulares, esta cifra sería positiva en 40 millones de euros.

A 31 de diciembre de 2009, la unidad de **Corporate and Commercial Group** gestiona una cartera crediticia de 14.940 millones de euros (-6,9% interanual). Por su parte, los recursos de clientes alcanzan los 8.513 millones, con un aumento del 16,6% desde diciembre de 2008. Dicho crecimiento se ha producido principalmente en los pasivos sin coste (cuentas corrientes no remuneradas), que han avanzado de forma espectacular, sobre todo, por el negocio con los bancos corresponsales y por los incrementos registrados en varios clientes importantes dentro de esta unidad.

Retail Banking termina el ejercicio con una cartera crediticia de 8.433 millones de euros, un descenso del 8,8%, debido fundamentalmente a la decisión de salir de los negocios de financiación a concesionarios de automóviles y a estudiantes. Sin embargo, la cartera de hipotecas residenciales ha aumentado durante el ejercicio, trimestre a trimestre, por la generación de nuevas operaciones por importe de 1.152 millones de dólares en 2009, lo que representa una subida significativa sobre los niveles de 2008. Los recursos de clientes totalizan 12.469 millones de euros (-7,8%), debido principalmente a una menor demanda de productos de ahorro.

Wealth Management es la unidad que ofrece servicios y productos de valor añadido al segmento alto de la clientela. BBVA Compass ha seguido beneficiándose de la colaboración entre esta unidad y el departamento de

Equity Derivatives & Structured Products de BBVA en Madrid. A 31 de diciembre de 2009, gestiona una inversión crediticia de 1.977 millones de euros, con un crecimiento del 2,3% desde el cierre de 2008. Los depósitos ascienden hasta los 3.200 millones, un 40,0% superior al año anterior. El producto Power CD, vinculado a los rendimientos del índice Standard & Poors, ha generado más de 120 millones de dólares en nuevos depósitos desde su lanzamiento, en marzo. A 31 de diciembre de 2009, la unidad cuenta con unos activos gestionados de 11.973 millones de euros (+6,1% interanual).

OTRAS UNIDADES

A 31 de diciembre de 2009, **BBVA Puerto Rico** tiene una cartera crediticia de 2.913 millones de euros, un 9,0% menor que en diciembre de 2008. En cambio, los recursos de los clientes ascienden a 1.473 millones de euros, con un aumento del 5,4% desde el cierre del ejercicio anterior. La contracción generalizada de la actividad, especialmente de la inversión, ha repercutido en una disminución interanual de los ingresos de un 7,5%. No obstante, el buen comportamiento de los gastos ha contrarrestado en parte este retroceso a nivel de margen neto, que alcanza los 74 millones de euros (-2,6%), aunque el gran esfuerzo en provisiones hace que el resultado se sitúe en -67 millones.

Por último, **BTS** ha tramitado 26,6 millones de transferencias en 2009, un 6,3% más que en el año anterior. De éstas, 21,5 millones fueron para México y 5,1 millones para otros países. Debido a la buena evolución de los ingresos y a la contención de los gastos, el beneficio atribuido se ha incrementado un 12,3%, hasta los 12 millones de euros.

AMÉRICA DEL SUR

El área de América del Sur gestiona los negocios bancarios, de pensiones y de seguros desarrollados por el Grupo BBVA en la región.

La crisis financiera internacional ha tenido finalmente un impacto menos negativo de lo esperado en Latinoamérica, con signos claros de **recuperación económica** en el segundo semestre. A diferencia de crisis anteriores, la mayoría de los países de la región han dado un fuerte sesgo expansivo a las políticas económicas, sin provocar desequilibrios que pongan en peligro dicha recuperación. La creciente solidez de las finanzas públicas, el control de la inflación, la credibilidad ganada por los bancos centrales y la mayor flexibilidad de los mercados cambiarios han sido factores fundamentales para este mejor desempeño regional. También han contribuido la mejora de los precios de las materias primas y la menor aversión al riesgo. La primera de ellas ha dado un respiro a aquellos países más alejados del crédito internacional, como es el caso de Argentina y Venezuela. Los sistemas financieros de la zona han mostrado gran fortaleza, logrando así sortear las restricciones de acceso a la financiación internacional ocurridas a finales de 2008, el menor dinamismo de la actividad y el aumento de las tasas de mora de principios de año, repunte en cualquier caso muy inferior a los alcanzados en otras zonas y en crisis anteriores.

Los **tipos de cambio** en la última parte del año no han mostrado diferencias significativas respecto al dólar estadounidense. En cuanto a su evolución anual respecto al euro, se produce un efecto tipo de cambio

ligeramente negativo en la cuenta de resultados y positivo en las de balance y actividad. 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. Cabe señalar que a la hora de analizar las variaciones anuales hay que tener presente que en el cuarto trimestre de 2008 se produjo la venta de la participación del Grupo en Consolidar Salud, compañía de seguros, y la estatización del negocio previsional en Argentina.

En este complicado ejercicio, la evolución del área ha sido muy positiva gracias al avance significativo de los ingresos, la gradual moderación de los gastos y el mantenimiento de un notable nivel de calidad de los activos. Todo ello se traduce en un **beneficio atribuido** de 871 millones de euros en 2009 (+21,8% interanual), y en un elevado nivel de rentabilidad sobre fondos propios: 40,2%.

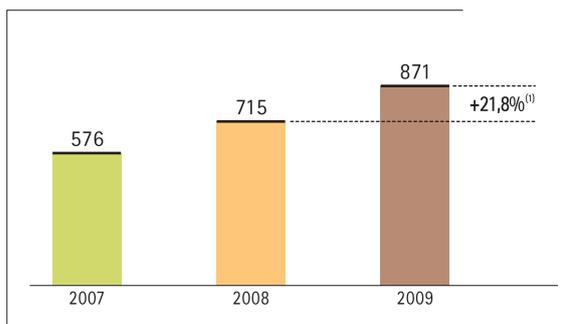
El magnífico comportamiento de los ingresos ha sido posible por la acertada política de precios y de

→ Presencia de BBVA en América del Sur (31-12-09)

	Bancos	Gestoras de pensiones	Compañías de seguros
Argentina	•		•
Bolivia		•	
Chile	•	•	•
Colombia	•	•	•
Ecuador		•	
Panamá	•		
Paraguay	•		
Perú	•	•	
Uruguay	•		
Venezuela	•		•

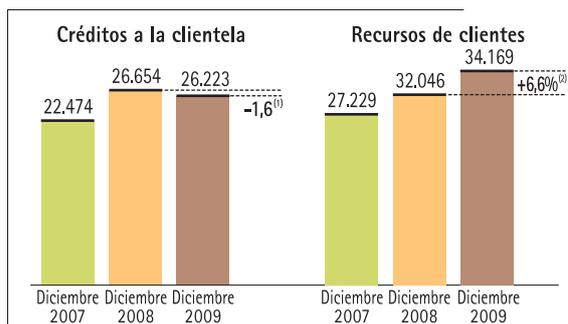
→ América del Sur. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



→ América del Sur

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



España y Portugal
 Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
América del Sur
 Actividades Corporativas

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Unidades												
	América del Sur					Negocios bancarios				Pensiones y Seguros			
	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2007	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008
Margen de intereses	2.463	14,6	15,2	2.149	1.746	2.421	17,8	18,0	2.056	45	(52,9)	(50,1)	96
Comisiones	836	7,8	9,6	775	751	625	11,1	12,9	562	215	0,6	2,3	214
Resultados de operaciones financieras	405	60,4	65,5	253	222	282	7,5	9,6	263	124	n.s.	n.s.	(9)
Otros ingresos netos	2	(83,3)	(73,7)	15	(19)	(97)	72,4	70,5	(56)	109	38,4	48,1	79
Margen bruto	3.706	16,1	17,4	3.192	2.701	3.230	14,4	15,2	2.824	493	29,8	35,7	380
Gastos de explotación	(1.504)	5,8	7,8	(1.421)	(1.274)	(1.260)	10,2	11,7	(1.143)	(223)	(10,5)	(6,3)	(250)
Gastos de personal	(768)	5,9	8,1	(725)	(650)	(634)	10,6	12,3	(574)	(111)	(13,9)	(9,8)	(129)
Otros gastos generales de administración	(621)	5,4	7,5	(589)	(531)	(522)	10,6	12,2	(472)	(101)	(9,5)	(5,2)	(112)
Amortizaciones	(115)	7,8	8,0	(107)	(93)	(104)	6,1	6,1	(98)	(11)	25,7	29,7	(9)
Margen neto	2.202	24,4	25,1	1.770	1.427	1.970	17,2	17,5	1.681	269	107,1	116,4	130
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(419)	17,3	17,6	(358)	(262)	(415)	16,1	16,4	(358)	(4)	n.s.	n.s.	-
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(52)	206,0	175,4	(17)	(63)	(24)	79,2	59,8	(13)	(16)	n.s.	n.s.	(4)
Resultado antes de impuestos	1.731	24,0	24,9	1.396	1.102	1.531	16,8	17,3	1.310	249	97,1	106,7	126
Impuesto sobre beneficios	(397)	24,9	26,6	(318)	(197)	(356)	24,5	25,2	(286)	(56)	27,3	35,4	(44)
Resultado después de impuestos	1.334	23,7	24,5	1.078	905	1.175	14,7	15,1	1.024	193	134,9	144,3	82
Resultado atribuido a la minoría	(463)	31,9	29,7	(351)	(282)	(406)	21,0	18,9	(335)	(58)	281,4	281,5	(15)
Resultado atribuido al Grupo	871	19,8	21,8	727	623	769	11,7	13,1	689	135	101,5	111,5	67

(1) A tipo de cambio constante.

