

BBVA

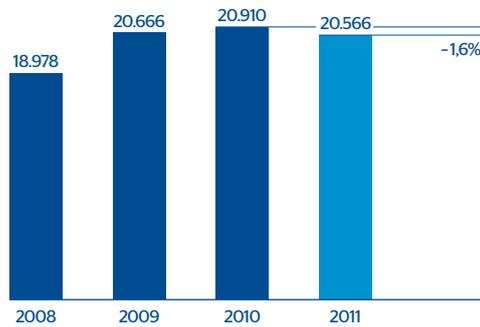
Informe Financiero 2011



Datos relevantes

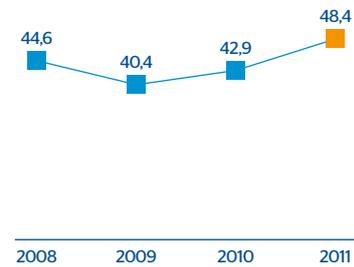
Margen bruto

(Millones de euros)



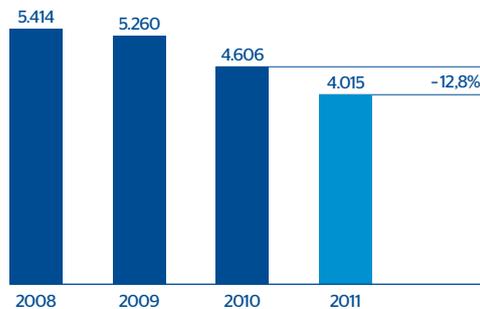
Ratio de eficiencia

(Porcentaje)



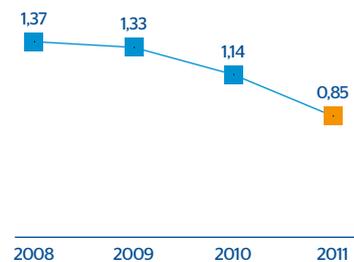
Beneficio atribuido al Grupo ⁽¹⁾

(Millones de euros)



Beneficio por acción ⁽¹⁾

(Euros)

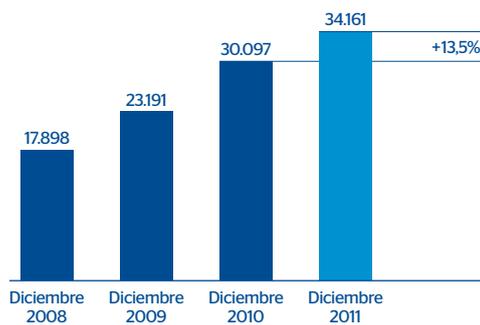


(1) Sin singulares.

(1) Sin singulares.

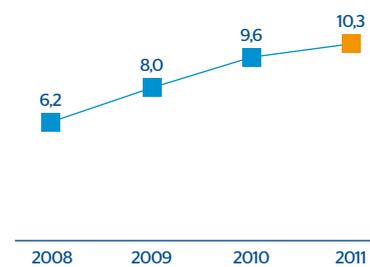
Core capital

(Millones de euros)



Ratio core capital

(Porcentaje)



Datos relevantes del Grupo BBVA

(Cifras consolidadas)

	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
Balance (millones de euros)				
Activo total	597.688	8,1	552.738	535.065
Créditos a la clientela (bruto)	361.310	3,7	348.253	332.162
Depósitos de la clientela	282.173	2,3	275.789	254.183
Otros recursos de clientes	144.291	(1,3)	146.188	135.632
Total recursos de clientes	426.464	1,1	421.977	389.815
Patrimonio neto	40.058	6,9	37.475	30.763
Fondos propios	40.952	11,6	36.689	29.362
Cuenta de resultados (millones de euros)				
Margen de intereses	13.160	(1,2)	13.320	13.882
Margen bruto	20.566	(1,6)	20.910	20.666
Margen neto	10.615	(11,1)	11.942	12.308
Beneficio antes de impuestos	3.770	(41,3)	6.422	5.736
Beneficio atribuido al Grupo	3.004	(34,8)	4.606	4.210
Beneficio atribuido al Grupo sin singulares ⁽¹⁾	4.015	(12,8)	4.606	5.260
Datos por acción y ratios bursátiles				
Cotización (euros)	6,68	(11,6)	7,56	12,73
Capitalización bursátil (millones de euros)	32.753	(3,5)	33.951	47.712
Beneficio atribuido por acción (euros)	0,64	(44,1)	1,14	1,07
Beneficio atribuido por acción sin singulares (euros) ^(1,2)	0,85	(25,5)	1,14	1,33
Dividendo por acción (euros)	0,42	-	0,42	0,42
Valor contable por acción (euros)	8,35	2,2	8,17	7,83
Precio/Valor contable (veces)	0,8		0,9	1,6
PER (Precio/Beneficio; veces)	10,9		7,4	11,3
Rentabilidad por dividendo (Dividendo/Precio; %)	6,3		5,6	3,3
Ratios relevantes (%)				
ROE (Bº atribuido/Fondos propios medios)	8,0		15,8	16,0
ROE sin singulares ⁽¹⁾	10,6		15,8	20,0
ROA (Bº neto/Activos totales medios)	0,61		0,89	0,85
ROA sin singulares ⁽¹⁾	0,79		0,89	1,04
RORWA (Bº neto/Activos medios ponderados por riesgo)	1,08		1,64	1,56
RORWA sin singulares ⁽¹⁾	1,40		1,64	1,92
Ratio de eficiencia	48,4		42,9	40,4
Prima de riesgo	1,20		1,33	1,54
Tasa de mora	4,0		4,1	4,3
Tasa de cobertura	61		62	57
Ratios de capital (%)				
Core capital	10,3		9,6	8,0
Tier I	10,3		10,5	9,4
Ratio BIS	12,9		13,7	13,6
Información adicional				
Número de acciones (millones)	4.903	9,2	4.491	3.748
Número de accionistas	987.277	3,6	952.618	884.373
Número de empleados ⁽²⁾	110.645	3,4	106.976	103.721
Número de oficinas ⁽²⁾	7.457	1,3	7.361	7.466
Número de cajeros automáticos ⁽²⁾	18.794	10,2	17.055	15.716

Nota general: las cuentas consolidadas del Grupo BBVA han sido elaboradas de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y teniendo en consideración la Circular 4/2004 del Banco de España, así como sus sucesivas modificaciones.

(1) En el cuarto trimestre de 2011, cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos. En el tercer trimestre, tanto de 2010 como de 2009, plusvalías por la venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido; y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos.

(2) No incluye Garanti.

“En 2011 BBVA ha demostrado, una vez más, una gran capacidad de generación de resultados, recurrentes y sostenibles, gracias a una estrategia basada en la diversificación, la gestión prudente de los riesgos y una visión anticipativa sobre la tecnología y la innovación”

Francisco González, Presidente de BBVA

Índice

2 Resumen ejecutivo

Carta del Presidente	4
BBVA en 2011	8
2012: entorno y posicionamiento de BBVA	24
El equipo	34
La marca.....	36
Responsabilidad corporativa	38
Sistema de Gobierno Corporativo	42

44 Información financiera del Grupo

Resultados.....	46
Balance y actividad.....	57
Base de capital.....	63
La acción BBVA.....	66

70 Gestión del riesgo

Global Risk Management: la función de riesgos del Grupo BBVA.....	72
Integración y perfil global de riesgos.....	73
Riesgo de crédito.....	75
Riesgos estructurales.....	91
Riesgo en áreas de mercados.....	96
Riesgo operacional	100
Gestión del riesgo en actividades no bancarias.....	105
Gestión de riesgos "ESG"	108

110 Áreas de negocio

España	115
Eurasia	127
México	134
América del Sur	144
Estados Unidos	158
Actividades Corporativas	167
Información adicional: Wholesale Banking & Asset Management	170

180 Información complementaria



Vier
27/E

Ene. Feb. M

DUVA

biologia

P

4	Carta del Presidente
8	BBVA en 2011
24	2012: entorno y posicionamiento
34	El equipo
36	La marca
38	Responsabilidad corporativa
42	Sistema de Gobierno Corporativo

Resumen ejecutivo

Carta del Presidente

“BBVA vuelve a estar a la cabeza de su grupo de referencia en rentabilidad y eficiencia”

Querido/a amigo/a:

Desde un punto de vista macroeconómico, 2011 ha sido nuevamente un año desigual y complejo. El crecimiento de las distintas regiones del mundo ha sido heterogéneo y el ejercicio ha venido marcado por la crisis de la deuda soberana en Europa.

El crecimiento del producto interior bruto mundial en 2011 ascendió al 3,9%, impulsado por la pujanza de las economías emergentes, en las que BBVA generó el 65% de su beneficio atribuido recurrente. Estas economías crecieron de forma sólida un 6,4% en su conjunto y, en concreto, el PIB de Turquía creció un 8,5%, el de Asia (excluyendo Japón) un 7,4%, el de los principales países de América del Sur en los que está presente BBVA un 6,6% y el de México un 3,9%. Estados Unidos creció tan sólo un 1,7% y la Unión Europea un 1,5%, deteriorándose sus expectativas de crecimiento para 2012 a medida que avanzaba el año.

La crisis de deuda soberana en Europa ha tenido implicaciones muy importantes, no sólo por las dificultades de acceso a los mercados que han experimentado numerosas entidades y gobiernos, sino también por el debate generado sobre la propia viabilidad de la eurozona y su impacto en las expectativas de crecimiento de la economía mundial.

Sin embargo, en 2011 también hemos visto algunos cambios positivos en Europa. Por un lado, se han adoptado importantes acuerdos para reforzar la disciplina fiscal. Por otro, los países que han experimentado mayores dificultades disponen ya de nuevos gobiernos comprometidos con el ajuste fiscal y dispuestos a adoptar las reformas estructurales necesarias para retomar la senda de crecimiento en el futuro.

Las recientes medidas adoptadas por el Banco Central Europeo para inyectar liquidez a largo plazo en el sistema han facilitado, por el momento, una cierta reducción de las primas de riesgo y un escenario de mayor estabilidad en los mercados financieros.

En paralelo, el sector financiero europeo ha acometido un proceso de desapalancamiento, necesario por otra parte, para atender las nuevas recomendaciones de capital de la European Banking Authority (EBA).

En este contexto tan difícil, BBVA ha vuelto a demostrar su capacidad de generación de beneficios recurrentes en cualquier escenario y ha presentado un beneficio atribuido recurrente en 2011 de 4.015 millones de euros, lo que implica un descenso del 12,8% con respecto al beneficio atribuido de 2010. Tras el ajuste contable en el fondo de comercio de nuestra operación en Estados Unidos, el resultado atribuido de BBVA se situó en 3.004 millones de euros.

En cuanto a los ingresos, nuestro posicionamiento diversificado por negocios y geografías, así como nuestra gestión diferencial, nos han permitido mantener un margen de intereses y un margen bruto crecientes durante todo el ejercicio y superar, por tercer año consecutivo, los veinte mil millones de euros de ingresos.



“A 31 de diciembre de 2011, BBVA prácticamente ha cubierto las nuevas recomendaciones de capital de la European Banking Authority, sin recibir ayudas públicas, ni alterar la política de dividendos, ni vender activos estratégicos”.

“En BBVA ‘trabajamos por un futuro mejor para las personas’ y practicamos la banca ajustada a los principios de integridad, prudencia y transparencia, basada en las buenas prácticas y con un enfoque a largo plazo”

Los gastos aumentaron un 11% como consecuencia de nuestra estrategia de anticipación al nuevo ciclo de crecimiento. La mayor parte del incremento viene explicado por el efecto perímetro de las adquisiciones en Turquía, Uruguay y Chile, por nuestras inversiones en tecnología y por los planes desplegados de crecimiento en personas y sucursales.

Con todo, BBVA vuelve a estar a la cabeza de su grupo de referencia en rentabilidad y eficiencia, con una rentabilidad sobre recursos propios (ROE) del 10,6%, una rentabilidad sobre activos (ROA) del 0,8% y un ratio de eficiencia del 48,4%.

Otro hito importante del ejercicio 2011 ha sido la excelente gestión realizada por BBVA en los aspectos más afectados por la crisis: el capital, el riesgo y la financiación.

BBVA terminó 2011 con un ratio de capital del 10,3% bajo la normativa actual, y a 31 de diciembre de 2011 prácticamente había cubierto ya las nuevas recomendaciones de capital de la European Banking Authority. De los 6.300 millones de euros de *buffer* de capital estimado por EBA para junio de 2012, BBVA fue capaz de generar 5.300 millones durante el último trimestre de 2011, sin recibir ayudas públicas, ni alterar la política de dividendos, ni vender activos estratégicos.

En cuanto a los indicadores de riesgo, permanecieron estables por octavo trimestre consecutivo. La morosidad del Grupo bajó al 4% al cierre de 2011 y su cobertura se situó por encima del 60%, a la vez que la prima de riesgo descendía nuevamente al 1,2%.

Gracias a la solidez y a la capacidad de generación de resultados de BBVA, los nuevos saneamientos derivados del Real Decreto-Ley de Saneamiento del Sector Financiero, que estimamos tendrá un impacto final neto para la cuenta de resultados de 1,4 millardos de euros, serán absorbidos totalmente en 2012.

La financiación y la liquidez fueron otra de las claves de 2011, por las turbulencias de los mercados financieros que afectaron a muchas entidades. Sin embargo, y pese a las rebajas del *rating* soberano español, BBVA mantuvo el acceso a los mercados y terminamos el año en una cómoda posición para 2012.

En 2011, BBVA también siguió creciendo. Completamos nuestra inversión en Turquía y ya estamos trabajando muy estrechamente con Garanti Bank. Igualmente, concluimos la adquisición de Crédit Uruguay, convirtiéndonos en el segundo banco de Uruguay. Y, adicionalmente, aumentamos nuestra participación en Forum hasta el 75,5%, reforzando nuestra posición en la primera financiera de automóviles de Chile.

Asimismo, se dieron pasos relevantes en la construcción de la nueva plataforma tecnológica de BBVA en España, en Estados Unidos y en el negocio mayorista. Inauguramos también un nuevo Centro de Proceso de Datos en Madrid con las más altas especificaciones en materia de seguridad, así como un observatorio tecnológico en San Francisco, y disponemos ya de varios centros de innovación en México, Houston y Madrid.

En resumen, en 2011 BBVA ha demostrado, una vez más, una gran capacidad de generación de resultados, recurrentes y sostenibles, gracias a una estrategia basada en la diversificación, la gestión prudente de los riesgos y una visión anticipativa sobre la tecnología y la innovación.

Por todo ello, el Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas una retribución total de 0,42 euros por acción, lo que supone mantener el mismo dividendo que en 2010. Para 2012 prevemos mantener un esquema de pago que combine dividendo en efectivo y “dividendo opción” en acciones.

En 2011 se suscitó un intenso debate público sobre la actuación de la banca y la actividad financiera en la sociedad. En BBVA “trabajamos por un futuro mejor para las personas” y practicamos la banca ajustada a los principios de integridad, prudencia y transparencia, basada en las buenas prácticas y con un enfoque a largo plazo. Así se genera valor compartido con la sociedad.

Para seguir avanzando en la integración de la responsabilidad corporativa en todas nuestras actividades, en 2011, el Comité de Dirección del Grupo asumió las funciones de supervisión y seguimiento de la política y planes de responsabilidad corporativa.

Asimismo, reafirmamos nuestro compromiso con el Pacto Mundial de Naciones Unidas, en especial con los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Además, siguiendo la tendencia hacia la integración de la información sobre responsabilidad corporativa, este año se ha dado un paso más incorporándola al Informe Anual.

La Fundación Microfinanzas BBVA continuó ampliando su actividad, facilitando microcréditos, por importe promedio de 1.052 euros, a casi un millón de personas en América Latina, un 53% más que el año pasado. Un 43% de los beneficiarios son personas con ingresos inferiores a 10 dólares diarios y más de un 60% son mujeres.

En cuanto a la educación financiera, hemos llegado ya a 1,3 millones de beneficiarios a través de los programas en España, América Latina y Estados Unidos.

En 2011 también lanzamos *Momentum Project*, una nueva iniciativa para acompañar a emprendedores sociales en España para que puedan crecer a través de formación, *mentoring* y financiación.

Desde la Fundación BBVA continuamos con la apuesta por el conocimiento y la innovación, premiando y apoyando proyectos que mejoren el bienestar de las sociedades en las que BBVA desarrolla su actividad empresarial.

Junto a acuerdos y galardones ya consolidados, y de una altísima reputación como es el caso de los “Premios Fronteras del Conocimiento”, cuya tercera edición se celebró en 2011, se han promovido nuevas líneas de actuación. Entre ellas me gustaría destacar el programa de la Fundación BBVA para impulsar la colaboración entre el Massachusetts General Hospital Cancer Center y el Hospital Vall d’Hebron para la investigación en biomarcadores tumorales, elemento clave en la investigación del cáncer.

2012 volverá a ser un año lleno de retos. Esperamos un crecimiento elevado en los mercados emergentes y una recuperación progresiva en Estados Unidos. En cuanto a Europa, aunque hay algunos signos positivos en el horizonte, no podemos conformarnos. Los países afectados, como España, deben perseverar en su compromiso con la austeridad y con las reformas estructurales que aseguren el retorno a una senda de crecimiento sostenible y de generación de empleo.

Estoy seguro de que BBVA superará el ejercicio 2012 de forma brillante, gracias a los más de cien mil hombres y mujeres que trabajan en este Grupo en todo el mundo y que hacen de él un Banco diferente. Desde aquí les felicito y les animo a seguir trabajando con el mismo entusiasmo y dedicación.

Para concluir, quiero agradecerles a todos nuestros accionistas el apoyo y la confianza que nos otorgan y decirles que, en estos tiempos tan complejos, son lo que nos motiva para seguir trabajando con la máxima ilusión y esfuerzo en la construcción del mejor banco universal del mundo.



2 de marzo de 2012
Francisco González Rodríguez

“Estoy seguro de que BBVA superará el ejercicio 2012 de forma brillante, gracias a los más de cien mil hombres y mujeres que trabajan en este Grupo en todo el mundo y que hacen de él un Banco diferente”

BBVA en 2011: Claves

BBVA ha fortalecido su capacidad de crecimiento durante la crisis

2011: una coyuntura macroeconómica heterogénea...

Crecimiento del PIB en 2011

(Porcentaje)

	PIB 2011
Emergentes ⁽¹⁾	6,4
Estados Unidos	1,7
Europa ⁽²⁾	1,5

(1) Asia (excepto Japón), Turquía, México, Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela.

(2) UEM.

Fuente: BBVA Research.

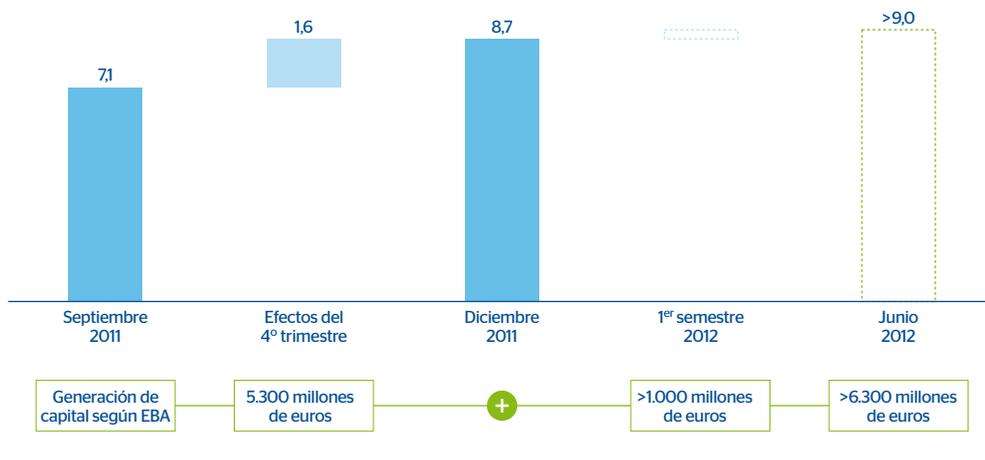
En la que Europa ha sido el principal foco de atención.

Y que ha impactado sobre el sector bancario europeo en términos de capital, liquidez, riesgos y resultados.

...En la que BBVA ha mostrado una elevada resistencia en cualquier escenario

1	Capital	Cumplimiento de las recomendaciones de EBA sin venta de activos estratégicos
2	Liquidez	Acceso a los mercados, a pesar de las condiciones adversas, y sólida posición para afrontar 2012
3	Riesgos	Indicadores muy estables, consecuencia de una estrategia prudente y anticipatoria
4	Resultados	Resistentes, con recuperación de la senda de crecimiento de los ingresos e inversión en futuro

Grupo BBVA. Evolución del ratio *core capital* proforma según las recomendaciones de la EBA (Porcentaje)



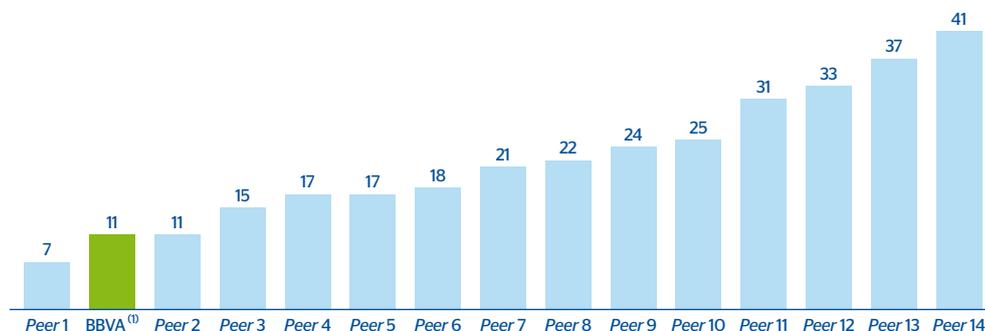
Desde el punto de vista de capital, BBVA cumplirá holgadamente con las recomendaciones de la Autoridad Bancaria Europea (EBA)

BBVA ha sido una de las pocas entidades europeas con acceso a mercado, a pesar de las condiciones adversas, tal y como lo demuestran las emisiones realizadas con éxito durante 2011. Además, registra los menores vencimientos de deuda para 2012 de entre su *peer group* y dispone de colateral adicional ante *shocks* de liquidez.

En términos de liquidez, el Grupo termina el ejercicio en una posición muy cómoda para afrontar 2012

Vencimientos de deuda a 2012

(Millardos de euros según datos del 17-1-2012)



(1) BBVA datos internos.
Fuente: Dealogic.

Por lo que respecta a la gestión de los riesgos, la Entidad cierra el año con una gran estabilidad en sus principales indicadores

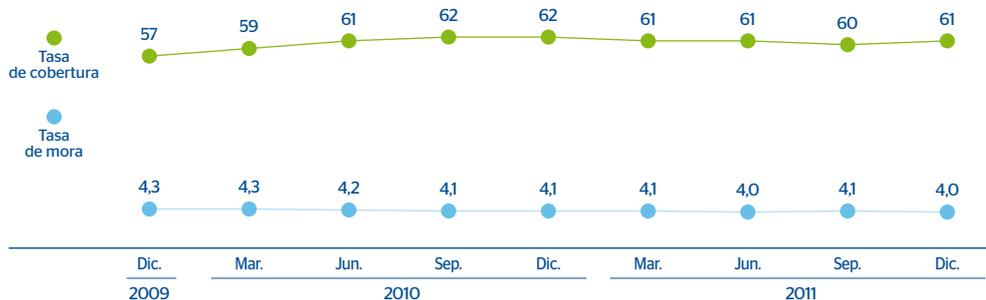
Grupo BBVA. Evolución de los riesgos dudosos

(Millardos de euros)



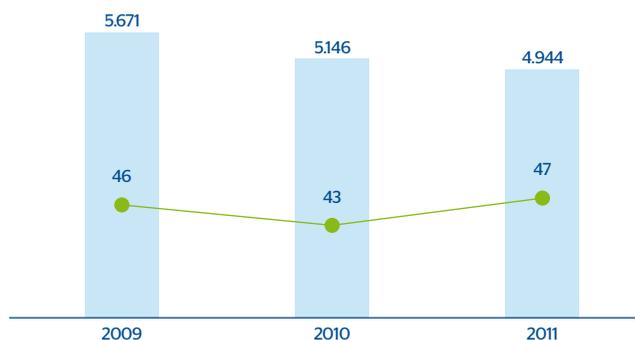
Grupo BBVA. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)



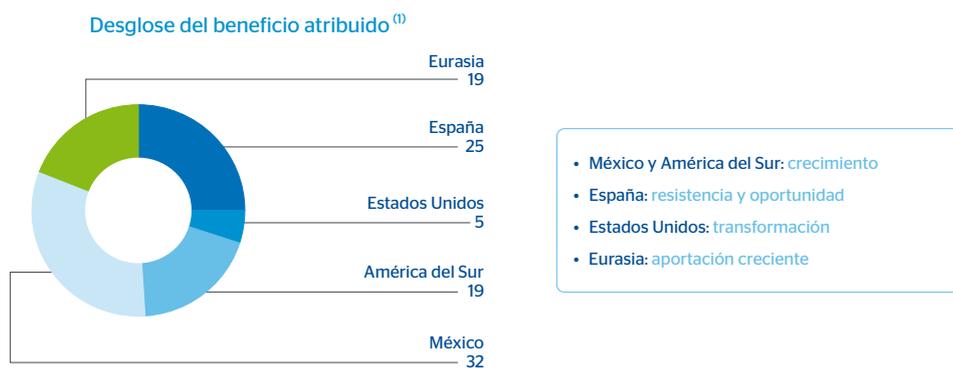
Grupo BBVA. Saneamientos crediticios e inmobiliarios

(Millones de euros y porcentaje sobre margen neto)



Grupo BBVA. Desglose del beneficio atribuido por áreas geográficas

(Porcentaje)



(1) Ex Actividades Corporativas e *impairment* de Estados Unidos.

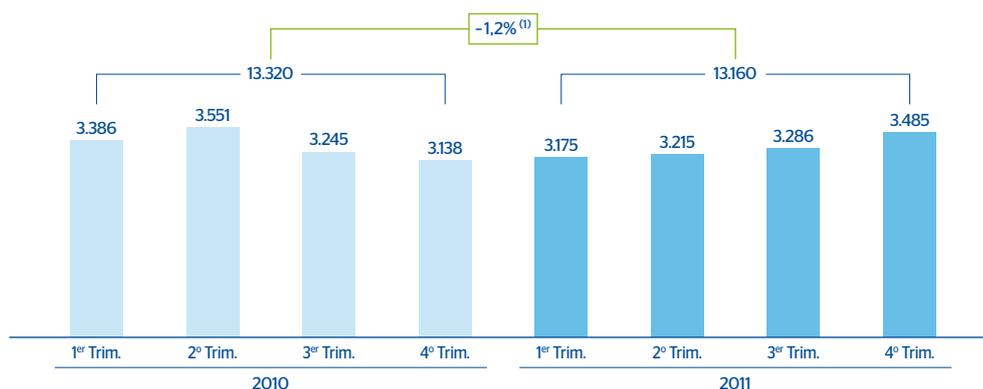
Y en términos de resultados, el Banco continúa mostrando una elevada resistencia gracias a su portafolio de negocio equilibrado y diversificado

Lo anterior le ha permitido:

- Generar ingresos de carácter recurrente

Grupo BBVA. Margen de intereses

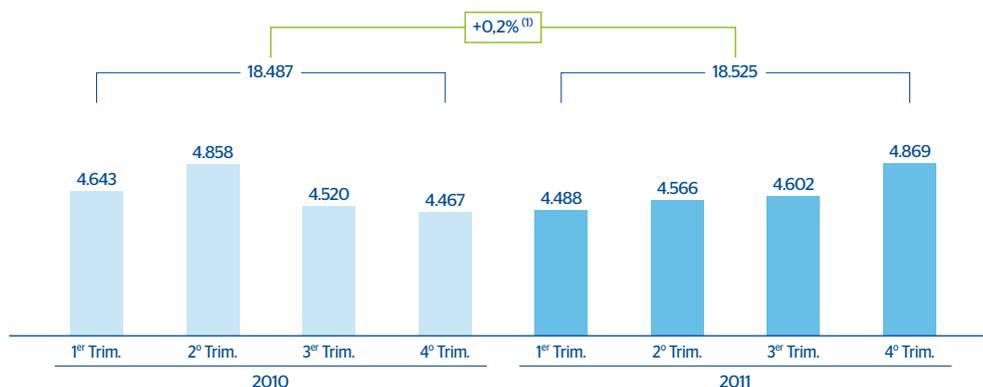
(Millones de euros)



(1) A tipos de cambio constantes: +1,0%.

Grupo BBVA. Margen bruto sin ROF ni dividendos

(Millones de euros)

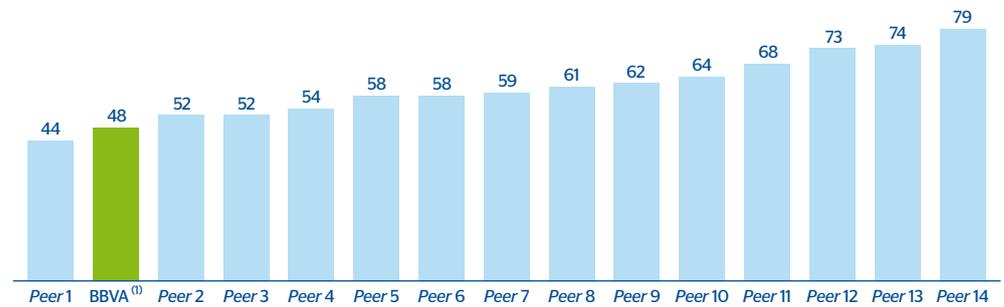


(1) A tipos de cambio constantes: +2,2%.

- Y anticiparse al nuevo ciclo de crecimiento, poniendo en marcha un proceso inversor, sin que por ello pierda su ventaja competitiva en eficiencia (segundo dentro de su *peer group*)

Eficiencia. BBVA y *peer group*

(Porcentaje)



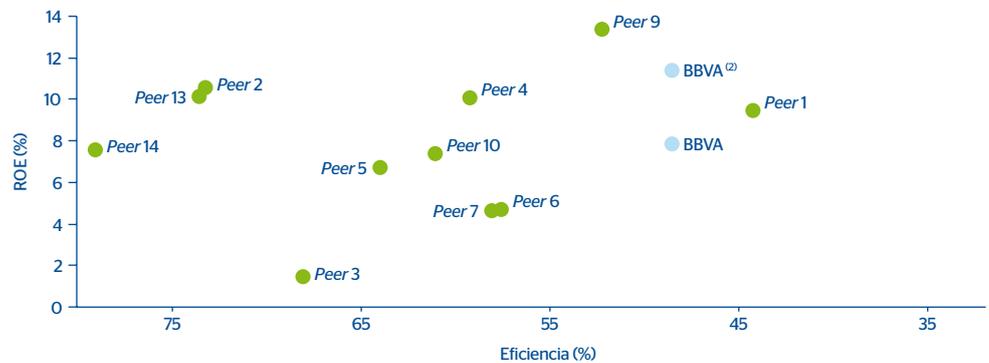
(1) *Peer group*: BARCL, BBVA, BNP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LLOYDS, RBS, SAN, SG, UBS, UCI. Datos *peer group* a 9M11. BBVA a 12M11.

En definitiva,
unos resultados
sólidos en tiempos
difíciles...

...que sitúan al Grupo a la cabeza de la industria y que lo posicionan en una situación privilegiada para afrontar el futuro que se avecina, con retos y transformaciones importantes tanto a nivel macro como sectorial.

ROE y eficiencia. Grupo BBVA y *peer group*⁽¹⁾

(Porcentaje)



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

(2) Sin el efecto del *impairment* en Estados Unidos.

BBVA en 2011: Las áreas de negocio

España

Cuenta de resultados

(Millones de euros)

España	2011	Variación interanual	
		Absoluta	Porcentaje
Margen de intereses	4.399	(478)	(9,8)
Margen bruto	6.357	(698)	(9,9)
Margen neto	3.556	(684)	(16,1)
Beneficio antes de impuestos	1.914	(1.246)	(39,4)
Beneficio atribuido	1.363	(892)	(39,5)

España. Diferencial de la clientela

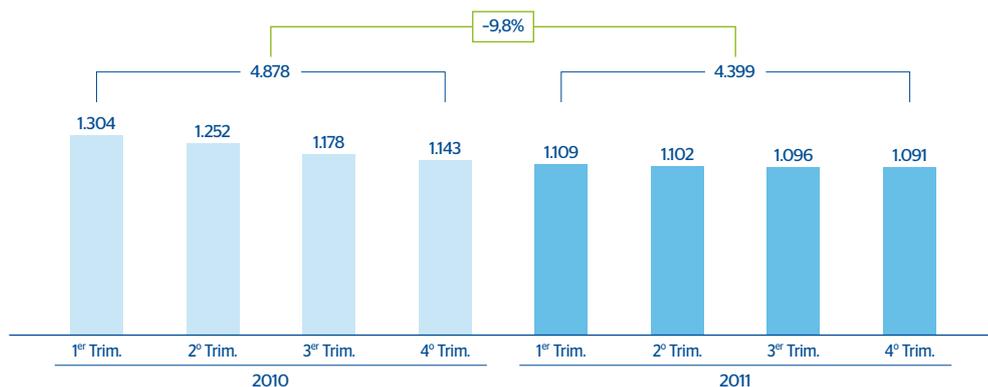
(Porcentaje)



1. Estabilización del margen de intereses

España. Margen de intereses

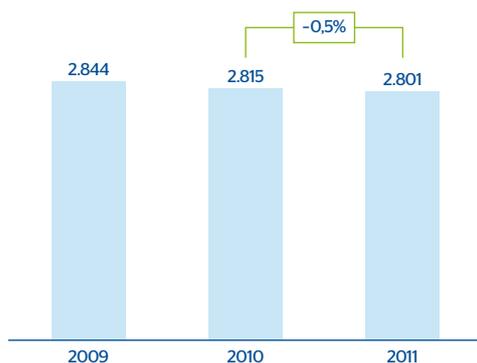
(Millones de euros)



2. Gastos contenidos desde el inicio de la crisis

España. Gastos de explotación

(Millones de euros)



3. Estabilidad de los indicadores de riesgo

España. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)

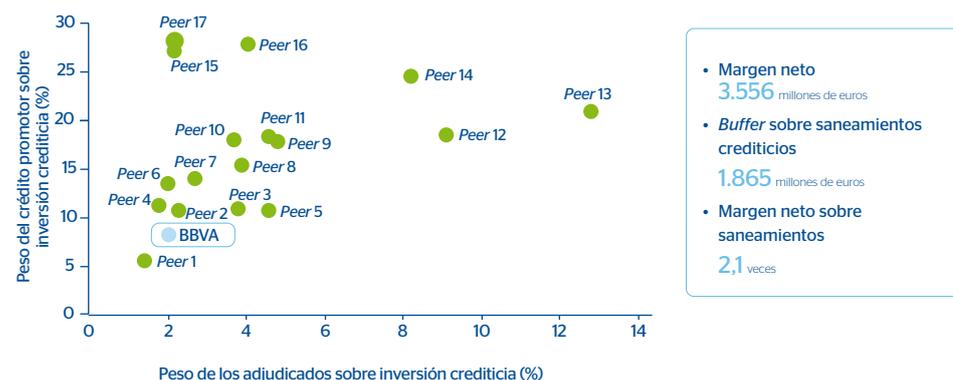


4. Mejor situación de partida para afrontar las nuevas exigencias regulatorias en el ámbito promotor

Exposición a activos inmobiliarios en dificultad.

BBVA España frente al sistema financiero

(Datos a junio de 2011)



- Margen neto **3.556** millones de euros
- Buffer sobre saneamientos crediticios **1.865** millones de euros
- Margen neto sobre saneamientos **2,1** veces

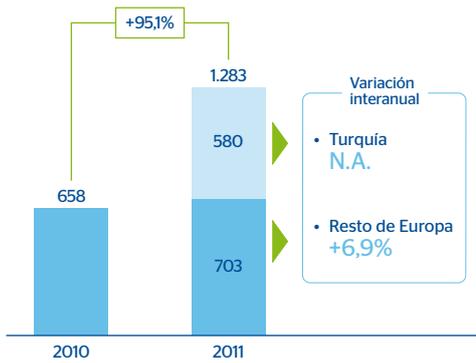
Cuenta de resultados

(Millones de euros)

Eurasia	2011	Variación interanual	
		Absoluta	Porcentaje
Margen de intereses	801	456	n.s.
Margen bruto	1.952	872	80,7
Margen neto	1.307	522	66,5
Beneficio antes de impuestos	1.170	495	73,3
Beneficio atribuido	1.027	439	74,8

Europa. Margen bruto

(Millones de euros)



Asia. Margen bruto

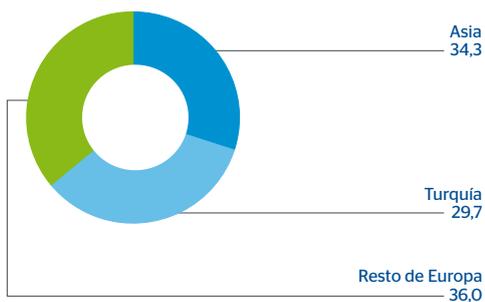
(Millones de euros)



1. Dinamismo del área en todas las geografías

Eurasia. Desglose del margen bruto

(Porcentaje)



Cuenta de resultados

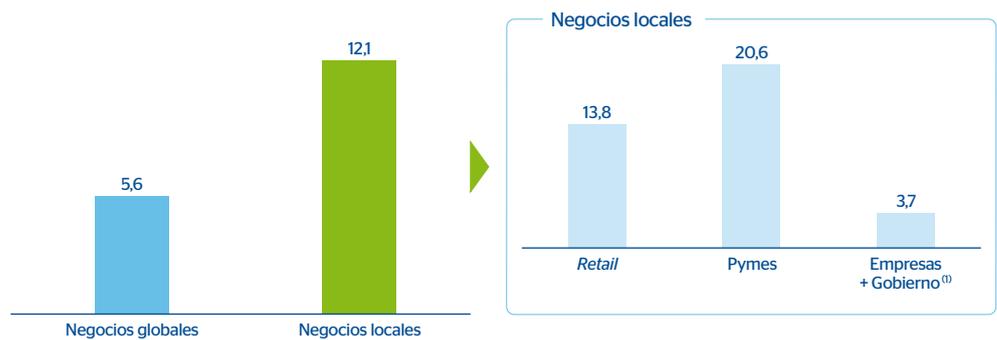
(Millones de euros a tipo de cambio constante)

México	2011	Variación interanual	
		Absoluta	Porcentaje
Margen de intereses	3.827	256	7,2
Margen bruto	5.550	231	4,3
Margen neto	3.539	57	1,6
Beneficio antes de impuestos	2.299	92	4,2
Beneficio atribuido	1.741	89	5,4

1. Los negocios locales dinamizan la actividad

México. Variación interanual del crédito bruto a la clientela

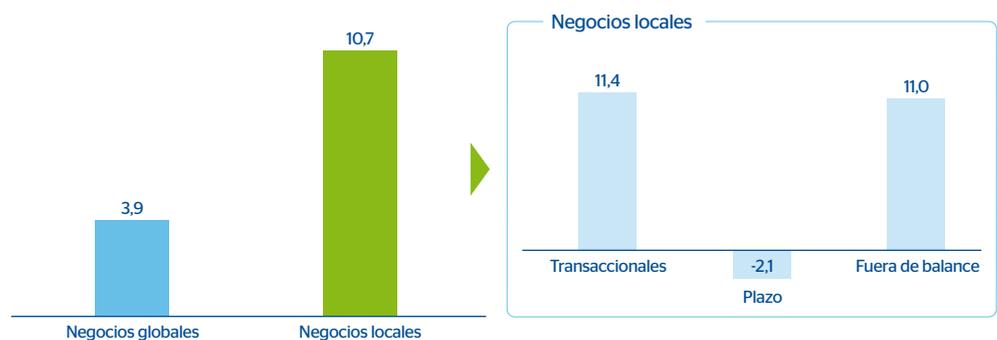
(Saldos puntuales. Porcentaje a tipo de cambio constante)



(1) Incluye empresas, corporaciones, promotores y gobierno.

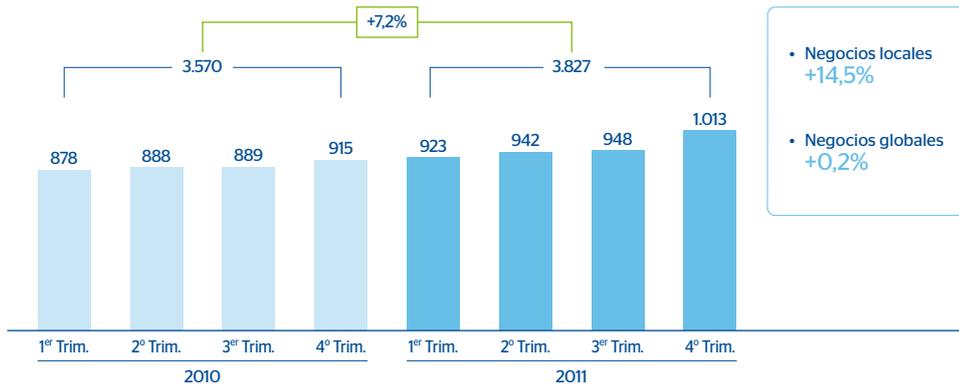
México. Variación interanual de los recursos de clientes

(Saldos puntuales. Porcentaje a tipo de cambio constante)



México. Margen de intereses

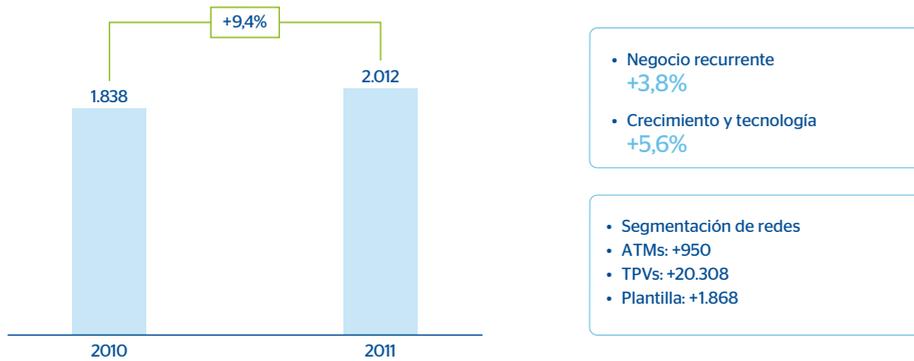
(Millones de euros a tipo de cambio constante)



2. Evolución creciente del margen de intereses

México. Gastos de explotación

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



3. Gastos en línea con los planes de crecimiento

México. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)



4. Prima de riesgo estable

América del Sur

Cuenta de resultados

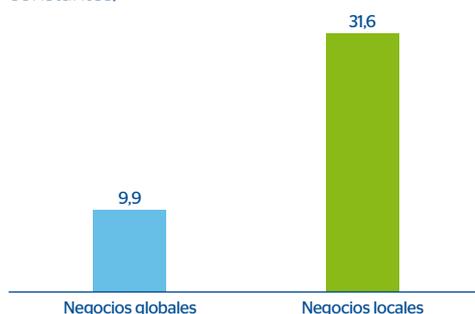
(Millones de euros a tipos de cambio constantes)

América del Sur	2011	Variación interanual	
		Absoluta	Porcentaje
Margen de intereses	3.164	760	31,6
Margen bruto	4.457	786	21,4
Margen neto	2.415	351	17,0
Beneficio antes de impuestos	1.877	259	16,0
Beneficio atribuido	1.007	141	16,2

1. Gran dinamismo de la actividad en prácticamente todas las geografías...

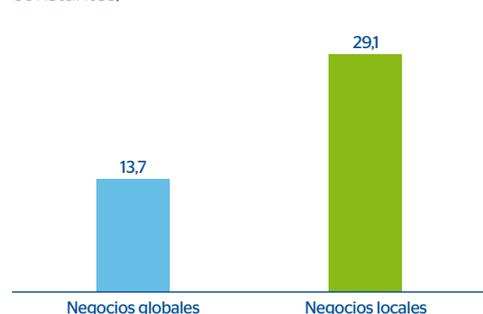
América del Sur. Variación interanual del crédito bruto a la clientela

(Saldos puntuales. Porcentaje a tipos de cambio constantes)



América del Sur. Variación interanual de los recursos de clientes en balance

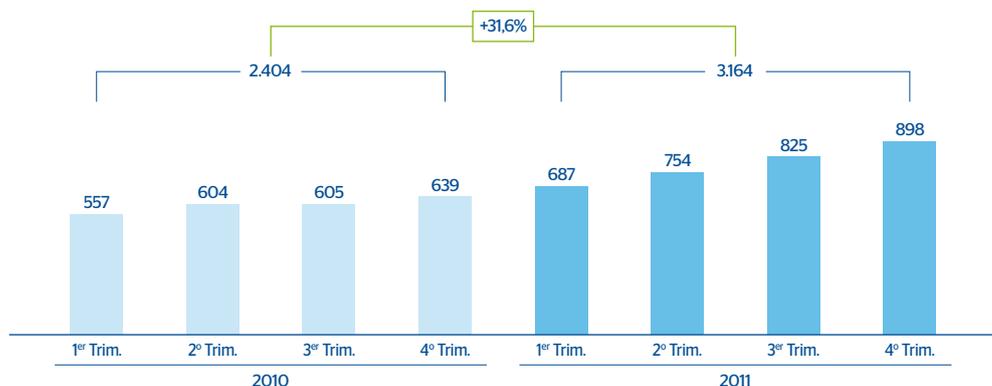
(Saldos puntuales. Porcentaje a tipos de cambio constantes)



2. ...que se traslada a los ingresos, con lo que el área consigue un récord tanto en margen de intereses como en margen bruto

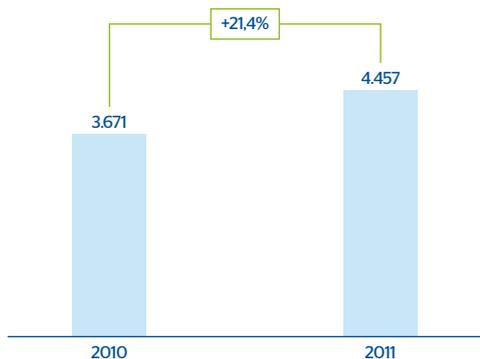
América del Sur. Margen de intereses

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



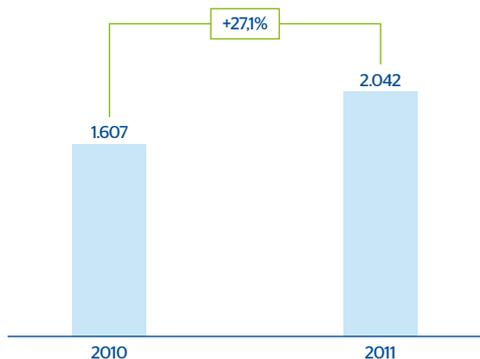
América del Sur. Margen bruto

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



América del Sur. Gastos de explotación

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



- Negocio recurrente +14,2%
- Crecimiento y perímetro +12,9%

- Plantilla: +1.116
- ATMs: +603
- Oficinas: +111

3. Ambiciosos planes de crecimiento en la región

América del Sur. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)



4. Los mejores indicadores de riesgos del Grupo

Prima de riesgo acumulada	Diciembre 2010	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre 2011
	1,52	1,55	1,33	1,31	1,31

Estados Unidos

Cuenta de resultados

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

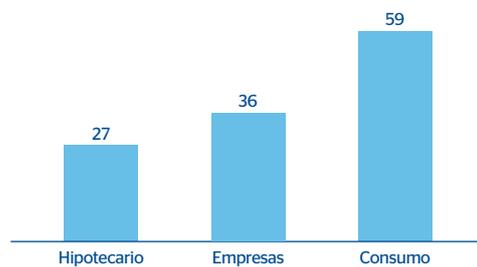
Estados Unidos	2011	Variación interanual	
		Absoluta	Porcentaje
Margen de intereses	1.590	(128)	(7,4)
Margen bruto	2.277	(170)	(7,0)
Margen neto	786	(210)	(21,1)
Beneficio antes de impuestos	383	81	27,0
Beneficio atribuido ⁽¹⁾	289	54	23,2

(1) Excluyendo resultados singulares.