→ Balances

(Millones de euros)

	Unidades												
	América del Sur					Negocios bancarios				Pensiones y Seguros			
	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-07	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	5.837	5,9	6,7	5.512	4.016	5.837	5,9	6,7	5.511	-	-	-	-
Cartera de títulos	7.688	31,3	21,6	5.854	4.546	6.335	25,5	15,7	5.046	1.962	91,0	79,6	1.027
Inversiones crediticias	28.269	1,6	(3,3)	27.836	24.016	27.793	2,0	(2,9)	27.235	615	(18,1)	(19,9)	751
· Crédito a la clientela neto	25.256	3,5	(1,9)	24.405	21.676	25.041	3,6	(1,9)	24.159	238	(17,6)	(14,0)	289
· Depósitos en entidades de crédito y otros	3.013	(12,2)	(13,7)	3.430	2.340	2.752	(10,5)	(11,3)	3.076	377	(18,4)	(23,3)	462
Activo material	648	35,7	31,1	478	457	600	40,4	36,9	427	49	(2,8)	(13,4)	50
Otros activos	1.936	0,7	(2,7)	1.922	1.652	1.325	6,2	0,7	1.248	150	14,6	12,1	131
Total Activo/Pasivo	44.378	6,7	2,0	41.600	34.687	41.889	6,1	1,3	39.467	2.776	41,7	35,3	1.960
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	3.092	(15,8)	(21,7)	3.674	2.763	3.086	(15,8)	(21,7)	3.667	12	38,8	36,2	8
Depósitos de la clientela	29.312	5,0	1,1	27.921	24.018	29.427	5,0	1,2	28.028	-	-	-	-
Débitos representados por valores negociables	1.554	25,1	9,9	1.243	870	1.554	25,1	9,9	1.243	-	-	-	-
Pasivos subordinados	1.229	(0,9)	(6,7)	1.240	1.137	733	7,7	(3,3)	680	-	-	-	-
Cartera de negociación	680	(32,3)	(43,1)	1.005	371	680	(32,3)	(43,1)	1.005	-	-	-	-
Otros pasivos	6.160	42,7	40,1	4.316	3.507	4.613	39,1	37,9	3.317	2.211	73,6	62,2	1.273
Dotación de capital económico	2.350	6,8	3,7	2.201	2.021	1.796	17,6	13,0	1.527	554	(18,3)	(18,6)	678

(1) A tipo de cambio constante.

→ Indicadores relevantes de gestión

(Millones de euros y porcentajes)

	América del Sur				
	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-07
Crédito a la clientela bruto	26.223	3,8	(1,6)	25.255	22.434
Depósitos de clientes ⁽²⁾	31.529	7,3	3,0	29.373	25.530
Recursos fuera de balance	38.744	50,0	30,4	25.831	36.551
· Fondos de inversión	2.640	103,0	85,4	1.300	1.725
· Fondos de pensiones	36.104	47,2	27,6	24.531	34.826
ROE (%)	40,2			36,9	33,4
Ratio de eficiencia (%)	40,6			44,5	47,2
Tasa de morosidad (%)	2,7			2,1	2,1
Tasa de cobertura (%)	130			149	148

(1) A tipo de cambio constante.

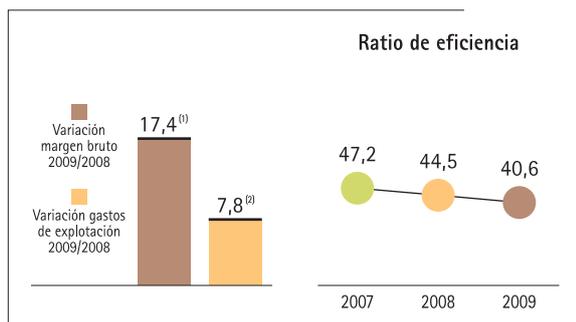
(2) Incluye valores negociables.

defensa de diferenciales aplicados, elementos fundamentales para compensar el ligero descenso de la **actividad crediticia**, que ha terminado diciembre en 26.223 millones de euros (-1,6% interanual). Las menores necesidades de financiación derivadas de la desaceleración de los créditos han permitido aplicar una política selectiva en la comercialización de los **recursos de clientes**, dando prioridad a las modalidades de menor coste. Así, al cierre de diciembre, el saldo de recursos alcanza los 34.169 millones de euros (incluyendo fondos de inversión), un 6,6% más que en diciembre de 2008, crecimiento muy concentrado en las cuentas a la vista y ahorro (+19,7%). Por su parte, el patrimonio administrado por las gestoras de pensiones ha cerrado el año en 36.104 millones de euros, un 27,6% más que hace doce meses.

Por tanto, un excelente ejercicio del **margen de intereses**, con 2.463 millones de euros, lo que implica

→ América del Sur. Eficiencia

(Porcentaje)

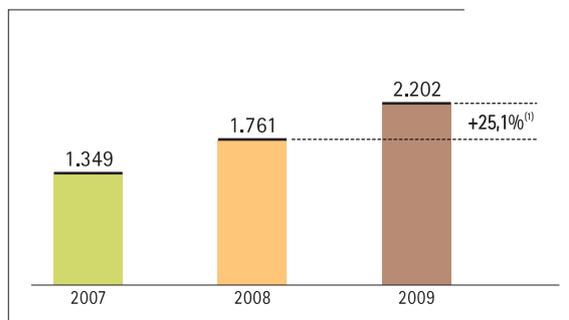


(1) A tipo de cambio corriente: +16,1%.

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

→ América del Sur. Margen neto

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: +24,4%.

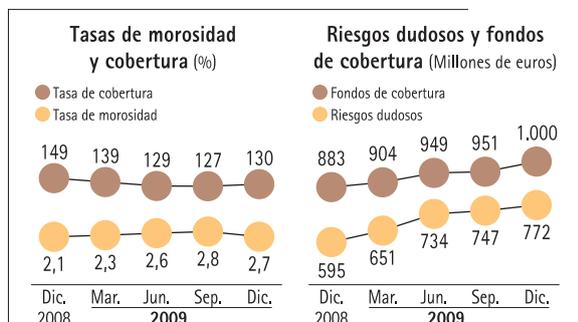
un crecimiento interanual del 15,2%. Buen año también para las comisiones, 836 millones de euros (+9,6%), con favorable comportamiento de las líneas tradicionales de negocio y mejora de las relacionadas con fondos de inversión y valores, sobre todo en los últimos trimestres de 2009. En los resultados de operaciones financieras, 405 millones de euros, influye un ejercicio positivo de los mercados financieros, con generación de plusvalías por venta de cartera de valores en los bancos y altos rendimientos en las posiciones propias de las gestoras de pensiones y compañías de seguros. Con todo, el **margen bruto** de 2009 alcanza los 3.706 millones de euros, un incremento del 17,4%.

La austeridad y la acertada gestión de los costes ha sido otro de los elementos claves del ejercicio. Los gastos de explotación se sitúan en 1.504 millones de euros, con una tasa de variación interanual del 7,8%, sustancialmente inferior a la media regional de inflación. Esta moderación de los gastos y el positivo comportamiento de los ingresos permiten que, un año más, el **ratio de eficiencia** haya seguido mejorando hasta un 40,6%, frente al 44,5% de 2008, y que el **margen neto** haya crecido un 25,1% en el año, hasta situarse en 2.202 millones de euros.

Finalmente, la tercera clave del ejercicio ha sido la rigurosa política de admisión de riesgos y la capacidad recuperatoria desarrollada a lo largo del año por las unidades del área, que han permitido limitar el impacto de la crisis sobre la calidad crediticia, de forma que la **tasa de morosidad** final, un 2,7%, está bastante próxima al 2,1% del cierre de 2008, y el nivel de cobertura sigue en niveles elevados (130%). Por su parte, las **pérdidas por deterioro de activos financieros** se han situado en 2009 en 419 millones de euros (+17,6%).

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

→ América del Sur



ESTRATEGIA DEL ÁREA

Las claves principales del año 2009 en América del Sur han sido: adecuada gestión de los diferenciales de clientela, austeridad en gastos y rigurosa política de admisión en riesgos. Por lo que se refiere a la clientela, en 2009, el área ha incrementado la base de clientes gracias a la estrategia de bancarización emprendida en 2007, con foco principal en clientes con nómina, con los que se está intensificando el grado de vinculación. Además, se ha impulsado un modelo de relación basado en ofrecer un servicio diferencial y accesible, adaptado a las necesidades y preferencias de cada segmento. Para hacerlo posible se ha profundizado en el conocimiento de mercado, tendencias y comportamientos del consumidor en cada país donde el Grupo está presente.

En 2010 se prevé mantener el crecimiento en la región:

- Con el **relanzamiento del negocio** a través del mayor dinamismo de la inversión crediticia, el aumento de la base de clientela y el impulso de la vinculación con clientes de mayor calidad crediticia.
- Con mejoras continuas en la **calidad** del servicio al cliente que favorezcan una relación más sólida y satisfactoria con ellos.
- Con el fomento de la **venta cruzada**.
- Con incrementos en la **agilidad** para la admisión de riesgos y el reforzamiento de las estructuras de seguimiento y de cobro.
- Con mayor peso de los **canales alternativos** de venta.

Y todo ello sin descuidar la gestión de gastos, la calidad de los activos y la notoriedad e imagen de la marca BBVA en la región.

NEGOCIO BANCARIO

El negocio bancario del área ha generado un **beneficio atribuido** de 769 millones de euros en 2009, lo que significa un avance en el año del 13,1%.

ARGENTINA

En los dos primeros trimestres de 2009, la **economía argentina** sufrió una notable desaceleración debido al impacto de la crisis financiera internacional en los ingresos del sector exterior y a los conflictos en el sector agropecuario. La aplicación de medidas contracíclicas y una política monetaria menos restrictiva permitieron que en el segundo semestre aparecieran las primeras señales de recuperación, aunque también contribuyó positivamente el alza de los precios de las materias primas.

En 2009, **BBVA Banco Francés** ha continuado focalizado en expandir su actividad crediticia en todos los segmentos de negocio, aunque con especial énfasis en el minorista, que ha sido el que mayor crecimiento ha registrado, especialmente en tarjetas de crédito. Es importante destacar la fortaleza de los indicadores de calidad de activos, ya que la tasa de morosidad de la entidad a cierre de diciembre, 1,1%, compara muy favorablemente con el resto del sistema financiero argentino. En recursos de clientes, que crecen un 11,9% interanual, se ha continuado con la estrategia de priorizar la captación de depósitos transaccionales, logrando una estructura de recursos de menor coste y un avance de las cuentas corrientes y de ahorro del 10,4%.

La entidad ha aportado un **resultado atribuido** de 116 millones de euros en 2009, con destacados crecimientos del margen de intereses y de las comisiones (+24,8% y +27,8%, respectivamente) que se traducen en una significativa mejora de sus índices de rentabilidad. La moderación de los gastos, que crecen a una tasa inferior al nivel de inflación del país, permite que el margen neto ascienda un 27,2%, aunque queda reducido a nivel del beneficio por la normalización de la tasa fiscal. En 2009, ha sido reconocido por *Euro-money* como el mejor banco de Argentina.

CHILE

La **economía chilena** ha retrocedido un 1,8% en 2009, básicamente porque la crisis internacional ha producido una caída de los inventarios y de la inversión en capital, junto con una contracción severa de la demanda interna. Todo ello, además, ha provocado una tasa de inflación negativa en el año. Las medidas monetarias

contracíclicas del Banco Central de Chile y una política fiscal expansiva han permitido que la situación económica empezase a revertir a partir del tercer trimestre.

En este entorno, **BBVA Chile** ha mantenido su estrategia de reposicionamiento en el negocio minorista. En 2009 han terminado los planes Top One y Top Sales, que han supuesto una redefinición de las redes comerciales, con segmentación de la oferta de valor, mayor dinamismo comercial y externalización del *servicing* operativo. Fruto de ello han sido: el aumento de la productividad comercial (+60%), de las transacciones en canales alternativos (+30%) y de los créditos al consumo (+13,8%) con una ganancia de cuota, según datos de noviembre, de 53 puntos básicos. En recursos de clientes, el foco ha estado en cuentas corrientes y en fondos de inversión, con también aumentos de cuota de mercado de 39 y 86 puntos básicos, respectivamente, según datos de noviembre. Por su parte, **Forum** ha reforzado su liderazgo en el segmento de financiación de automóviles, incrementando su cuota en préstamos de coches nuevos en 150 puntos básicos en 2009.

BBVA Chile y Forum han generado un **beneficio atribuido** conjunto de 73 millones de euros en 2009 (+18,7%). La clave fundamental ha sido la gestión de los diferenciales, que ha compensado el impacto de la caída de tipos de interés e inflación, permitiendo un crecimiento del 20,9% del margen bruto y del 32,1% del margen neto. En 2009, BBVA Chile obtuvo el Premio Nacional a la Calidad otorgado por el Ministerio de Economía; el Sello Bicentenario otorgado por la Presidencia del Gobierno, por el programa de responsabilidad social

Niños Adelante; y el Premio Iberoamericano de la Calidad de la Fundación Iberoamericana para la Gestión de la Calidad a la mejor empresa en Iberoamérica.

COLOMBIA

La **economía colombiana** ha afrontado un ejercicio 2009 difícil, derivado del complejo entorno internacional, que ha sido superado gracias a la puesta en marcha de una política monetaria expansiva y al aumento del gasto público en obras civiles. En cualquier caso, los flujos de inversión extranjera directa y el acceso al mercado de capitales se mantuvieron, a pesar de las tensiones de liquidez a nivel global.

En este entorno, **BBVA Colombia** ha desarrollado en 2009 diferentes acciones de mejora de su servicio y de su posición en el mercado, con una expansión de la red comercial y de los cajeros automáticos. En el segmento de particulares se han realizado diversas iniciativas en la financiación al consumo, mientras que en tarjetas de crédito se han lanzado la tarjeta Mujer BBVA y la tarjeta Mastercard Black BBVA, dirigida a clientes VIP. En el segmento hipotecario la evolución ha sido muy positiva, con un incremento interanual de la cuota de mercado de 54 puntos básicos (datos de noviembre). En el segmento de empresas se ha potenciado el negocio y se ha tenido una presencia activa en diferentes foros y seminarios empresariales. En recursos de clientes, destaca el buen ejercicio en captación de pasivo transaccional, con ganancia de cuota de mercado en cuentas a la vista. En agosto se realiza con éxito la colocación de bonos ordinarios indexados a la tasa para certificados de depósitos a término (DTF) y al Índice de Precios al Consumidor (IPC), por 198.000 millones de pesos.

En un ejercicio complejo, la entidad ha presentado un **beneficio atribuido** de 139 millones de euros (+8,7%), con un margen neto que se eleva hasta los 365 millones, un 13,2% más que en 2008, y una eficiencia que mejora hasta el 37,2% (40,4% un año antes). En 2009, BBVA Colombia ha sido reconocido como el primer banco colombiano en materia de sostenibilidad por la revista *Latin Finance* y la consultora Management & Excellence. Adicionalmente, *Euro-money* le reconoció como el Mejor Proveedor de *Cash Management* en el país.

PANAMÁ

La **economía panameña** ha enfrentado con éxito la crisis internacional de 2009, sobre todo en el segundo

→ **Ranking por cuota de negocio en los principales países de América del Sur en 2009**

	Créditos	Depósitos	Pensiones
Argentina	3º	2º	-
Bolivia	-	-	1º
Chile	4º	4º	1º
Colombia	4º	4º	3º
Ecuador	-	-	1º
Panamá	3º	4º	-
Paraguay	1º	2º	-
Perú	2º	2º	3º
Uruguay	4º	4º	-
Venezuela	3º	4º	-

España y Portugal
 Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
América del Sur
 Actividades Corporativas

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	ARGENTINA BBVA Banco Francés				CHILE BBVA Chile			
	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008
Margen de intereses	307	11,6	24,8	275	231	(0,8)	1,2	233
Comisiones netas	158	14,3	27,8	138	69	37,1	39,8	51
Resultados de operaciones financieras	50	(14,2)	(4,1)	58	77	114,2	118,4	36
Otros ingresos netos	(12)	13,6	27,1	(11)	3	120,2	124,5	2
Margen bruto	502	9,1	22,0	460	380	18,6	20,9	321
Gastos de administración	(232)	4,2	16,5	(223)	(156)	5,8	7,8	(147)
Amortizaciones	(12)	15,5	29,2	(10)	(11)	30,0	32,5	(9)
Margen neto	258	13,7	27,2	227	213	29,5	32,1	165
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(25)	215,3	252,7	(8)	(87)	40,1	42,8	(62)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(10)	n.s.	n.s.	15	(4)	(40,7)	(39,6)	(7)
Resultado antes de impuestos	223	(4,7)	6,6	234	123	27,7	30,2	96
Impuesto sobre beneficios	(70)	41,6	58,4	(49)	(21)	151,1	155,9	(8)
Resultado después de impuestos	153	(17,1)	(7,3)	185	102	16,0	18,3	88
Resultado atribuido a la minoría	(37)	(17,0)	(7,2)	(44)	(29)	15,0	17,2	(25)
Resultado atribuido al Grupo	116	(17,1)	(7,3)	140	73	16,5	18,7	63

(1) A tipo de cambio constante.