1. Crecimiento selectivo de la actividad

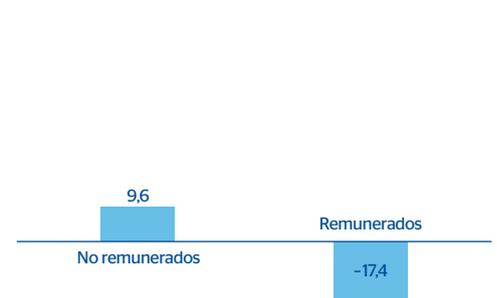
Estados Unidos. Variación interanual de la facturación en las principales carteras de préstamos

(Porcentaje a tipo de cambio constante)



Estados Unidos. Variación interanual de los recursos minoristas en balance

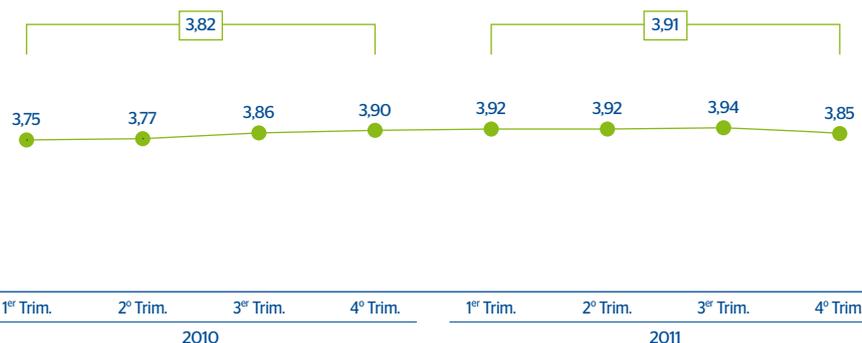
(Porcentaje a tipo de cambio constante)



2. Buena gestión de precios

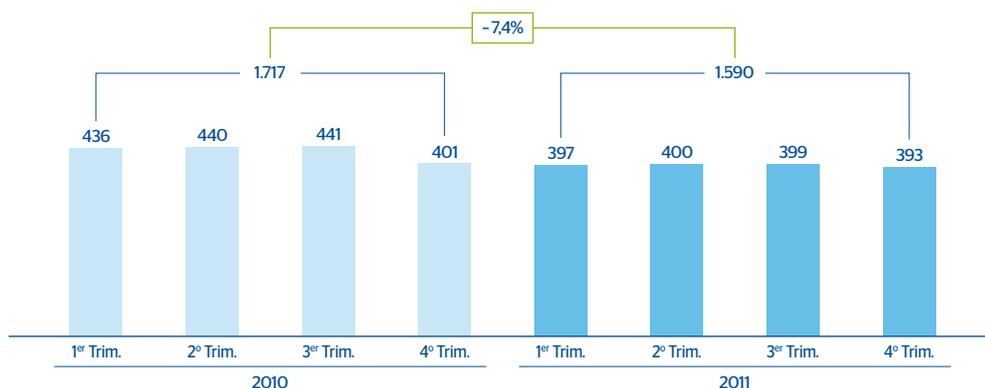
Grupo bancario BBVA Compass. Diferencial de clientela

(Porcentaje)



Estados Unidos. Margen de intereses

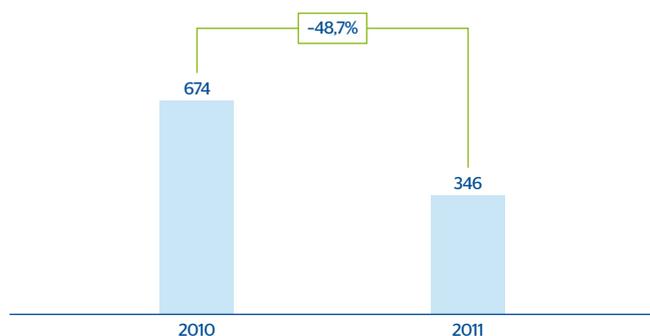
(Millones de euros a tipo de cambio constante)



3. Margen de intereses resistente con una curva de tipos desfavorable

Estados Unidos. Pérdidas por deterioro de activos financieros

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

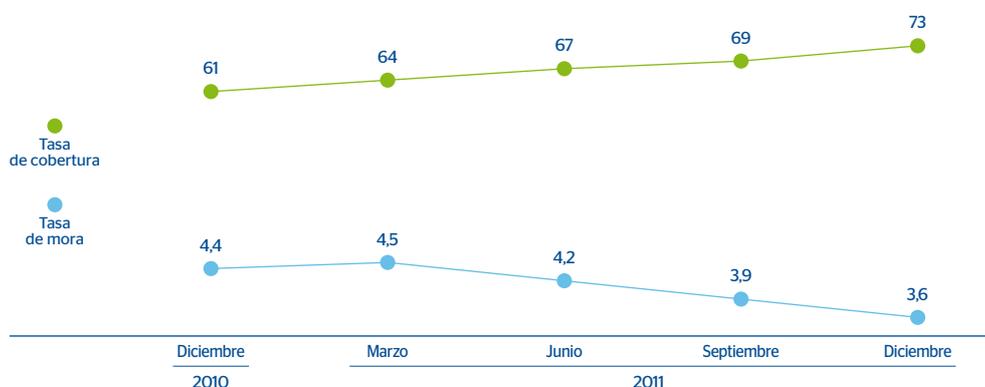


4. Excelente trayectoria de los indicadores de riesgos

Prima de riesgo acumulada	2010	2011
	1,69	0,93

Estados Unidos. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)



En definitiva, unos resultados que ponen de manifiesto la transformación del modelo de negocio

Wholesale Banking & Asset Management ⁽¹⁾

Cuenta de resultados

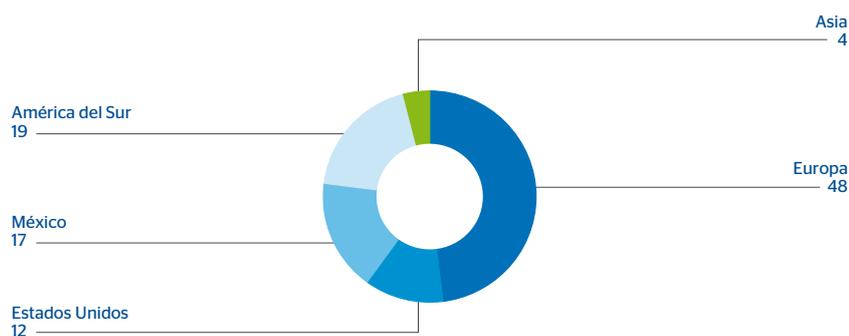
(Millones de euros a tipos de cambio constantes)

Wholesale Banking & Asset Management	2011	Variación interanual	
		Absoluta	Porcentaje
Margen bruto	2.724	(72)	(2,6)
Margen neto	1.776	(207)	(10,4)
Beneficio antes de impuestos	1.673	(110)	(6,2)
Beneficio atribuido	1.122	(86)	(7,1)

1. Diversificación de los ingresos

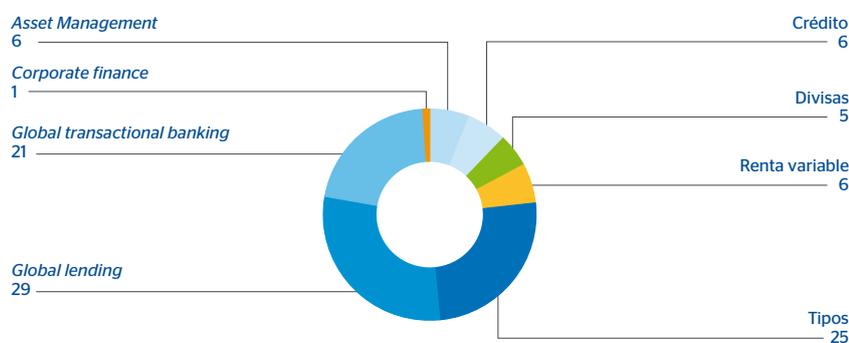
WB&AM. Margen bruto por geografías

(Porcentaje)



WB&AM. Margen bruto por productos

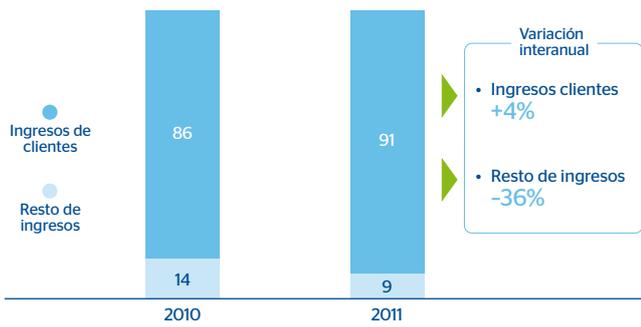
(Porcentaje)



(1) Información transversal cuyas cifras están incluidas en las áreas de negocio anteriormente comentadas.

WB&AM. Desglose y evolución del margen bruto

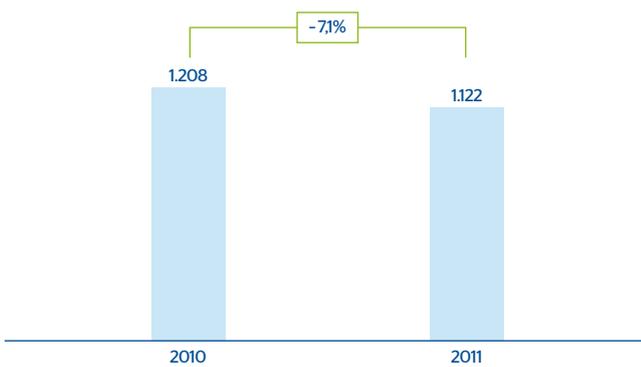
(Porcentaje)



2. Fortalecimiento de los ingresos de clientes...

WB&AM. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



3. ...Y resistencia de los resultados, a pesar del entorno

2012: entorno y posicionamiento

Entorno económico

Desaceleración de la economía mundial en 2011 en un entorno de alta incertidumbre

En 2011 la **economía global** ha sufrido una moderada desaceleración en un año caracterizado por la incertidumbre generada por la evolución de los mercados financieros, en especial de los de deuda pública europea. Así, en 2011 el PIB mundial se ha situado ligeramente por debajo del 4%, un punto porcentual menos que en 2010. Aunque el crecimiento en 2011 todavía puede calificarse como sólido, lo cierto es que la desaceleración se ha dejado notar con distinta intensidad en las diferentes regiones. La mayor aportación ha continuado procediendo de los países emergentes.

Los avances y retrocesos en la resolución de la crisis de deuda en Europa han centrado la atención

La economía mundial en 2011 se ha movido al ritmo de los acontecimientos en **Europa**, tanto en lo referente a los progresos de la consolidación fiscal como en lo relacionado a los cambios en las estructuras de gobernanza de la zona euro. Las dificultades para generar avances adecuados en ambos factores están detrás de la intensificación del contagio de las tensiones financieras experimentadas a lo largo del año. En primer lugar, hacia países de la periferia europea no sometidos a programas de rescate, como Italia y España, que precisaron de intervenciones puntuales en los mercados por parte del Banco Central Europeo (BCE). En segundo lugar, las tensiones financieras también se extendieron a ciertos segmentos del sistema financiero que se vio afectado por planes de recapitalización puestos en marcha por las autoridades europeas. Finalmente, las propias dudas sobre la capacidad de resolución de la crisis por parte de los gobiernos de la zona llevó a que incluso países centrales de Europa con finanzas sólidas se vieran afectados por dichas tensiones. Las sucesivas cumbres europeas que han tenido lugar a lo largo de 2011 apenas han servido para disipar la incertidumbre, si bien se han dado progresos tanto en la armonización fiscal como en la gobernanza de la zona euro. En este contexto, la economía europea en su conjunto ha mantenido un ritmo de crecimiento débil, un 1,5%, si bien con una elevada desaceleración a finales del ejercicio y con una evolución muy heterogénea por países. Además, tras un movimiento precoz al alza, el BCE inició una senda de bajada de tipos en respuesta al aumento de los riesgos en la zona euro.

En el caso concreto de la **economía española**, ésta continúa inmersa en sus ajustes de forma que el crecimiento en 2011 se ha situado unas décimas por debajo del 1%, con una senda de progresiva desaceleración a medida que iba transcurriendo el año. Sin embargo, algunos de estos ajustes progresan a buen ritmo. La consolidación fiscal continúa, aunque con cierta desviación del objetivo en 2011, y la competitividad está aumentando de manera significativa, lo que se está traduciendo en un importante ascenso de las exportaciones.

Estados Unidos muestra una debilidad cíclica mayor de lo esperado, con importantes retos en política fiscal

Estados Unidos sorprendió con datos que apuntaban a una recuperación que perdía fuerza con rapidez, si bien en la parte final de 2011 esta tendencia ha sido contrarrestada parcialmente. En definitiva, el crecimiento se ha desacelerado en 2011 hasta el entorno del 1,7% (3% en 2010). La política fiscal también ha sido un foco central en el ejercicio, ante las dificultades de las autoridades para articular un plan equilibrado entre la necesidad de dar soporte a la actividad en el corto plazo y de afrontar un proceso de consolidación creíble en el largo plazo.

Pese a la desaceleración de la actividad de las economías avanzadas, las emergentes continúan con un patrón de crecimiento sólido, pero hacia niveles más sostenibles, en especial por la fortaleza de la demanda interna. Sin embargo, el aumento de la aversión global al riesgo se ha trasladado también a los mercados emergentes, lo que se ha reflejado en menores flujos de entrada de capitales, descensos en los mercados de valores y tensiones cambiarias.

En este contexto, la actividad económica en **México** muestra variaciones positivas pero con tendencia de moderación, de forma que en 2011 el crecimiento se estima en una décima por debajo del 4%. A su vez, la inflación media se ha mantenido en el entorno del 3,4%, lo que ha permitido que el Banco de México envíe mensajes más acomodaticios en cuanto a la política monetaria. El elevado grado de apertura de la economía mexicana hace que la desaceleración global tenga su efecto local, pero esto ha sido compensado principalmente por mejoras de la competitividad en algunos sectores manufactureros y por unas propicias condiciones de financiación.

En **América del Sur** la desaceleración global está haciendo que, en la parte final de 2011, el ritmo de crecimiento se haya empezado a suavizar y se haya asistido a un aumento de las primas de riesgo, a descensos de los precios de las materias primas, a retrocesos en los índices bursátiles y, con todo ello, a un cierto debilitamiento de gran parte de las monedas de la región. Lo anterior ha hecho que la mayoría de los bancos centrales de la zona intervengan para mitigar (o incluso eliminar) la depreciación de las monedas. Aun así, en el conjunto del año, el crecimiento económico ha sido sólido y se ha situado en el entorno del 4,4%, casi dos puntos menos que en 2010.

El avance del PIB en **China** se ha moderado tras los esfuerzos llevados a cabo por evitar el recalentamiento. La demanda interna y la producción se mantienen fuertes y el ritmo de la desaceleración ha seguido el compás de un aterrizaje suave. Sin embargo, los obstáculos provenientes del exterior han ido en aumento y la demanda externa está más débil. La inflación se está moderando, aunque parte de niveles muy altos. Lo anterior, junto con unos riesgos bajistas en aumento, está repercutiendo en la puesta en marcha de una combinación de políticas de apoyo al crecimiento. De esta forma, en 2011 el crecimiento de la economía china se ha situado por encima del 9% (+10,4% en 2010).

Por último, **Turquía** se ha visto más expuesta a fases de contagio financiero desde Europa, con un menor ritmo de entrada de capitales, descensos en las bolsas y depreciación de la lira, lo que ha obligado a intervenciones del Banco Central. Aún así, la economía crece con fuerza (8,5% en 2011) y la inflación, aunque todavía elevada, ha descendido hasta el 6,7% (8,6% en 2010).

Las economías emergentes se dirigen hacia un aterrizaje suave, a pesar de la incertidumbre global

Tipos de interés

(Medias anuales y trimestrales)

	Año 2011	2011				Año 2010	2010			
		4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.		4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.
Tipo oficial BCE	1,25	1,28	1,50	1,25	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Euribor 3 meses	1,39	1,49	1,54	1,44	1,10	0,81	1,02	0,87	0,69	0,66
Euribor 1 año	2,01	2,05	2,11	2,13	1,74	1,35	1,52	1,40	1,25	1,22
Tasas fondos federales EEUU	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
TiIE (México)	4,82	4,80	4,81	4,85	4,85	4,91	4,87	4,91	4,94	4,92

En el mercado de **divisas**, el euro se ha apreciado significativamente frente al dólar durante la primera mitad del año por la ampliación del diferencial de los tipos de interés. Ello ha sido debido a los distintos enfoques de política monetaria adoptados por el BCE (preventivo y concentrado en los riesgos alcistas sobre la inflación) y la Reserva Federal -Fed- (apoyando la recuperación y focalizado en los riesgos sobre el crecimiento). No obstante, la intensificación de la crisis de deuda europea lo debilitó en la segunda mitad del ejercicio. Con todo, en el promedio anual, el dólar se ha depreciado un 4,7% frente al euro. La combinación de fortaleza del euro y moderada fortaleza de las divisas de emergentes frente al dólar se ha traducido en un comportamiento, en conjunto, desfavorable de las monedas con mayor peso en los estados financieros de BBVA. En consecuencia, el efecto del tipo de cambio en la comparación interanual de los resultados es negativo. En cuanto a la evolución de los tipos de cambio finales, el dólar se ha apreciado frente al euro un 3,3% en los últimos doce meses, del mismo modo que también lo han hecho el peso colombiano (+1,8%), el nuevo sol peruano (+7,6%) y el bolívar

fuerte venezolano (+3,3%). En cambio, los pesos mexicano, argentino y chileno se han depreciado. En conclusión, el efecto de las divisas también es negativo en las masas de balance y de actividad. Para 2012 se prevé que el dólar se aprecie frente al euro y que las divisas de los países emergentes tengan espacio de apreciación frente a la moneda estadounidense.

Tipos de cambio

(Expresados en divisa/euro)

	Cambios finales				Cambios medios			
	31-12-11	Δ% sobre 31-12-10	31-12-10	Δ% sobre 31-12-09	2011	Δ% sobre 2010	2010	Δ% sobre 2009
Peso mexicano	18,0512	(8,3)	16,5475	4,8	17,2906	(3,2)	16,7372	8,7
Dólar estadounidense	1,2939	3,3	1,3362	11,3	1,3916	(4,7)	1,3257	0,2
Peso argentino	5,5679	(1,5)	5,4851	(0,2)	5,7467	(8,3)	5,2686	(8,4)
Peso chileno	674,76	(7,3)	625,39	8,3	672,04	0,5	675,68	15,7
Peso colombiano	2,512,56	1,8	2,557,54	17,1	2,570,69	(2,0)	2,518,89	15,8
Nuevo sol peruano	3,4890	7,6	3,7528	19,3	3,8323	(2,3)	3,7448	9,3
Bolívar fuerte venezolano	5,5569	3,3	5,7385	(44,3)	5,9765	(5,9)	5,6217	(49,9)
Lira turca	2,4432	(15,3)	2,0694	(11,8)	2,3383	(14,6)	1,9965	(7,5)
Yuan chino	8,1588	8,1	8,8220	20,5	8,9932	(0,2)	8,9713	5,9

La incertidumbre lastra las previsiones para 2012

La lentitud en la resolución de la crisis de deuda europea implica un ajuste a la baja de las **previsiones para 2012**, especialmente en las de las economías desarrolladas. Además, las peores condiciones externas representan un lastre para las economías emergentes. En un escenario de paulatina resolución de la crisis de deuda, la economía mundial podría avanzar hasta el entorno del 3,5%, algo por debajo del crecimiento observado en 2011. Nuevamente, el crecimiento será muy heterogéneo por regiones. Asia emergente será en 2012 el motor de la economía mundial. En China el PIB apenas se desacelerará unas décimas, pero todavía crecerá por encima del 8%, mientras que el resto de Asia emergente se mantendrá en el entorno del 4%. Latinoamérica, por el contrario, bajará unas décimas adicionales y su tasa de incremento se situará por debajo del 4%. En Turquía, el retroceso podría ser algo más acusado, con un PIB ascendiendo alrededor del 2%. México todavía crecerá por encima del 3% en 2012. Sin duda, son las economías avanzadas las más perjudicadas en las previsiones. En este sentido, la zona euro se estima que tenga una contracción del 0,5% y, por ende, la economía española (-1,3%). Por último, en Estados Unidos el PIB subirá un 2,3%, unas décimas más que en 2011, pero igualmente por debajo del crecimiento potencial de esta economía. En cualquier caso, en todas las economías el balance de riesgos está sesgado a la baja y las implicaciones de un recrudecimiento de la crisis de deuda europea podrían ser severas.

Crecimiento del PIB mundial

(Porcentaje de crecimiento real)

	2011	2012 e
Global	3,9	3,5
Zona euro	1,5	(0,5)
España	0,7	(1,3)
Estados Unidos	1,7	2,3
México	3,9	3,3
Latinoamérica	4,4	3,6
China	9,2	8,3
Turquía	8,5	1,9

Fuente: BBVA Research.

Posicionamiento

Buen desempeño de BBVA en un entorno de máximo estrés

2011 ha sido un ejercicio en el que se ha vivido un episodio de máximo estrés en términos de liquidez y de riesgo soberano en el área euro. En este contexto, el Grupo sigue demostrando su recurrencia de resultados y fortaleza estructural. Este comportamiento diferencial se debe a una forma de hacer banca de BBVA que descansa en cuatro pilares:

BBVA, un modelo de banca apalancado en 4 pilares

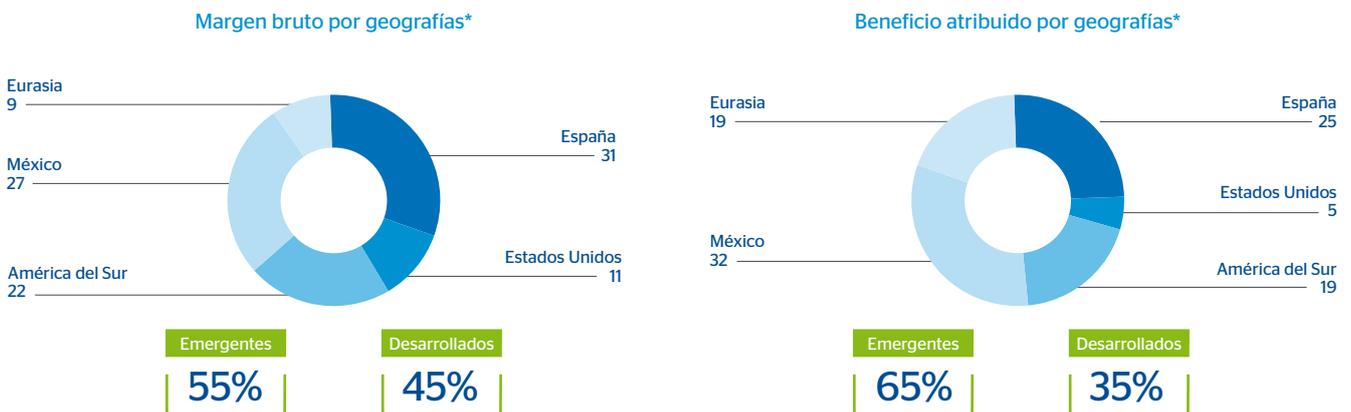


1. Un **modelo de portafolio** caracterizado por tener:

- Una **diversificación** muy equilibrada en términos de geografías, negocios y clientes. Esta diversificación se ha seguido poniendo en valor en 2011, lo que ha permitido mantener un alto nivel de recurrencia de ingresos. En este sentido, durante este año, casi el 55% del margen bruto ha tenido su origen en países emergentes.
- Unas **franquicias** con una masa crítica suficiente de clientela, en las que se tiene una posición de liderazgo (1º/2º en España, líder del mercado en México, 1º/2º en América del Sur, liderazgo en el Sunbelt en Estados Unidos) y con importantes participaciones y alianzas estratégicas en Turquía y en China.

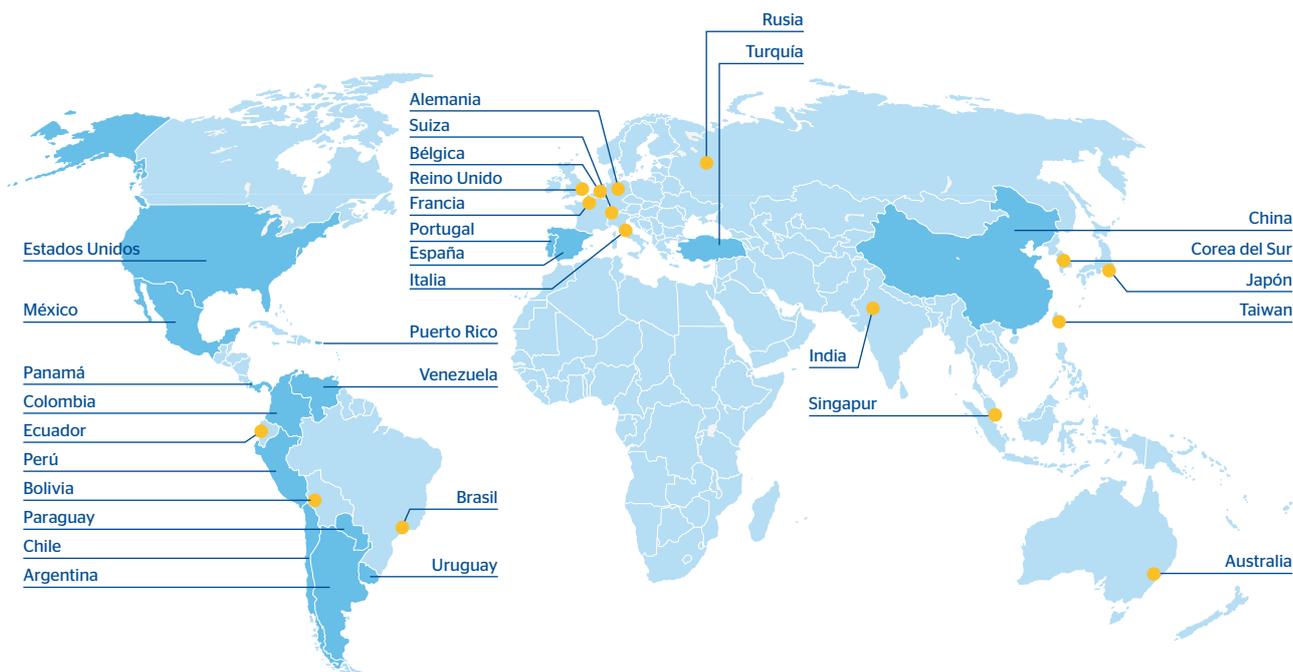
Composición del margen bruto y del beneficio atribuido del Grupo BBVA por geografías

(Porcentaje)



* Suma de áreas de negocio sin Actividades Corporativas. En beneficio atribuido, sin *impairment* de Estados Unidos.

Presencia de BBVA en el mundo

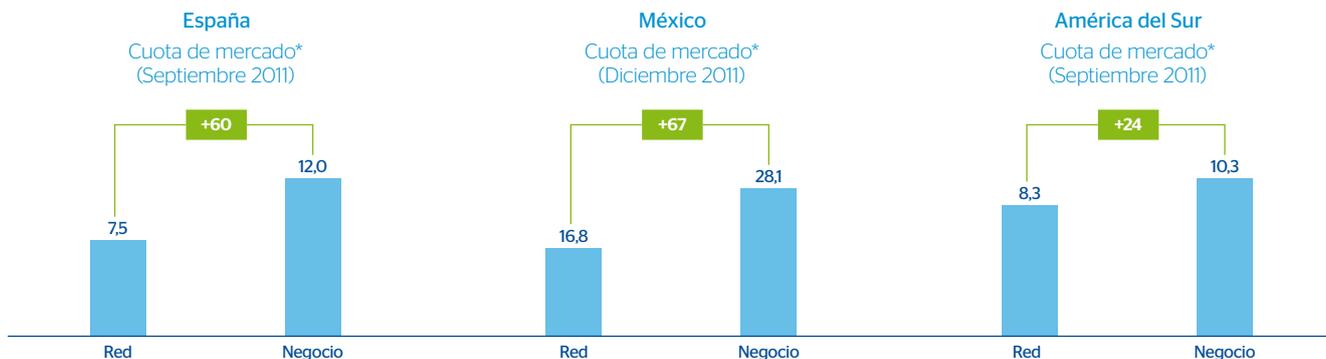


2. Un modelo de negocio basado en tres elementos:

- Un modelo de **banca retail** focalizado en relaciones largas y duraderas con una base de clientela (*customer-centric*) muy amplia (50 millones de clientes en todo el mundo), lo que asegura un elevado nivel de recurrencia de resultados y una financiación muy estable en forma de depósitos.
- Una **red de distribución** de gran capilaridad que, a la vez, es líder en eficiencia. En este sentido, cabe resaltar que la cuota de negocio de BBVA es superior a la cuota de red en todas las franquicias.

Cuotas de negocio y de red en las principales franquicias de BBVA

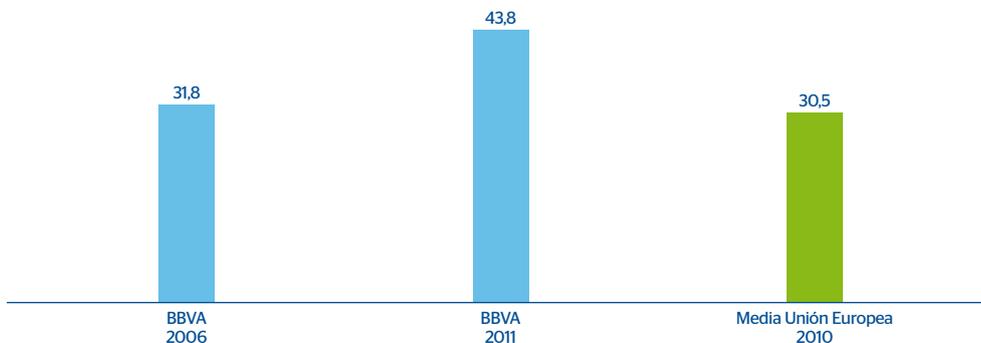
(Porcentaje)



* Inversión + recursos.

- Y en tercer lugar, la **tecnología**, palanca por la que BBVA lleva apostando de manera decidida desde hace varios años para conseguir buenos niveles de eficiencia. El tamaño y la escala del Grupo han permitido acometer importantes inversiones en proyectos globales de tecnología, especialmente en el ámbito de la transformación y la innovación.

Inversión en *change-the-bank*. Grupo BBVA frente a la media de la Unión Europea (Porcentaje sobre total de inversión)



3. Un **modelo de gestión** en el que la toma de decisiones está presidida por un marco de referencia con dos principios directores: la prudencia y la anticipación. La prudencia por lo que respecta a las que se toman en materia de estructura de gobierno, de riesgos estructurales y de crédito, de capital y a las asociadas a las operaciones corporativas que se han realizado. Y cuando se habla de anticipación se refiere a la prioridad que tiene BBVA de tomar decisiones que den respuesta a cambios relevantes en el entorno, la competencia y los clientes con repercusión en el medio plazo. En este contexto destacan, por ejemplo:

- La estrategia de limitación de cuota en oficinas que abordó el Grupo en España con el Plan de Transformación e Innovación lanzado a finales de 2006, lo que le ha llevado a tener un comportamiento diferencial en términos de ingresos, gastos y riesgos frente a los competidores locales durante la crisis.
- El cambio de estructura de portafolio en México. Por un lado, hacia hipotecario, con la adquisición de Hipotecaria Nacional. Con ella triplicó la cuota en este segmento en 2004. Y por otro, hacia pymes, con la creación de "Red PYME" en 2008, lo que ha colocado al Banco en la primera posición en cuota de financiación de pymes, con una amplia ventaja respecto al resto de competidores.

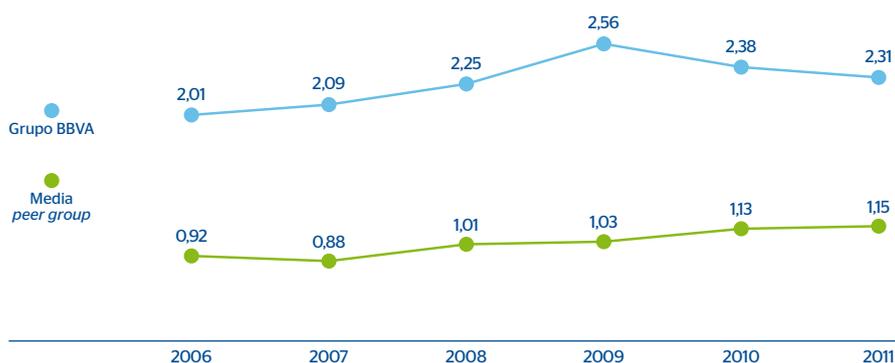
4. Un **modelo de gobierno** basado en unos principios irrenunciables de integridad, prudencia y transparencia, cuyo objetivo principal es la creación de valor para sus accionistas. La crisis financiera actual ha puesto de manifiesto la no sostenibilidad de los modelos enfocados exclusivamente en los resultados financieros de corto plazo. Y en BBVA estamos convencidos de que poner los principios en el primer lugar de la gestión de gobierno del Grupo es *per se* una fuente de ventaja competitiva.

En definitiva, este modelo de banca basado en los cuatro pilares explicados anteriormente se traduce fundamentalmente en dos ventajas competitivas: recurrencia y fortaleza estructural.

1. **Recurrencia** porque BBVA sigue demostrando cada año una elevada capacidad de generación de resultados recurrentes y sostenibles. En épocas alcistas, BBVA ya registraba un mejor comportamiento que sus competidores. Y durante la crisis ha vuelto a demostrarlo, con un desempeño más positivo que sus *peers*.

Margen de intereses sobre ATM's⁽¹⁾

(Porcentaje)



Nota: Datos de 2011 del *peer group* calculados a partir de las últimas cifras disponibles anualizadas.

(1) *Peer group*: BARCL, BNPP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LBG, RBS, SAN, SG, UBS y UCI.

2. **Fortaleza estructural**, porque el Grupo posee un balance sano, equilibrado, bien capitalizado, con unos riesgos conocidos y acotados y con una adecuada estructura de financiación fundamentada en su amplia base de relaciones minoristas. BBVA tiene el ratio de apalancamiento más bajo de su *peer group*. Adicionalmente, su capacidad de generación orgánica de capital es una de las más sólidas de su grupo de referencia, tal y como se puso de manifiesto explícitamente en las pruebas de *stress* publicadas por el supervisor bancario europeo (EBA).

Y este modelo de banca no sólo ha permitido a BBVA registrar un *performance* diferencial durante la crisis, sino también estar ahora preparado para afrontar con éxito los cambios que se avecinan en la industria tanto a corto como a largo plazo.

Visión futura

Actualmente se puede hablar de tres fuerzas fundamentales que van a transformar el sector financiero y, por tanto, van a configurar lo que será la nueva industria financiera que, de cara al futuro, tendrá que seguir operando en un entorno de gran incertidumbre.

Los tres elementos transformadores de la industria financiera



A corto plazo, habrá que hacer frente, por una parte, a las nuevas exigencias regulatorias y de supervisión y, por otra, a un entorno macroeconómico y financiero todavía muy complicado.

En cuanto a materia de regulación, en 2011 se ha producido un significativo avance en la implementación europea de los nuevos estándares de capital y liquidez que pretenden reforzar la resistencia del sistema financiero y mejorar la medición de los riesgos. Prueba de ello es la trasposición de Basilea III en la propuesta de Directiva Europea de Adecuación de Capital (CRD IV en inglés) que deberá ser aprobada por las instituciones europeas a lo largo de 2012.

Por su parte, la EBA ha iniciado su primer año de vida con medidas encaminadas a restaurar la confianza de los mercados en el sector financiero, como el *stress test* o el plan de recapitalización. Los resultados de dicho *stress test* europeo pusieron de manifiesto que BBVA es uno de los bancos más solventes del mundo al conseguir un 9,2% de *core capital* en el escenario estresado y contar con una calidad de capital muy por encima de la media de sus competidores. Respecto al paquete de recapitalización, BBVA podrá cumplir holgadamente la nueva recomendación del 9% de capital principal que EBA exigirá de forma temporal a partir de junio de 2012 por la ya mencionada fortaleza estructural del Grupo.

Por último, la regulación internacional está impulsando el desarrollo tecnológico de infraestructuras de mercado óptimas y eficientes. En este sentido, BBVA es punta de lanza en el sector y sitúa la innovación tecnológica siempre en el centro de su desarrollo.

Además, se está produciendo una transformación macro caracterizada por elementos como: una dualidad entre las economías emergentes y desarrolladas, un menor crecimiento económico a nivel global, el desapalancamiento, la financiación y la recalibración de los riesgos, etc.

Pero, adicionalmente, hay que ser capaces de poner la vista más allá del corto plazo. Como consecuencia de la crisis, de los avances tecnológicos y de los cambios sociales, la industria sufrirá a medio plazo un proceso de transformación de la oferta y la demanda. Las formas de relación con los clientes están evolucionando y BBVA quiere seguir anticipándose y adelantándose a las necesidades de sus clientes y que ellos sean los que elijan dónde, cuándo y cómo acceder al Banco. Y el sector en su conjunto se enfrenta a un futuro de mayor presión en términos de rentabilidad, de liquidez, de crecimiento, de reputación y de innovación. Presión que incentivará a las entidades a llevar a cabo actuaciones innovadoras, a una ruptura de estándares y, en definitiva, a una transformación radical de la manera en que hoy se entiende el modo de hacer banca.

Este entorno de incertidumbre y transformaciones para BBVA es una gran oportunidad de liderar el cambio del sistema bancario. Sin duda, el Grupo seguirá gestionando día a día las exigencias regulatorias, financieras y macroeconómicas como hasta la fecha. Pero además la Entidad está trabajando para reforzar a medio plazo el posicionamiento y el planteamiento estratégico como respuesta a las presiones que afectan al sector. Y para ello BBVA mantendrá intacta la esencia de su modelo, tomando acciones en cada una de las cuatro palancas explicadas más arriba, con un objetivo claro en cada una de ellas.

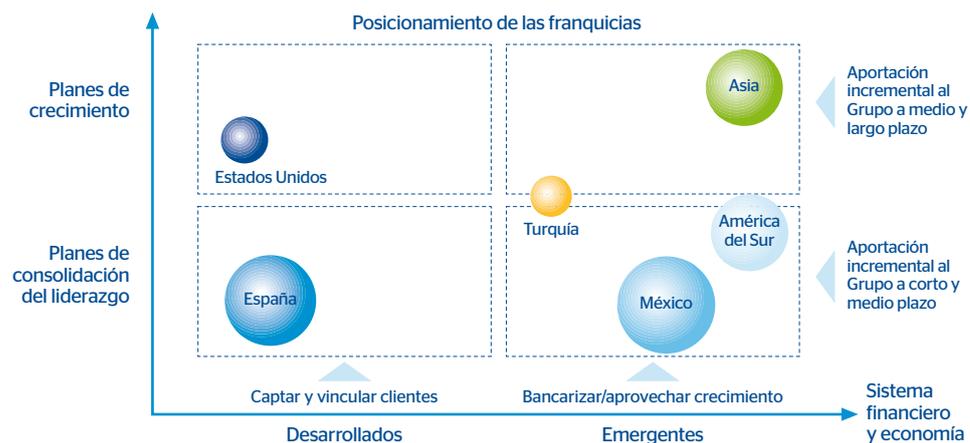
Principales objetivos de acción en cada una de las cuatro palancas del modelo de negocio de BBVA

1. Modelo de portafolio	2. Modelo de negocio	3. Modelo de gestión	4. Modelo de gobierno
<ul style="list-style-type: none"> • Emergentes: acompañar el crecimiento • Maduros: reforzar el liderazgo de las franquicias 	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia de cliente • Productividad comercial • Reducir el riesgo • Eficiencia operacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Globalidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Principios • Personas
<ul style="list-style-type: none"> • Portafolio más equilibrado y con más recorrido de crecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Transformación desde la tecnología 	<ul style="list-style-type: none"> • Transversalidad y sinergias 	<ul style="list-style-type: none"> • Reputación corporativa e impacto social

1. **Un portafolio de negocio más equilibrado y con más crecimiento futuro**, es decir, explotar todo el potencial de los negocios, los clientes y el *footprint* actual de BBVA. Y esto se consigue principalmente actuando en dos frentes:

- En desarrollar las franquicias en las geografías en las que BBVA ha empezado a operar más recientemente. Es decir, en seguir dando un paso más en el desarrollo de Estados Unidos, China y Turquía.
- En el resto de franquicias, el foco estará puesto en consolidar su liderazgo dentro de sus respectivos ámbitos geográficos de actuación, en aprovechar el crecimiento en los mercados emergentes y en ganar cuota en las regiones desarrolladas, lo que va a exigir dar un salto en calidad de servicio y evolucionar la oferta financiera al ritmo al que avanzan la sofisticación y las exigencias de los clientes.

Un portafolio de negocio más equilibrado y con más crecimiento futuro



2. **Transformación desde la tecnología**, esto es, aprovechar las oportunidades que ésta brinda para construir un modelo más innovador, más eficiente, más centrado en el cliente y de mayor calidad. BBVA lleva ya varios años haciendo un importante esfuerzo inversor en tecnología con el objetivo de liderar la transformación del sector. Concretamente, existen actualmente cuatro focos prioritarios de inversión en el Grupo:

- En primer lugar, se está invirtiendo en mejorar la experiencia de cliente para conseguir un modelo de servicio adaptado a sus preferencias y a sus necesidades a través de cualquier canal. Y esto implica invertir en dos capacidades clave. Por una parte, la personalización de la oferta con el objetivo de tener una oferta “customizada” en función del cliente, de calidad, sencilla, operativamente fácil y con el foco en la innovación. Y por otra, integración del mundo físico y virtual, que se traduce en tener un modelo de distribución eficiente, colaborativo y multicanal.
- El segundo objetivo es incrementar la productividad comercial. En este capítulo, la finalidad es doble: ser aún más líderes en eficiencia y capacidad de adaptación a las nuevas exigencias de los clientes. Para ello hay que invertir en la personalización de la gestión, con una visión comercial integrada para incrementar las ventas, la productividad y la calidad del servicio, y en la ubicuidad de los gestores, para ofrecer un servicio más flexible, ágil y global.
- El tercer objetivo es seguir invirtiendo en herramientas de control del riesgo, inversión que se tiene que traducir en una mayor ventaja sobre el resto de competidores en términos de calidad de los riesgos de BBVA.
- Finalmente, se está invirtiendo en mejorar la eficiencia operacional, es decir, en hacer más eficientes los procesos y más robusta la infraestructura.

Los cuatro ejes de actuación del Plan Tecnológico de BBVA



3. **Transversalidad y sinergias.** Se trata de explotar todo el potencial de los negocios, los clientes y el *footprint* actual de BBVA. Y esto implica homogeneizar, en donde tenga sentido, los modos de hacer del Banco y reforzar e impulsar la gestión transversal tanto de los negocios como de las unidades de apoyo, lo cual generará sinergias importantes en los próximos años.

Globalidad



En 2011 se ha creado la unidad de Gestión Global de Negocios Minoristas, que se encargará de lanzar líneas de negocio que sean de carácter global, de atender (también de forma global) a algunos segmentos y de asegurar que las mejores prácticas fluyan a lo largo de todo el Grupo. De este modo, se tiende hacia una mayor globalidad del negocio *retail*, globalidad que ya está implantada en los negocios mayoristas del Grupo desde hace años. También en 2011 se ha lanzado un ambicioso plan de transformación de todos los servicios centrales para transversalizar y, por tanto, hacer más eficiente la gestión de las funciones corporativas.

Transversalidad de los negocios y de las unidades de apoyo



4. **Involucrar a los stakeholders.** BBVA tiene un compromiso intenso con sus grupos de interés o *stakeholders*: empleados, clientes y la sociedad en general. En un entorno de crisis como el actual, en el que la reputación del sector se ha visto afectada más que nunca, es necesario actuar y comunicar.

El equipo

Desarrollar personas nos ha llevado a lo más alto

Por tercera vez consecutiva, la revista **Fortune** considera a BBVA como una de las mejores empresas a nivel mundial en el desarrollo de las capacidades de liderazgo de sus equipos. En concreto, la sitúa como la **mejor compañía europea** y la **duodécima en el ranking mundial** de una muestra de más de 500 compañías, por delante de firmas tan reputadas y conocidas como Unilever, Siemens, 3M o McKinsey.

El estudio, desarrollado en colaboración con Aon Hewitt y The RBL Group, identifica la sólida relación existente entre la estrategia de negocio y la estrategia de liderazgo de BBVA, gracias a un modelo de gestión de personas que garantiza contar con el talento preciso en cada momento y que apuesta por la igualdad de oportunidades en la promoción de los profesionales que componen el equipo del Grupo.

Sí, hay otra forma de hacer las cosas



En BBVA tenemos como objetivo garantizar la competitividad de nuestros equipos a través de un modelo homogéneo de alcance global que pone foco en su desarrollo profesional. Este modelo se basa en tres principios:

1. Los mejores profesionales en las posiciones más destacadas.
2. Combinación de formación en el puesto de trabajo y formación más especializada o estructurada.
3. Igualdad de oportunidades y transparencia.

La meritocracia como base para la gestión de personas

La gestión de personas en un Grupo de más de 110.000 empleados exige contar con un modelo de ubicación del talento soportado en criterios objetivos y procedimientos sistemáticos de valoración y desarrollo. Entre otros procesos, para la identificación y desarrollo de las habilidades, conocimientos y estilos de dirección de nuestro equipo, cada dos años se lleva a cabo la **valoración de competencias** que permite comparar el nivel que tiene la persona frente al que tiene asignado el perfil de la función que desempeña. En 2011 todos los profesionales del Grupo han sido convocados a este proceso, con un índice de participación superior al 98%, que ha dado como resultado la puesta en marcha de 353.505 acciones individuales de desarrollo, seleccionadas de entre un catálogo multi-idioma que consta de más de 1.822 acciones distintas.

Campus BBVA, el modelo formativo del Grupo

Dentro de nuestro esquema de desarrollo, la **formación** juega un papel clave. El presupuesto destinado a tal fin se ha mantenido, incluso en los momentos más complejos de la industria, superando los 40 millones de euros en 2011, lo que en términos de tiempo equivale a unas 41 horas de formación por empleado al año. Estas cifras han sido posibles gracias al uso intensivo de la tecnología. De hecho, el 60% de la formación del Grupo ya se realiza *on-line*.

CAMPUS BBVA
Update yourself

Cabe señalar que en 2011 hemos puesto nuestra experiencia formativa al servicio de la sociedad, abriendo una nueva línea de actividad consistente en la comercialización de una atractiva gama de programas presenciales para profesionales ajenos al Grupo, impartidos junto con socios de primer nivel mundial, en materias en las que somos considerados un referente en el mercado. Esta iniciativa complementa la oferta de programas formativos comercializados ya por BBVA y que se componía, hasta la fecha, por un catálogo de 120 cursos *on-line*.

La cobertura de los puestos disponibles en BBVA, independientemente de su nivel, naturaleza o área en la que se originen, se lleva a cabo, siempre que sea posible, utilizando **apúntate**, la herramienta de *job posting* del Grupo, favoreciendo así la movilidad dentro del Grupo tanto a nivel nacional como internacional.

En 2011 se han publicado 3.251 puestos. Por su parte, 5.950 empleados han tomado parte en alguno de los citados procesos internos de selección.