→ Balances de situación

(Millones de euros)

	ARGENTINA BBVA Banco Francés				CHILE BBVA Chile			
	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08
Caja y depósitos en bancos centrales	949	(16,1)	(5,3)	1.132	505	144,2	101,4	207
Cartera de títulos	978	80,2	103,5	543	1.405	(18,9)	(33,1)	1.732
Inversiones crediticias	2.084	(17,0)	(6,3)	2.512	7.082	10,4	(8,9)	6.413
· Crédito a la clientela neto	1.878	(13,6)	(2,4)	2.174	6.610	11,3	(8,2)	5.941
· Depósitos en entidades de crédito y otros	206	(39,0)	(31,1)	338	472	(0,1)	(17,6)	473
Activo material	94	2,8	16,2	92	75	12,2	(7,4)	67
Otros activos	182	(7,4)	4,6	197	493	22,7	1,2	402
Total Activo/Pasivo	4.288	(4,2)	8,2	4.475	9.561	8,4	(10,6)	8.821
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	17	(88,8)	(87,4)	151	1.123	17,7	(2,9)	954
Depósitos de la clientela	3.310	(6,0)	6,2	3.520	5.541	3,6	(14,5)	5.346
Débitos representados por valores negociables	-	-	-	-	835	27,6	5,2	654
Pasivos subordinados	-	-	-	-	349	16,9	(3,6)	299
Cartera de negociación	-	-	-	1	580	(33,0)	(44,8)	866
Otros pasivos	770	30,4	47,3	590	872	85,6	53,1	470
Dotación de capital	191	(9,8)	1,9	212	262	12,4	(7,3)	233

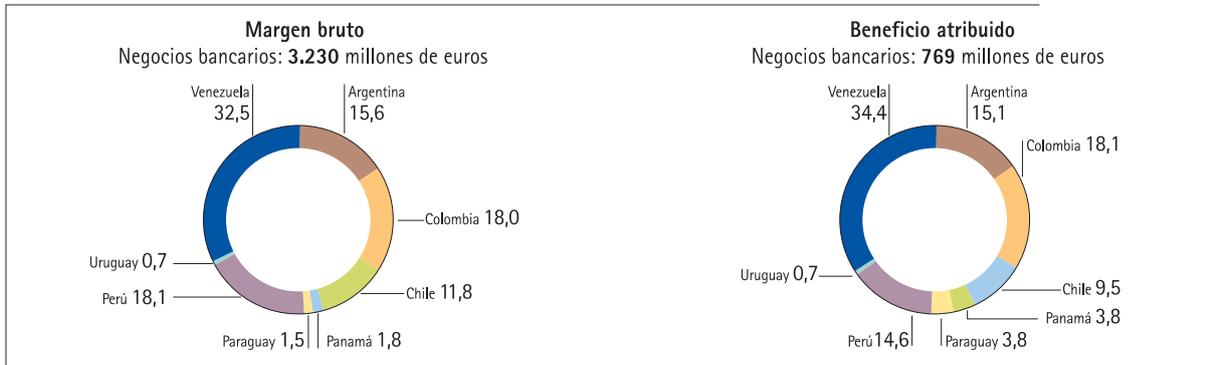
(1) A tipo de cambio constante.

COLOMBIA BBVA Colombia				PERÚ BBVA Banco Continental				VENEZUELA BBVA Banco Provincial			
2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008	2009	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2008
431	2,6	6,9	420	397	25,9	23,0	315	947	31,6	24,8	720
101	0,5	4,7	101	105	12,2	9,6	94	170	5,6	0,2	161
63	33,1	38,7	47	93	9,9	7,4	84	(5)	n.s.	n.s.	32
(13)	268,1	283,5	(4)	(10)	n.s.	n.s.	(2)	(60)	59,4	51,2	(38)
581	3,1	7,4	564	585	19,1	16,3	491	1.051	20,2	14,0	874
(197)	(2,2)	1,8	(202)	(154)	10,0	7,5	(140)	(378)	26,9	20,4	(298)
(19)	(27,8)	(24,8)	(26)	(18)	25,4	22,5	(15)	(41)	13,6	7,7	(36)
365	8,6	13,2	336	412	22,6	19,8	336	632	17,0	10,9	541
(160)	26,7	32,0	(126)	(62)	(16,9)	(18,8)	(75)	(76)	(10,0)	(14,7)	(84)
(6)	(46,3)	(44,1)	(11)	(9)	n.s.	n.s.	2	7	n.s.	n.s.	(12)
199	0,2	4,4	199	340	29,5	26,5	263	564	26,7	20,2	445
(53)	(9,7)	(5,9)	(59)	(107)	31,2	28,1	(81)	(87)	15,0	9,0	(75)
146	4,4	8,7	140	233	28,7	25,8	181	477	29,1	22,5	369
(7)	4,3	8,6	(6)	(121)	27,6	24,7	(95)	(212)	28,9	22,2	(165)
139	4,4	8,7	133	112	30,0	27,0	86	265	29,3	22,6	205

COLOMBIA BBVA Colombia				PERÚ BBVA Banco Continental				VENEZUELA BBVA Banco Provincial			
31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08	31-12-09	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-08
469	21,8	14,7	385	1.075	(25,0)	(28,6)	1.434	2.576	21,2	25,5	2.125
1.355	12,2	5,6	1.207	1.058	(5,7)	(10,1)	1.122	1.382	n.s.	n.s.	335
4.315	(5,0)	(10,6)	4.543	4.875	0,3	(4,4)	4.859	7.166	2,4	6,0	7.001
4.149	(7,9)	(13,4)	4.507	4.756	1,5	(3,3)	4.686	5.911	14,1	18,1	5.182
166	n.s.	n.s.	36	119	(31,2)	(34,4)	173	1.256	(31,0)	(28,5)	1.819
91	11,0	4,4	82	93	15,4	10,0	81	223	151,0	159,8	89
99	(6,2)	(11,7)	106	212	15,7	10,3	183	295	(8,5)	(5,3)	322
6.329	0,1	(5,8)	6.323	7.313	(4,8)	(9,2)	7.679	11.642	17,9	22,1	9.872
612	75,4	65,1	349	770	(54,3)	(56,4)	1.684	375	40,4	45,4	267
4.458	(8,5)	(13,9)	4.871	4.925	6,3	1,3	4.633	9.107	14,6	18,6	7.947
298	11,5	5,0	267	316	0,6	(4,1)	314	-	-	-	-
140	4,7	(1,4)	134	166	(0,1)	(4,8)	166	69	(5,5)	(2,2)	73
47	65,2	55,5	29	51	(52,0)	(54,3)	107	-	-	-	1
281	16,5	9,6	241	845	58,0	50,5	535	1.773	37,8	42,7	1.286
492	14,0	7,3	432	240	(0,3)	(5,0)	241	318	6,9	10,7	297

→ América del Sur. Distribución del margen bruto y resultado atribuido por bancos

(Año 2009. Porcentaje)



semestre, una vez superadas las tensiones de liquidez de la primera mitad del año y terminado el proceso electoral.

BBVA Panamá ha finalizado en este entorno un ejercicio positivo, con avances tanto en inversión crediticia como en depósitos de clientes. Además, en mayo ha efectuado su primera emisión de bonos corporativos, con una serie inicial de 25 millones de dólares. La tasa de morosidad se ha mantenido en un nivel claramente inferior al del resto del sistema.

El **beneficio atribuido** que aporta BBVA Panamá es de 29 millones de euros, con buen desempeño de las líneas de ingresos y avance muy moderado de los gastos.

PARAGUAY

En 2009 la **economía paraguaya** se vio afectada, además de por los efectos de la crisis económica, por el impacto de la sequía sobre el sector agropecuario. El recientemente anunciado Plan de Reactivación Económica deberá devolver al país a la senda de crecimiento de ejercicios anteriores.

En un entorno de fuerte competencia, **BBVA Paraguay** ha presentado un crecimiento interanual de los créditos del 13,3%, avance centrado en el negocio minorista, especialmente en los préstamos al consumo. Por su parte, los recursos de clientes ascienden un 20,8%. La excelente gestión de riesgos permite mantener la morosidad en niveles mínimos (1,2%), también muy por debajo de la media del sector. En este ejercicio, el Banco ha abierto dos nuevas oficinas y ha habilitado su primer centro de atención a clientes, además de aumentar el número de cajeros automáticos y finalizar la construcción de su nueva sede central.

En 2009, el **beneficio atribuido** generado ha sido de 29 millones, un 27,4% más que el año anterior, con

avances significativos en todas las líneas de ingresos. La entidad ha sido reconocida como mejor banco en Paraguay por tercer año consecutivo por *The Banker* y *Euromoney*.

PERÚ

Los efectos de la crisis económica sobre la **economía peruana** se reflejaron principalmente en menores niveles de inversión privada y en una reducción de las exportaciones. A pesar de ello, ha sido uno de los pocos países de la región que han registrado avances del PIB en 2009, gracias a las políticas de estímulo fiscal y monetario.

BBVA Banco Continental ha mantenido su estrategia de expansión del negocio en 2009. En el segmento de particulares, se han comercializado nuevos productos de crédito personal (Préstamo 60), mientras que en tarjetas se ha incentivado la vinculación de los clientes. En recursos se ha lanzado la Cuenta Ganadora. Para mejorar la calidad de servicio, se ha llevado a cabo un aumento del 36% en el número de cajeros automáticos. En servicios transaccionales, destaca el lanzamiento de E-mpresario.com, que ha obtenido el premio a la creatividad empresarial en la categoría de servicio al cliente. En la unidad de Corporate and Investment Banking, se ha impulsado la venta de productos derivados a clientes corporativos.

El banco ha contribuido con un **beneficio atribuido** de 112 millones de euros en 2009, un 27,0% más que en 2008. Todo ello gracias al destacado avance del margen neto, 412 millones de euros, un 19,8% más que en 2008. Avance éste basado en el buen comportamiento del margen de intereses (+23,0%) y del resto de líneas de ingresos, y en la moderación de los gastos. También la eficiencia mejora hasta el 29,5% (31,6%

en 2008). Ha sido reconocido como mejor banco de Perú por *Global Finance* (por sexto año consecutivo), por *Latin Finance* y por *América Economía*. Asimismo, ha sido nombrado Mejor Banco por Internet para Personas y ha recibido una mención destacada en el *ranking Great Place To Work*. Adicionalmente, fue elegido entre los cuatro mejores bancos de la región por la revista *Poder*, y ha obtenido la calificación A+ por parte del *Global Reporting Initiative* (GRI).

URUGUAY

En 2009, la **economía uruguaya** se vio muy condicionada por la crisis financiera internacional, especialmente por la contracción del comercio mundial. A pesar de ello, los buenos fundamentos de la economía local impidieron un deterioro significativo del PIB.

En 2009, **BBVA Uruguay** ha llevado a cabo diversas actuaciones para mejorar la calidad de atención a los clientes. Destacan el plan de *servicing* de las oficinas, la instalación de terminales de autoconsultas, las mejoras en la plataforma BBVANet y la implantación del Plan Crecer Comercio Exterior. En el negocio de particulares, y dentro del Plan de Bancarización, se han potenciado los préstamos al consumo, tarjetas e hipotecas. También se ha incrementado el negocio con empresas, a través del Plan Crecer Empresas.

En un entorno muy complejo, el banco aporta un **beneficio atribuido** de 5 millones de euros.

VENEZUELA

En la primera parte de 2009, la **economía venezolana** mostró claros signos recesivos y presiones inflacionarias, debido al descenso del precio del petróleo, el menor volumen de divisas liquidadas en el mercado cambiario oficial y la contracción del gasto del Gobierno Central. Para estimular la demanda, se flexibilizó la política monetaria, reduciendo el coste de financiación y facilitando la absorción del programa de endeudamiento realizado por el sector público. En el cuarto trimestre, las condiciones económicas mostraron una cierta recuperación, muy en línea con el repunte del precio del petróleo.

BBVA Banco Provincial ha mantenido en 2009 su objetivo estratégico de transformación y crecimiento, concentrado en la modernización de la red de oficinas, el mayor peso de canales alternativos y la mejora de la calidad del servicio. Así, se han creado espacios de autoservicio en las oficinas, se ha aumentado la capacidad de los cajeros multifuncionales y se han habilitado

los canales de banca telefónica e Internet para formular reclamaciones. La cartera crediticia se ha incrementado un 17,7%, a pesar de la desaceleración de la actividad económica, manteniendo la Entidad su sólido liderazgo en el segmento de financiación al consumo. Por su parte, los recursos de clientes han aumentado un 19,7%, con una estrategia de captación prioritaria de depósitos transaccionales, que han crecido un 24,4%.

Con ello, el **beneficio atribuido** generado ha sido de 265 millones de euros (+22,6%). Las claves: adecuada gestión de tipos y positivo avance de la actividad, que se han traducido en un incremento del margen de intereses del 24,8% en el ejercicio. La contención de los gastos, que crecen a una tasa del 20,4%, inferior a la de la inflación del país, favorece el buen nivel de eficiencia (39,8%) y el aumento del margen neto (+10,9%), hasta los 632 millones. En 2009 ha recibido diversos premios, destacando el de mejor banco de Venezuela otorgado por las revistas *Global Finance*, *Euromoney* y *Latin Finance*. Además, *The Banker* le otorgó el reconocimiento de Banco más Innovador en Seguridad de la Información.

PENSIONES Y SEGUROS

En 2009, la unidad de Pensiones y Seguros ha aportado un beneficio atribuido de 135 millones de euros, más del doble que en 2008, de los que 88 millones corresponden al **negocio previsional** y 46 millones al **negocio asegurador**.

PENSIONES

2009 ha sido muy positivo para el negocio previsional, tanto por la recuperación de los mercados financieros como por el buen desempeño de los ingresos por comisiones y la austeridad de los gastos. El patrimonio gestionado por el conjunto de gestoras ha cerrado el año con un avance del 27,6%, mientras que la recaudación superó en un 5,9% la obtenida el año anterior (en ambas tasas excluido el efecto de la salida de Consolidar AFJP), a pesar del escaso avance del empleo en la región. BBVA se ha consolidado como uno de los referentes mundiales en los sistemas privados de pensiones, habiendo llegado a acuerdos de colaboración con el BID y la OCDE.

AFP Provida de Chile ha generado en 2009 un beneficio atribuido de 61 millones de euros (frente a 7 millones en 2008). El patrimonio gestionado se ha

España y Portugal
Wholesale Banking & Asset Management
México
Estados Unidos
América del Sur
Actividades Corporativas

→ América del Sur. Distribución del total activo y resultado atribuido por países

(Año 2009. 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				
	2009	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2008	2007	2009	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2008	2007
Argentina	287	3,1	15,3	278	256	130	(23,5)	(14,5)	169	177
Chile	350	84,4	87,9	190	212	143	79,2	82,7	80	103
Colombia	407	12,3	16,9	362	256	162	13,8	18,6	143	122
Perú	441	28,8	25,9	342	257	126	43,1	39,8	88	70
Venezuela	664	18,7	12,6	559	416	277	30,6	23,9	212	128
Otros países ⁽¹⁾	54	38,7	41,1	39	29	32	(6,5)	(4,6)	34	23
TOTAL	2.202	24,4	25,1	1.770	1.427	871	19,8	21,8	727	623

(1) Panamá, Paraguay, Uruguay, Bolivia, Ecuador y República Dominicana (esta última en 2007). Adicionalmente, incluye eliminaciones y otras imputaciones.

elevado hasta los 24.552 millones al cierre de año (+26,1%). Por su parte, **AFP Horizonte de Colombia** ha incrementado su patrimonio un 31,8% en 2009 y su número de afiliados en un 6,6%, aportando un beneficio atribuido de 18 millones (4 millones en 2008). **AFP Horizonte de Perú** ha conseguido un beneficio atribuido de 14 millones (2 millones en 2008) en un contexto de elevado dinamismo comercial, con aumentos de su recaudación (+3,8%), del número de afiliados (+5,1%) y del patrimonio gestionado (+40,3%).

SEGUROS

El modelo de negocio de la franquicia aseguradora de BBVA se ha ido consolidando en 2009, con ampliación

del catálogo de productos, además de nuevos canales de distribución y venta. No obstante, las redes bancarias siguen siendo el principal motor de la actividad, habiéndose abierto nuevas líneas de negocio para necesidades especiales (Plan Empresas, Pymes y Comercios). Todo esto se ha traducido en un avance de los ingresos del 7,2% y en un volumen de primas emitidas de 462 millones de euros, a lo que hay que unir el moderado avance de la siniestralidad y de los gastos. Con todo ello, el beneficio atribuido del conjunto de compañías ha sido de 46 millones de euros, de los que 20 millones proceden del **Grupo Consolidar** de Argentina, 12 de **Seguros Venezuela**, 9 de las compañías chilenas y 5 de las colombianas.

ACTIVIDADES CORPORATIVAS

Esta área ha incluido tradicionalmente los resultados de las unidades de Gestión Financiera y Participaciones Industriales y Financieras, así como los costes de las unidades centrales con una función estrictamente corporativa y determinadas dotaciones a provisiones, como las correspondientes a prejubilaciones, y aquellas otras también de carácter corporativo. En 2009 incorpora, además, las cifras de la unidad de Gestión Inmobiliaria, de nueva creación, que aglutina el negocio inmobiliario no internacional del Grupo. Adicionalmente, se ha recogido el efecto de la reexpresión de la cuenta de resultados por la hiperinflación en Venezuela, con objeto de no distorsionar las comparativas de América del Sur.

El **margen de intereses** de Actividades Corporativas en el ejercicio 2009 ha tenido una destacada aportación positiva al Grupo, con un total de 516 millones de euros, frente a los -1.061 millones del año 2008. Este desempeño se ha basado fundamentalmente en la adecuada gestión del balance euro y en la contribución positiva de las coberturas de tipos de interés. Elevada generación, también, de resultados de operaciones financieras, que crecen en el año un 10,8%. Ambos conceptos compensan sobradamente el efecto negativo de la contabilización de la hiperinflación en Venezuela y hacen que el margen bruto ascienda a 940 millones de euros en 2009 (-481 millones en 2008) y absorba casi en su totalidad los gastos de explotación del ejercicio. De esta manera, el **margen neto** totaliza -8 millones de euros, que compara muy favorablemente con los -1.269 millones del año anterior.

Por otro lado, las pérdidas por deterioro de activos financieros detraen 172 millones de euros. Por lo que respecta a las dotaciones a provisiones y otros resultados restan 743 millones adicionales por la utilización de criterios de máxima prudencia en la valoración de activos adjudicados, adquiridos y aquellos procedentes del fondo inmobiliario, sobre los que se aplican tasaciones actualizadas. Con todo, el **resultado atribuido** del área en 2009 se sitúa en -333 millones de euros, importe mucho menos negativo que los -1.193 millones del ejercicio pasado, incluso si se excluyen las operaciones singulares de 2008 (-799 millones).