Ahora bien, el **desarrollo profesional** comienza con una sólida marca de empleador que nos garantiza contar con el talento preciso en cada momento gracias a un esquema de atracción basado en:

1. Herramientas de *employer branding* a través de redes sociales, que en los últimos dos años nos están permitiendo mantener un contacto más directo con nuestros candidatos potenciales:
 - Con más de 320.000 fans, 8.000 de ellos específicamente de Selección,
 - Que realizan más de 500.000 visitas a las más de 1.000 ofertas publicadas en 2011.
2. El Campus Virtual de Empleo, un único *site* de empleo para todas nuestras unidades, y que recibe más de 1.700.000 visitas al año de candidatos de más de 150 países, y que nos proporciona más de 250.000 currículos cada año, con una base total superior a 1.700.000 currículos.

Por todo ello, el crecimiento neto del Grupo en 2011 ha sido de 3.669 personas (518 en España) con 574 becas profesionales (cerca del 80% de ellas también en España).

Sabemos que el desarrollo profesional es uno de los beneficios que más valoran las nuevas generaciones de profesionales, especialmente prácticas como el *coaching* y el *mentoring*, que desde 2009 se aplican de manera individualizada en el Grupo.

Pero, además de atracción y retención, la **satisfacción** de nuestros profesionales es fundamental. Por eso, en BBVA contamos con un programa con foco en nuestros empleados denominado "Pasión por las personas", que cuenta con diferentes líneas de trabajo en los ámbitos de calidad de vida, sistema de retribución flexible y beneficios personales, entre otros.

Pero en todo caso, el compromiso y la satisfacción no es resultado sólo de un programa concreto, sino de la valoración por parte del empleado de ser parte de un proyecto empresarial atractivo, que además le genera expectativas de crecimiento. Y claramente ésta es una de las fortalezas de BBVA.

BBVA cuenta con un **sistema retributivo** avanzado basado en la generación recíproca de valor para los empleados y para el Grupo y alineado con los intereses de los accionistas, que atiende a los siguientes principios:

- Crear valor a largo plazo.
- Recompensar la consecución de resultados basados en una asunción prudente y responsable de riesgos.
- Atraer y retener a los mejores profesionales.
- Recompensar el nivel de responsabilidad y la trayectoria profesional.
- Velar por la equidad interna y la competitividad externa.
- Contar con referencias de mercado a través de análisis realizados por compañías de reconocido prestigio.
- Asegurar la transparencia en su política retributiva.

Este sistema retributivo recoge los estándares y principios de las mejores prácticas nacionales e internacionales generalmente aceptadas en materia de retribuciones y de buen gobierno de sociedades en cada momento, configurándose como un sistema dinámico en constante evolución y mejora.

La transparencia, objetividad e igualdad de oportunidades en la promoción de nuestros profesionales es clave

BBVA, una sólida marca como empleador

La política de compensación en BBVA es un elemento clave para la creación de valor

La marca

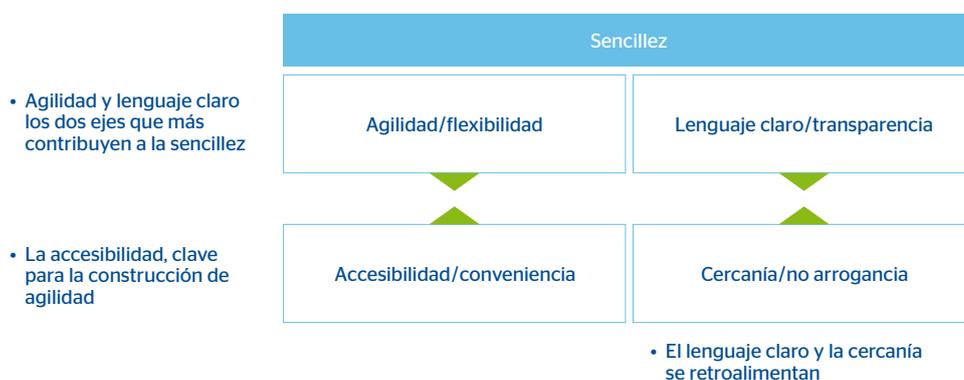
La sencillez como manera diferencial de enfocarnos al cliente

El Grupo entiende la **marca BBVA** como la promesa que hace a sus grupos de interés y las experiencias que éstos viven en su relación con la Entidad.

La marca BBVA se está situando en un espacio de diferenciación sostenible no ocupado por sus competidores y guía las experiencias y la comunicación que se hace a los grupos de interés en todos los puntos de contacto. Este espacio es el posicionamiento de la marca corporativa y consiste en cuatro valores: foco en el cliente (*customer-centric*), sencillez, confiabilidad y globalidad.

La **sencillez** es la manera diferencial que tenemos de enfocarnos al cliente. Este posicionamiento lo hemos construido escuchando a nuestro consumidor y atendiendo a sus demandas. Queremos que piensen y sientan que BBVA beneficia a sus clientes haciéndoles la vida más sencilla. Para llegar a esto comunicamos y actuamos con sencillez.

La sencillez en la comunicación



En 2011 se ha avanzado en la implantación tanto del posicionamiento como de la nueva identidad corporativa

1. Implantación del posicionamiento a través de un nuevo **modelo de comunicación**: hemos pasado de un modelo de comunicación, que se construía a partir del producto, a otro que da protagonismo a la marca, comunicando un posicionamiento de sencillez único y global para todas las áreas y unidades de negocio y para todos nuestros públicos objetivos, dando como resultado en todo el mundo:
 - Un mismo posicionamiento de BBVA.
 - Un único mensaje, adaptable a cada área y/o unidad de negocio (enfoque global-local).
 - Una misma cultura publicitaria en todo el Grupo.
 - Los productos, bajo este nuevo posicionamiento, se convierten en instrumentos para comunicar los valores de la marca.
2. La nueva **identidad corporativa** apuesta por:
 - Un estilo de comunicación sencillo y diferencial, alineado con el posicionamiento de la marca.
 - El uso de un lenguaje claro y transparente.
 - Una identidad visual única que permita reconocer la marca rápidamente en todas sus aplicaciones y canales.

Entre 2010 y 2011 esta nueva identidad corporativa se ha implantado en toda la comunicación publicitaria *on* y *off-line*. Además, se está incorporando en todos los medios de pago, materiales corporativos, sucursales y edificios corporativos.

Adicionalmente, se han llevado a cabo innovadoras campañas publicitarias de posicionamiento de marca, entre las que cabe mencionar el lanzamiento de una *web-serie* en clave de humor con la que se pretende llegar de forma masiva al segmento de negocios en España a través de nuevos contenidos y, además, optimizando los recursos. También se puede hacer referencia al impulso que BBVA está realizando a su presencia en redes sociales para captar más clientes, atenderles mejor y, por tanto, reforzar el posicionamiento de marca.

Dentro del marco del patrocinio en España de la **Liga de Fútbol Profesional** (a través de la "Liga BBVA" y de la "Liga Adelante") y de la **de baloncesto NBA** (que incluye la Liga Femenina y la NBA Development League, tanto en Estados Unidos como en España y Puerto Rico), se han seguido desarrollando varias iniciativas, como la "Experiencia blue NBA" (consistente en premiar a un cliente blue, por sorteo, con un viaje a Estados Unidos y la asistencia en directo a un partido oficial de la NBA) y la aplicación para Ipad de la Liga BBVA, que ha sido premiada, en marzo de 2011, como la mejor del año 2010 en España debido a que información y ocio están integrados junto con una imagen de marca. Por último, BBVA Compass, gracias a sus compromisos con BBVA Compass Bowl y con la NBA, ha sido nombrado "Grand Sports Marketer of the Year".

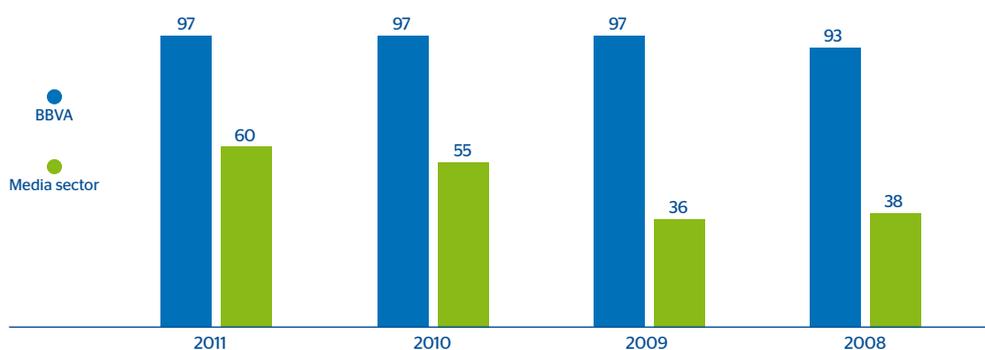
Según la empresa Sustainable Asset Management (SAM), BBVA mantiene en 2011 la calificación global de su marca, que sigue un año más muy por encima de la media de su sector.

BBVA impulsa su estrategia de comunicación a través de Internet para, entre otros objetivos, reforzar el posicionamiento de la marca

La gestión de la marca durante 2011 ha sido, de nuevo, muy valorada por los expertos

Calificación de la gestión de la marca BBVA

(Escala 1-100)



Fuente: SAM.

Uno de los aspectos más valorados por los expertos continúa siendo el contar con herramientas de medición homogéneas que permitan hacer un seguimiento de cómo la marca es percibida en los principales países en los que el Grupo opera. En este sentido, la percepción de la marca BBVA se mantiene o mejora en la mayoría de países en términos reputacionales y continúa considerada como una marca sólida en todos los mercados en los que el Banco está presente. La notoriedad aumenta o se mantiene prácticamente estable en todos los países. En España, BBVA sigue siendo la marca más notoria dentro de su sector. También cabe mencionar que BBVA Compass ha ganado el premio "Marca del año" en banca minorista, lo que le sitúa, en términos de valor de marca, por encima de cualquier otro competidor.

Percepción de la marca BBVA

(Escala 1-100)

	España		México		Argentina		Chile		Perú		Colombia		Venezuela		Estados Unidos	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Notoriedad	64,6	68,3	88,8	86,0	78,9	71,0	16*	21,0	77,0	77,0	28,2	31,0	64,9	66,0	15,9	17,2
Posición en el ranking	1º	1º	1º	1º	3º	3º	5º	5º	2º	2º	5º	4º	2º	3º	8º	8º
Reputación ante clientes	74,5	72,2	70,7	66,9	75,7	72,5	71,0	70,9	73,8	74,5	69,1	66,1	71,9	73,7	71,5	73,2

Notas:

Los datos de notoriedad de 2011 son de todo el año, excepto para Venezuela (datos hasta junio) y para Chile (datos a septiembre).

Los datos de reputación de 2011 son, en todos los países, de febrero a diciembre.

Para que una variación entre dos años sea estadísticamente significativa debe ser igual o superior a 21.

* Muestra insuficiente.

Fuente de los datos de notoriedad: Advance Tracking Programme, MillwardBrown.

Fuente de los datos de reputación: RepTrak, Reputation Institute.

Responsabilidad corporativa

La función de RC se ha elevado al máximo órgano ejecutivo del Banco

La visión de BBVA es “**Trabajamos por un futuro mejor para las personas**”. Bajo este lema se enmarcan los retos de la política de Responsabilidad Corporativa (RC) del Grupo. Tal es el compromiso de BBVA en este sentido que en 2011 se ha producido un gran avance en el sistema de gobierno de la RC, ya que el propio Comité de Dirección del Grupo ha ejercido la función del Comité de Responsabilidad y Reputación Corporativas y, por tanto, eleva estas cuestiones al máximo órgano ejecutivo del Banco. Ese mismo modelo se replicará a nivel local en los principales países.

Otros avances de 2011, enmarcados en los cuatro ejes del Plan Estratégico de RC aprobado en 2008, se comentan a continuación. Es importante señalar que estos ejes son consistentes con la función del Grupo en la sociedad. En este sentido, con la inclusión financiera se favorece el acceso a los servicios financieros de los segmentos más desfavorecidos de la sociedad, lo que contribuye a romper el círculo vicioso de la pobreza. Y con la educación financiera se consigue que este acceso se haga desde una decisión informada y, por tanto, responsable. Lo anterior, junto con la integración de la RC en la propia gestión de la Organización, redundan en un beneficio para las personas, para la sociedad y, por ende, para el Grupo.

Los ejes del Plan Estratégico de RC son consistentes con la función del Grupo en la sociedad

Los cuatro ejes de la política de RC



1. Inclusión financiera

La principal materialización de este compromiso fue la creación en 2007 de la Fundación Microfinanzas BBVA. A cierre de 2011, la Fundación está presente en seis países de América Latina, cuenta con 359 oficinas, 4.963 empleados y 948.508 clientes, y gestiona un volumen de microcréditos de 737 millones de euros (siendo el importe medio de un microcrédito de 1.052 euros). El enfoque de microfinanzas productivas que ha adoptado la Fundación es el instrumento más útil para que las personas más desfavorecidas accedan al sistema financiero.

2. Educación financiera

En BBVA se cree que una decisión informada contribuye a una mejor situación financiera personal, facilita la gestión del riesgo para las entidades financieras e impulsa el ahorro, a la vez que fortalece el sistema financiero. Por eso, en 2009 se lanzó el Plan Global de Educación Financiera del cual se han beneficiado 814.483 personas en 2011.

3. Banca responsable

Para dotar de credibilidad a la política de RC, desde BBVA se trabaja para integrar una gestión responsable en toda la cadena de valor, desde el diseño de productos, su publicidad y comercialización, hasta la gestión de sus riesgos. Y desde la orientación al cliente (compromiso

con la calidad, satisfacción y atención a la base de clientela), a los recursos humanos del Grupo (fomento de la diversidad e igualdad de oportunidades), a sus proveedores (a través de su programa de "Compras responsables") y al medio ambiente (con una política en esta materia centrada en una gestión medioambiental sostenible y contra el cambio climático). La aproximación de BBVA a la sostenibilidad se basa en generar propuestas de valor para sus grupos de interés. En este sentido, cabe destacar que este año el volumen de fondos gestionados con criterios de inversión socialmente responsable (ISR) ha representado el 2,42% del total, mientras que el número de operaciones financiadas de acuerdo a los Principios de Ecuador ha sido de 91, con un volumen de 5.404 millones de euros.

4. Compromiso con la sociedad

La aspiración de este compromiso es la contribución de BBVA al desarrollo de las sociedades en las que está presente. Bajo este pilar sobresale el Plan de Acción Social en América Latina, consistente en la otorgación de becas destinadas a la educación primaria y secundaria de niños y niñas de colectivos más desfavorecidos. En 2011 el Grupo ha invertido 74,24 millones de euros en acción social. Por último, hay que destacar el lanzamiento del proyecto "Momentum", una iniciativa creada para promover el emprendimiento social en España y Portugal y que se extenderá en el futuro al resto de las regiones donde opera el Grupo.

Más información sobre las actividades de RC en 2011 en:

Informe Anual 2011 <http://accionistaseinversores.bbva.com> y en www.bancaparatodos.com.

Datos relevantes de los cuatro ejes de la política de RC

	2011	2010	2009
Educación financiera			
Número de beneficiarios del Plan Global de Educación Financiera ⁽¹⁾	814.483	416.325	30.734
Inclusión financiera			
Número de beneficiarios directos e indirectos de Fundación Microfinanzas BBVA (millones)	3,7	2,5	2,0
Número de clientes de Fundación Microfinanzas BBVA	948.508	620.584	499.961
Importe total de microcréditos otorgados por Fundación Microfinanzas BBVA (millones de euros)	737	432	323
Importe medio microcréditos de Fundación Microfinanzas BBVA (euros)	1.052	696	717
Banca responsable			
Índice de satisfacción de clientes ⁽²⁾	5,31	5,27	5,22
Índice de satisfacción de empleados (%) ⁽³⁾	n.a.	90	n.a.
Índice de satisfacción de proveedores (%) ⁽³⁾	n.a.	79	n.a.
Horas de formación por empleado	48	43	38
Mujeres en puestos directivos (Comité de Dirección y Directivos Corporativos/Directivos) (%)	9/19	10/18	9/18
Diversidad hombres y mujeres (%)	48/52	48/52	48/52
Número de voluntarios	4.328	5.268	5.193
CO ₂ emitido por empleado (t) ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	4,21	4,05	3,92
Consumo de papel por empleado (t)	0,13	0,13	0,13
Consumo de agua por empleado (m ³) ⁽⁴⁾⁽⁶⁾	43,86	48,88	50,30
Electricidad por empleado (MWH) ⁽⁴⁾	9,07	8,72	9,28
Número de ocupantes en edificios con certificación ISO 14001	20.267	16.593	10.455
Compromiso con la sociedad			
Recursos destinados a compromiso con la sociedad (millones de euros)	74,24	76,03	79,06
Recursos destinados a compromiso con la sociedad sobre beneficio atribuido del Grupo (%)	2,47	1,65	1,88
Número de becados del programa "Niños Adelante"	61.436	60.099	56.178

Nota: t = toneladas métricas.

(1) En 2011 se ha modificado el criterio de cálculo para adaptarlo al calendario escolar, de forma que se asignan los datos del programa en España y Portugal al ejercicio a la segunda parte del curso escolar. Asimismo, se ha recalculado la serie desde 2009 en aplicación de este nuevo criterio.

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

(3) Encuesta bienal.

(4) Los indicadores de agua, electricidad y CO₂ de años anteriores se han actualizado, principalmente, por la incorporación de los datos de Estados Unidos que se encontraban en proceso de revisión en el momento de la publicación de la información de 2010.

(5) El CO₂ emitido por empleado incluye la compra de energía verde de BBVA España.

(6) Datos de 2011 preliminares.

Grupo BBVA. Objetivos de RC

Capítulo		Objetivos 2011
Principios y políticas de RC		Reportar regularmente (mínimo una vez al año) al Consejo de Administración
Grupos de interés		Incluir asuntos RSC-ESG (ambientales, sociales y de gobierno) en el Investors Day 2011 Ampliar la vinculación de clientes y accionistas en proyectos sociales
Educación financiera		Consolidar las cifras del programa "Valores de Futuro" del curso 2010-2011 en España (578.000 alumnos y 3.060 centros) y Portugal (100.000 alumnos y 600 centros) Alcanzar los 5.100 beneficiarios en América del Sur y 400.000 en México con el programa "Adelante con tu Futuro" y realizar evaluación de impacto con los participantes en México
Inclusión financiera		Ampliar de los 6 países actuales -Argentina, Chile, Colombia, Panamá, Perú y Puerto Rico- hasta 9 la presencia operativa de la Fundación Microfinanzas Ampliar en un 20% la base actual de 620.584 clientes de la Fundación Microfinanzas BBVA
Banca responsable	Orientación al cliente	Aprobar un manual corporativo de comunicación transparente, clara y responsable (TCR) con alcance a nivel de Grupo y elaborar planes locales de implantación
	Finanzas responsables	Crear un comité de riesgo social, medioambiental y reputacional, ampliando el alcance del actual comité de Principios de Ecuador
	Recursos humanos	Impulsar iniciativas que fomenten la igualdad de oportunidades, la conciliación y la diversidad de género y extender a todo el Grupo la herramienta Genera, red social de <i>networking</i> en diversidad
	Inversión responsable	Analizar capacidades para extender el ejercicio de derechos políticos a otras geografías (actualmente sólo en España)
	Compras responsables	Aprobar y poner en marcha la política de compras sostenibles en el Grupo
	Medio ambiente	Incrementar en un 20% el número de personas en edificios ISO 14001
Compromiso con la sociedad		Consolidar el número de 60.000 niños que se benefician del programa "Niños Adelante" Lanzar un programa global de BBVA en apoyo a los emprendedores sociales

Progresos realizados	% de cumplimiento (verificado por Deloitte)	Objetivos 2012
Dos reportes (uno del Director de RRC, en mayo, y otro del Consejero Delegado en diciembre)	100%	Reportar regularmente (mínimo una vez al año) al Consejo de Administración
No ha tenido lugar Investors Day Se han incorporado asuntos RSC-ESG en la presentación institucional trimestral del Consejero Delegado	0%	Aprobar el plan estratégico de RRC 20-12-2015 Crear el Comité ESG Investment y celebrar dos sesiones
Durante la edición 2010-2011 de "Valores de Futuro" han participado un total de 583.442 alumnos en más de 3.000 centros escolares	100%	4.300 centros y más de 755.000 beneficiarios con el programa "Valores de Futuro" durante el curso 2011-2012 (España: 3.500 centros y 650.000 beneficiarios, y Portugal: 800 centros y 105.000 beneficiarios)
291 beneficiarios en Chile y 120 en Uruguay Venezuela comenzó sus talleres de educación financiera <i>on-line</i> BBVA Bancomer ha impartido talleres de finanzas personales que han beneficiado a 400.000 personas	50%	405.000 beneficiarios con el programa "Adelante con tu Futuro" (México 400.000 y América del Sur 5.000)
Nueva entidad en Chile (Fondo Esperanza) Alianza público-privada con la Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Panamá (AMPYME)	0%	Cerrar dos nuevas operaciones. Presencia operativa en un país más
Cerca de 1 millón de clientes en América Latina, con un impacto social de más de 3,7 millones de personas	100%	
2 millones más de clientes en México y 1 millón más en América del Sur	n.a.	Seguir ampliando la base de clientes fortaleciendo el proceso de bancarización
Aprobado el manual corporativo	25%	Diseñar plan de implantación de comunicación TCR en España
Jornadas globales conjuntas Global Retail & Business Banking y Comunicación y Marca, con el desarrollo de planes de comunicación por segmentos, incluidos temas de RC	n.a.	Realizar talleres de formación "people centricity" para <i>segment managers</i>
Creación del Comité de Riesgos Sociales, Ambientales y Reputacionales -SAR-	100%	Celebrar dos sesiones del Comité SAR
Detectadas principales necesidades existentes en el Grupo BBVA en materia de diversidad de género, igualdad de oportunidades y conciliación Identificados campos de actuación Definidas iniciativas corporativas sobre las que iniciar implantación y desarrollo	75%	Implantar e impulsar las iniciativas corporativas aprobadas en cada una de las áreas/países Valorar evolución de la diversidad de género tras la implantación de las mismas
Se ha trabajado en preparar los mecanismos necesarios para ya en 2012 extender este ejercicio de voto a las compañías europeas	25%	Extender el ejercicio del derecho de voto a compañías europeas
Contratación de consultoría, elaboración de diagnóstico y plan de acción	0%	Aprobar e implantar la política de compras responsables del Grupo
20.267 personas en edificios ISO 14001, lo que supone un incremento del 22%	100%	El objetivo de 2012 ha sido alcanzado en el ejercicio 2011
Más de 60.000 niños de educación primaria y secundaria han podido seguir sus estudios y, con ello, sus familias (350.000 personas)	100%	Alcanzar los 65.000 niños beneficiarios del programa de becas de integración "Niños Adelante"
I edición de "Momentum Project" lanzada con éxito en España. 10 emprendedores apoyados, 7 de ellos financiados Aprobación y creación de vehículo de inversión con 3 millones de euros Programa de emprendimiento para jóvenes en América Latina	100%	II edición de "Momentum Project" España I edición de "Momentum Project" en México y Perú Concursos y talleres para jóvenes

Sistema de Gobierno Corporativo

BBVA cuenta con un sistema de Gobierno Corporativo en línea con las recomendaciones y tendencias internacionales, adaptado a su realidad social y adecuado a las prácticas más avanzadas de los mercados en que desarrolla su actividad.

Los principios y elementos que conforman el sistema de Gobierno Corporativo de BBVA se recogen en su Reglamento del Consejo, 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.

Este sistema de organización del Consejo de Administración exige, debido al elevado número de reuniones que celebran tanto el Consejo como sus Comisiones y al amplio contenido de las materias que en ellas se tratan, una especial dedicación de todos sus miembros.

El Consejo de Administración de BBVA

De acuerdo con lo establecido en los Estatutos Sociales, el Consejo de Administración constituye el órgano natural de representación, administración, gestión y vigilancia de la Sociedad.

Actualmente, el Consejo de Administración de BBVA está formado por trece miembros, dos de los cuales son consejeros ejecutivos y los once restantes son consejeros externos, siendo diez de ellos independientes. Además, el Consejo de Administración de BBVA ha propuesto a la Junta General de Accionistas que se celebra en marzo de 2012 el nombramiento una nueva consejera con la condición de independiente.

Comisiones del Consejo de Administración de BBVA

El Consejo de Administración BBVA, para el mejor desempeño de sus funciones, cuenta con una Comisión Delegada Permanente y con otras cuatro Comisiones: la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, la Comisión de Nombramientos, la Comisión de Retribuciones y la Comisión de Riesgos. Su composición, funciones y reglas de funcionamiento están recogidas en el Reglamento del Consejo de Administración. Además, las Comisiones de Auditoría y Cumplimiento y de Riesgos cuentan, cada una de ellas, con un Reglamento específico aprobado por el Consejo de Administración. Todos estos documentos pueden consultarse en la página web de la Sociedad. www.bbva.com



Composición del Consejo de Administración y sus Comisiones

Nombre y apellidos	Tipo Consejero	Comisión Delegada Permanente	Auditoría y Cumplimiento	Nombramientos	Retribuciones	Riesgos
Francisco González Rodríguez	Ejecutivo	•				
Ángel Cano Fernández	Ejecutivo	•				
Tomás Alfaro Drake	Independiente		•	•		
Juan Carlos Álvarez Mezquíriz	Independiente	•		•		
Ramón Bustamante y de la Mora	Independiente		•			•
José Antonio Fernández Rivero	Independiente			•		•
Ignacio Ferrero Jordi	Independiente	•			•	
Carlos Loring Martínez de Irujo	Independiente		•		•	
José Maldonado Ramos	Externo	•		•	•	
Enrique Medina Fernández	Independiente	•				•
José Luis Palao García-Suelto	Independiente		•			•
Juan Pi Llorens	Independiente				•	•
Susana Rodríguez Vidarte	Independiente		•	•	•	



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

Información financiera del Grupo

Resultados

Durante el **año 2011**, BBVA confirma las principales tendencias mantenidas desde el inicio de la crisis: recurrencia de resultados, estabilidad de los indicadores de calidad crediticia, generación orgánica de capital y prudencia en la gestión de la liquidez. Este comportamiento diferencial se debe a una forma de hacer banca de BBVA que descansa en cuatro pilares: un modelo de negocio focalizado en relaciones largas y duraderas con su base de clientela, una gestión basada en la anticipación, un sistema de gobierno que descansa en los principios de integridad, prudencia y transparencia y, por último, una adecuada diversificación en términos de geografías, negocios y clientes.

Por lo que se refiere a la **generación de resultados**, los principales puntos a destacar se resumen a continuación:

- Se mantiene la senda creciente de los **ingresos de carácter más recurrente**, esto es, del margen bruto sin ROF ni dividendos:
 - El margen de intereses muestra una gran resistencia, con una trayectoria trimestral ascendente a lo largo de todo el ejercicio, gracias a la favorable evolución de la actividad en los países emergentes y a la adecuada gestión de precios que se está llevando a cabo en todas las geografías.
 - Las comisiones muestran una gran estabilidad, pese a las limitaciones normativas que han entrado en vigor en algunas geografías, la menor actividad en España y la mayor vinculación de la clientela.

Cuentas de resultados consolidadas

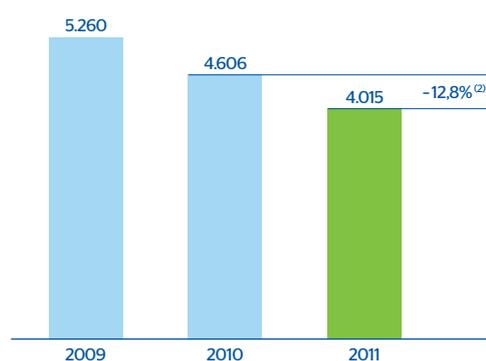
(Millones de euros)

	2011	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2010	2009
Margen de intereses	13.160	(1,2)	1,0	13.320	13.882
Comisiones	4.560	0,5	2,6	4.537	4.430
Resultados de operaciones financieras	1.479	(21,9)	(20,4)	1.894	1.544
Dividendos	562	6,3	6,7	529	443
Resultados por puesta en equivalencia	600	79,2	79,3	335	120
Otros productos y cargas de explotación	205	(30,6)	(32,7)	295	248
Margen bruto	20.566	(1,6)	0,3	20.910	20.666
Gastos de explotación	(9.951)	11,0	13,3	(8.967)	(8.358)
Gastos de personal	(5.311)	10,3	12,4	(4.814)	(4.651)
Otros gastos generales de administración	(3.793)	11,8	14,5	(3.392)	(3.011)
Amortizaciones	(847)	11,3	13,9	(761)	(697)
Margen neto	10.615	(11,1)	(9,5)	11.942	12.308
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(4.226)	(10,4)	(8,7)	(4.718)	(5.473)
Dotaciones a provisiones	(510)	5,7	6,6	(482)	(458)
Otros resultados	(2.109)	n.s.	n.s.	(320)	(641)
Beneficio antes de impuestos	3.770	(41,3)	(40,1)	6.422	5.736
Impuesto sobre beneficios	(285)	(80,1)	(79,6)	(1.427)	(1.141)
Beneficio después de impuestos	3.485	(30,2)	(28,9)	4.995	4.595
Resultado atribuido a la minoría	(481)	23,8	27,8	(389)	(385)
Beneficio atribuido al Grupo	3.004	(34,8)	(33,7)	4.606	4.210
Resultados singulares netos ⁽¹⁾	(1.011)	n.s.	n.s.	-	(1.050)
Beneficio atribuido al Grupo (sin singulares)	4.015	(12,8)	(11,3)	4.606	5.260
Beneficio por acción básico (euros)	0,64	(44,0)		1,14	1,07
Beneficio por acción básico sin singulares (euros)	0,85	(25,5)		1,14	1,33

(1) En el cuarto trimestre de 2011, cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos. En el tercer trimestre, tanto de 2010 como de 2009, plusvalías por la venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido; y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos.

1 Beneficio atribuido al Grupo ⁽¹⁾

(Millones de euros)



(1) Sin singulares.

(2) A tipo de cambio constante: -11,3%

Cuentas de resultados consolidadas: evolución trimestral

(Millones de euros)

	2011				2010			
	4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.	4º Trim.	3º Trim.	2º Trim.	1º Trim.
Margen de intereses	3.485	3.286	3.215	3.175	3.138	3.245	3.551	3.386
Comisiones	1.136	1.143	1.167	1.114	1.135	1.130	1.166	1.106
Resultados de operaciones financieras	416	(25)	336	752	252	519	490	633
Dividendos	230	50	259	23	227	45	231	25
Resultados por puesta en equivalencia	207	150	123	121	124	60	94	57
Otros productos y cargas de explotación	42	22	62	79	70	85	47	93
Margen bruto	5.515	4.627	5.162	5.263	4.946	5.084	5.579	5.301
Gastos de explotación	(2.652)	(2.461)	(2.479)	(2.359)	(2.325)	(2.262)	(2.262)	(2.118)
Gastos de personal	(1.404)	(1.325)	(1.306)	(1.276)	(1.240)	(1.211)	(1.215)	(1.149)
Otros gastos generales de administración	(1.021)	(920)	(964)	(887)	(887)	(855)	(855)	(796)
Amortizaciones	(227)	(216)	(208)	(196)	(199)	(197)	(192)	(174)
Margen neto	2.863	2.166	2.683	2.904	2.621	2.821	3.317	3.183
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.337)	(904)	(962)	(1.023)	(1.112)	(1.187)	(1.341)	(1.078)
Dotaciones a provisiones	(182)	(94)	(83)	(150)	(75)	(138)	(99)	(170)
Otros resultados	(1.718)	(166)	(154)	(71)	(273)	113	(88)	(72)
Beneficio antes de impuestos	(375)	1.002	1.484	1.659	1.162	1.609	1.789	1.862
Impuesto sobre beneficios	368	(95)	(189)	(369)	(127)	(359)	(431)	(510)
Beneficio después de impuestos	(7)	907	1.295	1.290	1.034	1.250	1.358	1.352
Resultado atribuido a la minoría	(132)	(103)	(106)	(141)	(96)	(110)	(70)	(113)
Beneficio atribuido al Grupo	(139)	804	1.189	1.150	939	1.140	1.287	1.240
Resultados singulares netos ⁽¹⁾	(1.011)	-	-	-	-	-	-	-
Beneficio atribuido al Grupo (sin singulares)	872	804	1.189	1.150	939	1.140	1.287	1.240
Beneficio por acción básico (euros)	(0,03)	0,17	0,25	0,24	0,22	0,28	0,31	0,30
Beneficio por acción básico sin singulares (euros)	0,18	0,17	0,25	0,24	0,22	0,28	0,31	0,30

(1) En el cuarto trimestre de 2011, cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos. En el tercer trimestre, tanto de 2010 como de 2009, plusvalías por la venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido; y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos.

- Los resultados por puesta en equivalencia crecen considerablemente favorecidos por la aportación de CNCB.
- Los gastos de explotación aumentan, fruto del proceso inversor que está llevando a cabo el Grupo. No obstante, cabe resaltar que la **eficiencia** cierra diciembre en el 48,4%, una de las mejores dentro de sus *peers*.

- Las **pérdidas por deterioro de activos financieros** acumuladas se sitúan en los 4.226 millones de euros, un 10,4% inferiores a las de 2010. Cabe destacar que la cifra del cuarto trimestre es superior debido, principalmente, al aumento del nivel de provisiones para insolvencias del Grupo aprovechando los ingresos más elevados del período.
- En el cuarto trimestre del ejercicio se ha realizado un ajuste al valor del **fondo de comercio** de Estados Unidos, de 1.011 millones de euros netos de impuestos. Pese al desempeño positivo de la franquicia en 2011, la recuperación económica más lenta de lo previsto, el horizonte esperado de bajos tipos de interés y la creciente presión regulatoria implican una ralentización en el crecimiento estimado de beneficios futuros de esta área. Hay que resaltar que dicho ajuste es de carácter contable y no tiene ninguna consecuencia negativa ni sobre la liquidez ni sobre la solvencia del Grupo.
- El **resultado atribuido**, antes del comentado deterioro del fondo de comercio, alcanza los 4.015 millones en el acumulado del año. Incluido este ajuste, el beneficio atribuido de 2011 del Grupo es de 3.004 millones.

BBVA sigue conservando una rentabilidad que compara favorablemente con los estándares del sector. En este sentido, y en términos de activos totales medios (ATM) sobre los principales epígrafes de la cuenta de resultados, el Grupo mantiene una posición diferencial. Así, el margen de intereses sobre ATM se sitúa en el 2,31%, ligeramente inferior a la cifra de 2010. Este dato es muy favorable si se tienen en cuenta las principales causas que explican su evolución. Por una parte, el crecimiento del 1,7% de los ATM debido, sobre todo, a la incorporación de Garanti y, en menor medida, al favorable comportamiento de la actividad en las geografías emergentes. Por otra, el encarecimiento del pasivo (fundamentalmente a partir de la segunda mitad de 2010) y de la financiación mayorista (fruto de la crisis de deuda soberana europea) que se ha vivido durante 2011. Lo anterior, junto con la menor aportación de los resultados de operaciones financieras (ROF), hace que el margen bruto sobre ATM sea del 3,62% (3,74% en 2010). Si, además, se considera el esfuerzo inversor llevado a cabo durante el ejercicio por el Grupo, el margen neto sobre ATM retrocede 27 puntos básicos hasta el 1,87%. Finalmente, la positiva trayectoria de los saneamientos crediticios explica que el ROA descienda en menor medida que el margen neto sobre ATM y alcance un 0,79% antes del ajuste por el deterioro del fondo de comercio de Estados Unidos. Si se incluye dicho deterioro, el ROA es del 0,61%.

Cuentas de resultados consolidadas: porcentaje sobre ATM

	2011	2010	2009
Margen de intereses	2,31	2,38	2,56
Comisiones netas	0,80	0,81	0,82
Resultados de operaciones financieras	0,26	0,34	0,28
Otros ingresos netos	0,24	0,21	0,15
Margen bruto	3,62	3,74	3,81
Gastos de explotación	(1,75)	(1,60)	(1,54)
Gastos de personal	(0,93)	(0,86)	(0,86)
Otros gastos generales de administración	(0,67)	(0,61)	(0,55)
Amortizaciones	(0,15)	(0,14)	(0,13)
Margen neto	1,87	2,14	2,27
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(0,74)	(0,84)	(1,01)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(0,46)	(0,14)	(0,20)
Beneficio antes de impuestos	0,66	1,15	1,06
Impuesto sobre beneficios	(0,05)	(0,26)	(0,21)
Beneficio después de impuestos (ROA)	0,61	0,89	0,85
Beneficio después de impuestos (sin singulares) (ROA sin singulares)	0,79	0,89	1,04
Resultado atribuido a la minoría	(0,08)	(0,07)	(0,07)
Beneficio atribuido al Grupo	0,53	0,82	0,78
Beneficio atribuido al Grupo (sin singulares)	0,71	0,82	0,97
Pro memoria:			
Activos totales medios (millones de euros)	568.579	558.808	542.969

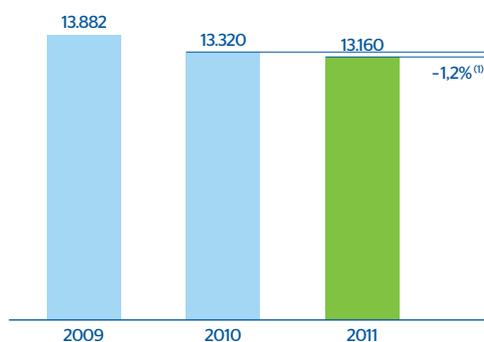
Margen de intereses

El **margen de intereses** del Grupo en 2011 registra un importe de 13.160 millones de euros, apenas un 1,2% por debajo del conseguido en 2010, pero un 1,0% por encima sin considerar el impacto de las divisas. Si se observa su evolución trimestral, esta partida asciende trimestre a trimestre durante todo el ejercicio favorecida por varios factores: el aumento del volumen de actividad en los países emergentes, la aportación de Garanti y la adecuada gestión de precios efectuada.

La excelente defensa de los diferenciales que el Grupo viene llevando a cabo se pone de manifiesto en todas las geografías. En este sentido, en el **sector residente del área euro**, durante 2011, el rendimiento de la inversión sube 39 puntos básicos hasta el 3,69%. Lo anterior se debe a las progresivas reprecitaciones de la cartera de préstamos y a los diferenciales positivos de la nueva producción. Por su parte, el coste de los recursos sube hasta el 1,66%. Como consecuencia, el diferencial de la clientela avanza desde el 2,02% de 2010 hasta el 2,03% al cierre de 2011.

2 Margen de intereses

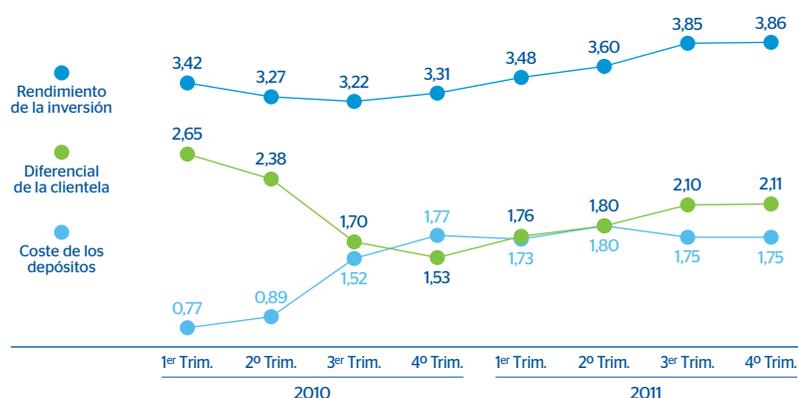
(Millones de euros)



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

3 Diferencial de la clientela. Euros sector residente

(Porcentaje)



Estructura de rendimientos y costes

	2011		2010		2009	
	% s/ATM	% Rdto./Coste	% s/ATM	% Rdto./Coste	% s/ATM	% Rdto./Coste
Caja y depósitos en bancos centrales	3,7	1,18	3,8	1,12	3,4	1,36
Cartera de títulos y derivados	24,9	2,99	26,1	2,70	25,4	3,05
Depósitos en entidades de crédito	4,6	2,42	4,6	1,96	4,8	2,66
Créditos a la clientela	60,1	5,51	59,6	4,89	60,6	5,62
Euros	38,7	3,40	39,3	3,19	40,9	4,17
Residentes	33,8	3,69	35,6	3,30	36,2	4,28
Otros	4,9	1,40	3,7	2,18	4,7	3,27
Moneda extranjera	21,5	9,31	20,3	8,19	19,7	8,65
Otros activos	6,5	0,58	5,9	0,48	5,7	0,38
Total activo	100,0	4,25	100,0	3,78	100,0	4,38
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	13,6	2,63	14,3	1,89	13,6	2,89
Depósitos de la clientela	48,7	2,04	46,4	1,37	45,9	1,63
Euros	27,0	1,58	21,8	1,02	21,4	1,14
Residentes	16,9	1,66	15,8	1,28	15,6	1,40
Otros	10,1	1,43	6,0	0,33	5,8	0,44
Moneda extranjera	21,7	2,62	24,6	1,68	24,4	2,06
Valores negociables y pasivos subordinados	19,3	2,38	21,4	1,95	22,1	2,58
Otros pasivos	11,6	1,11	11,9	0,62	12,9	0,85
Patrimonio neto	6,8	-	5,9	-	5,5	-
Total patrimonio neto y pasivo	100,0	1,94	100,0	1,40	100,0	1,82
Margen de intereses/activos totales medios (ATM)		2,31		2,38		2,56

En **México**, los tipos de interés interbancarios han estado situados prácticamente en los mismos niveles durante todo el año 2011. Sin embargo, el rendimiento de la inversión aumenta 48 puntos básicos en los últimos doce meses hasta el 13,06% gracias a la buena evolución de la facturación, sobre todo, en consumo y tarjetas. En cuanto al coste de los depósitos, baja un punto básico en el mismo horizonte temporal, un 1,87% (1,88% un año antes). En conclusión, el diferencial de la clientela asciende al 11,19% (10,71% en el ejercicio previo) y el margen de intereses acumulado del área avanza un 7,2% interanual a tipo de cambio constante.

El margen de intereses en **América del Sur** sigue manteniendo altas tasas de crecimiento interanual (+31,6% sin el efecto de las divisas). El dinamismo de la actividad, junto con la excelente defensa de los diferenciales efectuada por el área, explica esta positiva trayectoria.

Finalmente, la franquicia de **Estados Unidos** continúa mostrando una elevada resistencia del margen de intereses trimestral a tipo de cambio constante. Y esto es muy significativo si se tiene en cuenta el progresivo cambio de composición de la cartera crediticia hacia rúbricas de menor riesgo y, por tanto, de diferencial más estrecho. En conclusión, dicha resistencia es fruto de una adecuada gestión del *spread* de la clientela.

Margen bruto

En el año 2011, las **comisiones** totalizan 4.560 millones de euros, es decir, muestran una gran estabilidad, con una variación interanual positiva del 0,5%. Esta cifra es relevante si se considera el entorno en el que se ha conseguido: de limitaciones normativas que han entrado en vigor en las franquicias americanas, de menor actividad en España y de bonificación de ciertas comisiones por aumento de la vinculación de la base de clientela.

Comisiones

(Millones de euros)

	2011	Δ%	2010	2009
Gestión de fondos y patrimonios	1.062	0,2	1.059	1.012
Servicios bancarios	3.499	0,6	3.477	3.418
Servicios de cobros y pagos	1.012	(4,4)	1.059	1.126
Tarjetas	1.010	8,0	935	976
Valores	536	(1,6)	545	499
Riesgos de firma y disponibilidad	471	14,8	410	352
Otras comisiones	470	(11,2)	529	465
Total comisiones netas	4.560	0,5	4.537	4.430

Por su parte, los **ROF** alcanzan los 1.479 millones de euros y retroceden un 21,9% sobre el importe registrado en el mismo período de 2010. A dicha evolución influye, fundamentalmente, la pérdida de valor de los activos fruto de la situación convulsa de los mercados durante el ejercicio 2011, la menor actividad con clientes y la ausencia de resultados por venta de carteras.

Los ingresos por **dividendos**, que básicamente incluyen los procedentes de la participación de BBVA en Telefónica que se cobran en mayo y en noviembre, suben un 6,3% hasta los 562 millones.

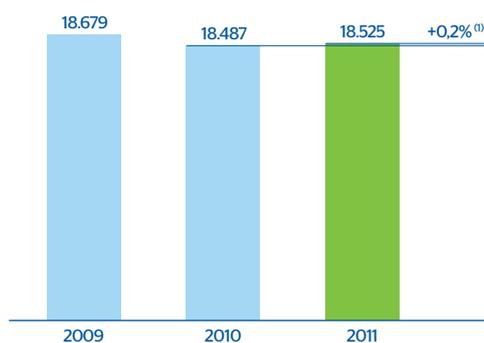
Los resultados por **puesta en equivalencia** ascienden a 600 millones (+79,2% interanual), por lo que mantienen su buen comportamiento gracias al excelente desempeño de CNCB.

La partida de **otros productos y cargas de explotación** totaliza 205 millones de euros en 2011, un retroceso del 30,6% con respecto a 2010. La favorable trayectoria del negocio de seguros, cuyos ingresos se incrementan un 12,7%, no compensa las mayores aportaciones a los fondos de garantía de depósitos de las distintas geografías donde BBVA opera ni el efecto de la hiperinflación en Venezuela.

En definitiva, unos ingresos recurrentes que mantienen una senda ascendente desde el tercer trimestre de 2010, a pesar de la compleja coyuntura económica y financiera de 2011, lo que hace que en el acumulado alcancen niveles similares a los del año anterior. En este sentido, el **margen bruto** neto de ROF y dividendos, que representa el 90% del total de ingresos del Banco, se sitúa en los 18.525 millones de euros en 2011 (18.487 millones en 2010 y 88% de peso en la totalidad de los ingresos del ejercicio pasado). Si se incluyen los ROF y los dividendos, el margen bruto totaliza 20.566 millones, un descenso interanual de sólo un 1,6% que, sin el efecto de las divisas, se convierte en un ascenso del 0,3%.

4 Margen bruto sin ROF ni dividendos

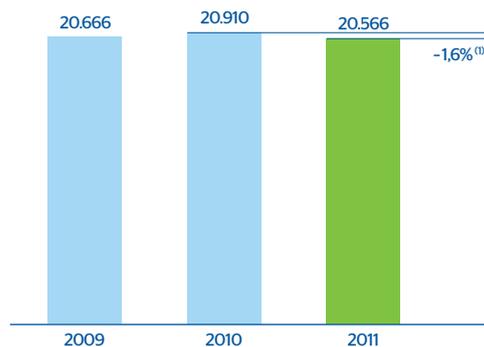
(Millones de euros)



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

5 Margen bruto

(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +0,3%.

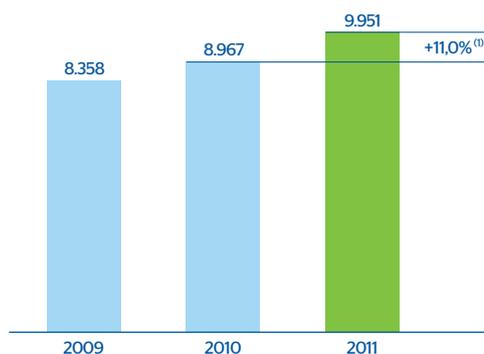
Margen neto

Los **gastos de explotación** en 2011 suman 9.951 millones de euros, una tasa de variación interanual del +11,0% fruto del cambio de perímetro (incorporación de Garanti), del proceso inversor en el que BBVA está inmerso y del esfuerzo realizado en la formación de la plantilla para fomentar el talento en la Entidad. Con relación a este último punto, cabe destacar que BBVA ha sido galardonado como la mejor empresa europea en el desarrollo de las capacidades de liderazgo de sus equipos según la revista *Fortune*. A pesar de esta evolución, el ratio de **eficiencia** cierra diciembre en un nivel diferencial, un 48,4%, uno de los más bajos del sector a nivel mundial.