GESTIÓN FINANCIERA 2009

La unidad de Gestión Financiera, a través del Comité de Activos y Pasivos (COAP), 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 alternativa. Un principio básico de BBVA en la gestión de la liquidez del Grupo sigue siendo el fomento de la autonomía financiera de sus filiales, con el fin de garantizar la adecuada transmisión del coste de liquidez al proceso de formación de precios. Durante el año 2009, y gracias al papel decisivo tomado por los bancos centrales, las condiciones de liquidez de los mercados interbancarios han mejorado notablemente, con una importante reducción del *spread* Euribor-*Overnight Index Swap* (OIS). También los mercados de medio plazo han manifestado una importante mejora, con un desencadenante claro, como fue el anuncio de compra de *covered bonds* por los bancos centrales y el establecimiento de programas de garantía pública de emisiones bancarias. En el caso de BBVA, sigue destacando la favorable evolución del *gap* de liquidez de los negocios durante todo el año 2009, lo que le ha permitido tener una presencia poco relevante en los mercados de financiación a largo plazo. El Grupo continúa manteniendo una sólida posición de liquidez, dado el peso de los depósitos minoristas en la estructura de balance y por contar con un amplio colateral disponible como segunda línea de liquidez. De cara al próximo año 2010, las actuales y potenciales fuentes generadoras de liquidez que posee BBVA superan ampliamente los drenajes esperados, permitiendo mantener su sólida posición en este sentido.

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

España y Portugal
 Wholesale Banking & Asset Management
 México
 Estados Unidos
 América del Sur
Actividades Corporativas

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	2009	Δ%	2008	2007
Margen de intereses	516	n.s.	(1.061)	(769)
Comisiones	(36)	14,3	(32)	42
Resultados de operaciones financieras	483	10,8	436	346
Otros ingresos netos	(23)	n.s.	176	242
Margen bruto	940	n.s.	(481)	(139)
Gastos de explotación	(948)	20,2	(788)	(873)
Gastos de personal	(576)	3,5	(557)	(485)
Otros gastos generales de administración	(175)	154,2	(69)	(248)
Amortizaciones	(197)	20,7	(163)	(140)
Margen neto	(8)	(99,4)	(1.269)	(1.012)
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(172)	n.s.	(41)	-
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(743)	22,1	(609)	990
Resultado antes de impuestos	(923)	(51,9)	(1.919)	(23)
Impuesto sobre beneficios	506	(30,9)	732	263
Resultado después de impuestos	(417)	(64,9)	(1.187)	240
Resultado atribuido a la minoría	84	n.s.	(7)	5
Resultado atribuido al Grupo	(333)	(72,1)	(1.193)	245
Resultado neto por operaciones singulares ⁽¹⁾	-	n.s.	(395)	724
Resultado atribuido al Grupo (sin singulares)	(333)	(58,3)	(799)	(479)

(1) En 2008, plusvalías de Bradesco y dotaciones extraordinarias por prejubilaciones y por el quebranto ocasionado por la estafa Madoff. En 2007, plusvalías de Iberdrola, plusvalías de venta de inmuebles, dotación a Fundación Microfinanzas BBVA y dotaciones extraordinarias por prejubilaciones.

→ Balances

(Millones de euros)

	31-12-09	Δ%	31-12-08	31-12-07
Caja y depósitos en bancos centrales	411	n.s.	(922)	9.127
Cartera de títulos	33.701	72,8	19.505	20.338
Inversiones crediticias	1.918	(65,9)	5.618	7.815
· Crédito a la clientela neto	1.079	(37,7)	1.731	2.220
· Depósitos en entidades de crédito y otros	839	(78,4)	3.887	5.595
Posiciones inter-áreas activo	(24.471)	n.s.	(1.629)	(7.819)
Activo material	3.061	(13,3)	3.531	1.789
Otros activos	13.253	(2,8)	13.637	9.380
Total Activo/Pasivo	27.873	(29,9)	39.739	40.630
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	16.852	(10,6)	18.839	21.449
Depósitos de la clientela	3.983	15,9	3.437	3.124
Débitos representados por valores negociables	94.449	1,3	93.223	91.130
Pasivos subordinados	7.768	23,7	6.278	5.683
Posiciones inter-áreas pasivo	(97.124)	15,9	(83.812)	(89.211)
Cartera de negociación	(3.342)	162,1	(1.275)	835
Otros pasivos	(1.705)	184,8	(599)	2.139
Ajustes por valoración	(62)	(93,4)	(930)	2.252
Capital y reservas	26.152	11,8	23.387	20.345
Dotación de capital económico	(19.098)	1,5	(18.809)	(17.115)

las distintas unidades, de la positiva 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. En este sentido se realizó, en septiembre de 2009, una emisión de bonos obligatoriamente convertibles, por importe de 2.000 millones de euros a un plazo de cinco años, que aporta flexibilidad y margen de maniobra en la gestión del capital. Con esta operación, además, BBVA se anticipa a posibles regulaciones futuras de capital más restrictivas.

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 año 2009, 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 50%. A estas coberturas realizadas a nivel corporativo se añaden las posiciones en dólares que mantienen algunos de los bancos filiales en el ámbito local. Adicionalmente, se gestiona el riesgo de tipo de cambio de los resultados esperados en América correspondientes a los ejercicios 2009 y 2010. Durante el año 2009, dicha cobertura ha posibilitado mitigar el efecto de la depreciación experimentada por las divisas americanas frente al euro. De cara al ejercicio 2010 se mantendrá la misma política de prudencia y anticipación en la gestión de los riesgos de cambio del Grupo.

La unidad gestiona también el **riesgo estructural de tipo de interés** del balance del Grupo, con el objetivo de posibilitar un crecimiento sostenido del margen de intereses a corto y medio plazo, con independencia del movimiento de los tipos de interés. Durante el año 2009 los resultados de esta gestión se consideran muy satisfactorios, habiéndose puesto en marcha estrategias orientadas a la cobertura de un escenario económico menos positivo en Europa en el período 2009-2010, 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 ejercicio 2009 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 2009 se han realizado inversiones por 353 millones de euros y desinversiones por 594 millones.

A 31 de diciembre de 2009, el valor de mercado de la cartera de la unidad de Participaciones Industriales y Financieras se sitúa en 4.698 millones de euros, con unas plusvalías latentes de 1.542 millones.

En el ejercicio 2009, la gestión de las participaciones industriales y financieras ha generado 247 millones de euros de dividendos y 107 millones de resultados de operaciones financieras, por lo que ha alcanzando una cifra de beneficio atribuido de 287 millones de euros.

GESTIÓN INMOBILIARIA

Dada la actual coyuntura económica y su evolución esperada, BBVA ha creado la unidad de Gestión Inmobiliaria para 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.



Sistema de Gobierno Corporativo



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 Nombramientos y 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 2009 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 Nombramientos y Retribuciones de éste.

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.

CONSEJEROS INDEPENDIENTES

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 estándares internacionales, en particular con las Reglas de Gobierno Corporativo emitidas por la *New York Stock Exchange (NYSE)* siguiendo las indicaciones de la *Securities and Exchange Commission (SEC)* de los Estados Unidos, que establecen los criterios para que un consejero pueda ser considerado como independiente.

Así, con arreglo al artículo uno del Reglamento del Consejo se considerarán consejeros independientes aquellos consejeros externos que, designados en atención a sus condiciones personales y profesionales, puedan desempeñar sus funciones sin verse condicionados por relaciones con la Sociedad, sus accionistas significativos o sus directivos, no pudiendo ser considerados en particular como consejeros independientes quienes:

- a) Hayan sido empleados o consejeros ejecutivos de sociedades del Grupo, salvo que hubieran transcurrido 3 ó 5 años, respectivamente, desde el cese en esa relación.
- b) Perciban de la Sociedad, o entidades del Grupo, cualquier cantidad o beneficio por un concepto distinto de la remuneración de consejero, salvo que no sea significativa.



No se tomarán en cuenta, a efectos de lo dispuesto en este apartado, los dividendos ni los complementos de pensiones que reciba el consejero en razón de su anterior relación profesional o laboral, siempre que tales complementos tengan carácter incondicional y, en consecuencia, la sociedad que los satisfaga no pueda de forma discrecional, sin que medie incumplimiento de obligaciones, suspender, modificar o revocar su devengo.

- c) Sean, o hayan sido durante los últimos 3 años, socio del auditor externo o responsable del informe de auditoría, ya se trate de la auditoría durante dicho período de la Sociedad o de cualquier otra entidad del Grupo.
- d) Sean consejeros ejecutivos o altos directivos de otra sociedad distinta en la que algún consejero ejecutivo o alto directivo de la Sociedad sea consejero externo.
- e) Mantengan, o hayan mantenido durante el último año, una relación de negocios importante con la Sociedad o con cualquier entidad del Grupo, ya sea en nombre propio o como accionista significativo, consejero o alto directivo de una entidad que mantenga o hubiera mantenido dicha relación.
Se considerarán relaciones de negocios las de proveedor de bienes o servicios, incluidos los financieros, la de asesor o consultor.
- f) Sean accionistas significativos, consejeros ejecutivos o altos directivos de una entidad que reciba, o haya recibido durante los últimos 3 años, donaciones significativas de la Sociedad o de su Grupo.
No se considerarán incluidos en esta letra quienes sean meros patronos de una fundación que reciba donaciones.
- g) Sean cónyuges, personas ligadas por análoga relación de afectividad, o parientes hasta de segundo grado de un consejero ejecutivo o alto directivo de la Sociedad.
- h) No hayan sido propuestos, ya sea para su nombramiento o renovación, por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

- i) Se encuentren, respecto a algún accionista significativo o representado en el Consejo, en alguno de los supuestos señalados en las letras a), e), f) o g) de este apartado. En el caso de la relación de parentesco señalada en la letra g), la limitación se aplicará no sólo respecto al accionista, sino también respecto a sus consejeros dominicales en la Sociedad.