A 31-12-2011, el Banco tiene una plantilla de 110.645 **personas**, lo que implica un incremento interanual del 3,4%. Por su parte, la **red de oficinas** alcanza las 7.457 unidades, con una subida de 96 sucursales

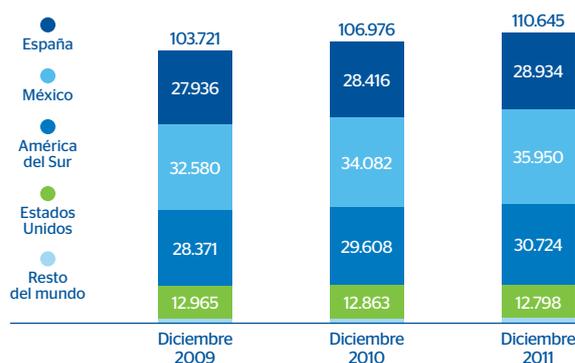
6 Gastos de explotación

(Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +13,3%.

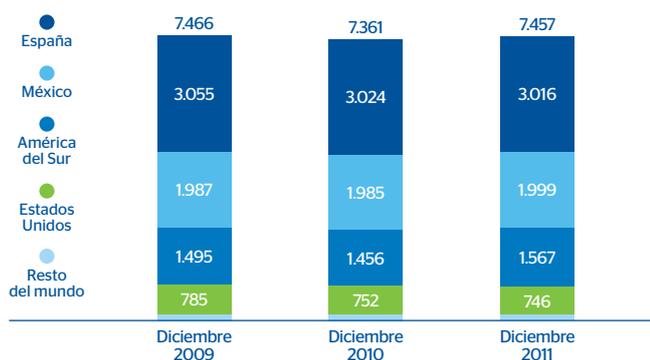
7 Número de empleados⁽¹⁾



(1) No incluye Garanti.

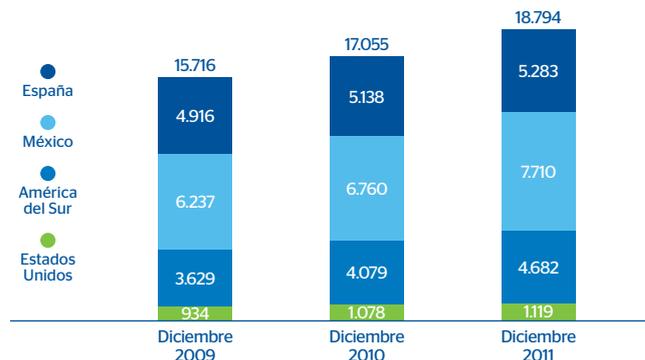
más que a finales de 2010. Las que están situadas en España continúan estables en un momento en el que el sector acaba de comenzar un proceso de reducción de sucursales, que BBVA empezó a finales de 2006 y culminó a lo largo de 2009. Por el contrario, aumentan en los países emergentes (fundamentalmente en México y en los de América del Sur), fruto de los procesos de expansión puestos en marcha en ellos con el objetivo de aprovechar las oportunidades de crecimiento que están ofreciendo sus mercados. Por último, el número de **cajeros automáticos** sigue su tendencia ascendente, cerrando el mes de diciembre de 2011 en las 18.794 unidades, es decir, 1.739 por encima del dato de 2010. Del mismo modo que en el caso de las oficinas, el aumento se enfoca principalmente en los países emergentes, mientras que en los desarrollados siguen sin variaciones significativas, aunque las inversiones en este caso están focalizadas en su renovación y modernización.

8 Número de oficinas ⁽¹⁾



(1) No incluye Garanti.

9 Número de cajeros automáticos ⁽¹⁾



(1) No incluye Garanti.

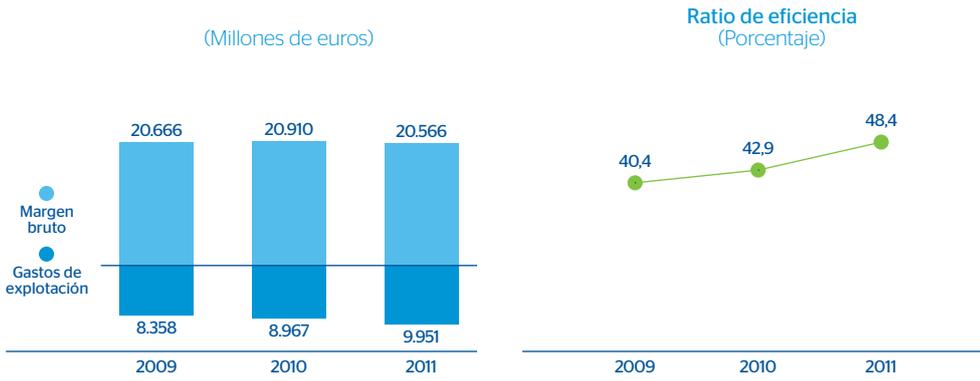
En conclusión, la comentada evolución de los ingresos y gastos determinan una cifra de **margen neto** de 10.615 millones de euros en 2011 (11.942 millones en 2010).

Desglose de gastos de explotación y cálculo de eficiencia

(Millones de euros)

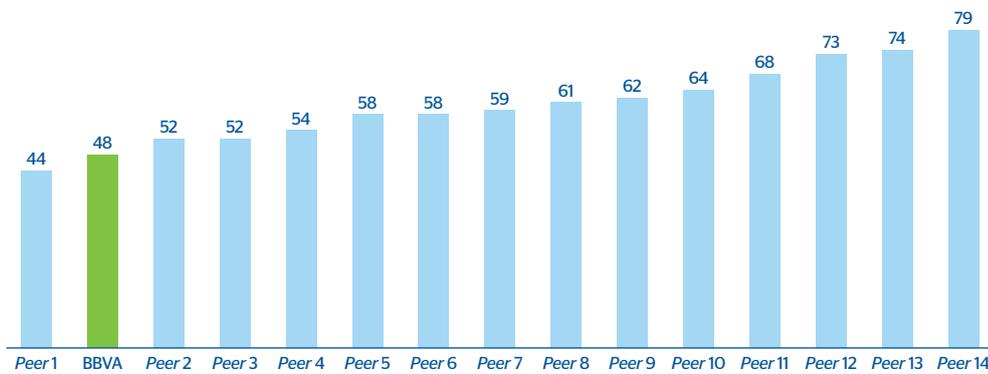
	2011	Δ%	2010	2009
Gastos de personal	5.311	10,3	4.814	4.651
Sueldos y salarios	4.122	10,2	3.740	3.607
Cargas sociales	758	10,1	689	643
Gastos de formación y otros	431	11,5	386	401
Otros gastos generales de administración	3.793	11,8	3.392	3.011
Inmuebles	849	13,2	750	643
Informática	662	17,5	563	577
Comunicaciones	299	5,3	284	254
Publicidad y promoción	378	9,6	345	262
Gastos de representación	106	19,8	89	80
Otros gastos	1.140	9,6	1.040	929
Contribuciones e impuestos	359	11,7	322	266
Gastos de administración	9.104	10,9	8.207	7.662
Amortizaciones	847	11,3	761	697
Gastos de explotación	9.951	11,0	8.967	8.358
Margen bruto	20.566	(1,6)	20.910	20.666
Ratio de eficiencia (gastos de explotación/margen bruto, en %)	48,4		42,9	40,4

10 Eficiencia



11 Eficiencia. BBVA y peer group⁽¹⁾

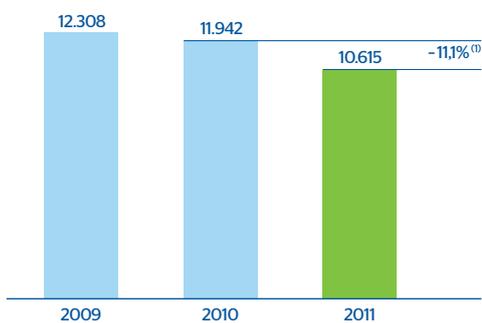
(Porcentaje)



(1) Peer group: BARCL, BBVA, BNP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LLOYDS, RBS, SAN, SG, UBS, UCI. Datos Peer group a 9M11. BBVA a 12M11.

12 Margen neto

(Millones de euros)

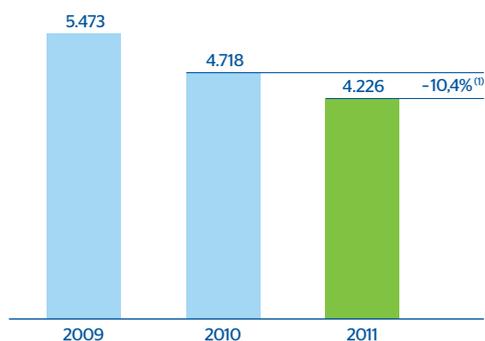


(1) A tipo de cambio constante: -9,5%.

Saneamientos y otros

Las **pérdidas por deterioro de activos financieros** se sitúan en 2011 en los 4.226 millones de euros, lo que significa una reducción del 10,4% frente a las del año anterior. Cabe destacar que en el cuarto trimestre se ha aumentado el nivel de provisiones para insolvencias del Grupo aprovechando los ingresos más elevados de los últimos tres meses del ejercicio. Con ello, la cobertura de BBVA cierra en el 61% a 31-12-2011 y la prima de riesgo acumulada del Banco mejora 14 puntos básicos en el año y cierra en el 1,20%.

13 Pérdidas por deterioro de activos financieros (Millones de euros)



(1) A tipo de cambio constante: -8,7%.

Las **provisiones** suman 510 millones de euros en 2011, un 5,7% superiores a las del ejercicio previo, e incluyen básicamente prejubilaciones, otras aportaciones a fondos de pensiones y dotaciones a provisiones por riesgo de firma.

La partida de **otros resultados** registra 2.109 millones de euros negativos en 2011 que se explican casi en su totalidad por dos conceptos: -665 millones correspondientes al saneamiento de inmuebles y a activos recuperados con el objetivo de seguir manteniendo la cobertura en niveles superiores al 30%, y -1.444 millones por el deterioro del fondo de comercio en Estados Unidos. En 2010 supusieron -320 millones procedentes, en gran parte, de la actualización del valor de los activos adjudicados o adquiridos en España.

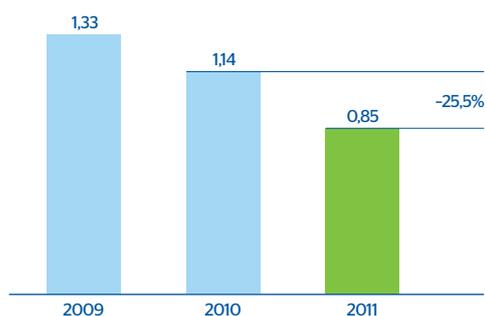
El ejercicio 2011 presenta, en general, un impuesto sobre beneficios reducido por los ingresos con baja o nula tasa fiscal (sobre todo dividendos y puesta en equivalencia) y por el creciente peso de los resultados de México, América del Sur y Turquía, con tasas fiscales efectivas reducidas.

Beneficio atribuido

En un escenario económico tan complejo como el descrito, BBVA genera un **beneficio atribuido** de 3.004 millones de euros que, sin tener en cuenta el resultado singular procedente del deterioro del valor del fondo de comercio de Estados Unidos, es de 4.015 millones.

Por **áreas de negocio**, España genera 1.363 millones de euros, Eurasia 1.027 millones, México 1.741 millones, América del Sur 1.007 millones y Estados Unidos -722 millones (+289 sin el deterioro del fondo de comercio).

14 Beneficio por acción⁽¹⁾ (Euros)

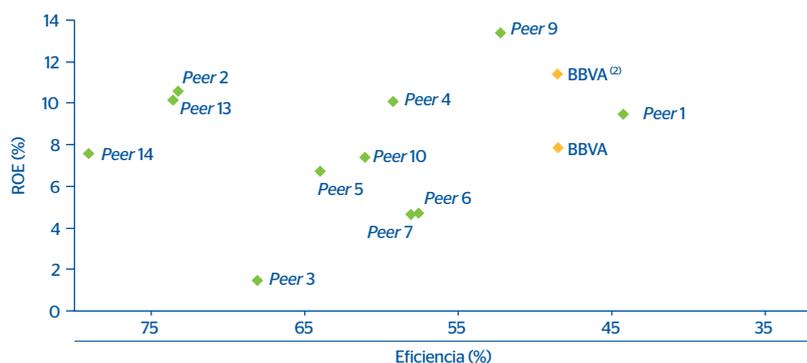


(1) Sin singulares.

El beneficio por acción (BPA) acumulado alcanza los 0,64 euros (0,85 euros sin singulares), frente a los 1,14 euros de 2010, una vez corregido por los efectos de las ampliaciones de capital de noviembre de 2010, abril de 2011 y octubre de 2011. El incremento de los fondos propios del Grupo hace que el valor contable por acción suba un 2,2% interanual hasta los 8,35 euros. El ROE sin singulares se sitúa en el 10,6% (8,0% con singulares) y la rentabilidad sobre activos totales medios (ROA) en el 0,79% (0,61% con singulares). Estos ratios mantienen a BBVA como uno de los bancos más rentables de su grupo de referencia.

15 ROE vs. eficiencia. Grupo BBVA y peer group⁽¹⁾

(Porcentaje)

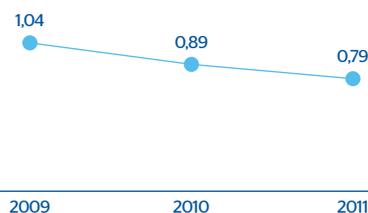


(1) Elaboración propia con la última información disponible. Peer group: BARCL, BBVA, BNP, CASA, CMZ, CS, DB, HSBC, ISP, LLOYDS, RBS, SAN, SG, UBS y UCI.

(2) Sin el efecto del impairment en Estados Unidos.

16 ROA⁽¹⁾

(Porcentaje)



(1) 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 y son una variable fundamental para la determinación del sistema de incentiviación del equipo directivo.

El BEA se define como la parte del **beneficio económico** que supera al coste del capital empleado, es decir, es el beneficio generado por encima de las expectativas del mercado, en términos de remuneración al capital.

Para el cálculo del BEA se tiene que hacer una serie de ajustes al beneficio contable que permitan obtener un beneficio económico. Dichos ajustes consisten en: sustitución de la dotación genérica por una dotación basada en pérdidas esperadas, variación de plusvalías latentes en las carteras de participaciones, diferencia entre el valor de mercado de todas las posiciones de Global Markets y su registro contable y la variación de valor patrimonial derivada de las diferencias de cambio de las participaciones en sociedades del Grupo. En 2011, estos ajustes corresponden básicamente a ajustes de la variación del valor de las carteras de participaciones y detraen 2.978 millones de euros del resultado contable, de modo que el beneficio económico es de 25 millones.

Los cálculos anteriores, 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 obtener unos datos recurrentes que sean fruto fundamentalmente del negocio con clientes y, por tanto, la parte realmente gestionable de estas métricas y, en consecuencia, la que influye en el sistema de remuneración del equipo directivo de la Entidad. Para su obtención se excluyen las unidades afectadas por la variación de plusvalías de las carteras y, a efectos de pérdida esperada, se incluye la pérdida ajustada a ciclo. Así, el **beneficio económico recurrente** acumulado en 2011 se sitúa en 4.691 millones de euros, cifra muy similar a la de 2010 (4.700 millones).

Del beneficio económico se deduce el resultado de multiplicar el capital económico en riesgo o CER medio del período (27.716 millones de euros a 31-12-2011) por el porcentaje del **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 **BEA**, que alcanza los -3.358 millones en el ejercicio. No obstante, el **BEA recurrente** se sitúa en los 1.976 millones y refleja la capacidad de BBVA de generar beneficio por encima del coste del capital empleado y, por tanto, valor económico para el accionista.

Por su parte, el **RAR** mide la rentabilidad del negocio ajustada al riesgo que asume. Comparando el beneficio económico con el CER medio del período, resulta un RAR del 0,1% pero un **RAR recurrente** del 20,1% para el Grupo.

Beneficio económico añadido y rentabilidad ajustada al riesgo

(Millones de euros)

	2011	Δ%	2010	2009
Resultado atribuido al Grupo	3.004	(34,8)	4.606	4.210
Ajustes	(2.978)	4,0	(2.863)	571
Beneficio económico (A)	25	(98,5)	1.743	4.781
Variación del valor y otros	4.665	57,8	2.957	(364)
Beneficio económico recurrente	4.691	(0,2)	4.700	4.417
Capital económico en riesgo (CER) medio (B)	27.716	13,4	24.448	21.569
Rentabilidad ajustada al riesgo (RAR) = (A)/(B) * 100	0,1		7,1	22,2
RAR recurrente (%)	20,1		23,3	24,7
CER x coste de capital (C)	3.383	10,1	3.074	2.563
Beneficio económico añadido (BEA) = (A) - (C)	(3.358)	152,3	(1.331)	2.217
BEA recurrente	1.976	(12,0)	2.246	2.326

Balance y actividad

BBVA cierra **el año 2011** con un balance de situación que sigue reflejando una gran estabilidad en su evolución, una gestión prudente del riesgo, una elevada solidez, un bajo apalancamiento y unas necesidades de financiación reducidas.

En cuanto a la estabilidad en su evolución, el **activo total** del Grupo a 31-12-2011 se sitúa en los 598 millardos de euros, y su crecimiento interanual, del 8,1%, se explica fundamentalmente por la incorporación de Garanti.

Balances de situación consolidados

(Millones de euros)

	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	30.939	54,8	19.981	16.344
Cartera de negociación	70.602	11,6	63.283	69.733
Otros activos financieros a valor razonable	2.977	7,3	2.774	2.337
Activos financieros disponibles para la venta	58.143	3,0	56.457	63.520
Inversiones crediticias	381.077	4,5	364.707	346.117
Depósitos en entidades de crédito	26.107	10,5	23.636	22.239
Crédito a la clientela	351.900	3,8	338.857	323.442
Otros activos financieros	3.069	38,7	2.213	436
Cartera de inversión a vencimiento	10.955	10,1	9.946	5.437
Participaciones	5.843	28,5	4.547	2.922
Activo material	7.330	9,4	6.701	6.507
Activo intangible	8.677	8,4	8.007	7.248
Otros activos	21.145	29,4	16.336	14.900
Total activo	597.688	8,1	552.738	535.065
Cartera de negociación	51.303	37,9	37.212	32.830
Otros pasivos financieros a valor razonable	1.825	13,6	1.607	1.367
Pasivos financieros a coste amortizado	479.904	5,9	453.164	447.936
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	92.503	35,7	68.180	70.312
Depósitos de la clientela	282.173	2,3	275.789	254.183
Débitos representados por valores negociables	81.930	(3,8)	85.180	99.939
Pasivos subordinados	15.419	(11,5)	17.420	17.878
Otros pasivos financieros	7.879	19,4	6.596	5.624
Pasivos por contratos de seguros	7.737	(3,7)	8.033	7.186
Otros pasivos	16.861	10,6	15.246	14.983
Total pasivo	557.630	8,2	515.262	504.302
Intereses minoritarios	1.893	21,7	1.556	1.463
Ajustes por valoración	(2.787)	262,0	(770)	(62)
Fondos propios	40.952	11,6	36.689	29.362
Patrimonio neto	40.058	6,9	37.475	30.763
Total patrimonio neto y pasivo	597.688	8,1	552.738	535.065
Pro memoria:				
Riesgos de firma	39.904	9,5	36.441	32.614

Por lo que respecta a la evolución de la **inversión crediticia**, sobresale la dualidad geográfica y la reducción de las carteras más problemáticas de *real estate* en España y Estados Unidos. En España, el crédito bruto a la clientela baja como consecuencia del proceso de desapalancamiento, necesario y positivo, que está viviendo la economía del país. Pese a ello, BBVA gana cuota de mercado en la cartera hipotecaria de particulares y desciende su exposición al sector promotor. En Europa, la inversión permanece estable y focalizada en aquellos clientes, fundamentalmente corporativos, de mayor valor añadido, mientras que en Garanti continúa el aumento de los préstamos, sobre todo, los de consumo al segmento de particulares. Estados Unidos sigue avanzando en el cambio de *mix* de su portafolio, incrementando el peso de las carteras objetivo (*residential real estate* y *commercial*). Por último, en Latinoamérica, región en la que el dinamismo de la inversión es evidente, sobresale el aumento de los créditos en prácticamente todas las carteras y rúbricas. Cabe destacar que estos ascensos son de mayor calidad gracias al elevado peso del cliente vinculado.

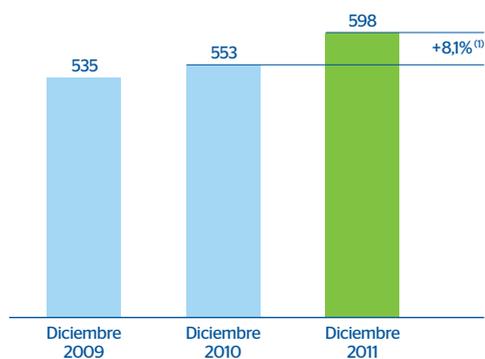
En cuanto a los **recursos de clientes en balance**, hay que subrayar el favorable comportamiento de los de índole más estable y de menor coste (cuentas corrientes y de ahorro). Lo anterior explica que vayan ganando peso dentro del pasivo del balance y que, por tanto, permitan al Grupo seguir mejorando su estructura de financiación.

Por lo que respecta a los **recursos fuera de balance**, la situación convulsa de los mercados junto con la preferencia de los clientes por otros productos de pasivo, como los depósitos a plazo y los pagarés, explican la disminución del importe de los patrimonios administrados por el Banco en fondos. Con todo, BBVA mantiene su posición de liderazgo en España en fondos de inversión y de pensiones, con una caída inferior a la del sistema, gracias al mayor peso de los garantizados. En pensiones, el Grupo también ostenta claras posiciones de liderazgo en Latinoamérica, región donde es una referencia.

En cuanto a la estructura del balance, predominan, en el activo, los créditos a la clientela, que suponen un 58,9% del total a 31-12-2011. En el pasivo destacan los depósitos de la clientela, que sitúan su proporción en el 47,2% del total del balance al cierre de 2011, con lo que la proporción de depósitos sobre créditos cierra el año en el 80,2%.

17 Activo total

(Millardos de euros)

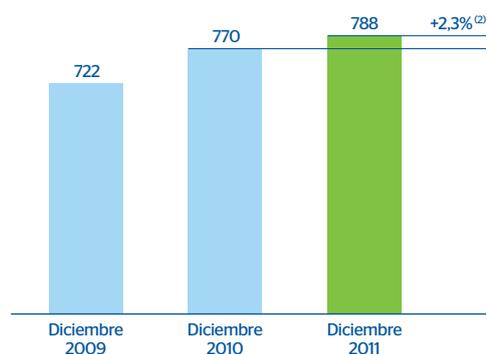


(1) A tipo de cambio constante: +8,9%.

En resumen, el volumen de negocio del Grupo, es decir, la suma del crédito bruto a la clientela más el total de recursos de clientes, se sitúa en 788 millardos de euros a 31-12-2011, lo que supone un aumento interanual del 2,3% sobre los 770 millardos de la misma fecha del año anterior. De esta cifra, 361 millardos corresponden a créditos brutos y 426 millardos al total de recursos de clientes, que incorpora tanto los de balance como los fondos de inversión y pensiones y las carteras de clientes. Cabe destacar que estos importes no incluyen ni los débitos representados por valores negociables, partida en la que se registra el importe de la comercialización de pagarés efectuada por la red en España desde el mes de septiembre, ni los pasivos subordinados.

18 Volumen de negocio ⁽¹⁾

(Millardos de euros)



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

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

Créditos a la clientela

El **crédito bruto a la clientela** cierra a diciembre de 2011 con un saldo de 361 millardos de euros. Ello supone una subida en el año del 3,7% (+4,3% a tipos de cambio constantes).

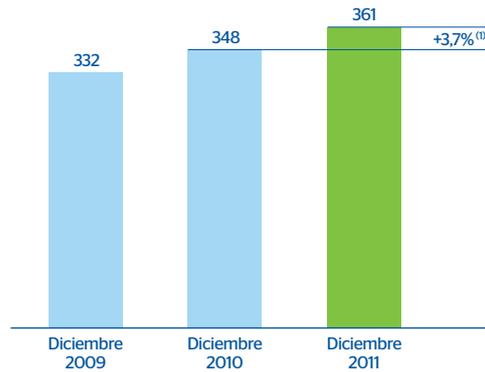
Créditos a la clientela

(Millones de euros)

	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
Residentes	192.442	(3,1)	198.634	193.699
Administraciones públicas	25.509	7,8	23.656	20.724
Otros sectores residentes	166.933	(4,6)	174.978	172.974
Con garantía real	99.175	(5,5)	105.002	106.294
Crédito comercial	6.620	(3,3)	6.847	7.062
Arrendamientos financieros	4.955	(12,5)	5.666	6.547
Otros deudores a plazo	41.863	(9,4)	46.225	46.407
Deudores por tarjetas de crédito	1.616	(4,6)	1.695	1.839
Otros deudores a la vista y varios	2.939	32,2	2.222	2.296
Otros activos financieros	9.766	33,4	7.321	2.529
No residentes	153.222	14,1	134.258	123.266
Con garantía real	60.655	33,3	45.509	42.280
Otros créditos	92.567	4,3	88.750	80.986
Créditos dudosos	15.647	1,9	15.361	15.197
Residentes	11.042	0,8	10.953	10.973
Administraciones públicas	130	16,5	111	61
Otros sectores residentes	10.913	0,7	10.841	10.911
No residentes	4.604	4,5	4.408	4.225
Créditos a la clientela (bruto)	361.310	3,7	348.253	332.162
Fondos de insolvencias	(9.410)	0,1	(9.396)	(8.720)
Créditos a la clientela	351.900	3,8	338.857	323.441

19 Créditos a la clientela bruto

(Millardos de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +4,3%.

Por **áreas de negocio**, México evoluciona positivamente, con una tasa de crecimiento interanual del 8,1% a tipo de cambio constante (+9,3% excluyendo la vivienda antigua). Este buen desempeño se debe, fundamentalmente, al positivo avance de la cartera minorista, en concreto, a los préstamos al consumo y a las tarjetas de crédito, que en conjunto suben un 23,6%. Del mismo modo, América del Sur sigue mostrando un significativo incremento de la inversión, con un ascenso en los últimos doce meses del 27,0% (también a tipos de cambio constantes). En Estados Unidos cabe destacar el importante avance de las facturaciones en las carteras objetivo (*commercial* y *residential real estate*), lo que explica un incremento interanual del 21,5% en *residential real estate* y del 23,0% en financiación a empresas sin garantía real (ambas tasas de variación sin tener en cuenta el impacto de la divisa). La actividad crediticia en Eurasia avanza un 43,1% gracias a la positiva aportación de Garanti. Por último, en España retrocede un 1,8%.

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

(Porcentaje)



Por tanto, dentro del sector **residente**, la tónica general sigue siendo de debilidad en la facturación. En contraste, el sector **no residente** mantiene su crecimiento en prácticamente todas las rúbricas, con una tasa de variación interanual positiva del 14,1%.

Por último, los **créditos dudosos** continúan manteniéndose estables desde diciembre de 2009.

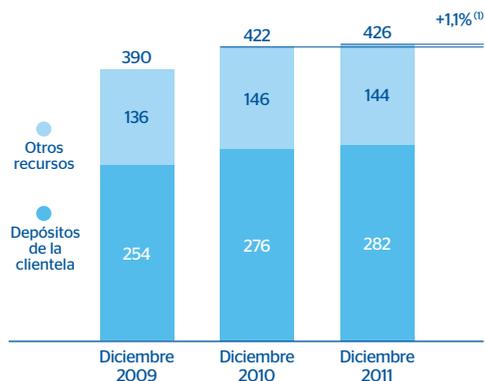
Recursos de clientes

Los **recursos totales de clientes** totalizan 426 millardos de euros a cierre de diciembre de 2011 y registran una variación ligeramente positiva, del 1,1%, en el año.

Por lo que se refiere a los **recursos de clientes en balance**, alcanzan los 282 millardos, un 2,3% más que un año atrás (+2,9% a tipos de cambio constante). Por rúbricas, dentro del sector residente, destaca el ascenso de los depósitos de menor coste, como las cuentas corrientes y de ahorro, que avanzan un 2,3% interanual.

21 Recursos de clientes

(Millardos de euros)



(1) A tipo de cambio constante: +2,5%.

Recursos de clientes

(Millones de euros)

	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
Depósitos de la clientela	282.173	2,3	275.789	254.183
Residentes	136.519	2,2	133.629	97.486
Administraciones Públicas	28.302	62,5	17.412	4.296
Otros sectores residentes	108.217	(6,9)	116.217	93.190
Cuentas corrientes y de ahorro	44.215	2,3	43.225	47.381
Imposiciones a plazo	49.105	(0,1)	49.160	35.135
Cesión temporal de activos y otras cuentas	14.897	(37,5)	23.832	10.675
No residentes	145.655	2,5	142.159	156.697
Cuentas corrientes y de ahorro	85.204	14,1	74.681	63.718
Imposiciones a plazo	53.399	(13,3)	61.626	88.114
Cesión temporal de activos y otras cuentas	7.051	20,5	5.852	4.865
Otros recursos de clientes	144.291	(1,3)	146.188	135.632
Fondos de inversión	39.294	(6,4)	41.991	45.942
Fondos de pensiones	78.648	(0,1)	78.763	63.189
Carteras de clientes	26.349	3,6	25.434	26.501
Total de recursos de clientes	426.464	1,1	421.977	389.815

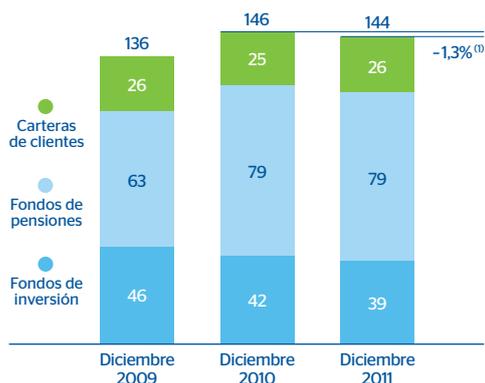
Por su parte, las imposiciones a plazo se mantienen estables en el año gracias al elevado porcentaje de renovaciones de los productos comercializados en 2010, renovaciones éstas efectuadas a un coste sensiblemente inferior. Sin embargo, en el cuarto trimestre de 2011 presentan una disminución del 4,1%, que se explica por la comercialización de pagarés efectuada por la red en España, cuyo importe, de 3.711 millones de euros, está incluido en la rúbrica de débitos representados por valores negociables. Por último, en el sector no residente hay que subrayar también la positiva evolución de los recursos de coste más reducido, es decir, de las cuentas corrientes y de ahorro.

Los recursos de clientes **fuera de balance** suman 144 millardos de euros a 31-12-2011, un 1,3% menos que en la misma fecha del año anterior. De ellos, un 35% se sitúan en España, es decir, 50 millardos, lo que implica un retroceso interanual del 4,0% que se explica en gran parte por la reducción del valor de los patrimonios administrados, principalmente en fondos de inversión (-12,2% interanual) y por la preferencia de los clientes por otros productos de pasivo, como los depósitos a plazo y los pagarés. Cabe resaltar que, según los últimos datos de octubre de 2011, el efecto de este descenso en BBVA sigue siendo inferior al del resto del sistema, dado el perfil más conservador de sus fondos de inversión. Con respecto a los fondos de pensiones, 17 millardos (+2,5% interanual), BBVA sigue manteniendo su posición como primera gestora de fondos de pensiones en España, con una cuota del 18,9%.

En el resto del mundo, los recursos fuera de balance alcanzan los 94 millardos, una variación del +0,2% interanual a tipos de cambio corrientes. También se han visto afectados por la caída del valor de los patrimonios administrados.

22 Otros recursos de clientes

(Millardos de euros)



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

Otros recursos de clientes

(Millones de euros)

	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
España	50.399	(4,0)	52.482	61.721
Fondos de inversión	19.598	(12,2)	22.316	31.473
Fondos de pensiones	17.224	2,5	16.811	17.175
Planes de pensiones individuales	9.930	2,9	9.647	9.983
Fondos de empleo y asociados	7.294	1,8	7.164	7.191
Carteras de clientes	13.578	1,7	13.355	13.074
Resto del mundo	93.892	0,2	93.707	73.911
Fondos y sociedades de inversión	19.697	0,1	19.675	14.469
Fondos de pensiones	61.424	(0,9)	61.952	46.014
Carteras de clientes	12.771	5,7	12.080	13.427
Otros recursos de clientes	144.291	(1,3)	146.188	135.632

Otras rúbricas de balance

La posición neta en **cartera de negociación** a 31-12-2011 (activo menos pasivo) se sitúa en 19 millardos de euros, lo que compara con los 26 millardos del año anterior. Esta disminución se debe al menor saldo de las carteras de renta fija y renta variable de la unidad de Global Markets.

Por su parte, los **activos financieros disponibles para la venta** y la **cartera de inversión a vencimiento** recogen fundamentalmente las carteras construidas con el objetivo de estabilizar el valor económico del balance y rentabilizar los recursos de menor coste en cada una de las geografías en las que opera el Grupo. A 31-12-2011 ambas rúbricas suman 69 millardos de euros, importe similar a los 66 millardos de diciembre de 2010.

El incremento del epígrafe de **participaciones** se debe básicamente al aumento del valor de la participación de BBVA en CNCB gracias a la mayor generación de resultados, a la suscripción de la ampliación de capital realizada por la entidad china y a la apreciación de la divisa.

Por último, el **patrimonio neto** de BBVA a 31-12-2011 asciende a algo más de 40 millardos de euros, lo que representa un incremento del 6,9% desde el 31-12-2010. Los mayores fondos propios, de 4,3 millardos, derivados fundamentalmente de las ampliaciones de capital realizadas en abril y octubre de 2011 como consecuencia de la implementación del "dividendo opción", más la conversión del bono convertible en acciones en julio de 2011, más el resultado atribuido generado, menos la parte destinada al pago en efectivo de la remuneración al accionista, explican esta evolución.

Base de capital

Durante el año 2011, lo más destacado en esta materia ha sido:

- Durante el mes de marzo se materializa la adquisición del 24,9% del banco turco **Garanti**, lo que supone un desembolso de 4.391 millones de euros y, por tanto, un consumo de *core capital* que reduce la cifra de cierre de 2010.
- En el tercer trimestre del año se produce la deducción por la inversión efectuada para suscribir la ampliación de capital realizada por **CNCB**.
- En el cuarto trimestre del ejercicio tiene lugar la publicación por parte de la Autoridad Bancaria Europea (EBA por sus siglas en inglés) de las **nuevas recomendaciones de capital** aplicables a determinadas entidades financieras en Europa con el objetivo de recuperar la confianza de los inversores sobre su solvencia. Esta recomendación consiste en un ratio mínimo de *core capital* del 9% (con los criterios particulares definidos por la EBA), que incluye una cobertura adicional, de naturaleza excepcional y temporal, para las exposiciones a deuda soberana, que tendrá que ser alcanzado a junio de 2012.
- Para el **Grupo BBVA**, el importe inicialmente estimado en octubre en base a la información de junio de 2011, ascendía a 7,1 millardos de euros. Para su cobertura, la estrategia del Grupo se basa en los siguientes pilares fundamentales: la generación orgánica de capital trimestre a trimestre, la gestión de los instrumentos de capital y, en menor medida, el cumplimiento del calendario previsto para los planes de implementación de los modelos internos que en su día aprobó Banco de España. Con datos finales de septiembre, la cifra disminuyó a 6,3 millardos, de los que 2,3

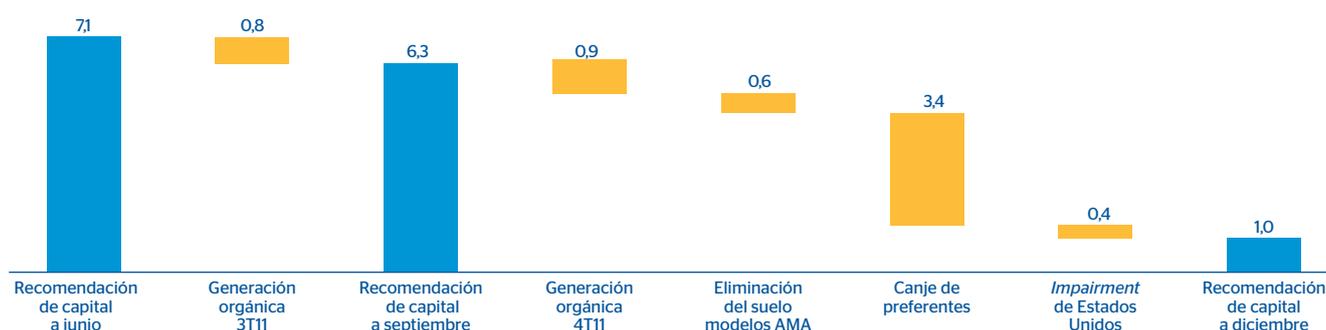
Base de capital (Normativa BIS II)

(Millones de euros)

	31-12-11	31-12-10	31-12-09
<i>Core capital</i>	34.161	30.097	23.191
Recursos propios básicos (Tier I)	34.161	33.023	27.254
Otros recursos computables (Tier II)	8.609	9.901	12.186
Base de capital	42.770	42.924	39.440
Activos ponderados por riesgo	330.771	313.327	291.026
Ratio BIS (%)	12,9	13,7	13,6
<i>Core capital (%)</i>	10,3	9,6	8,0
Tier I (%)	10,3	10,5	9,4
Tier II (%)	2,6	3,2	4,2

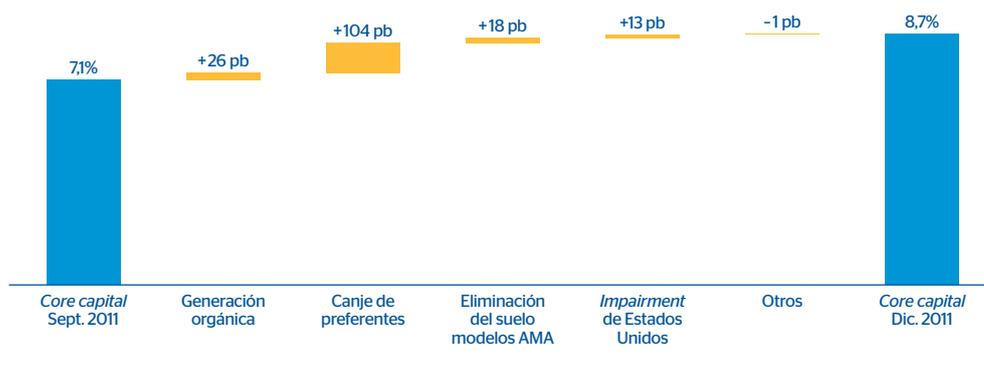
23 Situación de la recomendación de capital según EBA a diciembre de 2011

(Millardos de euros)



millardos correspondían a las exposiciones soberanas. La reducción sobre la cifra inicial se debió, principalmente, a la generación orgánica producida en el tercer trimestre de 2011. Si además se suman los 5,3 millardos generados en los tres últimos meses de 2011, BBVA ya ha conseguido, a 31 de diciembre de 2011, el 84% de dicha recomendación. Durante el primer semestre de 2012, la generación orgánica de capital del Grupo cubrirá el importe restante, lo que permitirá cumplir holgadamente con el ratio *core* Tier I (según criterios de la EBA) del 9% a junio de 2012.

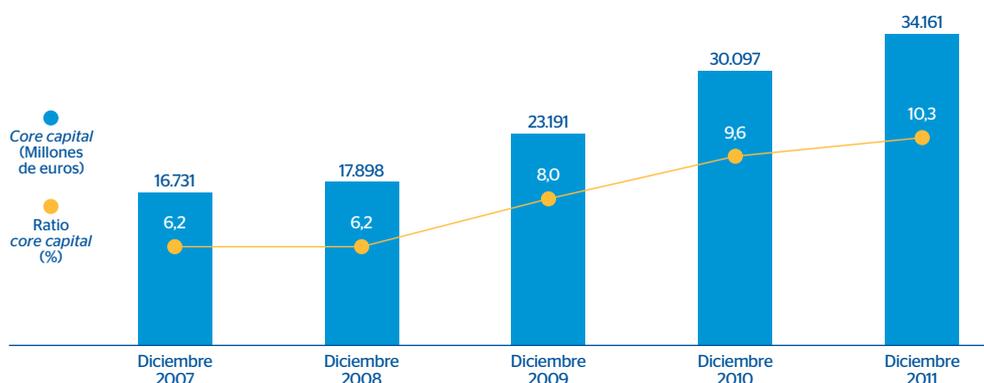
24 Evolución del ratio *core capital* según criterios de la EBA



- Dichos 5,3 millardos de euros obtenidos en el cuarto trimestre de 2011 proceden principalmente de la generación orgánica del período y del cierre con éxito del canje de participaciones preferentes por bonos obligatoriamente convertibles en acciones de BBVA, que computan al 100% como capital de máxima categoría. El canje ha sido suscrito por la práctica totalidad de los inversores, alcanzando el 98,7% del nominal, lo que ha supuesto un total de 3,4 millardos de euros. Además, se producen dos efectos positivos adicionales: uno procedente de la deducción fiscal del deterioro del fondo de comercio de Estados Unidos, y otro de la eliminación del suelo fijado en los modelos avanzados o AMA (Advanced Measurement Approach) de riesgo operacional. Este suelo fue establecido en diciembre de 2009 cuando entraron en vigor los modelos internos de riesgo operacional para España y México.

Como consecuencia de lo anterior, la base de capital, de acuerdo con la normativa BIS II, mejora sustancialmente su calidad en el conjunto del año. En este sentido, a 31 de diciembre de 2011, el *core capital* asciende a 34.161 millones de euros, un 13,5% superior a la cifra de diciembre de 2010, con lo que el ratio *core* se eleva hasta el 10,3% (9,6% a 31-12-2010).

25 Evolución del *core capital*



En consecuencia, los **recursos propios básicos** aumentan 4.064 millones de euros en el ejercicio, es decir, un +12,3% y sitúan el ratio **Tier I** en el 10,3% (10,5% a 31-12-2010), lo que implica una reducción interanual de 24 puntos básicos que se explica por la subida de los activos ponderados por riesgo (APR) fruto de la incorporación de Garanti.

El importe del resto de recursos computables a la misma fecha, **Tier II**, que incluye la financiación subordinada, el exceso de provisiones genéricas, las plusvalías latentes computables y la deducción por las participaciones en entidades financieras y de seguros, es de 8.609 millones y retrocede en los últimos doce meses un 13,1%, principalmente por la comentada inversión en CNCB, por el descenso de las plusvalías latentes fruto de la situación convulsa de los mercados y por la amortización de una emisión de deuda subordinada. Lo anterior hace que el ratio Tier II cierre en el 2,6% (3,2% a 31-12-2010).

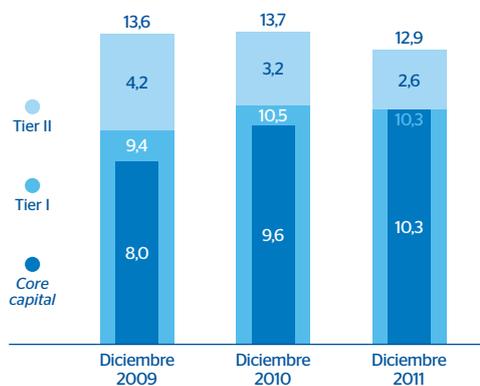
El total de recursos sitúa a la **base de capital** en 42.770 millones de euros, un 0,4% inferior a la del año previo, fecha en la que aún no se había realizado el desembolso por la adquisición del 24,9% de Garanti.

Por lo que respecta a los **activos ponderados por riesgo** (APR), alcanzan los 330.771 millones de euros, un incremento del 5,6% sobre el dato de diciembre de 2010 debido, básicamente, a la incorporación de Garanti y, en menor medida, al crecimiento de la inversión, sobre todo, en México y América del Sur. La entrada en vigor de mayores requisitos por Basilea 2.5 (aumento de APR por riesgo de mercado por empleo de VAR estresado) se ha visto compensado por el menor requerimiento por riesgo operacional debido a la eliminación del suelo en los modelos avanzados.

Finalmente, el ratio **BIS II** a 31 de diciembre de 2011 es del 12,9% (13,7% a diciembre de 2010).

26 Base de capital: Ratio BIS II

(Porcentaje)



Ratings

A lo largo del año 2011 y comienzos de 2012, las agencias de *rating* han llevado a cabo diversas acciones sobre la calificación de BBVA asociadas, en su gran mayoría, a rebajas previas de la calificación soberana y, solamente en un caso, a la nueva metodología de Standard&Poor's. No obstante lo anterior, las agencias han hecho hincapié en la fortaleza y resistencia de los fundamentales de BBVA. En conclusión, a febrero de 2012, las calificaciones de BBVA son las que se muestran en el cuadro de *ratings*.

Ratings

	Largo	Corto	Fortaleza financiera	Perspectiva
Moody's	Aa3	P-1	B-	Negativa
Fitch	A	F-1	a	Negativa
Standard&Poor's	A	A-1	-	Negativa

La acción BBVA

Durante el **año 2011** se ha vivido un escenario global a nivel macro muy complicado, que se ha hecho más patente a partir del segundo trimestre: ha tenido lugar una caída de los indicadores de confianza, ha aumentado la probabilidad de que se produzcan escenarios de riesgo en Europa, se han revisado a la baja las proyecciones de crecimiento de las economías desarrolladas y, a diferencia de lo ocurrido en 2010, se ha percibido cierto efecto contagio hacia las economías emergentes, aunque éstas han continuado mostrándose muy dinámicas. Todo ello se ha visto reflejado en el comportamiento de los índices bursátiles de las diferentes regiones. En Estados Unidos el S&P 500 se mantuvo plano, mientras que el Stoxx 50 en Europa cayó un 8,4% frente al cierre de 2010. En España, el Ibex 35 retrocedió un 13,1%.

La crisis de deuda soberana en Europa ha contagiado al **sector financiero**, ya que ha incrementado las dudas sobre la solvencia bancaria, las tensiones financieras y las primas de riesgo. En este contexto, el sector se ha tenido que enfrentar a mercados fragmentados y a presiones de liquidez, lo que ha dificultado y encarecido su financiación. Por tanto, el índice Stoxx Banks y el Euro Stoxx Banks en Europa han disminuido un 32,5% y un 37,6%, respectivamente, mientras que el S&P Financials Index y el índice S&P Regional Banks en Estados Unidos han retrocedido un 18,4% el primero y un 16,0% el segundo.

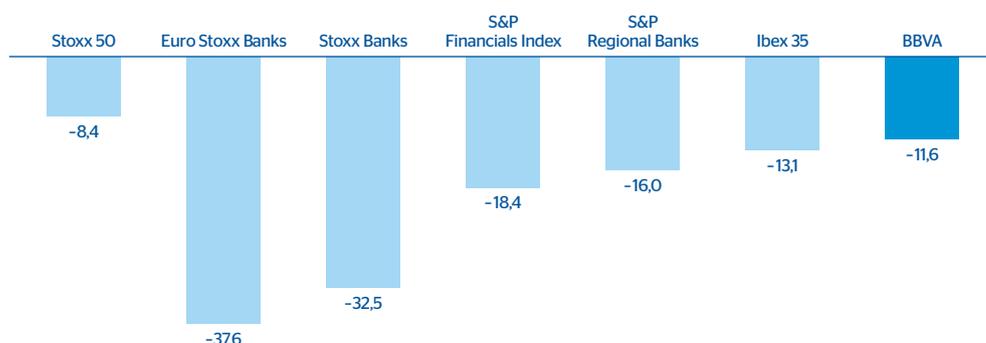
Los **resultados de BBVA** presentados en 2011 han sido, por lo general, acogidos favorablemente. Los analistas destacan la buena situación de liquidez y solvencia del Grupo, que cumplirá holgadamente con las recomendaciones de capital de la EBA a finales de junio de 2012, y aprecian la resistencia de los resultados obtenidos, con especial énfasis en la evolución creciente de los ingresos de carácter más recurrente, gracias al dinamismo de la actividad en los mercados emergentes. Por áreas de negocio, resaltan la fortaleza de México y América del Sur, así como la posición competitiva del Grupo y la estabilidad de los indicadores de riesgo en España. Por otro lado, se valora positivamente el incremento de la contribución de los negocios en Eurasia.