Por otro lado los consejeros que posean una participación accionarial en la Sociedad podrán tener la condición de independientes siempre que cumplan las condiciones anteriores y además su participación no se considere legalmente como significativa.

Conforme a los criterios de las últimas recomendaciones sobre Gobierno Corporativo el Reglamento del Consejo establece un límite temporal para la condición de consejero independiente, ya que los consejeros dejarán de tener tal condición cuando hubieren permanecido en ella durante un período de tiempo continuado superior a doce años.

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 y Retribuciones 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 respecto de 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 Nombramientos y 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 correspon-

dientes 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 la Memoria que se pone a disposición de los accionistas de la Sociedad con ocasión de la celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas, detallándolas en el Informe sobre la Política de Retribuciones del Consejo que también se pone a disposición de los accionistas.

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 proceder 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 incursos 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 se encuentra a disposición de los accionistas e inversores en la página web de la Sociedad, www.bbva.com.

Éste establece respecto de 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, y así información sobre el orden del día, las propuestas que realice el Consejo de Administración, así como 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 en relación 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, cuando menos, a aquel en que haya de celebrarse la Junta, estén inscritas en los correspondientes registros contables y que conserven al menos ese mismo número de acciones hasta la celebración de la Junta. Si bien los titulares de menor número de acciones podrán agruparse hasta completar, al menos, 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 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.

EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

El Consejo estará integrado por un número de consejeros que se encuentre dentro de los límites establecidos en los Estatutos Sociales y en los acuerdos adoptados por la Junta General de Accionistas de la Sociedad.

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.

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 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 segundo grado de un accionista significativo. A estos efectos, BBVA 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 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.

El Consejo de Administración de BBVA, a 31 de diciembre de 2009, estaba 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 el Consejo de Administración	Tipo de consejero	Fecha de nombramiento	Fecha de reelección
González Rodríguez, Francisco	Presidente	Ejecutivo	28-01-2000	26-02-2005
Cano Fernández, Ángel	Consejero Delegado	Ejecutivo	29-09-2009	
Alfaro Drake, Tomás	Consejero	Independiente	18-03-2006	
Álvarez Mezquiriz, 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	26-02-2005
Fernández Rivero, José Antonio	Consejero	Independiente	28-02-2004	13-03-2009
Ferrero Jordi, Ignacio	Consejero	Independiente	28-01-2000	26-02-2005
Knörr Borrás, Román	Consejero	Independiente	28-05-2002	14-03-2008
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
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, Global Counsellor 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 periodo 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

Consejero

Nacido en Madrid en 1951.

Fue designado Consejero de BBVA el 18 de marzo de 2006.

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

Consejero

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.

Cursó estudios de Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid.

D. RAFAEL BERMEJO BLANCO

Consejero

Nacido en Madrid en 1940.

Fue designado Consejero de BBVA el 16 de marzo de 2007. Es Presidente de su Comisión de Auditoría y Cumplimiento desde el 28 de marzo de 2007.

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

Consejero

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

Consejero

Nacido en Gijón (Asturias) en 1949.

Fue designado Consejero de BBVA el 28 de febrero de 2004. Es Presidente de su Comisión de Riesgos desde el 30 de marzo de 2004.

1976 – Ingresa en Arthur Andersen (Sistemas).
1977 – Ingresa 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

Consejero

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.

Cursó estudios de Derecho por la Universidad de Barcelona.

D. ROMÁN KNÖRR BORRÁS

Consejero

Nacido en Sueca (Valencia) en 1939.

Fue designado Consejero de BBVA el 28 de mayo de 2002.

1955-1961 Grupo de Empresas Areitio, S.A.

1961-1992 Grupo de Empresas KAS (Jefe de Publicidad y Relaciones Públicas; Director Comercial y de Marketing; Vicepresidente de KAS, S.A. y de KNÖRR ELORZA, S.A.).

Ha sido Consejero y Presidente de Zumos de Navarra, S.A.; Consejero y Presidente de Miko, Avidesa y Castillo de Marcilla; Consejero de S.A. de Alimentación, Consejero de Alimentos Naturales, S.A. y Consejero de Aguas de San Martín de Veri, S.A. También ha sido Vicepresidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Zumos, y miembro del Consejo Directivo de la Asociación Española de Anunciantes, y del Comité de Dirección y de la Junta de Gobierno de la Asociación Nacional de Fabricantes de Bebidas Refrescantes.

Igualmente ostentó el cargo de Presidente de Consulnor Álava, S.A. y de Consejero de Patrimix Sicav, S.A.

De junio de 1994 a junio de 1999 fue Presidente del Sindicato Empresarial Alavés.

Fue Presidente de la Confederación Empresarial Vasca (CONFEBASK) desde julio de 1999 hasta el mismo mes de 2005, así como miembro del Comité Ejecutivo y de la Junta Directiva de la CEOE en el mismo período.

Actualmente es Consejero de Mediasal 2000, S.A. y de CASARES GOLF GARDENS, S.L., así como Presidente de Carbónicas Alavesas, S.A., Vía promoción del Aeropuerto de Vitoria, S.A., Vitoria Integrated Air Services, S.A. y Administrador Solidario de Future Drinks & Foods, S.L.

Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Álava desde marzo de 2006.

Miembro del Pleno y Presidente de la Comisión de Formación del Consejo Superior de Cámaras.

Presidente de las CÁMARAS DE COMERCIO VASCAS - EUSKO GANBERAK.

Miembro de la Junta Directiva de INNOBASQUE, Agencia Vasca de la Innovación.

Cursó estudios de Dirección Comercial, Marketing y Publicidad por varios Institutos y Centros de Barcelona y San Sebastián.

D. CARLOS LORING MARTÍNEZ DE IRUJO

Consejero

Nacido en Mieres (Asturias) en 1947.

Fue designado Consejero de BBVA el 28 de febrero de 2004. Es Presidente de su Comisión de Nombramientos y Retribuciones desde abril de 2006.

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.

Últimamente 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. Recientemente ha 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

Consejero

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, y 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

Consejero

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; 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 nuevo Grupo ACS.

Cursó estudios de Derecho por la Universidad Complutense de Madrid.

D.^a SUSANA RODRÍGUEZ VIDARTE

Consejera

Nacida en Bilbao (Vizcaya) en 1955.

Fue designada Consejera de BBVA el 28 de mayo de 2002.

Se desarrolla principalmente en el mundo universitario.

Actividad docente e investigadora en el Departamento de Gestión de la Facultad de CC.EE. y EE. 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. 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 Bernaldo de Quirós 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. Así, durante el ejercicio 2009 el Consejo de Administración ha mantenido catorce reuniones, asistiendo a todas ellas el Presidente del Consejo.

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, recogiendo a continuación la composición de las distintas Comisiones del Consejo.

→Comisiones del Consejo

Apellidos y Nombre	Comisión Delegada Permanente	Auditoría y Cumplimiento	Nombramientos y Retribuciones	Riesgos
González Rodríguez, Francisco	•			
Cano Fernández, Ángel	•			
Alfaro Drake, Tomás		•		
Álvarez Mezquiriz, Juan Carlos	•		•	
Bermejo Blanco, Rafael		•		•
Bustamante y de la Mora, Ramón		•		•
Fernández Rivero, José Antonio				•
Ferrero Jordi, Ignacio	•		•	
Knörr Borrás, Román	•			
Loring Martínez de Irujo, Carlos		•	•	
Maldonado Ramos, José				•
Medina Fernández, Enrique	•			•
Rodríguez Vidarte, Susana		•	•	

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.

A 31 de diciembre de 2009, esta Comisión estaba formada por seis miembros, de los cuales dos son consejeros ejecutivos y cuatro independientes, con la siguiente composición:

PRESIDENTE:	D. Francisco González Rodríguez
CONSEJERO DELEGADO:	D. Ángel Cano Fernández
VOCALES:	D. Juan Carlos Álvarez Mezquíriz
	D. Ignacio Ferrero Jordi
	D. Román Knörr Borrás
	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 de 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 o 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.

Durante el ejercicio 2009 la Comisión Delegada Permanente se ha reunido en dieciocho ocasiones.

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.

A 31 de diciembre de 2009, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento de BBVA estaba 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:

- Supervisar la suficiencia, adecuación y eficaz funcionamiento de los sistemas de control interno, de modo que quede asegurada, por un lado, la corrección, fiabilidad, suficiencia y claridad de los estados financieros tanto de la Entidad como de su Grupo consolidado contenidos en los Informes anuales y trimestrales, y por otro, la información contable o financiera que fuera requerida por el Banco de España u otros organismos reguladores incluyendo aquellos que correspondan a países en donde el Grupo desarrolle sus actividades.
- 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.