Por tanto, el mercado ha tenido en cuenta los factores diferenciales de la Entidad. Así, BBVA ha registrado una pérdida de 11,6% en el año, mientras que el índice de bancos europeos Stoxx Banks retrocedía un 32,5%. En definitiva, en el contexto actual de debilidad macroeconómica y dificultad de acceso a la financiación, el mercado ha valorado el perfil de resultados de BBVA, su diversificación vía emergentes, la fortaleza de su franquicia *retail*, así como su posición confortable en términos de liquidez y de capital.

En 2011 la acción BBVA ha logrado un claro *outperformance* con respecto al sector y muestra el mejor comportamiento bursátil de entre sus comparables en Europa

27 Evolución de los principales índices bursátiles y de la acción BBVA

(Porcentaje)

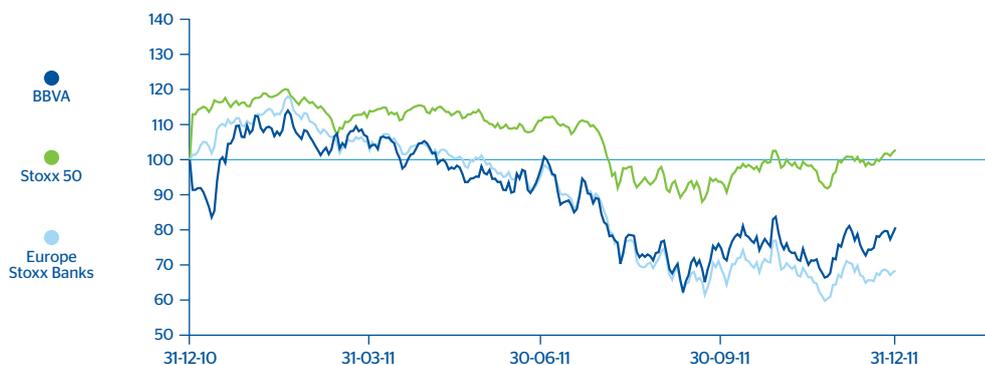


La cotización de BBVA ha oscilado en el año entre 5,03 y 9,49 euros, cerrando a 31-12-2011 en 6,68 euros por acción, lo que determina una capitalización bursátil de 32.753 millones de euros. Esto supone un multiplicador precio/valor contable de 0,8 veces y un PER (calculado sobre el beneficio atribuido del Grupo de 2011) de 10,9 veces.

BBVA sigue ofreciendo una atractiva valoración

28 Índice de cotización bursátil

(31-12-2010=100)



La acción BBVA y ratios bursátiles

	31-12-11	31-12-10	31-12-09
Nº de accionistas	987.277	952.618	884.373
Nº de acciones en circulación	4.903.207.003	4.490.908.285	3.747.969.121
Contratación media diaria (nº de acciones)	60.363.481	68.197.775	52.357.888
Contratación media diaria (millones de euros)	452	655	492
Cotización máxima (euros)	9,49	13,27	13,28
Cotización mínima (euros)	5,03	7,00	4,45
Cotización última (euros)	6,68	7,56	12,73
Valor contable por acción (euros)	8,35	8,17	7,83
Capitalización bursátil (millones de euros)	32.753	33.951	47.712
Precio/valor contable (veces)	0,8	0,9	1,6
PER (Precio/beneficio; veces)	10,9	7,4	11,3
Rentabilidad por dividendo (Dividendo/precio; %)	6,3	5,6	3,3

Así, la **remuneración total al accionista** correspondiente al ejercicio 2011 será de 0,42 euros por acción, manteniéndose el importe de los últimos años y conservando el actual esquema de dividendos. Bajo el mismo, se ha hecho efectivo el pago de dos dividendos a cuenta de 0,10 euros por acción. Además, se ha llevado a cabo la distribución de 0,10 euros por acción como parte del sistema de retribución flexible denominado "dividendo opción", al que se acogió más del 91% del accionariado del Banco. Adicionalmente, se propondrá a la Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo complementario de 0,12 euros por acción. Este dividendo implicará un incremento del *pay-out*, que se sitúa en un 49% (sobre la cifra de resultados sin singulares) frente al 37% del ejercicio anterior, y una rentabilidad por dividendo (calculada a partir de la mediana de dividendos por acción estimados por los analistas para 2011 frente al precio de cotización del 30 de diciembre) del 6,3%, una de las más atractivas del sector. Cabe mencionar que BBVA no sólo ofrece una remuneración atractiva y diferencial al accionista, sino que también pone a su disposición una variedad de productos y servicios exclusivos en condiciones muy ventajosas.

BBVA continúa con su política de remuneración al accionista diferencial

29 Dividendo por acción

(Euros)



(1) Dividendo opción.

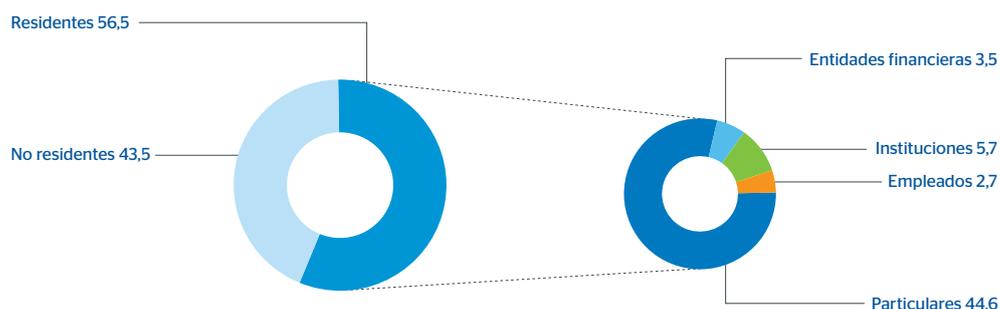
La propiedad del capital de BBVA sigue estando muy diversificada

Al cierre de 2011, el **número de accionistas** de BBVA es de 987.277, frente a los 952.618 del 31-12-2010, lo que supone un nuevo aumento del accionariado del 3,6%. La única participación individual significativa de la que BBVA tiene noticia es la que posee la sociedad Inveravante Inversiones Universales, quien a 31-12-2011 ostentaba un 5,05%. Hay que resaltar que en 2011 prácticamente se mantiene la granulación del accionariado, ya que, a diciembre, el 90,6% de los propietarios tienen menos de 4.500 títulos (frente al 92,7% del 31-12-2010), representando el 13,0% del capital (frente al 12,6% del 31-12-2010) y una inversión media por accionista de 4.966 acciones (4.714 en 2010).

Por su parte, el 56,5% del capital pertenece a inversores residentes en España. De ellos, el 44,6% está en manos de particulares (40,5% un año antes), el 2,7% de empleados y el 9,2% restante de inversores institucionales. Por tanto, el porcentaje de accionistas no residentes se sitúa en el 43,5%, lo que demuestra, una vez más, la confianza y el reconocimiento del nombre BBVA en los mercados internacionales, incluso en entornos tan complicados como el actual.

30 Distribución del accionariado a 31-12-2011

(Porcentaje)



Los títulos de la acción cotizan, al igual que en 2010, 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.

La acción BBVA ha cotizado durante los 256 días de los que ha constado el calendario bursátil de 2011. En ellos, se ha negociado en el mercado continuo un total de 15.406 millones de acciones, lo que supone un 314,2% del capital social. Por tanto, el volumen medio diario de acciones negociadas ha sido de 60 millones de títulos, un 1,23% del número de acciones que componen el capital, por un importe efectivo medio diario de 452 millones de euros.

Por último, la acción BBVA está incluida en los índices de referencia Ibx 35 y Euro Stoxx 50, con una ponderación del 10,02% en el primero y del 2,34% en el segundo, y en varios índices sectoriales, entre los que destaca el Stoxx Banks, con una ponderación del 5,96%, y el Euro Stoxx Banks, con una ponderación del 13,77%. Además, es destacable la presencia de BBVA en los índices de sostenibilidad más importantes del mercado, como el DowJones Sustainability, el FTSE4Good o los diferentes índices de sostenibilidad de MSCI, entre otros.

Distribución estructural del accionariado

(31-12-2011)

Tramos de acciones	Accionistas		Acciones	
	Número	%	Número	%
Hasta 150	281.613	28,5	20.760.046	0,4
De 151 a 450	235.529	23,9	63.812.517	1,3
De 451 a 1.800	269.573	27,3	248.599.992	5,1
De 1.801 a 4.500	107.357	10,9	305.181.785	6,2
De 4.501 a 9.000	47.812	4,8	301.196.458	6,1
De 9.001 a 45.000	39.784	4,0	697.242.542	14,2
De 45.001 en adelante	5.609	0,6	3.266.413.663	66,6
Totales	987.277	100,0	4.903.207.003	100,0



72	Global Risk Management: la función de riesgos del Grupo BBVA
73	Integración y perfil global de riesgos
75	Riesgo de crédito
91	Riesgos estructurales
96	Riesgos en áreas de mercados
101	Riesgo operacional
105	Gestión del riesgo en actividades no bancarias
108	Gestión de riesgos "ESG"

Gestión del riesgo

Global Risk Management: la función de riesgos del Grupo BBVA

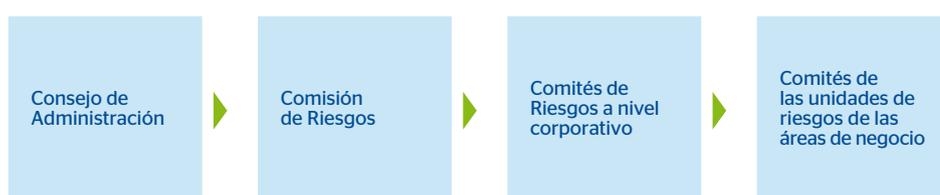
En el ámbito de la **función de riesgos**, corresponde al Consejo de Administración la competencia de aprobar la política de control y gestión de riesgos, así como el seguimiento periódico de los sistemas internos de información y control. Para un mejor ejercicio de esta función, el Consejo cuenta con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

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

- Los riesgos asumidos deben ser compatibles con el nivel de solvencia objetivo, tienen que estar identificados, medidos y valorados y deben existir procedimientos para su seguimiento y gestión, además de sólidos mecanismos de control y mitigación.
- Todos los riesgos deben ser gestionados de forma integrada durante su ciclo de vida, dándoles un tratamiento diferenciado en función de su tipología, y realizándose una gestión activa de carteras basada en una medida común, el capital económico.
- Las áreas de negocio son responsables de proponer y mantener el perfil de riesgo dentro de su autonomía y del marco de actuación corporativo (definido como el conjunto de políticas y procedimientos de riesgos), a través de una infraestructura de riesgos adecuada.
- La infraestructura de riesgos debe ser adecuada en términos de personas, herramientas, bases de datos, sistemas de información y procedimientos, de forma que facilite una definición clara de roles y responsabilidades, asegurando una asignación eficiente de recursos entre el área corporativa y las unidades de riesgos en las áreas de negocio.

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

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

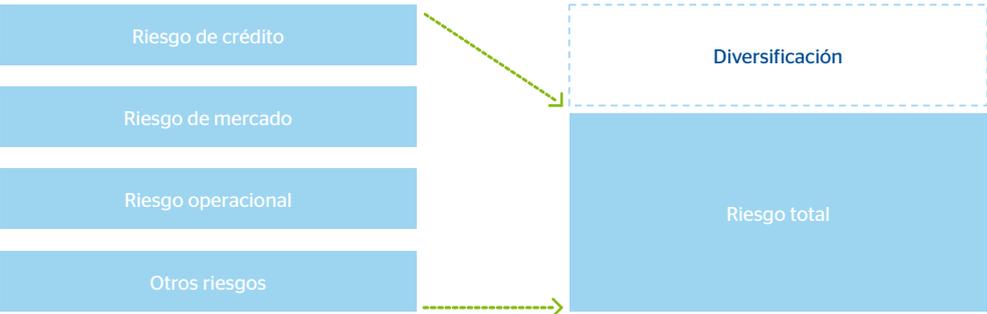


Integración y perfil global de riesgos

Integración de riesgos

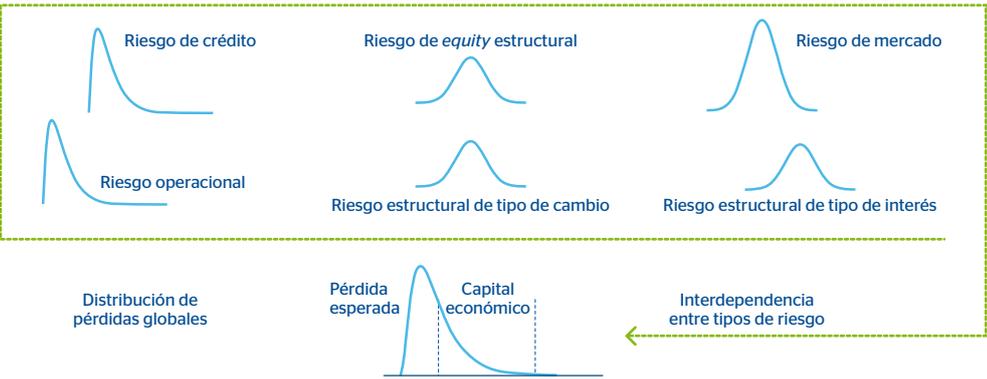
El capital económico necesario para hacer frente a las pérdidas del Grupo nace de la integración de los distintos riesgos gestionados por la Entidad. La diferencia entre este capital económico y la suma de los capitales individuales se conoce como el **beneficio de la diversificación**.

1 Suma de riesgos y diversificación



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

2 Esquema de integración de riesgos



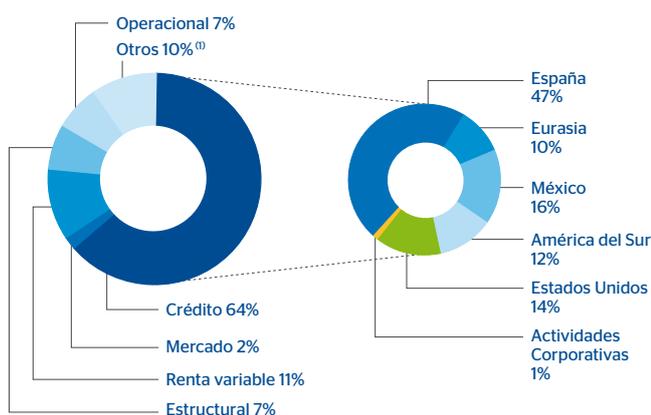
En este marco, el nivel de diversificación de cada riesgo depende principalmente del tamaño relativo del riesgo respecto del global, así como de la correlación entre riesgos y de las características de las distribuciones de pérdidas individuales.

Perfil global de riesgos

El consumo de **capital económico en riesgo (CER)**, en términos atribuidos, se sitúa a 31 de diciembre de 2011 en 29.145 millones de euros, con un incremento en el ejercicio del 10,9% según datos homogéneos⁽¹⁾. El riesgo predominante sigue siendo el de crédito, procedente de las carteras originadas por las redes del Grupo a partir de su base de clientela, que supone el 64,2% del total, con un incremento interanual del 16,6% debido al efecto de la reestimación anual de los parámetros de riesgo en Europa, la inclusión de Garanti y el aumento de la exposición por la depreciación del euro. El CER de renta variable, con un ascenso del 28,2%, incorpora los impactos de la mayor exposición en CNCB, tras la suscripción de la ampliación de capital llevada a cabo por la entidad china, y del tipo de cambio, por la apreciación del dólar de Hong Kong. El CER estructural, por tipo de interés y tipo de cambio, retrocede conjuntamente un 30,2%, por el canje de acciones preferentes y por cambios normativos que se han producido en la imputación del tipo de cambio. El CER de la operativa de mercados ve reducido su peso relativo en el total tras descender un 13,9% respecto al año anterior. Por su parte, el CER por riesgo operacional se incrementa un 6,1% por el recalibrado del modelo realizado a final de año.

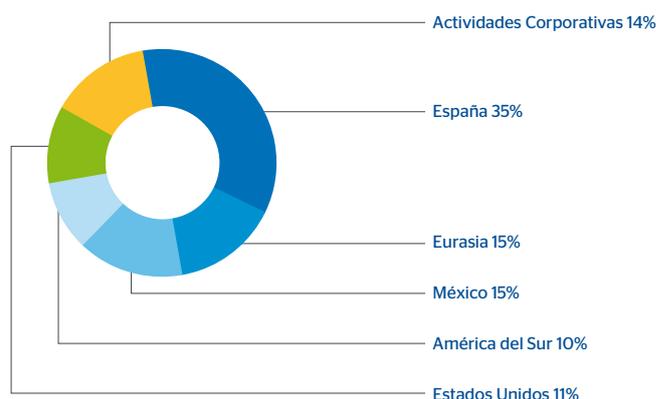
3 Grupo BBVA. Capital económico en riesgo Distribución por tipos de riesgo

(Datos en términos atribuidos, 31-12-2011)



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

(Datos en términos atribuidos, 31-12-2011)



En el **desglose por áreas**, España registra un aumento del CER del 9,4% por la ya comentada recalibración y revisión de los modelos incorporada a mediados de año. Eurasia (sin incluir Garanti) presenta un incremento del 29,6%, también por dicha recalibración y, adicionalmente, por el impacto del tipo de cambio. En México, el CER por riesgo de crédito sube un 17,7% como consecuencia de la inclusión de nuevas herramientas. Estados Unidos mantiene un peso relativo similar en el conjunto del CER, con un ascenso interanual del 5,1%. Por su parte, América del Sur crece un 18,0%, básicamente debido al dinamismo generalizado de la inversión en todos los países.

Por último, la **rentabilidad ajustada al riesgo (RAR)** recurrente del Grupo, es decir, generada a partir del negocio con clientes y excluyendo singulares es del 20,1%, y se mantiene en niveles elevados en todas las áreas de negocio.

(1) Las tasas de crecimiento que se presentan se realizan contra el cierre homogéneo de diciembre de 2010 (26.292 millones de euros), que incluye los efectos anuales de la actualización de parámetros de riesgo de crédito de final de año (México, América del Sur y Estados Unidos) y revisión de modelos del resto de riesgos, frente a la citada cifra oficial de cierre de 2011 de 29.145 millones de euros.

Riesgo de crédito

Metodologías de cuantificación del riesgo de crédito

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

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

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

Existen tres **parámetros** de riesgo esenciales en el proceso de obtención de las medidas antes citadas (PE y CE): la probabilidad de incumplimiento (*probability of default*, PD), la severidad (*loss given default*, LGD) y la exposición en el momento del incumplimiento (*exposure at default*, EAD), que son generalmente estimados haciendo uso de la información histórica disponible en los sistemas, y que se asignan a las operaciones y clientes dependiendo de sus características. En este contexto, las **herramientas de calificación** crediticia (*ratings* y *scorings*) evalúan el riesgo de cada operación/cliente en función de su calidad crediticia mediante una puntuación, que se emplea en la asignación de métricas de riesgo junto con otras informaciones adicionales: antigüedad de los contratos, ratio préstamo/valor, segmento de clientes, etc. El incremento del número de incumplimientos observado debido a la actual coyuntura contribuye a reforzar la robustez de los parámetros de riesgo, ajustando las estimaciones de los mismos y refinando las metodologías. Esta incorporación a las bases de datos de años de desaceleración económica es de especial relevancia para depurar los análisis del comportamiento cíclico del riesgo de crédito. El efecto en la estimación de PD y en el factor de conversión de crédito (*credit conversion factor*, CCF) es inmediato. En cambio, para analizar el impacto en LGD será necesario esperar a la maduración de los procesos recuperatorios asociados a dichos incumplimientos.

Probabilidad de incumplimiento (PD)

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

Scoring

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

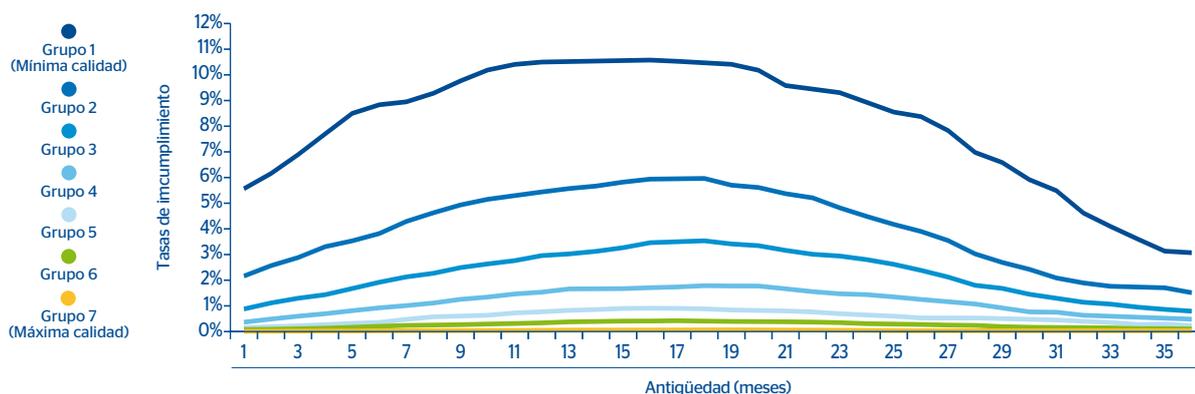
Los **scorings reactivos** tienen como principal objetivo pronosticar la calidad crediticia de las solicitudes de crédito realizadas por los clientes y tratan de predecir la morosidad de los solicitantes (que pueden no ser clientes de BBVA en el momento de la solicitud), en caso de que la operación fuera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

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

En los gráficos 5 y 6 se presentan las tasas de incumplimiento de algunas de las herramientas de **scoring** reactivo de las que dispone el Grupo.

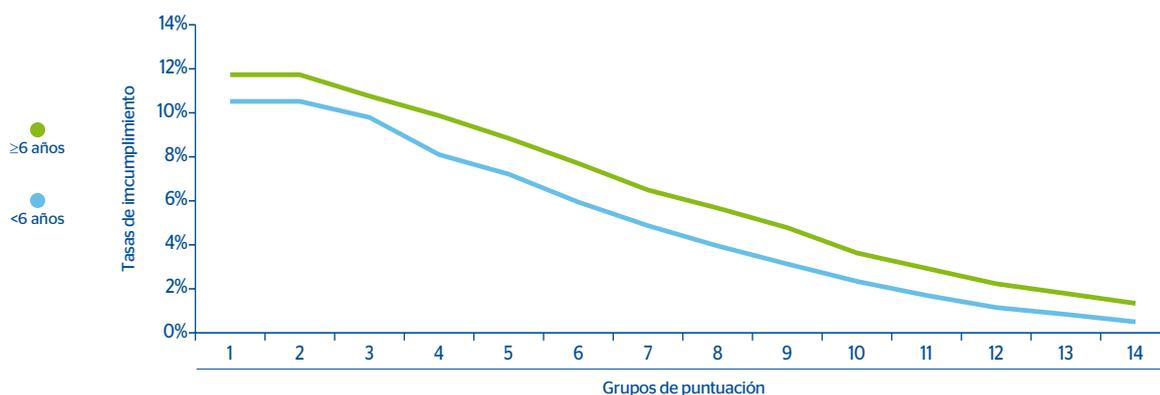
5 Calibración de herramientas de hipotecas de BBVA España

(Tasas de incumplimiento para el segmento nacional cliente en función de la antigüedad y de la puntuación)



6 Calibración del **scoring** reactivo de Autos Finanzia de BBVA España

(En función de la puntuación y del plazo original de la operación)



En ellos se observa cómo diferentes ejes permiten discriminar el riesgo de una operación tipo *retail*. En el gráfico 5 se muestran las distintas tasas de incumplimiento por antigüedad y grupos de puntuación, a un año, de hipotecas de BBVA España para el segmento nacional cliente. El gráfico 6 muestra, para la cartera de Autos Finanzia de BBVA España, los distintos niveles de incumplimiento que presentan aquellas operaciones concedidas a un plazo inferior a 6 años y las dadas a 6 o más años. Como cabe esperar, se observan probabilidades de incumplimiento más elevadas para las operaciones que se conceden a un plazo mayor.

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 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.

El gráfico 7 muestra las curvas de probabilidad de incumplimiento del *scoring* proactivo de consumo para el segmento de clientes particulares con alta vinculación en BBVA España. Y en el gráfico 8 se plasma el *scoring* comportamental de tarjetas de BBVA Bancomer.

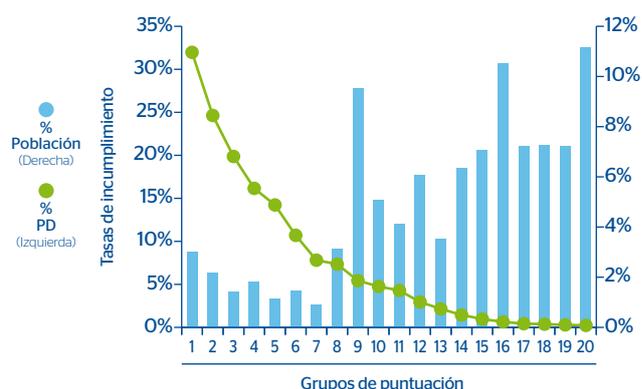
7 Calibración del *scoring* proactivo de consumo de particulares de BBVA España

(Tasas de incumplimiento en función de la puntuación)



8 Calibración del *scoring* comportamental de tarjetas de crédito de BBVA Bancomer

(Tasas de incumplimiento en función de la puntuación)



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

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

Rating

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

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

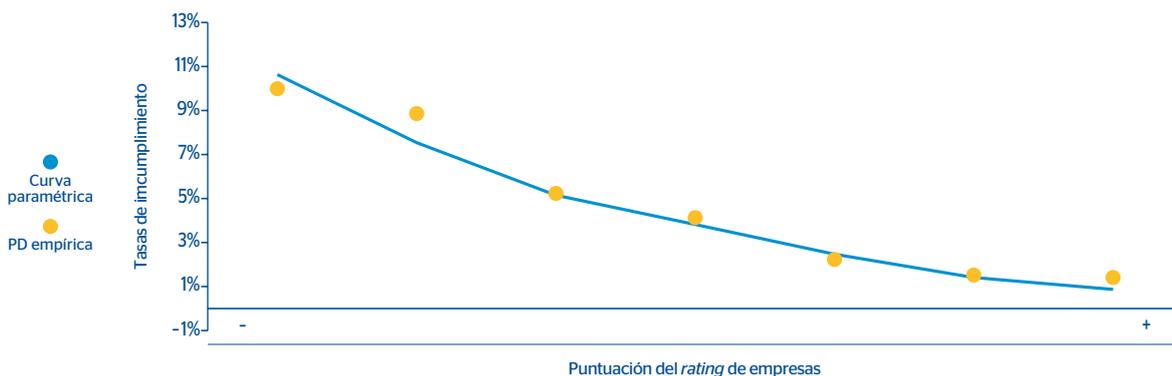
La información proporcionada por las herramientas de *rating* se utiliza de cara a la admisión de operaciones, así como para la revisión de límites.

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

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

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

(Tasas de incumplimiento en función de la puntuación)

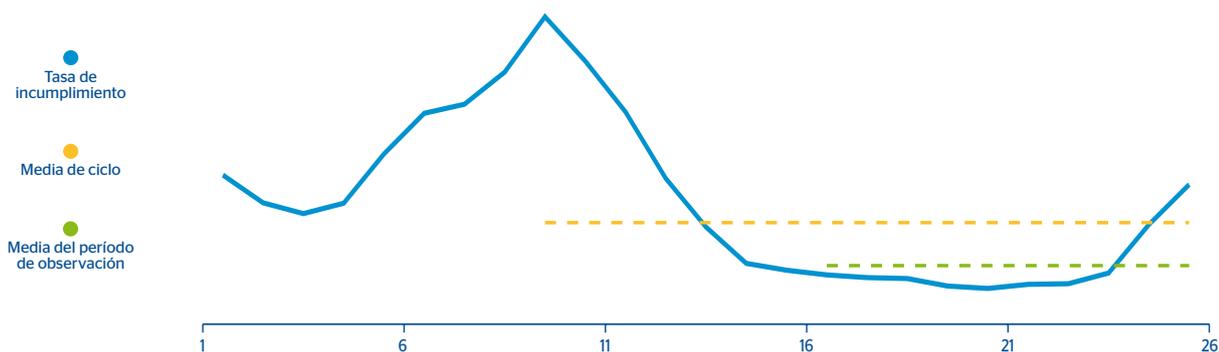


Ciclo económico en PD

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

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

El gráfico 10 permite ilustrar el funcionamiento del ajuste a ciclo. En él se representa la hipotética evolución de una serie de incumplimientos a lo largo de más de un ciclo económico. El modelo de ajuste a ciclo que se emplea en BBVA extrapola el comportamiento de esta serie de incumplimientos a los datos internos, basándose en la relación existente entre la serie a lo largo de un ciclo y el período de observación.



Severidad (LGD)

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

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

Las estimaciones de severidad se realizan segmentando las operaciones según distintos ejes que se muestran relevantes en el cálculo de la misma, tales como el tiempo en mora, la antigüedad de la operación, la relación préstamo/valor, el tipo de cliente, la puntuación del *scoring*, etc. Los ejes considerados pueden ser distintos en función de la cartera de análisis. A continuación se ilustra con ejemplos algunos de ellos:

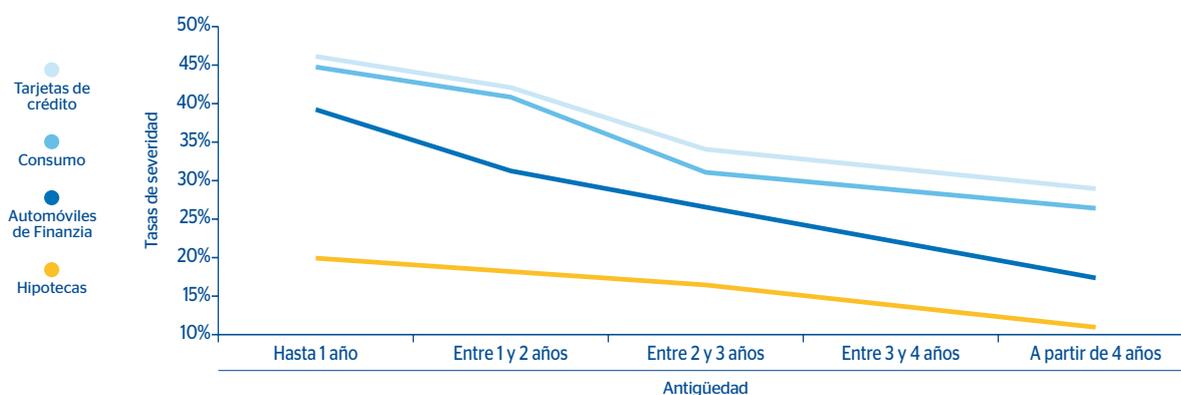
- Para los contratos ya incumplidos, un eje relevante es el **tiempo transcurrido desde el incumplimiento** del contrato. La recuperación de la deuda pendiente dado el incumplimiento será menor cuanto más tiempo lleve el contrato en mora. A efectos de cómputo de pérdida esperada y de capital económico, a los contratos no morosos también se les imputa una severidad equiparable a los contratos que acaban de entrar en mora (gráfico 11).

Severidad de consumo de BBVA en España en función del tiempo 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, ya que cuanto más tiempo esté el contrato sin entrar en mora mayor será su recuperación (gráfico 12).

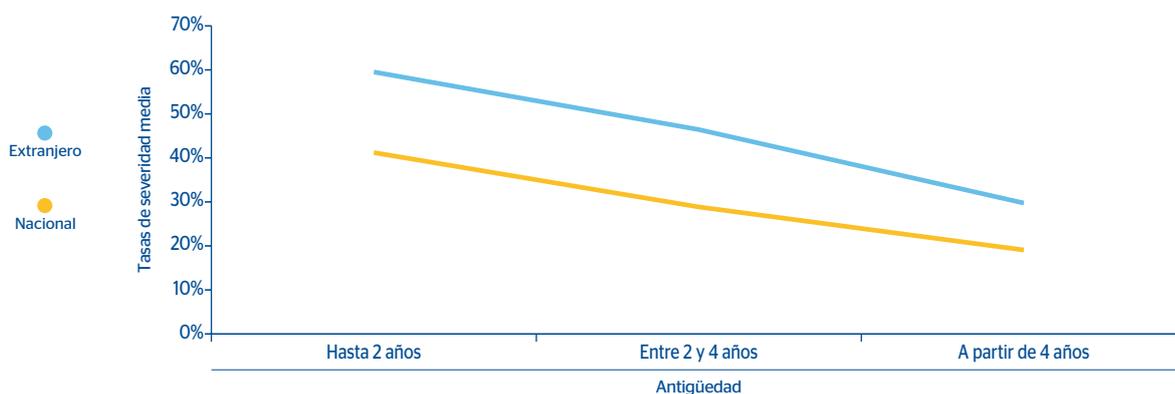
12 Curvas de severidad para distintos productos en España en función de la antigüedad



Hay carteras en las que la LGD es diferente al combinar los ejes mencionados anteriormente.

- **Nacionalidad y antigüedad.** En los últimos años, en las carteras minoristas de BBVA España, el eje nacionalidad está siendo un eje relevante en la severidad (gráfico 13).

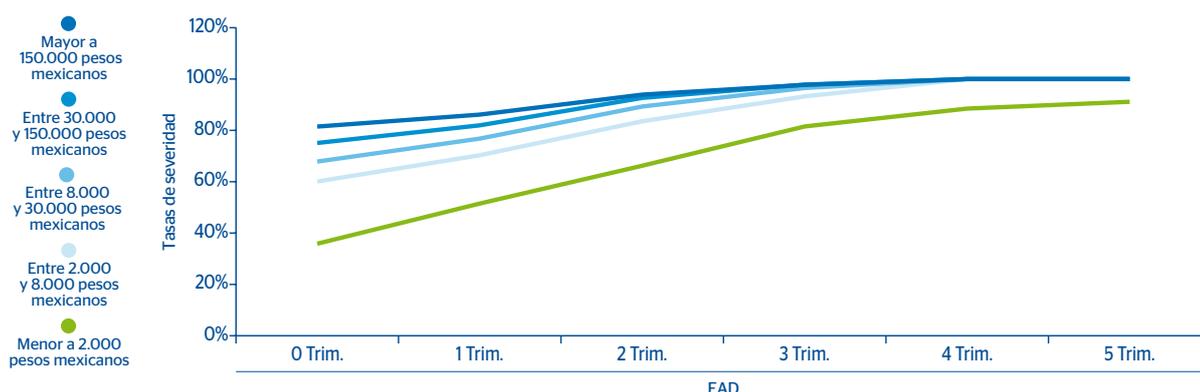
13 Severidad de préstamos al consumo de BBVA España en función de la nacionalidad y la antigüedad



- **Tiempo transcurrido desde el incumplimiento y EAD (exposición en el momento del incumplimiento).** Hay carteras en las que la LGD depende de varios ejes, como es el caso de BBVA Bancomer, en el que la LGD de las tarjetas de crédito es creciente cuanto más tiempo en mora transcurra y cuanto mayor sea el importe de la EAD (gráfico 14).

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 sus modelos internos.

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



En el Grupo se imputan distintas severidades a la cartera viva (morosa y no morosa) en función de la **combinación de todos los ejes relevantes**, dependiendo de las características de cada producto y/o cliente, como se muestra en el gráfico 13, en el que la severidad se explica en función de la antigüedad del contrato y la nacionalidad.

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. 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 en los que se mitigan las situaciones puntuales del ciclo económico.

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

Exposición en el momento del incumplimiento (EAD)

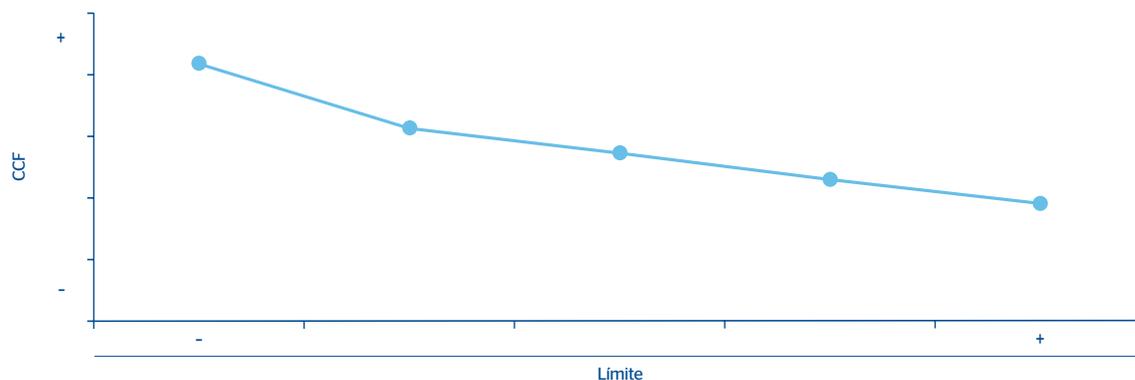
La EAD (*exposure at default*) es otro de los *input* necesarios en el cálculo de la pérdida esperada y el capital, definida como el importe de deuda pendiente de pago en el momento de incumplimiento del cliente.

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

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

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 de BBVA España, el factor de conversión se estima en función del importe del límite de la línea y el porcentaje de uso inicial, definido como el ratio entre el riesgo actual y el límite. En el gráfico 15 se muestra el CCF para las líneas de crédito en función del límite, apreciándose una relación inversa entre límite y factor de conversión.

15 CCFs de líneas de crédito de BBVA España en función del límite



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

El modelo de carteras y los efectos de concentración y diversificación

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

Este modelo, además de permitir un cálculo más completo de las necesidades de capital, es una herramienta clave para la gestión del riesgo de crédito a través del establecimiento de límites a la inversión en función de la aportación de cada unidad al riesgo total en un entorno global y diversificado.

El modelo de carteras considera la existencia de varias fuentes de riesgo (tiene carácter multifactorial), lo que se traduce en un incremento de la sensibilidad del capital económico respecto a la diversificación geográfica, aspecto crucial en una entidad global como BBVA. Estos efectos se han puesto de manifiesto durante la presente coyuntura en la que, a pesar del estrés al que se han visto sometidos los mercados, las diferentes velocidades en la recuperación de los países en los que el Grupo está presente han contribuido a suavizar el impacto de la misma sobre BBVA.

Adicionalmente, el eje sectorial ha pasado, junto al geográfico, a ser clave en los análisis de concentración de negocio. Por último, la herramienta es sensible a la concentración existente en determinadas exposiciones crediticias, como son los grandes clientes de la Entidad.

El riesgo de crédito en 2011

A pesar del entorno complejo en el que se ha desenvuelto la actividad económica durante 2011, BBVA ha logrado mejorar y estabilizar los principales indicadores de calidad crediticia. Así, a cierre del ejercicio, la tasa de mora disminuye hasta el 4,0%, la cobertura finaliza en el 61% y la prima de riesgo acumulada desciende hasta el 1,20%. El buen comportamiento de los indicadores de riesgo permite al Grupo seguir destacando con respecto al sistema.

La **exposición** máxima al riesgo de crédito de BBVA se eleva a 624.624 millones de euros a 31-12-2011, con un ascenso del 4,1% con respecto finales de 2010. Los riesgos crediticios con clientes (incluidos los riesgos de firma), que suponen un 64,2%, aumentan un 4,3% en el mismo horizonte temporal debido a la incorporación de Garanti y al crecimiento real de la inversión en México y, sobre todo, en América del Sur. La exposición potencial al riesgo de crédito en actividades de mercados (con un peso del 21,6%), incluida la referida a derivados (una vez considerados los acuerdos de *netting* y colaterales), se incrementa también un 4,3%, mientras que los disponibles por terceros (un 14,2%) suben un 2,5%.

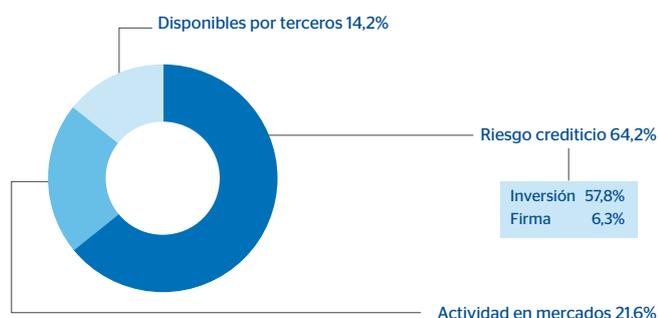
Exposición máxima al riesgo de crédito

(Millones de euros)

	31-12-11						31-12-10	31-12-09
	España	Eurasia	México	América del Sur	Estados Unidos	Actividades Corporativas	Total Grupo	Total Grupo
Riesgo crediticio bruto (dispuesto)	232.666	47.113	36.551	44.398	44.528	(4.547)	400.709	384.069
Crédito bruto a la clientela	214.150	34.690	36.143	40.218	40.069	(3.960)	361.310	348.253
Pasivos contingentes	18.515	12.423	408	4181	4.459	(587)	39.398	35.816
Actividades de mercados	42.671	10.269	25.117	14.325	9.916	32.640	134.937	129.398
Entidades de crédito	9.532	4.650	4.961	3.593	1.033	2.337	26.107	23.636
Renta fija	17.930	5.618	19.175	7.779	7.816	30.303	88.621	88.081
Derivados	15.210	-	980	2.953	1.067	-	20.209	17.680
Disponibles por terceros	32.536	18.786	11.465	5.423	22.604	(1.835)	88.978	86.790
Exposición máxima al riesgo de crédito	307.872	76.167	73.132	64.146	77.049	26.259	624.624	586.154

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

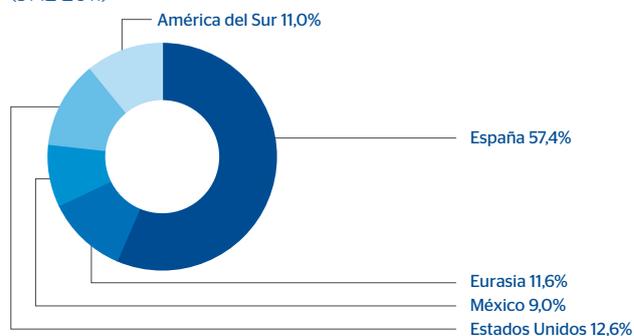
(31-12-2011)



Exposición: 624.624 millones de euros

17 Grupo BBVA. Exposición al riesgo crediticio bruto Distribución por áreas de negocio

(31-12-2011)



Riesgo: 400.709 millones de euros

Con respecto a la inversión crediticia en el sector privado residente en España, es de 174 millardos de euros, encontrándose los riesgos altamente diversificados por sectores y tipos de contrapartida.

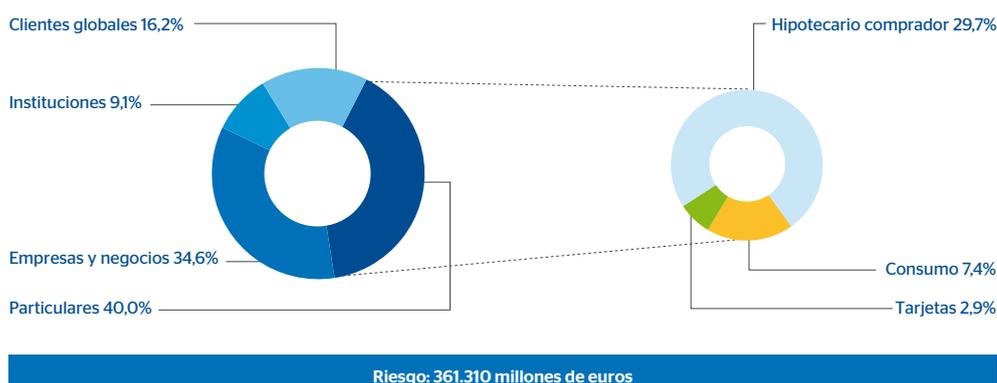
Créditos a la clientela por sectores

(Millones de euros)

	31-12-11			31-12-10	31-12-09
	Residentes	No residentes	Total	Total	Total
Sector público	25.372	9.718	35.090	31.224	26.219
Agricultura	1.526	3.315	4.841	3.977	3.924
Industria	16.287	20.930	37.217	36.578	42.798
Inmobiliario y construcción	29.262	21.727	50.989	55.854	55.767
Comercial y financiero	21.801	33.947	55.748	53.830	48.936
Préstamos a particulares	85.206	53.857	139.063	135.868	126.488
Otros	19.495	17.412	36.907	29.879	26.955
Subtotal	198.948	160.907	359.855	347.210	331.087
Intereses, comisiones y otros	35	418	453	195	320
Total	198.983	161.324	360.308	347.405	331.407

18 Grupo BBVA. Exposición al riesgo crediticio bruto. Distribución por carteras

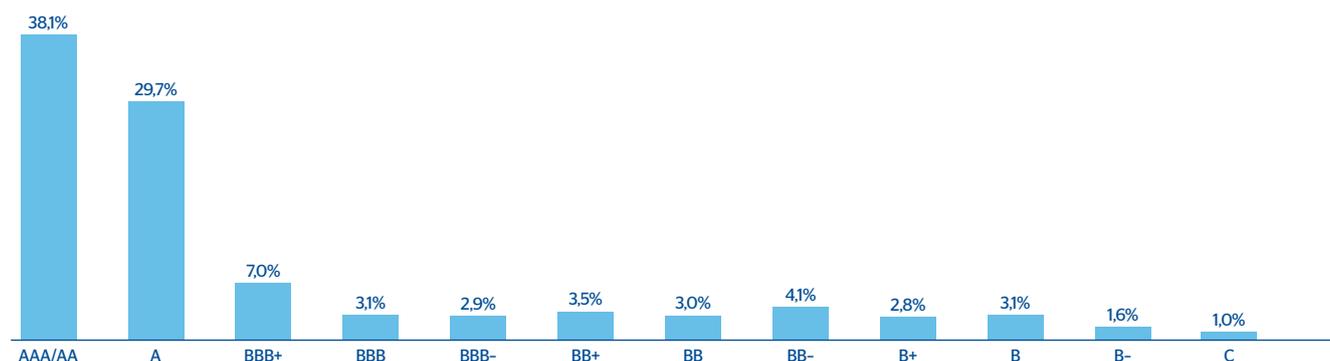
(31-12-2011)



La **distribución por ratings** de la exposición correspondiente a España, que comprende empresas, entidades financieras, instituciones y clientes soberanos, muestra una concentración del 67,8% en ratings A o superiores. Se facilita asimismo la distribución por ratings del segmento empresarial y promotor correspondiente a BBVA España (gráfico 19).

19 Distribución por ratings en España ⁽¹⁾

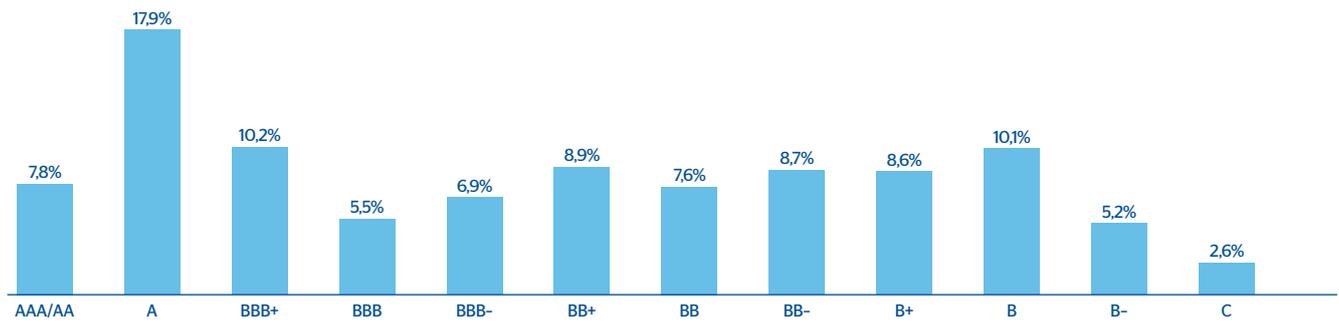
(Exposición a 31-12-2011)



(1) Incluye empresas, entidades financieras, instituciones y riesgos soberanos.

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

(Exposición a 31-12-2011)

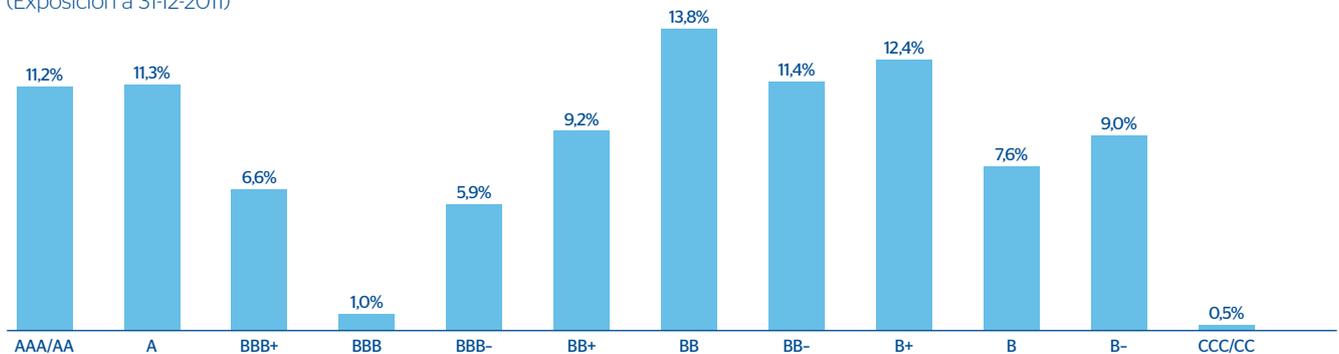


(1) Incluye sólo *banking book*.

En México, la distribución por ratings de la inversión crediticia con empresas e instituciones financieras es la que muestra el gráfico 21.

21 Distribución por ratings en México

(Exposición a 31-12-2011)



Riesgo de crédito en el sector promotor en España

Políticas

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

1. Evitar la concentración, tanto en clientes como en productos y territorios. Para ello, se han eludido grandes operaciones corporativas que ya disminuyeron la cuota de mercado de BBVA en los años de máximo crecimiento de la inversión.
2. No participar en el mercado de segunda residencia, apostar por la vivienda protegida e intervenir en operaciones de suelo con alto grado de seguridad urbanística. Consecuencia de ello es la alta calidad de los colaterales de BBVA, con un 66% del crédito promotor garantizado por edificios (62% son viviendas, de las que el 89% son primera vivienda o VPO) y un 26% por suelos, de los que un 68% son urbanizados.
3. En cuanto a la financiación para la adquisición de viviendas de particulares, la política es no financiar con LTV (relación préstamo y valor de la vivienda) por encima del 80% y, cuando así sea, contar con garantías o avales adicionales. Por tanto, el crédito a los hogares con garantía hipotecaria para adquisición de vivienda tiene un LTV medio del 51%, y cerca del 95% de esta cartera corresponde a primera vivienda.
4. En el caso de adquisición de activos inmobiliarios por parte de BBVA, cabe distinguir entre viviendas terminadas, obra en curso y suelo. En el primer caso, el objetivo último es su venta a particulares,

apoyándose en la clientela y en los distintos canales de distribución del Grupo. En el segundo, la estrategia claramente es facilitar y empujar la terminación de la obra. Y en el tercero, la presencia mayoritaria de BBVA en suelo urbano simplifica la labor, aunque la gestión urbanística y el control de la liquidez para acometer los gastos de urbanización también son objeto de especial seguimiento.

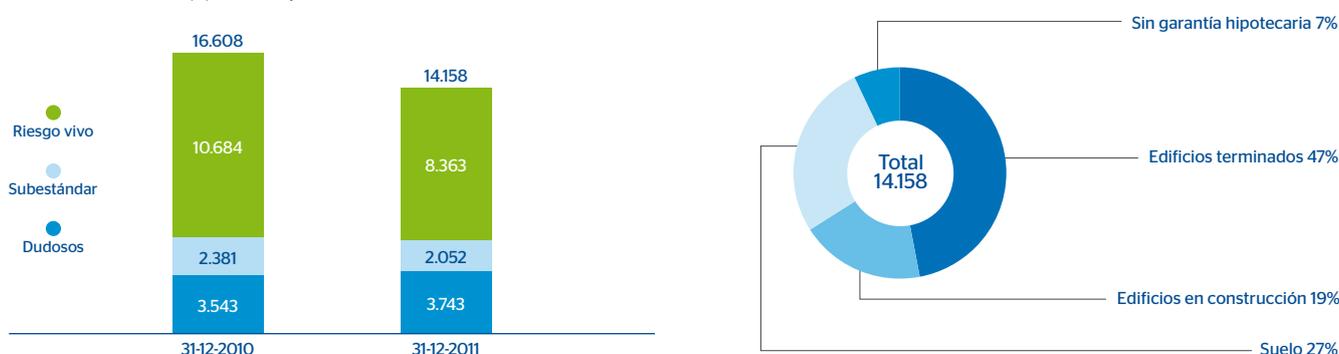
Riesgo promotor

A 31-12-2011, la exposición crediticia de BBVA en el sector promotor supone 14,1 millardos, un 8% de los préstamos a otros sectores residentes en España (excluidas las administraciones públicas) y apenas un 2% de los activos consolidados del Grupo.

A finales de 2009, BBVA realizó un ejercicio de transparencia, al reconocer como activos dudosos 1.817 millones relacionados mayoritariamente con este sector, lo que ha permitido estabilizar desde entonces la tasa de mora de España (5,0% en diciembre de 2009 y 4,8% en diciembre de 2011) frente a deslizamientos al alza de este ratio en los competidores del Grupo (+1,8 puntos porcentuales, aproximadamente, en este período). Además, actualmente, el 29% de los dudosos de este sector están al corriente de pago (dudosos subjetivos), porcentaje diferencial con respecto al resto del sistema.

22 España. Exposición promotor

(Millones de euros y porcentaje)



Según los datos facilitados por el Ministerio de Economía y Competitividad, a junio de 2011, la exposición del sistema bancario español a dicho sector (promotor más adjudicados) era de 323 millardos de euros, lo que supone una cuota aproximada de BBVA del 6% en este segmento, frente a una cuota del 11% en inversión crediticia total en España. De ellos, 176 millardos son activos problemáticos, de los que BBVA sólo participa en un 6,2%.

Riesgo inmobiliario en España

(Millardos de euros)

	BBVA 31-12-11	Sistema 30-6-11	Porcentaje BBVA sobre sistema
Activos problemáticos	10,9	176,0	6,2
Activos dudosos	3,7		
Activos subestándar	2,1		
Activos comprados	5,1		

Fuente: Banco de España.

Garantías

El valor de las garantías del riesgo promotor, con las tasaciones actualizadas, asciende a 19.228 millones de euros, lo que supone un LTV medio del 73,4%, cubriendo ampliamente el valor de la cartera. Adicionalmente, se dispone de provisiones específicas por importe de 1.441 millones de euros. La Circular 3/2010 del Banco de España, que entró en vigor el 30 de septiembre, y que modifica la Circular 4/2004, establece que sobre el valor de tasación de la garantía ya actualizado se le apliquen, adicionalmente, unos coeficientes regulatorios muy severos, que van desde el 30% al 50%, en función de la tipología del activo. Tras su aplicación, el exceso del valor sobre las garantías, que constituye la

base provisionable, se sitúa, para los dudosos, en 1.725 millones (cubiertos en el 65,1%; 1.123 millones de euros) y para la subestándar en 911 millones (cubiertos en el 35%; 318 millones de euros). Además de esta cobertura específica, BBVA dispone de cobertura genérica adicional.

El 66% del crédito promotor está garantizado por edificios (62% viviendas) y únicamente el 26% por suelos, de los cuales el 65% son urbanizados. El suelo rústico no es significativo.

Activos inmobiliarios

A 31 de diciembre de 2011, BBVA mantiene un total de 5.101 millones de euros en activos inmobiliarios a valor bruto contable, procedentes de financiaciones a empresas. Dichos inmuebles tienen una cobertura media del 34%, por encima de la media del sector.

Activos procedentes de adjudicados y compras

(31-12-2011)

	Valor bruto contable (millones de euros)	Cobertura (%)
Compras	5.101	34
Hogares	1.509	27
Resto	403	41
Instrumentos de capital	701	41
Total	7.714	34

Pérdidas esperadas

La pérdida esperada de la cartera no dudosa, en términos consolidados y ajustada a la media del ciclo económico, se sitúa al cierre de diciembre de 2011 en 3.674 millones de euros, con un aumento interanual del 15,0% según datos homogéneos. En términos atribuibles, e igualmente sin considerar la cartera dudosa, la pérdida esperada a diciembre de 2011 se sitúa en 3.404 millones, un 13,4% más que la cifra homogénea del ejercicio anterior.

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

Carteras	Exposición ⁽¹⁾		Pérdida esperada ⁽²⁾		Capital económico	
	Millones de euros		Millones de euros	%	Millones de euros	%
Hipotecario minorista						
España	81.737		92	0,11	1.460	1,79
México	9.033		214	2,37	407	4,50
Resto	16.443		101	0,62	344	2,09
Total	107.212		407	0,38	2.211	2,06
Resto minorista ⁽³⁾						
España	28.482		304	1,07	1.642	5,76
México	11.820		500	4,23	1.278	10,81
Resto	26.998		739	2,74	2.110	7,81
Total	67.299		1.544	2,29	5.030	7,47
Empresas e instituciones ⁽⁴⁾						
España	106.623		756	0,71	4.738	4,44
México	19.690		259	1,31	1.073	5,45
Resto	112.149		494	0,44	4.279	3,82
Total	238.462		1.509	0,63	10.090	4,23

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

(2) Excluidas carteras morosas.

(3) Resto minorista = Consumo + tarjetas + pymes + resto minorista.

(4) Empresas e instituciones = corporativa + empresas + promotor + instituciones.

En el gráfico 23 se detallan los consumos de pérdida esperada por áreas de negocio a 31-12-2011. España, con una exposición del 38,7% del total, tiene un ratio de pérdida esperada sobre exposición del 0,5%; Eurasia representa un 8,7% de la exposición, con un ratio del 0,3%; México tiene un peso del 12,6% y un ratio del 1,3%; Estados Unidos, un peso del 9,4% y un ratio del 0,6%; y América del Sur, un peso del 10,4%, con un ratio del 1,3%.

23 Grupo BBVA. Pérdidas esperadas (saldos no morosos) por áreas de negocio

(Porcentaje sobre la exposición a 31-12-2011)

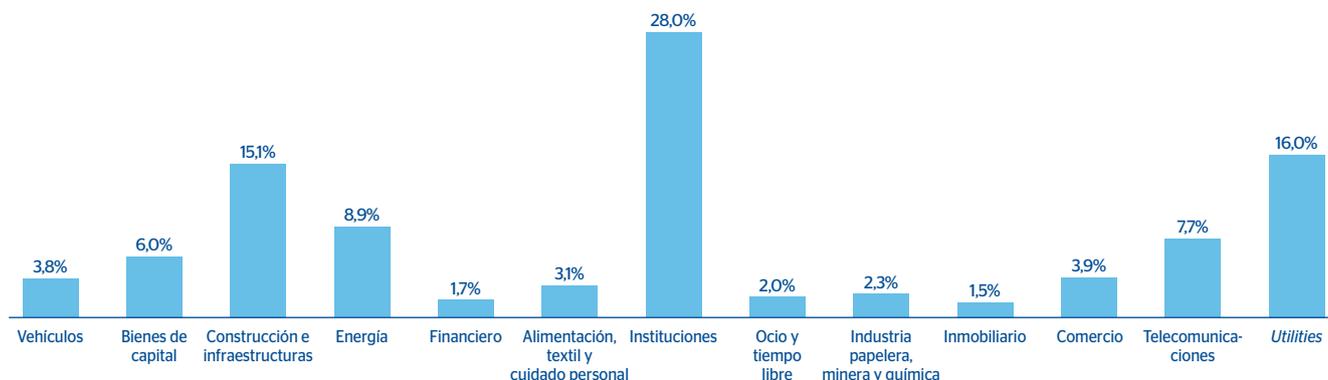


Concentración

En BBVA, sin considerar riesgos soberanos ni entidades financieras, existen 135 grupos de sociedades (138 en 2010) con riesgo dispuesto (inversión, avales, derivados de crédito y emisiones de renta fija) superior a 200 millones de euros, de los que el 61% 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 (20% en 2010). Este riesgo se desglosa de la siguiente forma: el 82% en Europa y el 15% en América, del que el 7% corresponde a México. El riesgo está diversificado entre los principales sectores de actividad, siendo los pesos más significativos: instituciones 28%, *utilities* 16%, construcción e infraestructuras 15%, energía 9% y telecomunicaciones 8%, tal y como se expone en el gráfico 24.

24 Concentración. Distribución por sectores en el Grupo BBVA

(Riesgos superiores a 200 millones de euros. 31-12-2011)

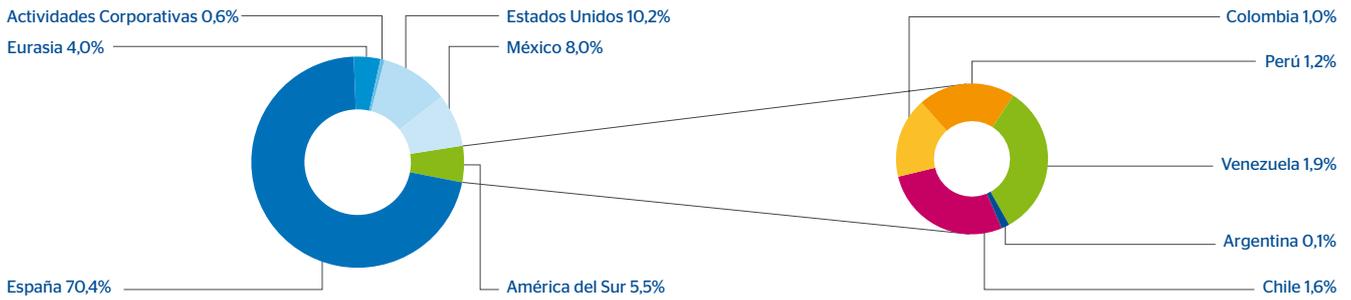


Riesgos dudosos y prima de riesgo

A 31 de diciembre de 2011, los dudosos totalizan 15.866 millones, continuando prácticamente en el mismo nivel de diciembre de 2009. El incremento interanual del 1,2% se explica por la incorporación de Garanti. Sin este cambio de perímetro en el Grupo, los dudosos presentan una ligera disminución con respecto a diciembre de 2010.

25 Grupo BBVA. Riesgo crediticio dudoso. Distribución por áreas de negocio

(31-12-2011)



Riesgos dudosos: 15.866 millones de euros

Grupo BBVA. Evolución de los riesgos dudosos

(Millones de euros)

	2011	2010	2009
Saldo inicial	15.686	15.602	8.568
Entradas	13.045	13.207	17.264
Recuperaciones	(8.992)	(9.063)	(6.524)
Entrada neta	4.053	4.144	10.740
Pases a fallidos	(4.093)	(4.307)	(3.737)
Tipo de cambio y otros	221	246	31
Saldo final	15.866	15.685	15.602

Grupo BBVA. Evolución de los riesgos dudosos por áreas de negocio

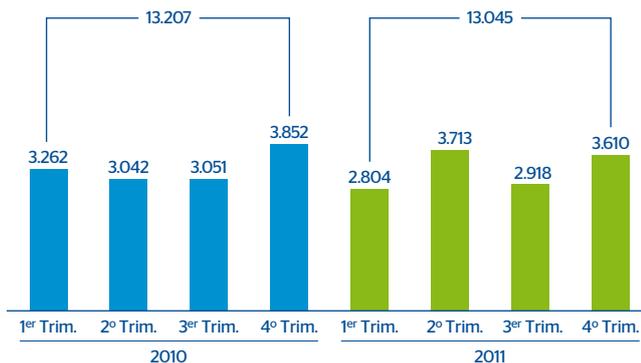
(Millones de euros)

	España		Eurasia		México		América del Sur		Estados Unidos	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Saldo inicial	11.289	11.417	311	242	1.181	1.253	880	772	1.964	1.887
Entrada neta	1.998	1.676	200	118	1.317	992	363	434	113	885
Pases a fallidos	(2.151)	(1.734)	(46)	(48)	(1.126)	(1.243)	(263)	(359)	(496)	(907)
Tipo de cambio y otros	40	(70)	236	(1)	(97)	179	16	33	35	99
Saldo final	11.176	11.289	701	311	1.275	1.181	996	880	1.616	1.964

Cabe destacar el comportamiento estable de las entradas brutas en mora y de las recuperaciones, lo que sitúa el porcentaje de recuperaciones sobre entradas en mora en el año en el 68,9%, nivel ligeramente superior al del 2010 (68,6%).

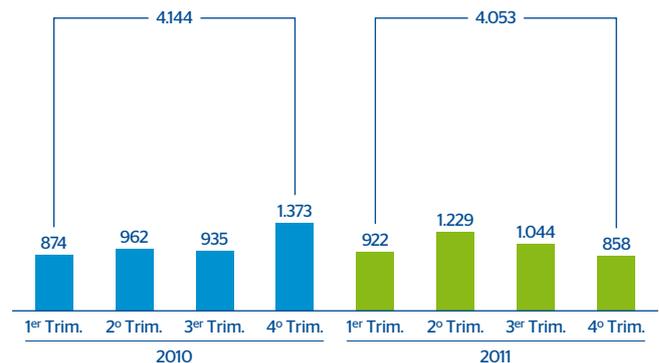
26 Grupo BBVA. Entradas brutas en mora

(Millones de euros)



Grupo BBVA. Entradas netas en mora

(Millones de euros)

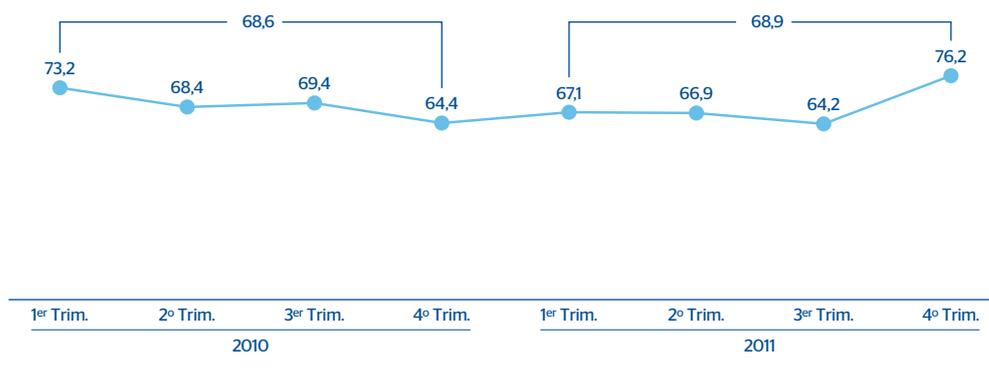


27

La **tasa de mora** del Grupo finaliza 2011 en el 4,0%, lo que supone una disminución con respecto a la del cierre de 2010 (4,1%). Esta tasa se ha mantenido estable a lo largo de todos los trimestres del ejercicio, sin sobrepasar el máximo alcanzado en diciembre de 2009. Por áreas de negocio, destaca el buen desempeño de Estados Unidos, cuya tasa de mora disminuye 81 puntos básicos hasta situarse en el 3,6% a final de 2011 (4,4% en 2010), fruto principalmente del descenso de las entradas brutas en mora. También sobresale el desempeño de América del Sur, cuyo ratio de mora mejora 26 puntos básicos hasta el 2,2% (2,5% a diciembre de 2010). En España, la tasa de mora finaliza en el mismo nivel del año anterior (4,8%). Por su parte, en México se sitúa en el 3,5% (3,2% a 31-12-2010). Y en Eurasia se incrementa hasta el 1,5% (0,9% al cierre de 2010) por la incorporación de Garanti.

28 Grupo BBVA. Recuperaciones sobre entradas en mora

(Porcentaje)



La **prima de riesgo** del Grupo, que mide el cargo en cuenta de resultados en concepto de saneamientos netos por unidad de inversión crediticia, mejora 13 puntos básicos en 2011 y se sitúa en el 1,20% (frente a un 1,33% de 2010). Por áreas de negocio, en España y en Eurasia la prima de riesgo aumenta hasta el 0,78% y el 0,45%, respectivamente, mientras que en México desciende 36 puntos básicos hasta el 3,29%. En América del Sur baja 21 puntos básicos hasta el 1,31% y en Estados Unidos disminuye 76 puntos básicos hasta el 0,93%.

Por lo que respecta a los **fondos de cobertura** para los riesgos con clientes, totalizan 9.688 millones de euros a cierre de 2011, importe similar al de finales de 2010. De este total, las provisiones genéricas y por riesgo país suman 3.218 millones y representan un 33,2%.

Finalmente, la **tasa de cobertura** de los riesgos dudosos cierra el ejercicio 2011 en el 61%. Por áreas de negocio, destaca su avance en América del Sur, ya que se sitúa en el 146% (130% a final de 2010) y en Estados Unidos, donde mejora hasta el 73% (61% en 2010). En España cierra en el mismo nivel del pasado año, 44%. Por su parte, en Eurasia desciende hasta el 123%, también fruto de la incorporación de Garanti, (154% a 31-12-2010) y en México hasta el 120% (152% a diciembre de 2010) y su retroceso se debe a la extinción anticipada, en enero de 2011, del programa "Punto Final" implementado por el Gobierno Federal. Adicionalmente, hay que considerar que el 62% de los riesgos tienen garantías reales asociadas (58% al cierre de 2010).

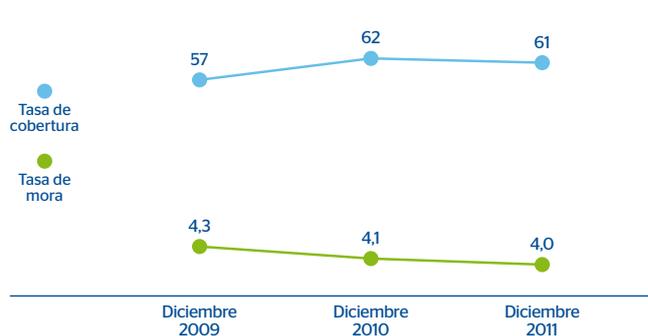
29 Grupo BBVA. Primas de riesgo por áreas de negocio

(Porcentaje)



Grupo BBVA. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)



30

Riesgos estructurales

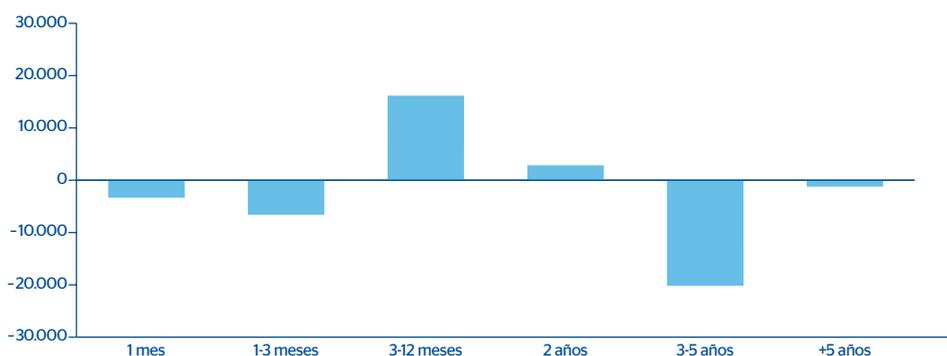
Riesgo de interés estructural

Durante 2011, el clima de incertidumbre sobre la recuperación económica ha mantenido los tipos de interés en niveles bajos y ha provocado descensos en las tasas de largo plazo en Europa, Estados Unidos y México. Por el contrario, en América del Sur se ha producido un progresivo repunte de los tipos de interés como consecuencia de las tasas de crecimiento observadas en la región.

Los movimientos en los tipos de interés de mercado provocan alteraciones en el margen financiero y en el valor patrimonial de una entidad, lo que constituye la fuente esencial del riesgo de interés estructural. La dimensión de estos impactos dependerá de la exposición que mantenga la Entidad a variaciones en los tipos, la cual se deriva principalmente del desfase temporal que existe entre las depreciaciones y vencimientos de los diferentes productos que integran el *banking book*. En el gráfico adjunto se muestran los *gaps* del balance estructural en euros de BBVA.

31 Gaps de vencimientos y depreciaciones del balance estructural en euros de BBVA

(Millones de euros)



La exposición de una entidad financiera a movimientos adversos en las tasas de mercado constituye un riesgo inherente al desarrollo de la actividad bancaria, al tiempo que supone una oportunidad para la generación de valor. Por ello, y más aún en el entorno actual, la gestión del riesgo de interés estructural adquiere especial relevancia. Esta función recae en la unidad de **Gestión de Balance**, dentro del área de Dirección Financiera, quien, a través del Comité de Activos y Pasivos (COAP), se encarga de maximizar el valor económico de la Entidad y de preservar el margen financiero garantizando la generación recurrente de resultados. Con este objetivo lleva a cabo diversas estrategias basadas en sus expectativas de mercado, ciñéndose siempre al perfil de riesgos definido por los órganos de dirección del Grupo BBVA y manteniendo un equilibrio entre los resultados esperados y el nivel de riesgo asumido. Para facilitar la adecuada gestión del riesgo de balance, BBVA cuenta con un sistema de tasas de transferencia que centraliza el riesgo de interés de la Entidad en los libros del COAP.

El área corporativa de **GRM** es el encargado de realizar el **control y seguimiento** del riesgo de interés estructural, actuando como una unidad independiente, lo que garantiza la adecuada separación entre las funciones de gestión y de control del riesgo, tal y como recomienda el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. Se ocupa de la elaboración de las mediciones de riesgo de interés estructural en las que se apoya la gestión del Grupo, además de tener encomendado el diseño de los modelos y sistemas de medición y el desarrollo de las políticas de seguimiento, información y control. Asimismo, a través del Risk Management Committee (RMC) desempeña una función de control y análisis del riesgo que traslada posteriormente a los principales órganos de administración, como son la Comisión Delegada Permanente (CDP) y la Comisión de Riesgos del Consejo (CRC).

El Grupo BBVA cuenta con un sofisticado modelo de riesgo de interés estructural que se compone de un conjunto de **métricas y herramientas** que le permiten monitorizar de forma precisa su perfil de riesgo. Con el fin de caracterizar el balance con la mayor exactitud, se han desarrollado modelos de análisis para establecer hipótesis relativas, fundamentalmente, a la amortización anticipada de préstamos y al comportamiento de depósitos sin vencimiento explícito. Además del riesgo ante movimientos paralelos proveniente del *mismatching* de flujos, el modelo recoge otras fuentes de riesgo adicionales, como los cambios en la pendiente y en la curvatura. Para ello, el área de Riesgos aplica un modelo de simulación de curvas de tipos de interés que permite cuantificar el riesgo en términos probabilísticos, y que tiene en consideración la diversificación entre divisas y unidades de negocio. De esta forma, se obtienen el margen en riesgo (MeR) y el capital económico del Grupo, definidos como las máximas desviaciones desfavorables en el margen de intereses y en el valor económico, respectivamente, para un nivel de confianza y un horizonte temporal determinados. El modelo se somete periódicamente a una validación interna, para la cual se realizan pruebas de *backtesting* tanto del modelo de simulación como de las hipótesis asumidas.

Adicionalmente, se realizan **mediciones de sensibilidad** ante una variación estándar de 100 puntos básicos en todas las curvas de mercado. En el gráfico 32 se presenta el perfil de riesgo de interés estructural de las principales entidades del Grupo BBVA en función de sus sensibilidades.

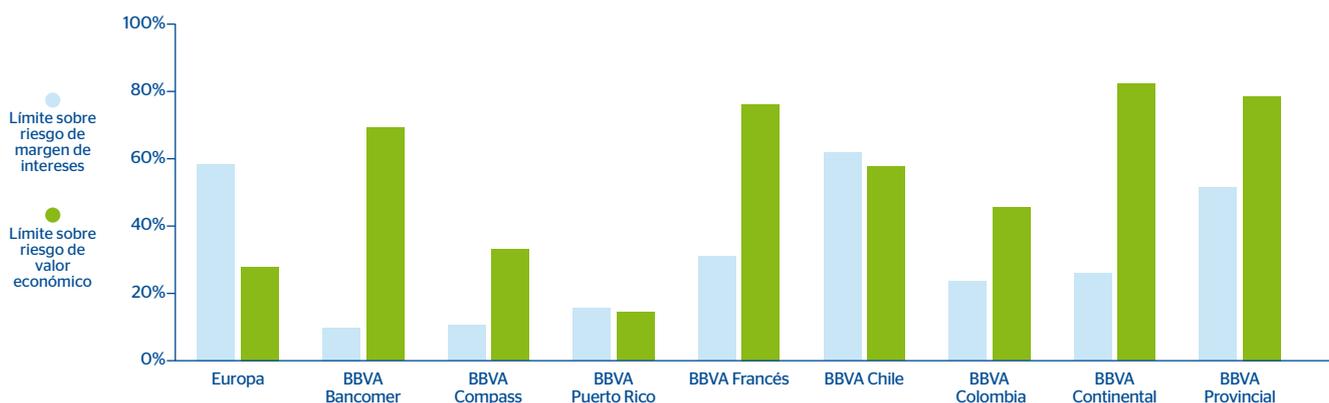
32 Grupo BBVA. Perfil de riesgo de interés estructural



SMF: Sensibilidad del margen financiero (en porcentaje) de la franquicia ante +100 puntos básicos.
SVE: Sensibilidad del valor económico (en porcentaje) de la franquicia ante +100 puntos básicos.
Tamaño: Core capital de cada franquicia.

El apetito al riesgo de cada entidad lo determina la CDP, y se plasma a través de la **estructura de límites**, la cual constituye uno de los pilares básicos dentro de las políticas de control. De esta forma, los impactos máximos negativos, tanto en margen como en valor, quedan acotados en cada una de las entidades del Grupo mediante la política de límites. La gestión activa del balance durante 2011 ha permitido mantener su exposición en niveles acordes con el perfil de riesgo objetivo del Grupo, tal y como se refleja en el gráfico 33, que presenta los consumos medios de límites en cada una de las entidades.

33 Consumo medio de límites de riesgo de interés estructural en 2011



El modelo de medición de riesgo se complementa con el análisis de escenarios específicos y pruebas de estrés. Las pruebas de **stress testing** han tomado una especial relevancia en los últimos años, para lo cual se ha continuado reforzando el análisis de escenarios extremos ante una eventual ruptura tanto de los niveles actuales de tipos como de las correlaciones y volatilidades históricas, al tiempo que se ha mantenido la evaluación de escenarios previsionales de BBVA Research. Además, durante el ejercicio, se ha continuado ahondando en el seguimiento de la contribución al riesgo por carteras, factores y regiones y en su posterior integración en las mediciones conjuntas.

Riesgo de cambio estructural

La gestión del riesgo de cambio estructural en BBVA se orienta a minimizar los potenciales impactos negativos derivados de las fluctuaciones de los tipos de cambio en el valor patrimonial y en la contribución a resultados de las inversiones internacionales que mantiene el Grupo con carácter de permanencia.

El área corporativa de **GRM** actúa como unidad independiente encargada del seguimiento y análisis de los riesgos, impulsando la integración en la gestión de las métricas de riesgos y proporcionando herramientas que permitan anticipar potenciales desviaciones sobre los objetivos fijados. Adicionalmente, monitoriza el grado de cumplimiento con los límites de riesgos establecidos, reportando de forma periódica al RMC, a la CRC y a la CDP, en especial en caso de desviación o tensionamiento en los niveles de riesgo asumidos.

La unidad de **Gestión de Balance**, a través del COAP, diseña y ejecuta las estrategias de cobertura con el objetivo prioritario de minimizar los impactos en los ratios de capital por fluctuaciones de los tipos de cambio y de garantizar el contravalor en euros de los resultados en divisa que aportan las diferentes filiales, modulando las operaciones según las expectativas de mercado y el coste de las coberturas. Para llevar a cabo esta labor, asegurando que el perfil de riesgos del Grupo se adecúa en todo momento al marco definido por la estructura de límites autorizada por la CDP, Gestión de Balance se apoya en las métricas de riesgos, obtenidas según el modelo corporativo diseñado por el área de Riesgos.

El **modelo** corporativo se basa en la simulación de escenarios de tipos de cambio, a partir de su evolución histórica, evaluando impactos en los ratios de capital, en el patrimonio y en la cuenta de resultados del Grupo. Ello permite la obtención de distribuciones de impactos en los tres ejes que ayudan a determinar sus máximas desviaciones desfavorables para un nivel de confianza y un horizonte temporal predeterminado, según la liquidez en cada una de las divisas. Las mediciones de riesgo se complementan con análisis de escenarios, *stress* y *backtesting* que permiten obtener una visión completa de la exposición del Grupo al riesgo de cambio estructural.

En **2011**, en un entorno caracterizado por la incertidumbre y volatilidad en los mercados, especialmente en la segunda parte del año, se ha mantenido una política de prudencia y se han intensificado las coberturas en las divisas con mayor exposición, lo que ha permitido moderar el riesgo asumido a pesar de la creciente contribución del ámbito "no euro" a los resultados y al patrimonio del Grupo. El nivel de cobertura del valor en libras de las participaciones del Grupo BBVA en divisa se aproxima al 30%. La cobertura de los resultados en divisa del ejercicio se ha mantenido en niveles cercanos al 40% y, al cierre del año, existe una cobertura significativa de los resultados en divisa proyectados para 2012..

Riesgo de liquidez y financiación

La gestión del riesgo de liquidez y financiación tiene como objetivo evitar que la entidad tenga dificultades para atender a sus compromisos de pago o que, para atenderlos, tenga que recurrir a la obtención de fondos en condiciones onerosas. En el Grupo BBVA, la gestión de la financiación estructural y de la liquidez a corto están descentralizadas para evitar eventuales contagios por crisis que afecten sólo a una o varias geografías.

Durante el año **2011**, el recrudecimiento de la crisis europea soberana ha acentuado las dificultades de financiación en los mercados, tanto por parte de los gobiernos como del sector financiero. El efecto

inmediato de lo anterior ha sido la tensión creciente en los mercados de liquidez y de capitales a nivel de la eurozona, provocando que la financiación mayorista para las entidades de crédito, tanto monetaria como de largo plazo, se haya visto penalizada en función de su localización geográfica. Debido a ello, los *spreads* crediticios aplicados, tanto en el mercado primario (emisiones), como en el secundario y en el de derivados (*credit default swps*, CDS), alcanzaron máximos históricos en Europa.

En ese contexto desfavorable, la **gestión de la liquidez y financiación** por parte de BBVA ha sido especialmente proactiva, focalizada en potenciar el uso de sus palancas de gestión. Por un lado, mejorando el ratio de autofinanciación de la actividad comercial. Y por otro lado, aprovechando las ventanas de liquidez durante el ejercicio para emitir en mercados mayoristas de largo plazo. En tal sentido, durante 2011 se han realizado emisiones mayoristas de deuda *senior* o cédulas, tanto hipotecarias como territoriales, con una buena acogida y con un diferencial aplicado siempre inferior al nivel del CDS. En el conjunto del año se han realizado emisiones por importe de más de 11.000 millones de euros.

De esta manera, el Banco se ha financiado de modo autónomo, acorde a su *rating* y capacidad de generar resultados recurrentes, y sin tener que acudir, en ningún momento, a apoyos o avales públicos.

El **control** del riesgo de liquidez y financiación en el Grupo BBVA se ha fortalecido durante 2011, tras culminar la implementación del nuevo modelo de liquidez y financiación iniciado el año anterior con la aprobación del Manual de Liquidez y Financiación. El modelo de control y seguimiento se ha extendido durante 2011 a todas las entidades del Grupo, que gestionan su liquidez y financiación de manera descentralizada con respecto a la matriz.

En este sentido, durante el ejercicio, el Grupo BBVA ha reforzado su **estrategia** de medio plazo, fundamentada en los principios que rigen la gestión de la liquidez en la Entidad:

- Gestión descentralizada.
- Independencia de las filiales.
- Combinación de autofinanciación de la actividad inversora por las áreas de negocio con políticas de emisiones selectivas que aseguren una financiación diversificada. Todo ello para preservar la solvencia, la sostenibilidad del crecimiento y la recurrencia de resultados.

Con la entrada en vigor del esquema de límites a la liquidez y financiación en el primer trimestre del año, se ha potenciado 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, alineándose con la propuesta regulatoria. Asimismo, se ha potenciado la diversificación de las diferentes fuentes de financiación disponibles por productos y geografías, a la vez que se ha tendido a alargar los plazos de la financiación mayorista.

La Dirección Financiera, a través de **Gestión de Balance**, realiza la gestión de la liquidez y financiación en el Grupo BBVA, acorde con las políticas y límites fijados por la CDP a propuesta del área corporativa de **GRM** quien, de modo independiente, realiza su medición y control en cada entidad, según el esquema corporativo, que incorpora de manera periódica análisis de estrés y el establecimiento de planes de contingencia.

Gestión de Balance planifica y ejecuta la financiación del *gap* estructural de largo plazo de cada balance, proponiendo al COAP las actuaciones a adoptar en materia de financiación estructural. Una vez acordadas las propuestas por el COAP, la unidad de Gestión de Balance garantiza la coordinación y homogeneidad de los procesos en todas las geografías.

Riesgo de renta variable estructural

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

El **perímetro de seguimiento** comprende las participaciones que el Grupo mantiene en el capital de otras compañías industriales o financieras con horizonte de inversión de medio/largo plazo. En este sentido, se incluyen tanto las participaciones registradas como cartera de inversión como las 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 con la finalidad de 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. También 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 con el fin de fomentar la gestión eficiente del capital en el Grupo.

En el año **2011**, en un contexto marcado por una elevada volatilidad en los mercados bursátiles, la gestión del riesgo de renta variable estructural ha estado dirigida a preservar el valor patrimonial de las participaciones del Grupo. Así, la gestión activa de las posiciones, unida a la política de coberturas, ha permitido mantener el riesgo asumido, medido en términos de capital económico, en niveles moderados.

Riesgo en áreas de mercados

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

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

Riesgo de mercado en actividades de mercados

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

Banco de España ha autorizado la utilización del **modelo interno** para el cálculo de recursos propios por las posiciones de riesgo de la cartera de negociación de BBVA, S.A y de BBVA Bancomer que, conjuntamente, contribuyen en torno a un 80-90% del riesgo de mercado de la cartera de negociación del Grupo. Asimismo, y siguiendo las directrices establecidas por las autoridades españolas y europeas, BBVA actualmente incorpora métricas adicionales con el fin de satisfacer los requerimientos regulatorios de Banco de España. Las nuevas medidas de riesgo de mercado para la cartera de negociación incluyen el cálculo del VaR estresado (que cuantifica el nivel de riesgo en situaciones históricas extremas), la cuantificación de los riesgos de impago y de bajada de calificación crediticia de las posiciones de bonos y derivados de crédito de la cartera y las cargas de titulizaciones y cartera de correlación, estos dos últimos estimados por modelo estándar.

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

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

Con el objeto de considerar el desempeño de las unidades de negocio en el transcurso del año, se vincula la acumulación de resultados negativos a la reducción de los límites VaR establecidos. El esquema de control definido se complementa con límites a las pérdidas y con un sistema de señales de alerta para anticipar situaciones no deseadas en cuanto a niveles de riesgo y/o

resultado. Todos los trabajos relacionados con el *stress testing*, metodologías, escenarios de variables de mercados e informes son desarrollados en coordinación con las distintas áreas de Riesgos del Grupo BBVA.

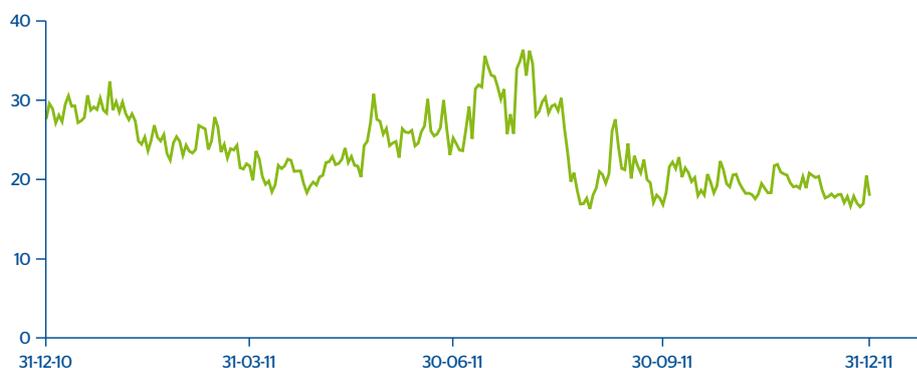
El modelo de medición de los riesgos de mercado incorpora finalmente un *backtesting*, o contraste *a posteriori*, que ayuda a precisar la validez de las mediciones del riesgo que se efectúan, comparando los resultados de gestión diarios con las medidas de VaR correspondientes.

El riesgo de mercado en 2011

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 2011, el riesgo de mercado de la cartera de negociación del Grupo BBVA ha descendido respecto al ejercicio anterior, situándose, en términos de capital económico promedio, en 255 millones de euros.

34 Evolución del riesgo de mercado en 2011⁽¹⁾

(VaR, en millones de euros)



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

El principal factor de riesgo en el Grupo continúa siendo el ligado a los tipos de interés, con un peso del 65% del total a finales de 2011 (esta cifra incorpora el riesgo de *spread*). El de renta variable representa un 17%, aumentando su proporción con respecto a la de misma fecha del ejercicio anterior. Por su parte, el riesgo cambiario también incrementa su peso ligeramente hasta el 7%. Por último, el riesgo de volatilidad desciende y supone un 10% del riesgo total de la cartera.

Grupo BBVA. Riesgo de mercado por factores de riesgo en 2011

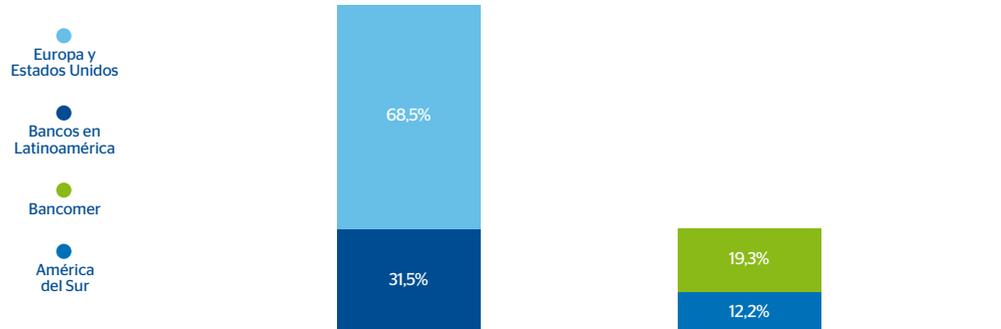
(Millones de euros)

Riesgo	31-12-11
Interés más <i>spread</i> de crédito	27
Cambio	3
Renta variable	7
Volatilidad	4
Efecto diversificación	(23)
Total	18
Medio	24
Máximo	36
Mínimo	16

Por **áreas geográficas**, en promedio anual, el 68,5% del riesgo de mercado corresponde a la tesorería de Global Markets Europa y Estados Unidos, el 31,5% a los bancos latinoamericanos del Grupo, del cual un 19,3% se concentra en México.

35 Grupo BBVA. Riesgo de mercado por áreas geográficas

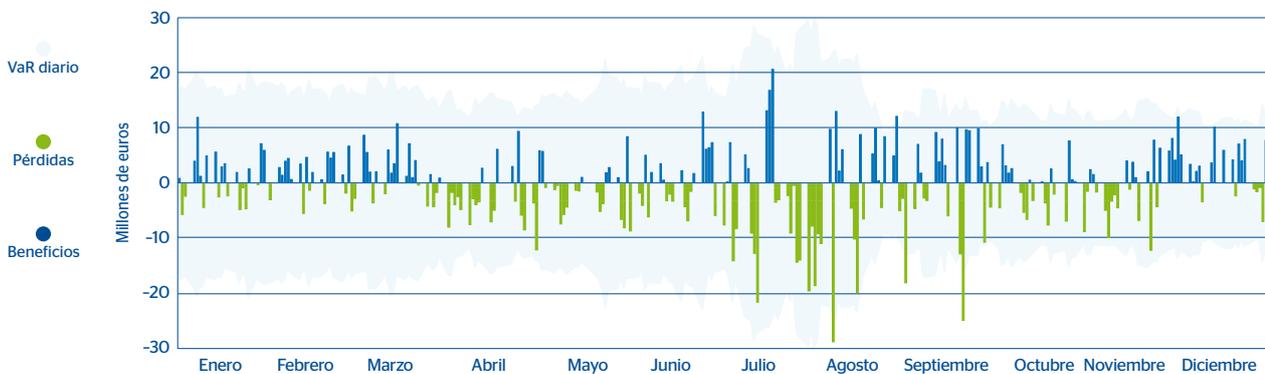
(Media 2011)



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 2011 (gráfico 36).

36 Backtesting del modelo interno de BBVA, S.A. en 2011

(Simulación histórica sin alisado *versus* resultados diarios)



Riesgo de crédito en actividades de mercados

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

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

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

La cifra de **exposición máxima** en riesgo de crédito en derivados con contrapartidas en el Grupo se sitúa, a 31-12-2011, en 58.494 millones de euros, experimentando un aumento sobre el cierre del año anterior del 31%. Por su parte, la exposición máxima al riesgo de crédito en derivados en BBVA, S.A. se estima en 52.796 millones. La reducción global en BBVA, S.A. en términos de exposición debida a los acuerdos contractuales de *netting* y colateral es de 37.587 millones.

De este modo, el riesgo neto en derivados de BBVA, S.A. a 31 de diciembre de 2011 es de 15.210 millones de euros.

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

(Millones de euros)

Instrumentos financieros OTC	Exposición bruta	Efecto cartera	Exposición bruta máxima
IRS	29.208	560	29.768
Fras	95	1	96
Opciones tipo interés	2.133	210	2.344
Total "OTC tipo interés"	31.436	771	32.207
FX plazo	4.330	885	5.214
Permutas tipo cambio	6.544	844	7.389
Opciones tipo cambio	595	32	628
Total "OTC tipo cambio"	11.469	1.761	13.230
OTC renta variable	7.545	902	8.447
Crédito	3.172	6	3.178
<i>Commodities</i>	393	0	393
Total "OTC renta variable y otros"	11.110	908	12.018
Diversificación total			(4.660)
Total	54.015	3.441	52.796
Exposición neta BBVA, S.A.			
Ahorro por acuerdos <i>netting</i> y colateral			37.587
Exposición neta acuerdos contractuales			15.210

La exposición bruta a 31 de diciembre de 2011 es de 54.015 millones euros y el efecto cartera a esa misma fecha es de 3.441 millones.

En el cuadro adjunto se puede apreciar la **distribución por plazos** de los importes de exposición máxima con instrumentos financieros OTC. El índice de maduración se sitúa en 3,14 años.