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 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. Durante el año 2009 la Comisión de Auditoría y Cumplimiento se ha reunido en trece ocasiones.

A las sesiones podrán ser convocados los Directores de quienes dependen 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.

LA COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene esencialmente la función de asistir al Consejo en las cuestiones relativas al nombramiento y a la reelección de miembros del Consejo, así como a la determinación de las compensaciones retributivas de éstos.

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 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.

A 31 de diciembre de 2009, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones estaba compuesta por los siguientes consejeros:

PRESIDENTE:	D. Carlos Loring Martínez de Irujo
VOCALES:	D. Juan Carlos Álvarez Mezquíriz
	D. Ignacio Ferrero Jordi
	D. ^a Susana Rodríguez Vidarte

Constituye el ámbito de sus funciones, además de las expresadas anteriormente en relación con el nombramiento de consejeros, 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, y determinar la extensión y cuantía de las retribuciones, derechos, y compensaciones de contenido económico del Presidente, del Consejero Delegado y, en general, de los consejeros ejecutivos del Banco, a efectos de su instrumentación contractual.

Asimismo corresponde a esta Comisión:

- Examinar u organizar en caso de producirse la vacante en el cargo de Presidente del Consejo o de primer ejecutivo de la Sociedad, 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.
- Someter al Consejo de Administración un informe anual sobre la política de retribuciones de los consejeros.
- Informar de los nombramientos y ceses de los altos directivos y proponer al Consejo la política de retribución de éstos, así como las condiciones básicas de sus contratos.

La Comisión de Nombramientos y 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. Durante el ejercicio 2009 la Comisión de Nombramientos y Retribuciones se ha reunido en doce ocasiones.

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 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 su Presidente.

A 31 de diciembre de 2009 la Comisión de Riesgos tenía la siguiente composición:

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, habiéndose celebrado durante el ejercicio 2009 cincuenta y tres sesiones.

→Comité de Dirección ⁽¹⁾

Presidente

D. Francisco González Rodríguez

Consejero Delegado

D. Ángel Cano Fernández

Otros miembros del Comité de Dirección

D. Juan Ignacio Apoita Gordo

Recursos Humanos y Servicios

D. Eduardo Arbizu Lostao

Servicios Jurídicos

D. Juan Asúa Madariaga

España y Portugal

D. José Barreiro Hernández

Wholesale Banking & Asset Management

D. Manuel Castro Aladro

Riesgos

D. Ignacio Deschamps González

México

D. José María García Meyer-Dohner

Estados Unidos

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. Carlos Torres Vila

Estrategia y Desarrollo Corporativo

(1) Composición a 31 de diciembre de 2009.

- Tú Cuentas **Nuevo** ↑
- Posición Global
- Cuentas Personales
- Tarjetas
- BBVA Bolsa
- Fondos de Inversión
- Gestión de carteras
- Planes de pensiones
- Préstamos
- Depósitos a plazo
- Seguros
- Envío de Dinero
- Préstamo Inmediato
- Otros Servicios**
- BBVA móvil
- Transferencias
- Particip@
- Recibos / Nóminas
- Correspondencia Virtual
- Coordenadas
- Impuestos y tributos



→ Series históricas consolidadas

Información complementaria

SERIES HISTÓRICAS CONSOLIDADAS

→ Cuentas de resultados

(Millones de euros)

NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)

	2009	2008	2007	2006
Margen de intereses/de intermediación	13.882	11.686	9.628	8.138
Margen bruto/ordinario	20.666	18.978	17.271	15.143
Margen neto/de explotación	12.308	10.523	9.441	8.340
Resultado antes de impuestos	5.736	6.926	8.495	7.030
Resultado después de impuestos	4.595	5.385	6.415	4.971
Resultado atribuido al Grupo	4.210	5.020	6.126	4.736

→ Balances y actividad

(Millones de euros)

NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)

	31-12-09	31-12-08	31-12-07	31-12-06
Créditos a la clientela (neto)	323.441	335.260	313.178	258.317
Total activo	535.065	542.650	501.726	411.663
Recursos de clientes en balance	371.999	376.380	337.518	286.828
· Depósitos de la clientela	254.183	255.236	219.609	186.749
· Débitos representados por valores negociables	99.939	104.157	102.247	86.482
· Pasivos subordinados	17.878	16.987	15.662	13.597
Otros recursos de clientes	136.957	119.017	150.777	142.064
Total recursos de clientes	508.957	495.397	488.295	428.892

→ Información adicional

NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)

	31-12-09	31-12-08	31-12-07	31-12-06
Dividendos (millones de euros) ⁽¹⁾	1.574	2.361	2.717	2.220
Número de accionistas (en miles)	884	904	890	864
Número de acciones (en millones) ⁽²⁾	3.748	3.748	3.748	3.552
Plantilla	103.721	108.972	111.913	98.553
· En España	27.936	29.070	31.106	30.582
· En el resto del mundo	75.785	79.902	80.807	67.971
Oficinas	7.466	7.787	8.028	7.499
· En España	3.055	3.375	3.595	3.635
· En el resto del mundo	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 17-04-09).

(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)

2008	2007	2006	2005	2004
11.891	9.769	8.374	7.208	6.160
19.853	18.133	15.701	13.024	11.120
11.279	10.544	8.883	6.823	5.591
6.926	8.495	7.030	5.592	4.137
5.385	6.415	4.971	4.071	3.108
5.020	6.126	4.736	3.806	2.923

Circular 4/1991 del Banco de España

2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
7.069	6.741	7.808	8.824	6.995	5.760	5.516
11.053	10.656	12.241	13.352	11.143	9.108	8.374
5.440	4.895	5.577	5.599	4.376	3.457	3.120
4.149	3.812	3.119	3.634	3.876	2.902	2.374
3.192	2.897	2.466	3.009	2.914	2.168	1.785
2.802	2.227	1.719	2.363	2.232	1.746	1.424

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)

31-12-08	31-12-07	31-12-06	31-12-05	31-12-04
333.029	310.882	256.565	216.850	172.083
543.513	502.204	411.916	392.389	329.441
374.308	334.844	283.645	259.200	207.701
267.140	236.183	192.374	182.635	149.892
90.180	82.999	77.674	62.842	45.482
16.987	15.662	13.597	13.723	12.327
119.017	150.777	142.064	142.707	121.553
493.324	485.621	425.709	401.907	329.254

Circular 4/1991 del Banco de España

31-12-04	31-12-03	31-12-02	31-12-01	31-12-00	31-12-99	31-12-98
170.248	148.827	141.315	150.220	137.467	113.607	99.907
311.072	287.150	279.542	309.246	296.145	238.166	202.911
199.485	182.832	180.570	199.486	185.718	139.934	119.941
147.051	141.049	146.560	166.499	154.146	105.077	99.351
44.326	34.383	27.523	25.376	26.460	31.552	17.562
8.108	7.400	6.487	7.611	5.112	3.305	3.028
121.553	113.074	108.815	124.496	118.831	102.677	74.221
321.038	295.906	289.385	323.982	304.549	242.611	194.162

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)

31-12-08	31-12-07	31-12-06	31-12-05	31-12-04
2.301	2.717	2.220	1.801	1.499
904	890	864	985	1.081
3.748	3.748	3.552	3.391	3.391
108.972	111.913	98.553	94.681	87.112
29.070	31.106	30.582	31.154	31.056
79.902	80.807	67.971	63.527	56.056
7.787	8.028	7.499	7.328	6.751
3.375	3.595	3.635	3.578	3.385
4.412	4.433	3.864	3.750	3.366

Circular 4/1991 del Banco de España

31-12-04	31-12-03	31-12-02	31-12-01	31-12-00	31-12-99	31-12-98
1.499	1.247	1.109	1.222	1.123	854	699
1.081	1.159	1.179	1.204	1.300	1.268	1.338
3.391	3.196	3.196	3.196	3.196	2.931	2.861
84.117	86.197	93.093	98.588	108.082	88.556	86.349
30.765	31.095	31.737	31.686	33.733	37.052	37.847
53.352	55.102	61.356	66.902	74.349	51.504	48.502
6.848	6.924	7.504	7.988	8.946	7.491	7.226
3.375	3.371	3.414	3.620	3.864	4.336	4.495
3.473	3.553	4.090	4.368	5.082	3.155	2.731

Este Informe ha sido elaborado en papel ecológico libre de cloro y proveniente de gestión forestal sostenible 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: Eugenio G. Cabanillas

Fotografía:

España Bernardo Pérez
(Portada, Págs. 6-7, 14, 15, 32-33, 42-43, 46-47, 150-151, 170-171).

 Chema Conesa
 Fotos Presidente y Consejero Delegado *(Págs. 3 y 153).*

Argentina *(Págs. 8-9).*

Chile *(Págs. 68-69).*

Colombia *(Págs. 36-37).*

Estados Unidos *(Pág. 17).*

México *(Pág. 16).*

Panamá *(Págs. 98-99).*

Edición: ELBA Grupo de Comunicación, S.L.

Impresión: Gráficas Enar, S.A.

D.L.: X-10752-2010

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 19
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 2009 está disponible en su integridad en la dirección de Internet:
<http://inversores.bbva.com>

BBVA

adelante.