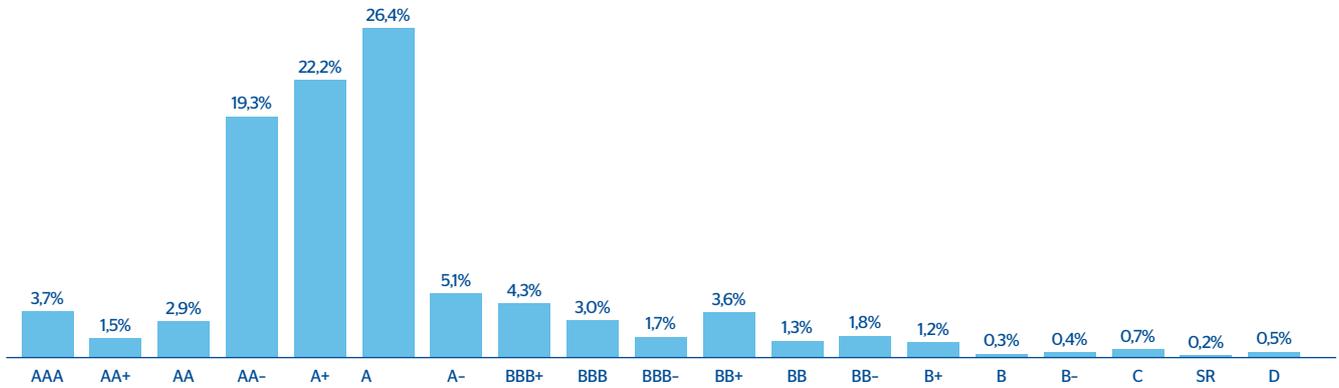
Distribución por plazos. Exposición máxima en instrumentos financieros OTC en BBVA, S.A.

(Millones de euros)

Tipo de producto	Exposición máxima	2011						
		Hasta 1 año	Hasta 3 años	Hasta 5 años	Hasta 10 años	Hasta 15 años	Hasta 25 años	Más de 25 años
OTC tipo de interés	32.207	52.546	65.365	30.651	33.052	6.061	2.861	508
OTC tipo de cambio	13.230	17.155	19.381	7.860	9.592	2.204	420	1
OTC renta variable y otros	12.018	15.260	14.766	3.938	3.783	1.338	1.081	137
Diversificación total	(4.660)							
Total	52.796	84.961	99.512	42.449	46.427	9.603	4.362	645

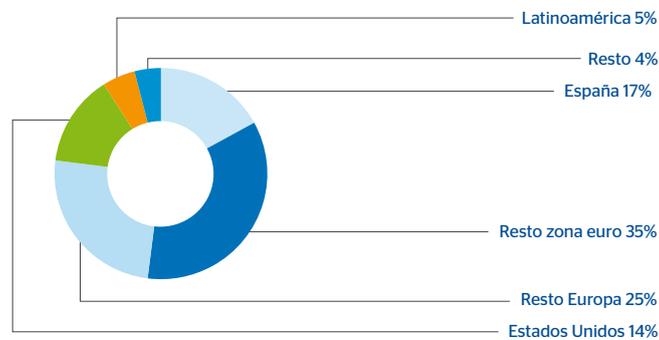
El **riesgo de contrapartida** asumido en esta actividad se realiza con entidades con una alta calidad crediticia (igual o superior a A- en el 81% de los casos). La exposición se concentra fundamentalmente en entidades financieras (87%) y en *corporates* (6%).

37 Distribución por *ratings* de la exposición máxima en BBVA, S.A.



Por **zonas geográficas**, la exposición máxima de BBVA, S.A. se concentra en Europa (77%) y en Estados Unidos (14%), que suponen el 91% del total.

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



Riesgo operacional

Riesgo operacional es aquel que puede provocar pérdidas debidas a errores humanos, procesos internos inadecuados o defectuosos, fallos en los sistemas y como consecuencia de acontecimientos externos. Esta definición incluye el riesgo legal y excluye el riesgo estratégico y/o de negocio.

El riesgo operacional es inherente a todas las actividades bancarias, productos, sistemas y procesos, y sus orígenes son muy variados (procesos, fraudes internos y externos, tecnológicos, recursos humanos, proveedores, prácticas comerciales, desastres). La gestión del riesgo operacional está integrada en la estructura de gestión global de riesgos del Grupo.

39 Características del modelo de gestión del riesgo operacional en BBVA

Solidez	Consejo - Órganos de Gobierno - País - Unidad
Profundidad	Modelo iniciado en 1999 con base de datos de pérdidas desde 2002
Integrado en la gestión	Capital, presupuestos, incentivación, <i>benchmark</i> interno, cultura
<i>Forward looking</i>	Utiliza variables futuras para análisis, cálculos y mitigaciones
Foco en anticipar lo relevante	Identifica y prioriza los riesgos relevantes y promueve su mitigación
Mejora continua	Función de mejores prácticas y actualización permanente

Enmarcado dentro de un proceso de mejora continua del modelo de gestión del riesgo operacional, en 2011 se ha iniciado la implantación de una metodología integrada de control interno y riesgo operacional. Esta metodología permite identificar los riesgos en las unidades organizativas, generar ejercicios de identificación y priorización de riesgos residuales mejorados y vinculados a los procesos y establecer para cada riesgo un nivel de riesgo objetivo que, por comparación con el riesgo residual, identifica *gaps* para su gestión. Para dar el soporte necesario a esta metodología, el Grupo dispone de una nueva aplicación corporativa.

Marco de gestión del riesgo operacional

El marco de gestión del riesgo operacional definido para el Grupo BBVA incluye una estructura de *governance* basada en tres líneas de defensa, con delimitación clara de las responsabilidades; en unas políticas, criterios y procesos comunes a todo el Grupo; en unos sistemas para identificar, medir, monitorear, controlar y mitigar los riesgos operacionales y en unas herramientas y metodologías para la cuantificación del riesgo operacional en términos de capital.

40 Marco de gestión del riesgo operacional: Tres línea de defensa



La gestión del riesgo operacional en BBVA se lleva a cabo por las unidades de negocio y soporte en las que se estructuran los países. Cada país cuenta con una unidad llamada CIRO (Control Interno y Riesgo Operacional). Las áreas de negocio o de soporte tienen, a su vez, unidades de control interno y de riesgo operacional que dependen funcionalmente de las anteriores. De esta forma, el Grupo dispone de una visión a pie de proceso, que es donde se identifican y priorizan los riesgos y toman las decisiones de mitigación, y que por agregación permite tener una visión macro a diferentes niveles.

41 Marco de gestión del riesgo operacional: Estructura organizativa



Cada unidad de negocio o de soporte dispone de uno o más comités CIRO (CCIRO) que se reúnen trimestralmente. En dichos comités se analiza la información proporcionada por las herramientas y se toman las decisiones de mitigación oportunas. 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, así como los riesgos que afectan transversalmente a diversas áreas. Como órgano de máximo nivel en la matriz, existe el Comité Global de Control Interno y Riesgo Operacional (CGCIRO), que efectúa un seguimiento general de los principales riesgos operacionales del Grupo. Y por encima de todo están los Órganos de Gobierno, que son los máximos impulsores de la gestión del riesgo operacional en el Grupo.

La gestión del riesgo operacional en el Grupo se construye a partir de las palancas de valor que genera el **modelo avanzado** o AMA (*advanced measurement approach*), y que son las siguientes:

1. La gestión activa del riesgo operacional y su integración en la toma de decisiones del día a día (la gestión) suponen:

- El conocimiento de las pérdidas reales asociadas a este riesgo (base de datos SIRO).
- La identificación, priorización y gestión de riesgos potenciales y reales.
- La existencia de indicadores que permiten analizar la evolución del riesgo operacional en el tiempo, definir señales de alerta y verificar la efectividad de los controles asociados a los riesgos.

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

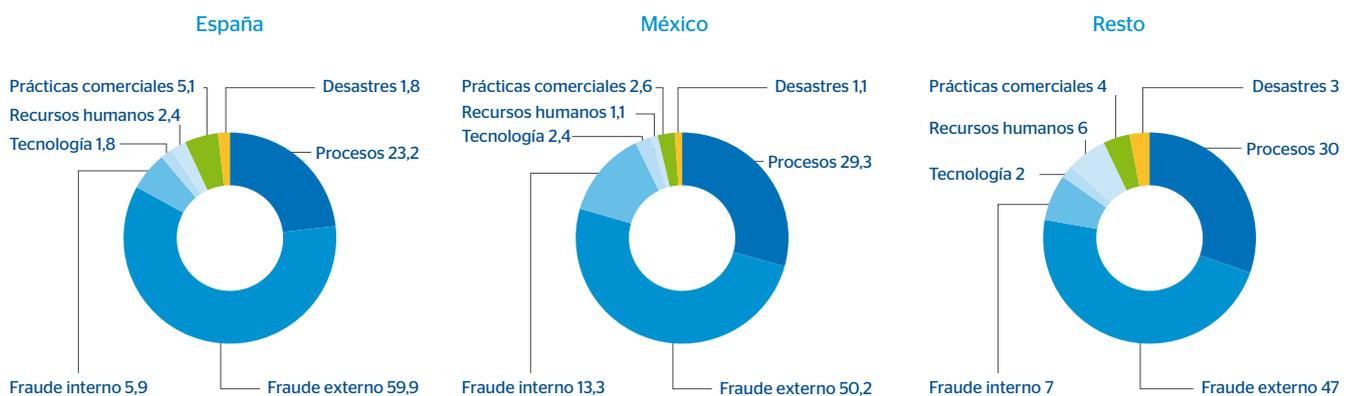
2. Mejora el entorno de control y refuerza la cultura corporativa.
3. Genera un impacto reputacional positivo.

Perfil de riesgo operacional del Grupo

42 Grupo BBVA. Riesgo evaluado a través de la herramienta Ev-Ro (Porcentaje)



43 Distribución histórica de pérdidas por clases de riesgos (Porcentaje)



Capital por riesgo operacional

La **metodología** utilizada por BBVA para el cálculo de capital por modelos internos avanzados (AMA) es la denominada LDA (*loss distribution approach*), considerada la más robusta permitida por Basilea desde un punto de vista estadístico. Esta metodología se alimenta de tres fuentes de datos: la base de datos interna de pérdidas operacionales del Grupo (SIRO o Sistema Integrado de Riesgo Operacional), eventos producidos en bancos externos al Grupo y eventos simulados (también llamados escenarios). BBVA tiene aprobada la aplicación de los modelos AMA para España y México.

El **capital** resultante de la aplicación de los modelos avanzados es corregido tanto por los factores de entorno de las actividades y geografías en las que el Grupo tiene presencia como por factores de control interno que están en función del grado de mitigación de las debilidades identificadas en los controles.

Capital económico por riesgo operacional

(Millones de euros)

Clase de riesgo	Capital	Método
España	683	AMA
México	412	AMA
Otros	878	Estándar
Otros	145	Básico
Total	2.118	

Riesgo reputacional

Es otra clase de riesgo que se define como el riesgo asociado a los cambios de percepción del Grupo, o de las marcas que lo integran, por parte de los grupos de interés (clientes, accionistas, empleados, etc.). El riesgo de crédito, el de mercado y el operacional pueden generar riesgo reputacional.

El riesgo reputacional se analiza y evalúa en cada país con metodologías desarrolladas por Control Interno y Riesgo Operacional Corporativo y por Comunicación y Marca/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 de Riesgos Sociales, Ambientales y Reputacionales que gestiona esta clase de riesgo a nivel de Grupo.

Gestión del riesgo en actividades no bancarias

El modelo de gestión

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

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

La estrecha relación de estas unidades con el área corporativa de GRM de Riesgos, la definición de las políticas y su implantación han permitido un riguroso control de los riesgos en un año que ha venido marcado por la crisis de la deuda soberana en la eurozona.

En el Grupo BBVA el **capital económico** es la métrica homogénea de cuantificación del riesgo y la base para las estimaciones de rentabilidad ajustada al riesgo. Al cierre del ejercicio 2011, se calcula que las actividades de seguros, pensiones y *asset management* (AM) tienen un capital económico de 1.214 millones de euros, cuya distribución por cada una de estas actividades se detalla más adelante.

Seguros

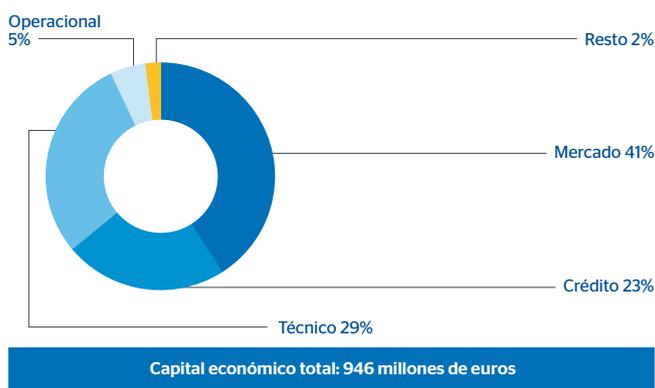
Cinco son los ejes fundamentales en los que está basado el **enfoque** de riesgos en seguros:

- Identificación, medición, seguimiento y gestión de los riesgos de los productos de las compañías de seguros del Grupo, así como la anticipación de los mismos en los nuevos productos comercializados.
- La metodología utilizada para la medición de los riesgos es validada a nivel corporativo y ha sido diseñada siguiendo principios similares a la usada en la actividad bancaria.
- Como primera medida para contribuir al desarrollo solvente del negocio, se incluye el coste del riesgo en el precio de los productos.
- Se establecen, además, límites y controles en consonancia con el perfil del riesgo objetivo para BBVA, adecuándose a la especificidad de los productos de seguros, con objeto de preservar la solvencia y la recurrencia de resultados de la actividad.
- Visión del riesgo que tiene en cuenta las necesidades y requerimientos de información de las unidades de negocio del Grupo y de los diferentes reguladores de los países en los que se desarrolla la actividad.

El **capital económico** de la actividad de seguros en el ejercicio 2011 se sitúa en 946 millones de euros, importe similar al del cierre del año anterior. El capital económico por riesgo de mercado representa el 41,0% del total. Le sigue en importancia el riesgo técnico con un 29,3%, el riesgo de crédito con un 23,4% y, finalmente, el riesgo operacional que representa el 5,4%.

44 Compañías de Seguros. Distribución del capital económico por tipo de riesgo

(31-12-2011)



Asset Management

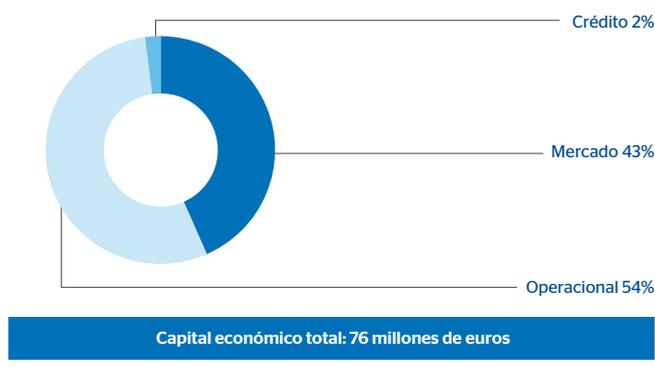
2011 ha vuelto a ser un ejercicio de gran volatilidad en los mercados. Este año ha estado marcado por una dura crisis de confianza en la zona euro en la que se ha ido produciendo un progresivo agravamiento de la situación de los países, que se han visto presionados para fortalecer las bases de la Unión Europea y de la moneda única. Dicha situación se ha traducido en incrementos significativos de las primas de riesgo de los distintos países frente a Alemania, deteriorando las deudas soberanas y creando un estrechamiento en las facilidades de financiación para los países de la eurozona. Y todo ello acompañado de descensos significativos de las bolsas y de temores a una recesión global.

En esta complicada situación, se ha buscado permanentemente la adaptación al entorno con carteras diversificadas y con activos de alta calidad que garantizaran liquidez a los clientes. BBVA está comprometido con su deber fiduciario hacia el cliente y con la asunción, en las carteras de terceros, exclusivamente de aquellos riesgos que se puedan identificar, medir, seguir y gestionar correctamente.

El **capital económico** de la unidad de Asset Management se sitúa en 76 millones de euros. El riesgo de mercado representa el 43,4%, con 33 millones de euros imputables, fundamentalmente, al riesgo de garantía. El riesgo operacional se sitúa en el 54,0% del total del capital económico de la unidad.

45 Asset Management. Distribución del capital económico por tipo de riesgo

(31-12-2011)



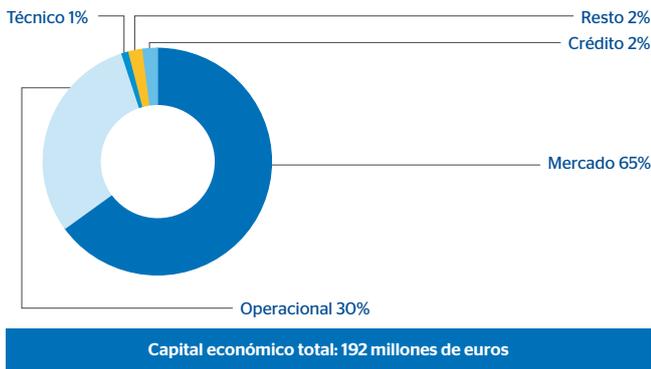
Pensiones América

El negocio de pensiones en la geografía americana ha continuado con el crecimiento natural de las aportaciones de los afiliados, lo que consolida e incrementa el volumen de los fondos administrados.

El **capital económico** del negocio de Pensiones América se estima en 192 millones de euros. El riesgo de mercado, que se deriva esencialmente de la posición de encaje regulatorio (requerimiento relacionado con el volumen de los fondos gestionados) representa el 64,8% del capital económico total. Le sigue en importancia el riesgo operacional, un 30,5%.

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

(31-12-2011)



Riesgo del negocio inmobiliario

BBVA ha continuado el proceso de mejora y revisión del modelo de riesgo correspondiente a las actividades inmobiliarias tomando en consideración la situación de sus carteras y el contexto económico del momento, si bien manteniendo el **capital económico** como métrica común.

El riesgo se estima simulando variaciones del precio de la vivienda teniendo en cuenta los principales *drivers* identificados (volatilidad, parada de proyecto, liquidez, etc.) para el horizonte temporal definido. El modelo se ha orientado hacia un enfoque de cartera con el máximo uso de la información de cada proyecto o activo.

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

Gestión de riesgos “ESG”

Integración de variables “ESG” en la gestión del riesgo

La integración de variables “ESG” en la gestión del riesgo en el Grupo se trata de una parte novedosa, aunque muy relacionada con el resto de los riesgos tradicionalmente gestionados. **ESG** obedece al acrónimo inglés de ambiental, social y de gobierno corporativo y pretende gestionar los riesgos extrafinancieros que pudieran afectar al perfil crediticio de un prestatario o de un proyecto de financiación, y que pudieran poner en peligro el repago de la deuda contraída. A la espera de una mayor definición al respecto por parte de las directrices de Basilea, el Grupo lleva años ya trabajando en cuatro frentes: el perfil crediticio de los clientes empresa con la herramienta *ecorating*, la financiación de grandes proyectos de inversión con el estándar de los Principios de Ecuador, las líneas de desarrollo sostenible a través de acuerdos con bancos multilaterales de desarrollo y las políticas de financiación sectoriales.

- **Ecorating.** Durante el año 2011 se ha analizado el riesgo ambiental de 214.091 clientes en España mediante la combinación de tres grupos de variables: emisiones contaminantes y consumo de recursos, entorno de la empresa susceptible de ser afectado de manera directa o indirecta por ella y presión legislativa y fiscalización de determinados componentes del medio ambiente.

Ecorating: rango de valores de riesgo medioambiental

	2011				2010				2009			
	Exposición		Clientes		Exposición		Clientes		Exposición		Clientes	
	Millones de euros	%	Número	%	Millones de euros	%	Número	%	Millones de euros	%	Número	%
Bajo ⁽¹⁾	113.452	83,7	172.587	80,6	107.816	82,0	180.972	80,2	112.886	81,8	192.410	79,9
Medio ⁽²⁾	21.628	16,0	40.726	19,0	23.146	17,6	43.956	19,5	23.483	17,0	47.440	19,7
Alto ⁽³⁾	410	0,3	778	0,4	471	0,4	827	0,4	1.665	1,2	927	0,4
Total	135.490	100,0	214.091	100,0	131.433	100,0	225.755	100,0	138.034	100,0	240.777	100,0

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

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

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

Alcance: España.

- **Principios de Ecuador.** Se trata de un estándar mundial en la gestión de riesgos ESG en la financiación y asesoramiento de proyectos de inversión con coste de capital superior a los 10 millones de dólares americanos que emanó de los *performance standards* de la Corporación Financiera Internacional y que ha sido desarrollado por los bancos más activos en *project finance* a nivel mundial.

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

(Millones de euros)

	Categoría	2011			2010			2009		
		Número de operaciones	Importe total	Importe financiado por BBVA	Número de operaciones	Importe total	Importe financiado por BBVA	Número de operaciones	Importe total	Importe financiado por BBVA
Europa y Norteamérica	A	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	B	43	23.060	3.069	37	14.344	1.593	32	15.304	1.485
	C	26	1.687	572	30	3.679	963	29	4.774	987
Total Europa y Norteamérica		69	24.748	3.641	67	18.023	2.555	61	20.078	2.472
América Latina	A	1	158	53	0	0	0	2	665	160
	B	13	5.381	1.245	22	4.379	975	6	89	35
	C	4	275	120	2	211	84	4	80	30
Total América Latina		18	5.814	1.419	24	4.590	1.059	12	834	225
Asia	A	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	B	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	C	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Asia		0	0	0	0	0	0	0	0	0
Resto Grupo	A	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	B	2	690	161	4	1.625	206	3	2.223	152
	C	2	1.905	184	0	0	0	2	387	65
Total resto Grupo		4	2.595	345	4	1.625	206	5	2.610	217
Total Grupo		91	33.157	5.404	95	24.238	3.820	78	23.521	2.913

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

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

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

Alcance: Grupo BBVA.

- Líneas de **bancos multilaterales** de desarrollo regional, que exigen el contar o el implantar sistemas de gestión de riesgos ambientales, sociales, éticos y de gobierno corporativo para la gestión de los fondos.
- **Políticas sectoriales.** En el caso de BBVA, se trata de la norma de actuación en materia de defensa, así como otras que pueden ser consultadas en www.bancaparatodos.com.

Atención a tu medida

...nce nuestros productos. Te ayudamos a
...paratos y a elegir los más adecuados para ti.



115	España
127	Eurasia
134	México
144	América del Sur
158	Estados Unidos
167	Actividades Corporativas
170	Información adicional: Wholesale Banking & Asset Management

Áreas de negocio

Áreas de negocio

En este apartado se presentan y analizan los **datos** más relevantes sobre la actividad y los resultados de las diferentes áreas de negocio del Grupo, así como de las principales unidades que las integran, y de las Actividades Corporativas. En concreto, se muestra la cuenta de resultados, el balance y los principales ratios: eficiencia, tasa de mora, tasa de cobertura y prima de riesgo.

Tras la adquisición del 24,9% del banco turco Garanti y su incorporación, desde marzo de 2011, a los estados financieros del Grupo, BBVA comienza a tener una presencia relevante, tanto en términos de balance como de resultados, en Europa y Asia. Además, desde el inicio de la crisis se ha puesto de manifiesto la importancia de la ubicación geográfica de los negocios para una adecuada percepción de los riesgos y una mejor estimación de las capacidades de crecimiento futuras. Por último, las novedades normativas apuntan a una gestión local de los riesgos estructurales que evite el posible contagio entre sistemas financieros. Por estos motivos se han reagrupado los negocios, que en 2010 estaban incluidos en España y Portugal y en WB&AM, en las siguientes áreas:

- **España:** que incorpora los negocios de BBVA, en todos sus segmentos, en el país.
- **Eurasia:** que abarca toda la actividad llevada a cabo por BBVA en el resto de Europa y en Asia, incluyendo la mencionada participación del Grupo en Garanti.

De esta forma se da respuesta a la mayor demanda de información de tipo geográfico requerida por los diferentes usuarios, incluyendo los reguladores.

Adicionalmente, cabe resaltar que durante el año 2010 las condiciones de liquidez de los mercados financieros han encarecido el acceso a la financiación de las entidades de crédito españolas. BBVA no ha sido una excepción a este encarecimiento y, por ende, desde enero de 2011, y con efectos retroactivos para los datos de 2010, se ha modificado al alza la prima de liquidez que se imputa a las áreas de negocio a través del sistema de tasas internas de transferencia. La finalidad perseguida es la adaptación a esta nueva realidad de los mercados financieros.

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

- **España**, que incluye: Red Minorista, con los segmentos de clientes particulares, de banca privada y de pequeñas empresas y negocios en el mercado doméstico; Banca de Empresas y Corporaciones (BEC), que gestiona los segmentos de pymes, empresas y corporaciones, instituciones y promotores en el país; Corporate and Investment Banking (C&IB), que incluye la actividad realizada con grandes corporaciones y grupos multinacionales; Global Markets (GM) con el negocio de tesorería y distribución en el mismo ámbito geográfico; y otras unidades, entre las que destacan BBVA Seguros y Asset Management (con la gestión de fondos de inversión y de pensiones en España).
- **Eurasia**, que incorpora la actividad llevada a cabo en el resto de Europa y Asia, y que en 2010 se reportaba bien en España y Portugal (BBVA Portugal, Consumer Finance Italia y Portugal y los negocios minoristas de las sucursales en París, Londres y Bruselas), bien en WB&AM (C&IB, GM, CNCB y CIFH). Adicionalmente, incluye la información de Garanti.
- **México:** que continúa incluyendo los negocios bancarios y de pensiones y seguros en este país.
- **Estados Unidos:** con los negocios que el Grupo desarrolla en Estados Unidos y en el estado libre asociado de Puerto Rico.
- **América del Sur:** que sigue incorporando 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 agregado de **Actividades Corporativas** contiene todo aquello no imputado a las áreas de negocio. Básicamente aglutina los costes de las unidades centrales con una función corporativa, determinadas dotaciones a provisiones, como las correspondientes a prejubilaciones, y aquellas otras también de carácter corporativo. También incorpora la unidad de Gestión Financiera, que desarrolla funciones de gestión del Grupo en su conjunto, básicamente la gestión de las posiciones estructurales de tipo de interés del balance en euros y de tipo de cambio, así como de la liquidez y de los recursos propios, situándose la gestión de los riesgos estructurales de tipo de interés de monedas diferentes al euro en las áreas correspondientes. Incluye asimismo la unidad de Participaciones Industriales y Financieras y los negocios inmobiliarios no internacionales del Grupo.

Adicionalmente a este desglose, se proporciona **información complementaria** del conjunto de los negocios globales (WB&AM) desarrollados por el Grupo BBVA. Por las características de los clientes a los que atiende y la homogeneidad de los productos y sus riesgos, se considera un agregado relevante para una mejor comprensión del Grupo BBVA.

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

Para la elaboración de la **información por áreas** se parte de las unidades de mínimo nivel, registrándose la totalidad de los datos contables relacionados con el negocio que gestionan. Estas unidades de mínimo nivel se agregan de acuerdo con la estructura establecida por el Grupo para configurar unidades de ámbito superior y finalmente las propias áreas de negocio. Del mismo modo, todas las sociedades jurídicas que componen el Grupo se asignan también a las distintas unidades en función de la geografía en la que desarrollan 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 escalas: capital estricto, que determina la dotación de capital y que sirve de referencia para determinar la rentabilidad de cada negocio; 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 aplican tasas de transferencia interna tanto a las partidas de activo como de pasivo. Dichas tasas están compuestas por un tipo de mercado en función del plazo de revisión de la operación, y por una prima de liquidez que ha sido revisada tal y como se indicó previamente. Por otra parte, 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 2011. Millones de euros)

	Beneficio atribuido económico	Beneficio económico añadido (BEA)
España	1.697	652
Eurasia	991	445
México	1.761	1.269
América del Sur	762	413
Estados Unidos	276	(11)
Actividades Corporativas	(796)	(793)
Total Grupo	4.691	1.976

Principales partidas de la cuenta de resultados por áreas de negocio

(Millones de euros)

	Grupo BBVA	Áreas de negocio					Actividades Corporativas
		España	Eurasia	México	América del Sur	Estados Unidos	
2011							
Margen de intereses	13.160	4.399	801	3.827	3.164	1.590	(621)
Margen bruto	20.566	6.357	1.952	5.550	4.457	2.277	(27)
Margen neto	10.615	3.556	1.307	3.539	2.415	786	(987)
Beneficio antes de impuestos	3.770	1.914	1.170	2.299	1.877	(1.061)	(2.430)
Beneficio atribuido	3.004	1.363	1.027	1.741	1.007	(722)	(1.413)
Beneficio atribuido (sin singulares) ⁽¹⁾	4.015	1.363	1.027	1.741	1.007	289	(1.413)
2010							
Margen de intereses	13.320	4.878	345	3.688	2.495	1.794	121
Margen bruto	20.910	7.055	1.080	5.496	3.797	2.551	932
Margen neto	11.942	4.240	785	3.597	2.129	1.034	158
Beneficio antes de impuestos	6.422	3.160	675	2.281	1.670	309	(1.673)
Beneficio atribuido	4.606	2.255	588	1.707	889	239	(1.072)
Beneficio atribuido (sin singulares) ⁽¹⁾	4.606	2.255	588	1.707	889	239	(1.072)
2009							
Margen de intereses	13.882	5.571	387	3.307	2.566	1.679	372
Margen bruto	20.666	7.875	953	4.870	3.637	2.412	919
Margen neto	12.308	5.031	675	3.316	2.058	1.047	180
Beneficio antes de impuestos	5.736	3.890	611	1.770	1.575	(1.428)	(683)
Beneficio atribuido	4.210	2.801	473	1.357	780	(950)	(251)
Beneficio atribuido (sin singulares) ⁽¹⁾	5.260	2.801	473	1.357	780	100	(251)

(1) En el cuarto trimestre de 2011, cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos. En el tercer trimestre, tanto de 2010 como de 2009, plusvalías por la venta y posterior arrendamiento de oficinas comerciales que se han aplicado a provisiones genéricas de insolvencias, sin efecto en atribuido; y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos.

España

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	España			
	2011	Δ%	2010	2009
Margen de intereses	4.399	(9,8)	4.878	5.571
Comisiones	1.468	(12,2)	1.672	1.763
Resultados de operaciones financieras	19	n.s.	2	2
Otros ingresos netos	471	(6,5)	504	539
Margen bruto	6.357	(9,9)	7.055	7.875
Gastos de explotación	(2.801)	(0,5)	(2.815)	(2.844)
Gastos de personal	(1.694)	(1,1)	(1.713)	(1.739)
Otros gastos generales de administración	(1.009)	0,4	(1.004)	(1.008)
Amortizaciones	(98)	0,9	(97)	(97)
Margen neto	3.556	(16,1)	4.240	5.031
Pérdidas por deterioro de activos financieros ⁽¹⁾	(1.711)	30,0	(1.316)	(1.822)
Dotaciones a provisiones y otros resultados ⁽¹⁾	70	(70,6)	237	681
Beneficio antes de impuestos	1.914	(39,4)	3.160	3.890
Impuesto sobre beneficios	(550)	(39,0)	(902)	(1.085)
Beneficio después de impuestos	1.364	(39,6)	2.258	2.805
Resultado atribuido a la minoría	-	-	(2)	(4)
Beneficio atribuido al Grupo	1.363	(39,5)	2.255	2.801

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

Balances

(Millones de euros)

	España			
	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	13.358	232,8	4.014	2.663
Cartera de títulos	68.974	10,2	62.591	68.399
Inversiones crediticias	223.333	(1,8)	227.343	220.548
Crédito a la clientela neto	209.622	(1,7)	213.281	206.456
Depósitos en entidades de crédito y otros	13.711	(2,5)	14.062	14.092
Posiciones inter-áreas activo	-	-	-	-
Activo material	922	(5,0)	970	1.012
Otros activos	3.325	22,1	2.723	2.221
Total Activo/Pasivo	309.912	4,1	297.641	294.843
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	41.462	68,6	24.586	28.106
Depósitos de la clientela	114.783	(9,8)	127.219	96.708
Débitos representados por valores negociables	3.668	-	-	25
Pasivos subordinados	5.802	3,2	5.621	5.120
Posiciones inter-áreas pasivo	67.526	(14,1)	78.629	109.049
Cartera de negociación	48.351	39,1	34.761	30.902
Otros pasivos	18.014	8,1	16.666	15.660
Dotación de capital económico	10.306	1,4	10.160	9.273

Principales ratios

(Porcentaje)

	España		
	31-12-11	31-12-10	31-12-09
Ratio de eficiencia	44,1	39,9	36,1
Tasa de mora	4,8	4,8	4,9
Tasa de cobertura	44	44	48
Prima de riesgo	0,78	0,60	0,84

Claves de España en el año 2011

- Proceso de desapalancamiento positivo para el *gap* de liquidez del área.
- Ganancia de cuota en rúbricas clave para la vinculación de la clientela.
- Esfuerzo en la gestión de precios.
- Contención del gasto.
- Éxito del canje de participaciones preferentes por bonos convertibles.
- Estabilidad de la tasa de mora y cobertura.

Definición del área

El área de España incorpora los negocios bancarios y no bancarios de BBVA, en todos los segmentos que gestiona, en el país. Atiende a 9,3 millones de clientes a través de 28.934 empleados y posee una adecuada red de distribución, con 3.016 oficinas y 5.283 cajeros automáticos. Adicionalmente, en 2011, las transacciones por Internet y banca electrónica se han incrementado en más de un 30% interanual.

Entorno macroeconómico y sectorial

Durante 2011, la **economía española** ha continuado en una situación de débil crecimiento. Esto ha sido el reflejo de ciertos factores, que, a lo largo del año, han ido modulando el grado de avance de la recuperación. Por una parte, la economía española sigue inmersa en un ambicioso plan de consolidación fiscal que ha conseguido una reducción del déficit muy destacable: en 2011 se ha situado en el entorno del 8,2%, desde el 11,1% alcanzado en 2009. Esta trayectoria no ha evitado que a lo largo del ejercicio se hayan vivido momentos de gran tensión en los mercados de deuda pública. En cierta medida, la deuda pública española se ha visto presionada por un fenómeno de contagio, tras la incertidumbre vivida a cuenta de la aprobación del segundo plan de rescate de Grecia y, en especial, como consecuencia de la crisis política que arrastró a Italia tras el fracaso de los planes de consolidación fiscal y de las reformas que presentó el entonces gobierno italiano. Sólo en la parte final del año, los rendimientos de la deuda pública española han descendido, principalmente, como resultado de intervenciones puntuales del BCE.

Además, la economía española se ha visto lastrada por el pobre rendimiento de un mercado laboral disfuncional y por el propio proceso de ajuste del sector inmobiliario, que durante 2011 ha acelerado su caída en términos de actividad debido, entre otras razones, a la incertidumbre procedente de las tensiones en los mercados financieros. Con todo, el crecimiento en el ejercicio se ha situado en el 0,7%. Sin embargo, algunos de los ajustes continúan a buen ritmo. Las necesidades de financiación de la economía española siguen reduciéndose, mientras que se están produciendo aumentos muy significativos de competitividad que se han traducido en elevados incrementos de las exportaciones.

En este contexto, las **entidades financieras** españolas han desarrollado su actividad comercial en un entorno de necesario y positivo desapalancamiento crediticio, de tensiones de liquidez en los mercados de financiación mayorista, de presión sobre los costes del pasivo y de deterioro de la calidad de los activos. Adicionalmente, el sector financiero español ha estado inmerso en un proceso de reestructuración cuyos avances más significativos han sido las salidas a bolsa de Bankia, Caixabank o Banca Cívica, el anuncio de fusiones entre bancos de tamaño mediano (como Popular y Pastor), las intervenciones de algunas cajas de ahorro y la mayor reducción de oficinas efectuada en el sector después de iniciada la crisis (-2.504 en los nueve primeros meses, último dato conocido).

En el marco de las crecientes tensiones de liquidez, las redes comerciales de la banca española han continuado focalizadas en la captación de recursos estables. En este sentido, sobresale en el último trimestre la colocación de pagarés entre particulares y empresas (más de 40.000 millones de euros). En cuanto a la inversión crediticia, la financiación a hogares presenta un descenso del 2,75% (dato a diciembre de 2011) desde diciembre de 2010, al bajar las facturaciones del crédito hipotecario comprador en un 46,4% y las de la financiación para el consumo en un 41,3%. Más acusado se muestra el desapalancamiento en el colectivo de empresas, que se eleva hasta el 6,0% en el mismo horizonte temporal. En el conjunto del año, el volumen de crédito de la banca española se ha visto reducido en 68.414 millones de euros. En cuanto a la demanda de productos de pasivo, se ha focalizado en los

depósitos y en las nuevas modalidades conservadoras, como los pagarés, que han concentrado la práctica totalidad de la captación de recursos, sobre todo en el cuarto trimestre.

Prioridades de gestión

En un entorno como el descrito anteriormente, de especial dificultad para la gestión, BBVA refuerza su posición de liderazgo frente al resto de competidores del sistema; liderazgo que se pone de manifiesto en términos de rentabilidad, eficiencia, calidad de activos, estructura de financiación y posicionamiento competitivo.

1 España. Presencia geográfica equilibrada

(Millones de euros)



(1) Volumen de negocio calculado como suma de inversión y recursos en saldos medios.

2 España. Posicionamiento competitivo. Liderazgo por segmentos

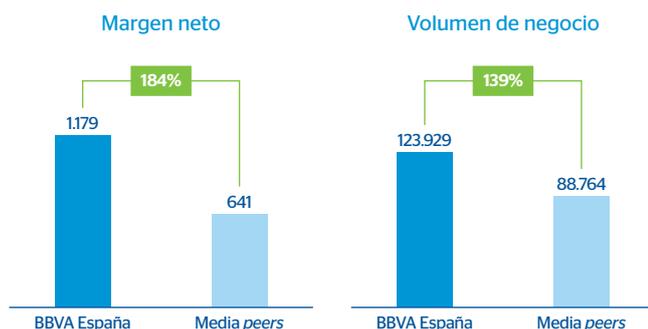


Fuente: Informes FRS (2010-2011) salvo (1).

(1) Informe DBK Banca privada. Patrimonios superiores a 300.000 euros.

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

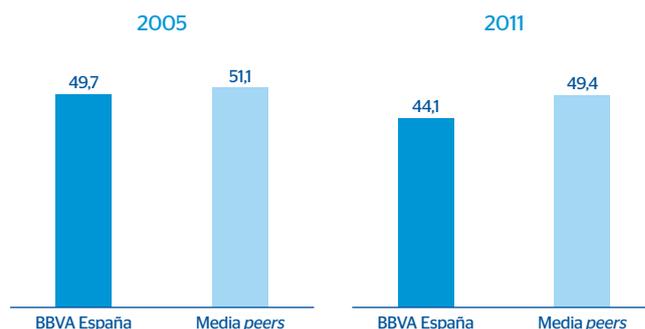
(Miles de euros)



(1) Peer group: BTO, BKT, CAIXABANK, POP, SAB y Red SAN (últimos datos disponibles), BANKIA (dato anualizado).

4 España. Evolución del ratio de eficiencia frente al peer group ⁽¹⁾

(Porcentaje)



(1) Peer group: BTO, BKT, CAIXABANK, POP, SAB y Red SAN (últimos datos disponibles), BANKIA (dato anualizado).

Tres claves de gestión explican el buen comportamiento del área durante 2011:

- En primer lugar, en un entorno de debilidad del crédito, BBVA ha sido capaz de incrementar su cuota de negocio de forma selectiva en aquellos productos clave para la vinculación de sus clientes, tales como la cartera hipotecaria y los recursos de clientes.

5 España. Ganancia de cuotas de mercado

(Puntos básicos desde diciembre de 2010 a diciembre de 2011)



(1) Hipotecas a particulares: crédito comprador.
 (2) Recursos de cliente: actividad comercial (plazo y transaccional) + fondos + pagarés.
 (3) Depósitos a hogares: incluye plazo a hogares + transaccional a hogares.

- En segundo lugar, es destacable la buena gestión de precios y diferenciales efectuada. Por una parte, se ha repreciado el crédito y, por otra, se ha realizado una significativa defensa tanto del saldo como del coste de financiación minorista en un período muy complicado en el que todavía ha existido una guerra de pasivo en el sistema.

6 España. Evolución del diferencial de las nuevas operaciones de crédito

(Porcentaje)



7 España. Evolución del tipo medio de las nuevas operaciones de plazo de BBVA España frente al sistema

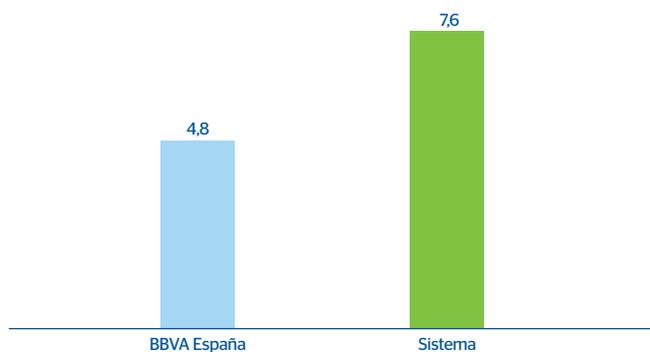
(Porcentaje)



- En tercer lugar, en un momento en el que continúa el deterioro de la calidad de los activos en el sistema, BBVA mantiene contenidos sus indicadores de riesgo en España. Un año más, el área se está beneficiando de la estrategia de anticipación y selección de los riesgos efectuada durante los años del *boom* del crédito.

8 Tasa de mora de BBVA España frente al sistema

(Porcentaje)



En definitiva, la estrategia del área se apoya principalmente en dos capacidades de gestión, ampliamente reconocidas por el mercado.

1. Por un lado, la capacidad de **gestión de redes**, que permite disponer a BBVA en España de una estructura de distribución líder en eficiencia y productividad.
2. Por otro, la **gestión de los riesgos**, que se caracteriza por un esfuerzo permanente de anticipación y control.

De cara al **futuro**, la actuación de BBVA en España se centrará en tres ejes:

En primer lugar, la estrategia comercial va a estar centrada en la captación de nuevos clientes y en el incremento de la vinculación. BBVA quiere convertirse en primer proveedor de servicios financieros para una mayor cantidad de personas y empresas. Para ello, la Entidad va a seguir invirtiendo en desarrollar un servicio de mayor calidad, más cercano y personalizado para cada uno de sus clientes.

En segundo lugar, BBVA está dando pasos importantes en la evolución tecnológica de su modelo de distribución, en el desarrollo de los canales tecnológicos y en la integración de la banca física y virtual. Dentro esta línea, en 2011 se ha producido el lanzamiento de "BBVA Contigo". Se trata de un innovador servicio de gestión personalizada a distancia dirigido a aquellos clientes que no quieren acudir a su oficina.

En tercer lugar, también apalancado en la tecnología, el área pretende seguir incrementando la automatización y la digitalización de los procesos para reducir los costes de operación, al mismo tiempo que se impulsa la calidad y la fiabilidad.

Estos tres ejes de actuación seguirán reforzando la presencia del Grupo en España y el liderazgo de BBVA en la transformación tecnológica de la industria.

En definitiva, por posicionamiento, por fortaleza diferencial y por anticipación, BBVA es uno de los jugadores mejor situados para aprovechar las oportunidades que van a surgir en un sistema financiero en reestructuración.

Análisis de resultados

En la ya comentada coyuntura macroeconómica y sectorial que ha tenido lugar durante 2011, BBVA cierra a 31-12-2011 con un saldo de **crédito bruto a la clientela** de 214.156 millones de euros, lo que implica un descenso inferior al del mercado (-1,8% en BBVA y -3,2% en el sector). Sin embargo, el rendimiento se incrementa en 13 puntos básicos desde el último trimestre del pasado ejercicio.

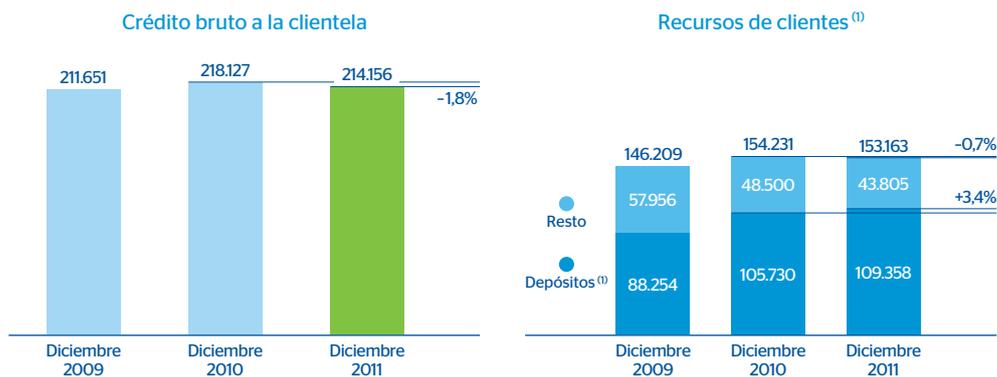
Por lo que respecta a los **recursos de clientes** gestionados (depósitos, fondos de inversión y de pensiones, así como pagarés), 153.163 millones de euros. BBVA consigue en el año una ganancia de cuota de mercado de 12 puntos básicos en pasivos transaccionales de hogares y empresas hasta el 9,7%. Además, el área mejora su posicionamiento en recursos estables en balance, con un aumento de cuota en el agregado de depósitos a plazo y pagarés de 11 puntos básicos desde principios de año.

En recursos fuera de balance, el Grupo, con una cuota del 15,3%, gestiona en España 19.598 millones de euros en fondos de inversión. El Banco reduce el patrimonio gestionado en un 12,2% en los últimos doce meses, una cifra que es inferior a la registrada por el conjunto del mercado, dado el mayor peso en BBVA de los productos más conservadores. En cuanto a los fondos de pensiones, la gestora de BBVA se mantiene como la primera de España, con una cuota del 18,9% a 31-12-2011 y un patrimonio de 17.224 millones.

Hay que resaltar que durante el mes de diciembre BBVA ha cerrado con éxito el **canje de participaciones preferentes** por bonos obligatoriamente convertibles en acciones de BBVA. Dicho canje ha sido suscrito por el 98,7% de los inversores, lo que ha supuesto un total de 3.430 millones de euros. El elevado porcentaje de éxito de estas y otras acciones demuestran la gran capilaridad de la red de BBVA, la confianza que los clientes tienen en la Entidad y el compromiso mutuo existente entre ellos y el Banco.

9 España. Principales datos de actividad

(Millones de euros)



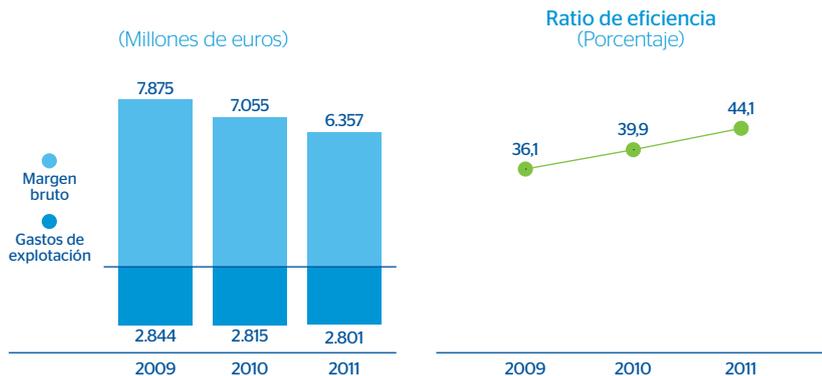
(1) Excluyendo CTA e incluyendo pagarés.

La estabilización de la cifra trimestral del margen de intereses y del resto de ingresos de carácter recurrente, el elevado grado de eficiencia y las ventajas competitivas respecto al sector en términos de calidad de los activos han caracterizado los resultados del área en 2011.

La repreciaación del crédito, el mayor peso del pasivo transaccional, el alto porcentaje de renovación de las imposiciones a plazo a precios ajustados al grado de vinculación del cliente y la discriminación del riesgo han supuesto, entre otros factores, que el margen de intereses del año alcance los 4.399 millones de euros (-9,8% interanual). Todo ello a pesar de un segundo semestre caracterizado por el encarecimiento de la financiación mayorista y la pérdida de valor de los activos derivada de las dificultades de los mercados. Por su parte, las comisiones, 1.468 millones, han disminuido un 12,2% en el último año por varias razones: el impacto negativo de los mercados en las ligadas a los fondos de inversión, el menor volumen de operaciones de fusiones y adquisiciones en el segmento de empresas y las bonificaciones asociadas a la mayor vinculación de la clientela. El buen comportamiento de la actividad de seguros no ha compensado la adversa evolución de los ROF debida a la coyuntura del período, la baja actividad en Wholesale Banking y la caída de los precios de los activos. En definitiva, la resistencia del margen de intereses y la positiva trayectoria de la actividad de seguros, junto con la adversa evolución del resto de ingresos, han determinado un **margen bruto** acumulado de 6.357 millones de euros.

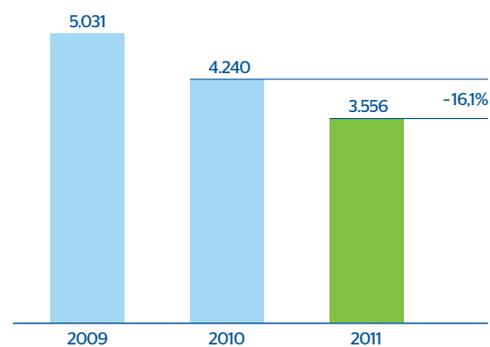
Los gastos de explotación del área siguen contenidos y totalizan 2.801 millones en el ejercicio 2011, lo que representa un descenso interanual del 0,5% a pesar de que, a diferencia de sus competidores, el número de oficinas prácticamente se mantiene estable. En consecuencia, el ratio de eficiencia se sitúa en el 44,1%, nivel diferencial con respecto al resto del sector, y el **margen neto** alcanza los 3.556 millones de euros (4.240 millones en 2010). Lo anterior pone de manifiesto, por un lado, la resistencia de los resultados recurrentes del área, en un ejercicio de crecientes dificultades económicas y financieras y, por otro, la holgura para atender las necesidades de saneamiento crediticio, con unas pérdidas por deterioro de activos financieros de 1.711 millones, es decir, el 48% del margen neto.

10 España. Eficiencia



11 España. Margen neto

(Millones de euros)



Otra ventaja competitiva con respecto a su sector es la calidad del riesgo de BBVA en España, con una tasa de mora muy estable, del 4,8% a 31-12-2011, cifra claramente inferior al 7,6% de la del mercado. En el área, el deterioro de los activos en el año ha sido prácticamente inexistente, mientras que el experimentado por el sistema ha alcanzado los 180 puntos básicos. Por su parte, la cobertura cierra en los mismos niveles del año previo, un 44%. La práctica estabilidad del volumen de activos en dificultad se debe a la moderación de las entradas, junto a un incremento de las recuperaciones.

12 España. Tasas de mora y cobertura

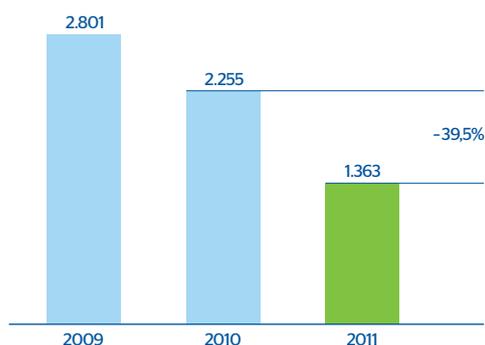
(Porcentaje)



En conclusión, el área termina el ejercicio con un **beneficio atribuido** de 1.363 millones de euros.

13 España. Beneficio atribuido

(Millones de euros)



Banca minorista y de empresas

En esta unidad se incluye la Red Minorista, con los segmentos de clientes particulares, de banca privada y de pequeñas empresas y negocios en el mercado español; Banca de Empresas y Corporaciones (BEC), que gestiona las pymes, las empresas y las corporaciones, las instituciones y los promotores; y otros negocios entre los que destaca BBVA Seguros.

A 31-12-2011, esta unidad gestiona un volumen de **inversión crediticia** de 190.817 millones de euros, un 2,8% inferior al importe registrado el 31-12-2010, en buena medida por la reducción de posiciones en los colectivos de mayor riesgo. Sin embargo, el compromiso de BBVA con su base de clientela ha supuesto una nueva ganancia de cuota en hogares y en empresas con menos riesgo. Por su parte, los **recursos en balance gestionados**, incluyendo los pagarés, se sitúan en los 99.455 millones, un 2,2% más que hace un año. Por tanto, existe una clara mejora del *gap* de liquidez de la unidad.

Dentro de la **Red Minorista**, el crédito cierra 2011 con un saldo de 102.158 millones de euros (-4,0% interanual) y los depósitos de la clientela (incluyendo los pagarés) en los 77.114 millones (+4,0%).

Como **acciones comerciales** destacadas de la unidad cabe mencionar:

- BBVA, anticipándose a los efectos de la crisis, ha venido aplicando desde 2008 una gama de soluciones financieras destinada a solventar los problemas económicos de 47.000 familias, adaptándose a sus capacidades de pago.

14 Red Minorista en España. Cuota de mercado en hipotecario

(Porcentaje)

Cuota stock crédito hipotecario comprador



Cuota facturación crédito hipotecario comprador



Diciembre 2010	Marzo	Junio	Septiembre	Noviembre	Diciembre 2011

Diciembre 2010	Marzo	Junio	Septiembre	Noviembre	Diciembre 2011

- En comparación con el mercado, el Banco presenta una evolución positiva del crédito hipotecario para adquisición de vivienda, lo que ha implicado que el *stock* gestionado de hipotecas permanezca estable y que se ganen 12 puntos básicos en el año (datos a noviembre, último disponible) de cuota de mercado.
- Durante el año 2011 se han llevado a cabo dos nuevas "Quincenas de Cuentas Abiertas" en las que se ha podido acceder al regalo promocional no sólo por la vía del ingreso de dinero y de la financiación, sino también por la de la contratación de depósitos, la domiciliación de nóminas y pensiones y la contratación de préstamos al consumo y de planes de pensiones. En total, se han entregado 399.333 regalos que han permitido captar 1.183 millones de euros.
- En depósitos a plazo, la cuota de mercado en hogares se ha incrementado 9 puntos básicos en el año hasta el 7,9%.

15 Red Minorista en España. Cuota de mercado en plazo de hogares. BBVA frente a entidades de depósito

(Porcentaje)



Diciembre 2010	Marzo 2011	Junio 2011	Septiembre 2011	Noviembre 2011	Diciembre 2011
----------------	------------	------------	-----------------	----------------	----------------

- También sobresale, desde su lanzamiento en septiembre, los "Pagarés de Banco de Financiación", en los que se han facturado 2.381 millones de euros desde entonces.
- Se han comercializado fondos ICO por importe de 814 millones a pymes y a autónomos en 27.600 operaciones a través de los convenios con el ICO, lo que sitúa a BBVA en segunda posición como colocador de este tipo de préstamos institucionales.
- Se han renovado los acuerdos con: la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), que agrupa a un colectivo de 450.000 asociados; la Agrupación Nacional de Asociaciones de Lotería (ANAPAL), con más de 5.000 asociados; la Federación Española de Hostelería y Restauración Moderna (FEHRCAREM), con más de 3.000 franquicias; la Confederación Española de Comercio (CEC), con 450.000 asociados; la IAC Automoción, con 1.500 asociados; y la Unión de Estanqueros (UAEE), con 11.000 asociados.
- En comercios, se han desarrollado diferentes campañas, tanto de captación de nuevos clientes como de vinculación, que han tenido como eje central la oferta del "Bono TPV" y la de "Transaccional". Gracias a la buena labor de la fuerza de ventas, se han conseguido unos excelentes resultados, con un incremento interanual de la facturación de TPV del 8,1%.
- En el sector agrario destacan las acciones comerciales para la captación de nuevas cooperativas como clientes. El número de cooperativas y sociedades agrarias de transformación clientes se eleva a 900 a 31-12-2011, con un volumen de negocio de 145 millones de euros.

Como consecuencia del foco en el **cliente**, esta unidad ha conseguido 488.000 nuevos clientes en 2011 y ha aumentado el grado de vinculación de los ya existentes, como lo demuestra el incremento del 3,5% en el número de productos por cliente y el mayor peso del cliente no básico.

También en 2011 se han llevado a cabo diversos **proyectos** relevantes, entre los que destacan:

- Internetización: cuyo objetivo es digitalizar las relaciones de BBVA con sus clientes con el fin de alcanzar los 2 millones de usuarios activos en Internet a diciembre de 2012. Actualmente, más de 4.000 clientes se están dando de alta diariamente en el servicio por Internet de BBVA.
- "BBVA Contigo": un pionero e innovador servicio de gestión a distancia dirigido a los clientes que demandan un asesoramiento personalizado como complemento al uso de los canales remotos, como Internet, el teléfono o los cajeros automáticos. BBVA cuenta ya con más de 230 asesores especializados y 185.000 clientes que han elegido este modelo de relación. El objetivo para 2012 es hacer universal esta iniciativa.
- En la unidad de Medios de Pago se han llevado a cabo varias acciones que han reforzado la posición de liderazgo de BBVA, al aumentar los volúmenes de facturación en las principales líneas de negocio y, de manera especial, en servicios tales como el prepago, que ha experimentado un ascenso del 6,4% interanual. Asimismo, para impulsar su posición de Banco de referencia para empresas y autónomos, BBVA ha lanzado una nueva gama de tarjetas de empresa que, al tiempo que simplifica su oferta actual, se ajusta a las necesidades de este segmento. El año 2011 ha supuesto la culminación del proceso de migración del *stock* de tarjetas a chip EMV (Europay Mastercard Visa) y se ha hecho un esfuerzo importante en la mejora de procesos, habilitando nuevos canales como el móvil, cajeros automáticos e Internet para la solicitud y gestión de las tarjetas. Por último, hay que subrayar que a finales de 2011 BBVA ha revolucionado el mercado con el lanzamiento de las nuevas tarjetas de pago sin contacto que aportarán rapidez, seguridad e innovación a los clientes.
- Dentro de la unidad de Multicanalidad, BBVA ha conseguido, a través de Internet, aumentar las funcionalidades de apoyo a los clientes con la incorporación de nuevos módulos de impuestos y recibos, vídeos explicativos, redes sociales, zona de avisos, etc. También se han simplificado los sistemas de contratación y han continuado los desarrollos en dispositivos móviles, lo que ha valido para que Apple eligiera a "BBVA Móvil" como primer banco español destacado en el Apple Store. Por último, los cajeros automáticos han sufrido importantes mejoras, facilitando la operativa e incorporando la opción de recibir los extractos y justificantes a través de mensajes sms o vía email.
- El Contact Center de BBVA, en su apuesta continua por la calidad, sigue ofreciendo los estándares de atención más altos del mercado, lo que le ha hecho merecedor de los premios "Eficacia y Rapidez en Banca Telefónica" y "Business Intelligence al Servicio del Cliente" en la II Edición de los premios Contact Center, además del "CRC ORO" por la gestión de recobros.
- Por último, el modelo de relación autoservicio completo de BBVA, que se presta a través de Uno-e, ha desarrollado una nueva oferta de productos en su web y ha transformado el servicio de atención telefónica, lo que ha hecho que el año termine con balance positivo.

Por lo que se refiere a la unidad de **BEC**, gestiona una inversión de 88.173 millones de euros y unos depósitos de clientes, incluyendo pagarés, de 21.602 millones. Lo más destacable del año 2011 se resume a continuación:

- El apoyo a las empresas españolas ha sido prioritario. BBVA lo ha hecho principalmente a través de dos vehículos: con la comercialización de las líneas ICO, así como colaborando con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en la divulgación y desarrollo de ICO Directo, y con el Banco Europeo de Inversiones (BEI), con la nueva línea Sector Público. En este sentido hay que resaltar, un año más, el papel de BBVA como una de las entidades más activas en la distribución de las diferentes líneas ICO, con la firma de 31.745 operaciones por un importe de 2.393 millones de euros, es decir, una cuota del 12,7%.
- En lo relativo a la financiación de circulante, BBVA ha comercializado cesiones de *factoring* por 12.920 millones de euros y anticipos y aplazamientos de *confirming* por 14.109 millones, por lo que consolida su liderazgo en este negocio.
- En el segmento de **empresas**, BBVA sigue manteniendo su liderazgo en grandes empresas, con una cuota de penetración del 67,5% y una cuota del 27% como primer proveedor financiero (según el informe FRS-Inmark-2011). En pymes (personas jurídicas con facturación inferior a 50 millones de euros y más de 10 empleados), la cuota de penetración es de un 34% y la cuota como primer proveedor financiero es del 12,1%, también según la misma fuente.

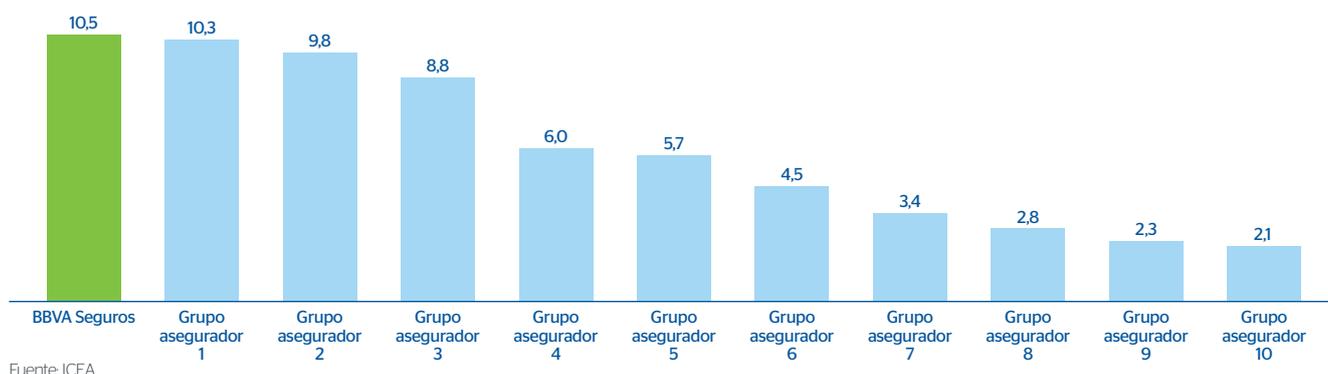
- En **corporaciones**, BBVA es líder absoluto del mercado, con un 96,7% de cuota de penetración, siendo el Banco principal o de referencia de la mayoría de los clientes gracias al trato diferenciado y al modelo de relación con el cliente que caracteriza a este colectivo.

La **banca privada** de BBVA ofrece servicio a aquellos clientes con más de 300.000 euros de recursos líquidos e incluye también la unidad de Patrimonios, dirigida a aquellos clientes/grupos familiares con más de 2 millones de euros disponibles. En 2011, BBVA ha aumentado su número de clientes en un 1% en virtud del mayor asesoramiento y de su oferta exclusiva de productos: carteras gestionadas y asesoradas, fondos exclusivos del segmento, fondos de terceros, estructurados a medida, Visa Infinite, etc. La banca privada de BBVA ha sido reconocida, por segundo año consecutivo, como la mejor banca privada de España en la edición de 2011 de *The Global Private Banking Awards*, los premios que anualmente concede *The Banker*, la prestigiosa revista del Grupo *Financial Times* especializada en banca internacional. En este ejercicio, BBVA Banca Privada continúa como entidad líder del segmento por patrimonio gestionado, con más de 2.700 millones de euros (11,2% de cuota de mercado) pertenecientes a 290 Sicavs.

La unidad de **Seguros** integra diversas sociedades con el objetivo estratégico de convertirse en referente del negocio asegurador entre los diferentes segmentos de clientes de BBVA. Gestiona en seguro directo, intermediando o reasegurando, a través de distintas redes, un amplio catálogo de seguros. En cuanto a la actividad, la emisión de primas de BBVA Seguros durante 2011 ha alcanzado los 1.877 millones de euros (+73% interanual), de los que 1.354 millones corresponden a la positiva evolución del negocio de ahorro asegurado (+178% interanual), dentro del que destaca especialmente el crecimiento de la línea de previsión colectiva que, con 464 millones de euros de primas emitidas (+152% interanual), se convierte en una clara referencia en este mercado. Todo ello lleva a que los recursos gestionados en seguros de ahorro alcancen los 8.792 millones (+8% interanual). En vida-riesgo individual, BBVA Seguros sigue siendo líder de mercado en esta modalidad, con una cuota del 10,5% a septiembre (último dato disponible), tras emitir 288 millones de euros. En el negocio de no-vida se mantiene el nivel de actividad, tras emitir primas por 236 millones (+2% interanual). Adicionalmente, la unidad ha intermediado primas de otras compañías por 161 millones de euros.

16 Cuotas de mercado en primas de vida-riesgo individual. BBVA Seguros y principales competidores

(Porcentaje a 30-9-2011)

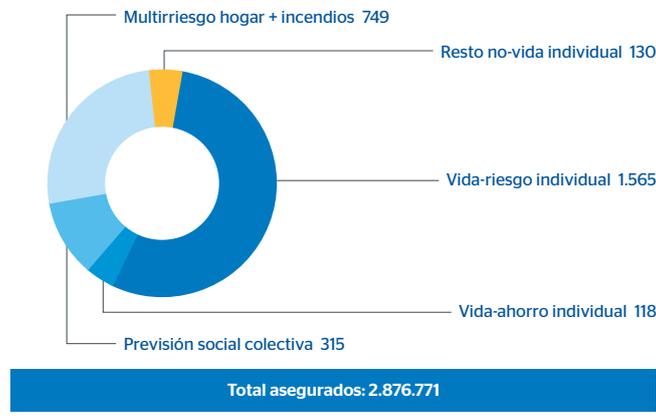


Con el fin de incrementar las soluciones para el ahorro previsional de los clientes, BBVA Seguros ha ampliado su catálogo de productos con el lanzamiento de sendos Planes de Previsión Asegurados (PPA): un PPA de acumulación, con el objetivo de ahorrar un capital para la jubilación en base a una rentabilidad asegurada, y en el que las primas aportadas son deducibles en la base imponible del IRPF; y un PPA de rentas, que permite transformar en rentas mensuales vitalicias el ahorro que los clientes hayan acumulado hasta su jubilación en otro PPA o PPI (Plan de Pensiones Individual). Asimismo, ha realizado en el ejercicio dos nuevas emisiones, a 15 y a 36 meses, de su producto Europlazo, que es un seguro mixto de vida-ahorro de capital diferido. Por su parte, con el fin de impulsar la captación de nuevos asegurados y premiar su fidelidad, destaca el lanzamiento de los "Seguros Remunerados BBVA", una gama de seguros de vida, hogar y de incapacidad temporal que devuelven dinero a los clientes mientras mantengan en vigor la póliza, pudiendo alcanzar un descuento del 25% a partir del tercer año.

La unidad supera los 2,8 millones de asegurados, con una elevada calidad de su servicio, al solucionar sin reclamaciones más del 96% 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 7,6 sobre 10 en la atención recibida durante el siniestro.

17 BBVA Seguros. Distribución del número de asegurados

(Miles de asegurados a 31-12-2011)



Wholesale Banking

Esta unidad gestiona el negocio llevado a cabo con grandes corporaciones y grupos multinacionales en el mercado doméstico, a través de Corporate and Investment Banking, y la actividad realizada por Global Markets en el mismo ámbito geográfico, con sus mesas de tesorería y distribución. Se trata de una base de clientela con negocios diversificados y altos flujos de caja procedentes de otros países, a la que BBVA ofrece una completa gama de productos y servicios y el apoyo de su extensa presencia internacional.

En España, Wholesale Banking gestiona a finales de este año una **inversión crediticia** de 23.339 millones de euros y unos **recursos de clientes en balance** (sin CTA) de 9.903 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 7,2% y del 18,3%, respectivamente, frente al cierre del ejercicio anterior. Esta unidad sigue muy focalizada en aquellos clientes de mayor vinculación, rentabilidad y calidad crediticia, por lo que se trata de una cartera de baja morosidad y reducidas necesidades de saneamientos.

Desde el punto de vista de **resultados**, lo más relevante se resume a continuación:

- Resistencia de los ingresos de carácter recurrente de la unidad (margen de intereses más comisiones), que en el acumulado se sitúan en niveles muy similares a los del mismo período de 2010, 945 millones de euros. Concretamente, en C&IB estos ingresos avanzan un 3,3% en los últimos doce meses.
- La coyuntura del período, la baja actividad y la caída de los precios de los activos en general explican los ROF negativos del ejercicio, si bien son menos negativos que en el acumulado de 2010.
- Por tanto, el margen bruto se sitúa en 921 millones de euros, un 1,3% por debajo del cierre 2010. No obstante, cabe destacar el favorable comportamiento del margen bruto en la unidad de C&IB, que se incrementa un 7,2% interanual, y la positiva trayectoria de los ingresos de clientes en Global Markets, especialmente en aquellos negocios que son estratégicos para la unidad, como el de crédito.
- Crecimiento interanual de los gastos de explotación del 8,0% sustentado en el proceso inversor puesto en marcha, lo que determina un margen neto de 532 millones (-7,2% interanual).
- Estabilidad de las pérdidas por deterioro de activos financieros, por lo que el beneficio atribuido acumulado al cierre de 2011 totaliza 363 millones de euros (397 millones en 2010).

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Eurasia			
	2011	Δ%	2010	2009
Margen de intereses	801	132,1	345	387
Comisiones	391	66,1	236	222
Resultados de operaciones financieras	105	(20,8)	132	131
Otros ingresos netos	655	78,4	367	212
Margen bruto	1.952	80,7	1.080	953
Gastos de explotación	(645)	118,6	(295)	(277)
Gastos de personal	(355)	98,2	(179)	(161)
Otros gastos generales de administración	(245)	147,6	(99)	(97)
Amortizaciones	(45)	165,1	(17)	(20)
Margen neto	1.307	66,5	785	675
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(149)	66,3	(89)	(45)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	11	n.s.	(20)	(19)
Beneficio antes de impuestos	1.170	73,3	675	611
Impuesto sobre beneficios	(143)	61,7	(88)	(139)
Beneficio después de impuestos	1.027	75,0	587	472
Resultado atribuido a la minoría	-	-	1	0
Beneficio atribuido al Grupo	1.027	74,8	588	473

Balances

(Millones de euros)

	Eurasia			
	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	1.340	289,6	344	327
Cartera de títulos	11.581	84,3	6.285	2.187
Inversiones crediticias	38.754	46,1	26.530	26.273
Crédito a la clientela neto	33.905	42,4	23.813	23.589
Depósitos en entidades de crédito y otros	4.850	78,5	2.716	2.684
Posiciones inter-áreas activo	-	-	12.020	18.908
Activo material	604	62,3	372	329
Otros activos	1.119	163,3	425	378
Total Activo/Pasivo	53.398	16,1	45.975	48.402
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	18.038	(8,1)	19.624	14.695
Depósitos de la clientela	21.786	4,3	20.884	30.383
Débitos representados por valores negociables	818	n.s.	0	(0)
Pasivos subordinados	2.102	49,2	1.409	989
Posiciones inter-áreas pasivo	1.893	n.s.	-	-
Cartera de negociación	401	148,4	161	321
Otros pasivos	4.107	204,0	1.351	981
Dotación de capital económico	4.254	67,1	2.546	1.032

Principales ratios

(Porcentaje)

	Eurasia		
	31-12-11	31-12-10	31-12-09
Ratio de eficiencia	33,0	27,3	29,1
Tasa de mora	1,5	0,9	0,7
Tasa de cobertura	123	154	159
Prima de riesgo	0,45	0,38	0,17

Claves de Eurasia en el año 2011

- Puesta en valor de la participación estratégica en China.
- Incorporación, por integración proporcional, de Garanti, inicio de las colaboraciones y generación de sinergias.
- Positivo desempeño de los negocios en Europa.
- Por tanto, Eurasia confirma su aportación en términos de resultados y diversificación.

Definición del área

Esta área abarca la actividad llevada a cabo por BBVA en Europa, excluyendo España, y en Asia. Esto es, incluye BBVA Portugal, Consumer Finance Italia y Portugal, los negocios minoristas de las sucursales en París, Londres y Bruselas (en 2010 reportados en España y Portugal), y la actividad de banca corporativa, de inversiones y de mercados (en 2010 reportados en WB&AM). Incorpora también la participación del Grupo en Garanti (Turquía) y en CNCB (China).

Entorno macroeconómico

Desde el punto de vista macroeconómico, esta área de negocio muestra una dualidad marcada por la diferente evolución de las economías de Europa, por una parte, y de las emergentes, tales como China y Turquía, por otra.

En **Europa**, lo más destacable del año han sido las tensiones vividas en Grecia, tanto por las dificultades para la aprobación del segundo plan de rescate para el país, como por la crisis política que sufrió y que derivó en un inesperado cambio de gobierno. Estos factores están detrás de la intensificación del contagio experimentada a lo largo de 2011. En primer lugar, hacia otros países no sometidos a programas de rescate, como Italia y España. Y en segundo lugar, hacia ciertos segmentos del sistema financiero europeo que se han visto afectados por planes de recapitalización que incluían pérdidas sobre las carteras de deuda pública. Finalmente, las dudas sobre la capacidad de resolución de la crisis por parte de los gobiernos europeos cuestionaron incluso la propia viabilidad de la moneda común, lo que provocó que países centrales de Europa con finanzas sólidas se vieran afectados por dichas tensiones financieras. La incertidumbre alcanzada fue tal que los gobiernos europeos pretendieron que la cumbre europea del 8 y 9 de diciembre pudiese, con sus acuerdos, establecer un marco definitivo de resolución de la crisis. Aunque los pasos que se han dado han ido en la buena dirección, los detalles pendientes son aún relevantes. Entre los acuerdos adoptados cabe destacar las medidas orientadas al refuerzo de la armonización fiscal, así como las mejoras parciales en los mecanismos de gobernanza de la zona euro.

En este contexto, la economía europea en su conjunto ha mantenido un ritmo de crecimiento débil, un 1,6% (dos décimas por debajo del registrado en 2010). No obstante, el avance es desigual. Las de la periferia se desaceleran de forma más acusada, mientras que las de Europa Central se mantienen en ritmos de crecimiento mayores. En esta coyuntura, el BCE ha revertido la temprana subida de tipos y ha continuado con sus políticas de apoyo a la liquidez.

Por su parte, el crecimiento de **Asia** sigue siendo muy relevante, aunque ha ido moderándose como consecuencia de la debilidad de la demanda externa. No obstante, los sólidos fundamentales económicos de la región, el margen de maniobra para implementar políticas de estímulo y la demanda desde China y la India ayudarán a limitar estos riesgos. En todo caso, la moderación del crecimiento ha contribuido a aliviar las presiones de recalentamiento. En este sentido, la inflación ha comenzado a retroceder debido a la desaceleración del crecimiento y a la bajada de los precios de los alimentos y de las materias primas. El descenso de la inflación ha permitido cambiar gradualmente el foco de la política monetaria hacia el apoyo al crecimiento. De cara al futuro, se

prevé cierta flexibilización de la política monetaria en las economías asiáticas. Sin embargo, no se espera que se efectúen recortes de tipos muy acentuados, a no ser que se produzca un deterioro significativo de las perspectivas externas.

Por último, **Turquía** se ha visto expuesta a fases de contagio financiero desde Europa, con un menor ritmo de entrada de capitales, descensos en las bolsas y depreciación de la lira, lo que ha obligado a intervenciones del Banco Central. Aún así, la economía ha crecido con fuerza (8,5% en 2011) y la inflación, aunque todavía elevada, ha descendido hasta el 6,7% (8,6% en 2010).

Prioridades de gestión

El área de Eurasia se ha focalizado durante el ejercicio **2011** en:

- Por lo que se refiere al negocio en Europa, realizar una adecuada gestión de precios y de las tensiones de liquidez, priorizando la relación con clientes y la venta cruzada sobre los volúmenes.
- En cuanto a Turquía, la gestión de la relación con Garanti, franquicia incluida en el perímetro del Grupo en marzo de este año. Esto es, la formación de equipos de trabajo en las distintas funciones para facilitar el conocimiento mutuo, el intercambio de *know-how* y la búsqueda de oportunidades de negocio conjunto con Garanti.

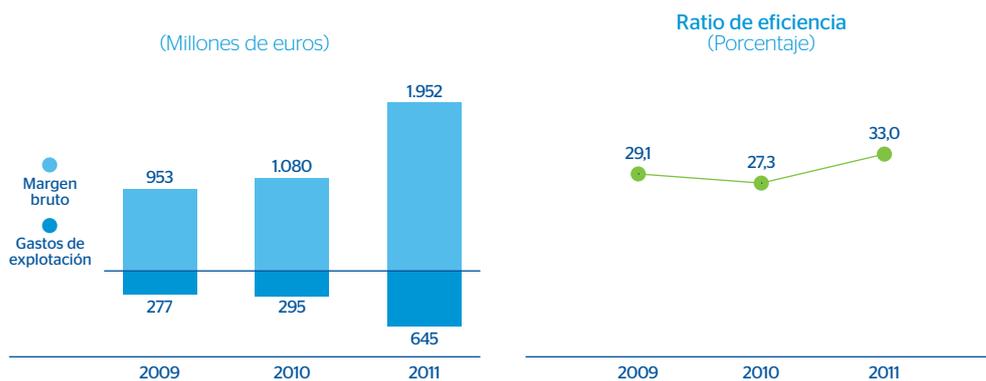
Para el año **2012** las prioridades de gestión se centrarán en:

- En Europa, el foco seguirá siendo la gestión de los precios y de la venta cruzada con contención de los costes, con el objetivo de mantener el valor de la franquicia. Se espera también aprovechar las oportunidades que el modelo de negocio de BBVA pueda dar en un entorno que seguirá siendo muy complicado y de bajo o nulo crecimiento. En este sentido, en los últimos meses, se han ajustado los planes de crecimiento al nuevo entorno, manteniendo el foco en los proyectos estratégicos clave:
 - En divisa se avanzará en la mejora de la calidad del servicio de los canales de acceso y de la cadena de valor, y en la automatización de los procesos.
 - En crédito, BBVA perseguirá posicionarse como proveedor principal en emisiones en el sur de Europa con sus clientes *core*.
 - Todo lo anterior bajo la óptica de *customer-centric*, con el objetivo de incrementar la venta cruzada de productos y de profundizar en el conocimiento del cliente.
 - Por último, el Grupo quiere ser el "Latin America House of Choice", lo que significa impulsar que clientes europeos compren productos de Latinoamérica y que clientes latinoamericanos compren productos "no-Latinoamérica".
- En Turquía, el objetivo será desarrollar nuevas iniciativas de negocio conjuntas con Garanti, impulsar determinados segmentos y productos a través del intercambio de experiencias y conocimiento e implementar las mejores prácticas existentes en todo el Grupo.

Análisis de resultados

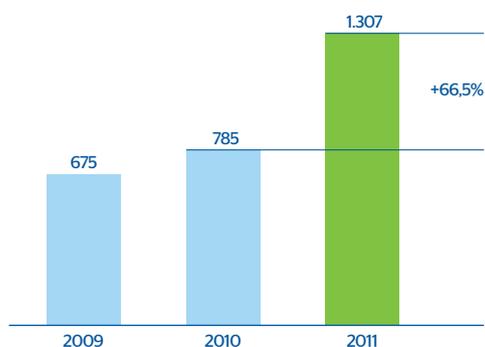
En este contexto, Eurasia sigue exhibiendo un buen desempeño, generando un **beneficio atribuido** acumulado de 1.027 millones de euros, es decir, un 25,6% de los resultados del Grupo sin singulares. Por tanto, se trata de un área con una aportación creciente tanto en términos de resultados como de balance. Esta franquicia evoluciona muy positivamente, aporta diversificación geográfica y es reflejo de la apuesta del Grupo por países emergentes con potencial en términos de crecimiento económico.

1 Eurasia. Eficiencia



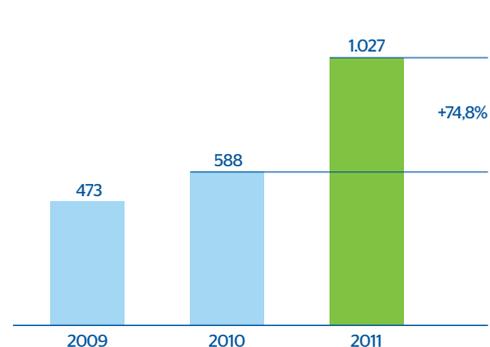
2 Eurasia. Margen neto

(Millones de euros)



3 Eurasia. Beneficio atribuido

(Millones de euros)



4 Eurasia. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)

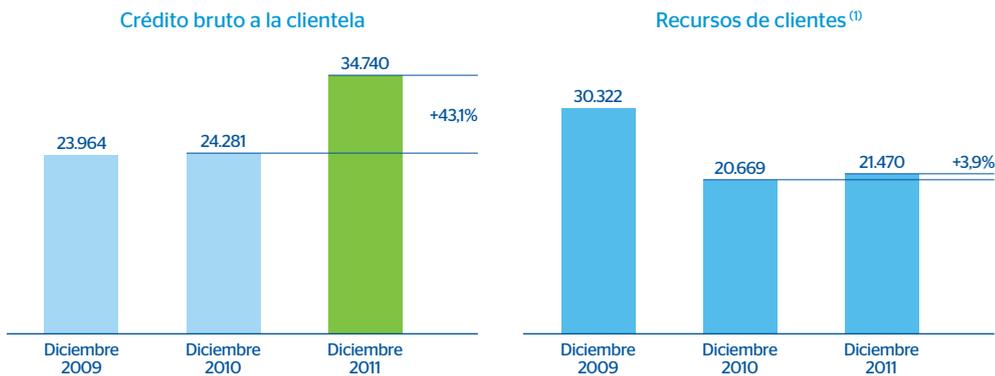


En cuanto a la trayectoria de la actividad del área, el **crédito bruto a la clientela** a 31-12-2011 se sitúa en los 34.740 millones de euros. Ello significa un avance interanual del 43,1%, fruto de la incorporación de Garanti. Si se excluyen los saldos procedentes del banco turco, la inversión crediticia muestra una gran estabilidad, con una tasa de variación del +3,2%.

Por su parte, los **recursos de clientes** totalizan 21.470 millones de euros, un avance en el ejercicio del 3,9% gracias a la favorable evolución de los depósitos en Turquía.

5 Eurasia. Principales datos de actividad

(Millones de euros)



(1) Sin CTA.

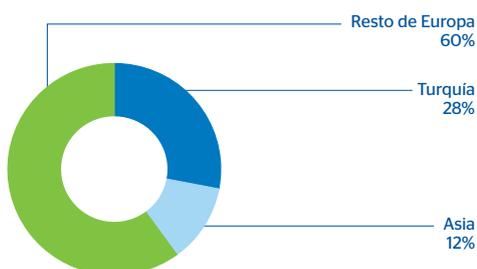
Por unidades de negocio, **Europa** representa el 45% del beneficio acumulado y su positiva trayectoria en el año se explica principalmente por la incorporación de Garanti y, en menor medida, por el favorable comportamiento del resto de los negocios locales. Al respecto, cabe mencionar el buen desempeño del margen bruto, que totaliza 1.283 millones de euros y avanza un 95,1% en los últimos doce meses. Sin Garanti, el crecimiento conseguido es del 6,9%, a pesar de la desfavorable coyuntura de los mercados financieros. Lo anterior implica un avance del 86,1% en el beneficio atribuido hasta los 464 millones de euros, es decir, un ascenso del 8,7% sin considerar Garanti.

Por su parte, **Asia**, con un peso del 55% del resultado del área, muestra un avance del beneficio atribuido del 66,4%, basado principalmente en la creciente contribución de CNCB, cuya actividad y resultados siguen aumentando. Según los últimos datos publicados a septiembre de 2011, la inversión crediticia se incrementa un 9,4% frente a la cifra de cierre de 2010, los depósitos de clientes lo hacen a una tasa del 8,0% y el beneficio atribuido acumulado sube un 40,9% interanual. Adicionalmente, cabe mencionar el éxito de la ampliación de capital que ha realizado CNCB durante los meses de julio y agosto de este año, a la que BBVA ha acudido con el objetivo de no diluir su participación del 15%. Dos factores han influido en que se acometa esta operación. Por una parte, su necesidad debido al gran dinamismo de la actividad bancaria y, por otra, el deseo del supervisor chino de seguir contando, en la misma proporción que antes de la ampliación, con un socio altamente solvente como es BBVA. En conclusión, Asia genera un margen bruto de 669 millones de euros (+58,3% interanual) y un beneficio atribuido de 563 millones.

En el ejercicio 2011, BBVA ha seguido avanzando en su alianza estratégica con CNCB con el objetivo de buscar nuevas oportunidades de negocio. Adicionalmente, el Banco ha sido galardonado como el "Mejor Formador de Profesionales Chinos" por la prestigiosa asociación China Club. De esta forma, se reconoce la labor del Grupo en la captación de talento en el país asiático.

6 Eurasia. Distribución de la inversión crediticia por zona geográfica

(31-12-2011)



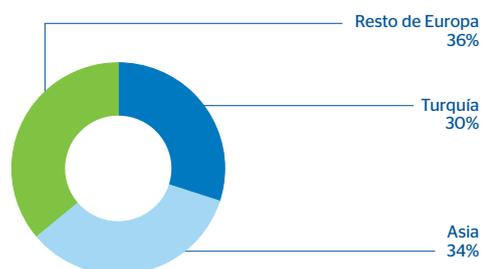
7 Eurasia. Distribución de los recursos en balance por zona geográfica

(31-12-2011)



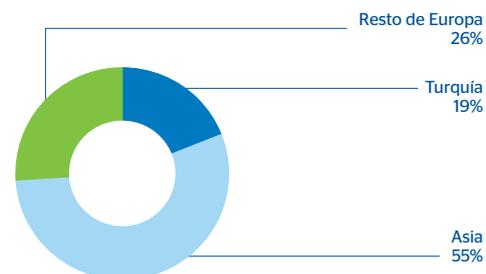
8 Eurasia. Distribución del margen bruto por zona geográfica

(31-12-2011)



9 Eurasia. Distribución del beneficio atribuido por zona geográfica

(31-12-2011)



BBVA ha materializado, el 22 de marzo, la adquisición del 24,9% de **Garanti**, banco líder de Turquía. Se trata de una excelente franquicia, que atiende a 10,7 millones de clientes a través de una red de 918 sucursales y 3.268 cajeros automáticos. En cuanto a la evolución de esta entidad en 2011, lo más destacable se resume a continuación (datos relativos a Garanti Bank):

- Continúa el sólido avance de la actividad crediticia (+29,6% interanual), cuyo crecimiento ha estado incluso por encima del registrado por el sector (+29,3%). Concretamente, sobresale el positivo desempeño de la cartera minorista en general, con tasas de crecimiento positivas en todas las rúbricas (consumo, hipotecas y tarjetas de crédito).
- Los depósitos de la clientela mantienen su tendencia al alza (+17,5% en el año), con ascensos también superiores a los del sector (+12,5% en el año).
- El adecuado *mix* tanto de la inversión crediticia como de los recursos de clientes, la positiva gestión de precios llevada a cabo, con reprecitaciones de la cartera de préstamos, y la favorable trayectoria de la actividad explican el buen comportamiento del margen bruto de la entidad, que se eleva un 6,6% en los últimos 12 meses hasta los 1.807 millones de euros.
- Garanti sigue siendo una referencia en el sector bancario turco en términos de eficiencia, con un aumento en gastos de explotación inferior a la inflación.
- Adicionalmente, muestra una excelente calidad del riesgo, con unas tasas de mora y cobertura del 1,8% y del 82%, respectivamente, datos diferenciales si se comparan con los del sector.
- En definitiva, el banco turco genera un beneficio atribuido de 1.313 millones de euros.

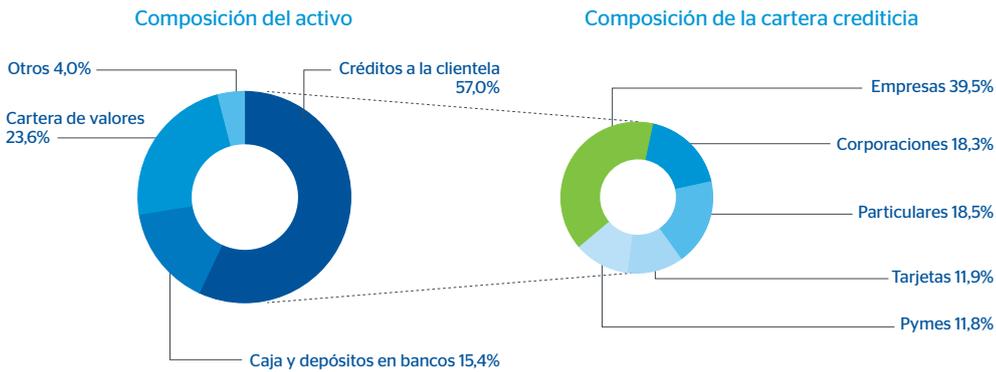
Garanti. Principales datos a diciembre de 2011⁽¹⁾

	31-12-11
Estados financieros (millones de euros)	
Beneficio atribuido	1.313
Total activo	60.020
Créditos a la clientela	34.305
Depósitos de la clientela	33.791
Ratios relevantes (%)	
Ratio de eficiencia	44,3
Tasa de mora	1,8
Información adicional	
Número de empleados	16.775
Número de oficinas	918
Número de cajeros	3.268

(1) Datos BRSA de Garanti Bank.

10 Garanti. Composición del activo y del crédito a la clientela ⁽¹⁾

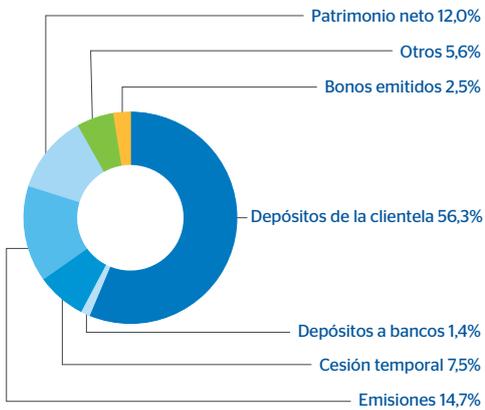
(Diciembre 2011)



(1) Datos BRSA de Garanti Bank.

11 Garanti. Composición del pasivo ⁽¹⁾

(Diciembre 2011)



(1) Datos BRSA de Garanti Bank.

Por último, cabe resaltar el comienzo de la colaboración entre el banco turco y BBVA. En este sentido, se han formado equipos de trabajo específicos con responsables de ambas entidades para identificar e implementar proyectos que contribuyan a incrementar el valor de las franquicias del Grupo. Uno de los proyectos iniciados ha sido la identificación de clientes corporativos con presencia o interés en Turquía, con los que ya se ha empezado a trabajar en nuevas operaciones financieras concretas. En materia de tecnología, dada la solidez de la plataforma tecnológica y operacional de Garanti, se han puesto en marcha planes de intercambio de *know-how* entre Garanti, BBVA Bancomer y BBVA España.

México

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Unidades												
	México					Negocio bancario				Pensiones y Seguros			
	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2009	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010
Margen de intereses	3.827	3,8	7,2	3.688	3.307	3.746	3,4	6,8	3.623	73	19,9	23,8	61
Comisiones	1194	(3,2)	0,0	1233	1.077	1.114	(3,8)	(0,6)	1.158	72	1,4	4,7	71
Resultados de operaciones financieras	302	(23,4)	(20,9)	395	370	239	(15,5)	(12,7)	283	63	(43,7)	(41,8)	112
Otros ingresos netos	227	26,8	31,0	179	116	(111)	(22,8)	(20,2)	(144)	398	17,3	21,2	340
Margen bruto	5.550	1,0	4,3	5.496	4.870	4.988	1,4	4,7	4.920	606	3,9	7,4	583
Gastos de explotación	(2.012)	5,9	9,4	(1.899)	(1.554)	(1.896)	7,8	11,4	(1.758)	(157)	5,6	9,1	(149)
Gastos de personal	(860)	0,4	3,8	(856)	(725)	(787)	0,3	3,6	(784)	(73)	2,3	5,7	(71)
Otros gastos generales de administración	(1.045)	9,2	12,9	(956)	(764)	(1.005)	12,9	16,7	(890)	(82)	9,1	12,7	(75)
Amortizaciones	(107)	23,7	27,8	(86)	(65)	(104)	24,7	28,8	(84)	(3)	(5,4)	(2,2)	(3)
Margen neto	3.539	(1,6)	1,6	3.597	3.316	3.092	(2,2)	1,0	3.162	449	3,3	6,8	434
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(1.180)	(4,0)	(0,9)	(1.229)	(1.525)	(1.180)	(4,0)	(0,9)	(1.229)	-	-	-	-
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(60)	(30,7)	(28,4)	(87)	(21)	(57)	(34,1)	(31,9)	(86)	(3)	-	-	-
Beneficio antes de impuestos	2.299	0,8	4,2	2.281	1.770	1.856	0,5	3,9	1.846	445	2,7	6,1	434
Impuesto sobre beneficios	(555)	(2,6)	0,6	(570)	(411)	(430)	(4,6)	(1,4)	(450)	(126)	5,3	8,8	(119)
Beneficio después de impuestos	1.744	2,0	5,3	1.711	1.360	1.426	2,2	5,6	1.396	320	1,7	5,1	314
Resultado atribuido a la minoría	(3)	(32,4)	(30,1)	(4)	(2)	-	-	-	-	(2)	(8,1)	(5,0)	(3)
Beneficio atribuido al Grupo	1.741	2,0	5,4	1.707	1.357	1.426	2,2	5,6	1.395	317	1,8	5,2	312

(1) A tipo de cambio constante.

Balances

(Millones de euros)

	Unidades												
	México					Negocio bancario				Pensiones y Seguros			
	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-09	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10
Caja y depósitos en bancos centrales	5.504	(13,5)	(5,7)	6.365	6.236	5.504	(13,5)	(5,7)	6.365	-	-	-	-
Cartera de títulos	26.182	1,7	11,0	25.737	23.564	21.320	1,8	11,0	20.946	5.103	1,1	10,2	5.050
Inversiones crediticias	39.643	(1,6)	7,4	40.277	30.764	39.203	(2,1)	6,8	40.029	488	61,6	76,3	302
Crédito a la clientela neto	34.681	(0,2)	8,9	34.743	27.373	34.544	(0,2)	8,8	34.626	169	11,1	21,2	152
Depósitos en entidades de crédito y otros	4.961	(10,4)	(2,2)	5.535	3.391	4.660	(13,7)	(5,9)	5.402	320	112,6	131,9	150
Activo material	986	11,1	21,2	887	753	980	11,4	21,5	880	6	(15,9)	(8,3)	8
Otros activos	1.968	4,4	13,9	1.886	1.536	2.949	33,7	45,8	2.206	150	(6,6)	1,9	160
Total Activo/Pasivo	74.283	(1,2)	7,8	75.152	62.855	69.957	(0,7)	8,4	70.425	5.748	4,1	13,6	5.520
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	11.344	(12,3)	(4,3)	12.933	10.641	11.344	(12,3)	(4,3)	12.933	-	-	-	-
Depósitos de la clientela	36.131	(2,4)	6,5	37.013	31.998	36.150	(2,4)	6,5	37.033	-	-	-	-
Débitos representados por valores negociables	3.889	0,7	9,9	3.861	3.187	3.889	0,7	9,9	3.861	-	-	-	-
Pasivos subordinados	2.399	19,1	29,9	2.014	1.499	3.501	41,5	54,3	2.474	-	-	-	-
Cartera de negociación	5.438	12,0	22,2	4.855	4.085	5.438	12,0	22,2	4.855	-	-	-	-
Otros pasivos	10.638	(1,1)	7,8	10.761	8.780	5.571	(5,4)	3,1	5.892	5.412	3,5	12,8	5.228
Dotación de capital económico	4.444	19,7	30,6	3.714	2.664	4.064	20,4	31,3	3.376	336	15,2	25,7	292

(1) A tipo de cambio constante.

Principales ratios

(Porcentaje)

	México		
	31-12-11	31-12-10	31-12-09
Ratio de eficiencia	36,2	34,6	31,9
Tasa de mora	3,5	3,2	4,3
Tasa de cobertura	120	152	130
Prima de riesgo	3,29	3,65	5,29

Claves de México en el año 2011

- Dinamismo de la actividad, especialmente en la cartera minorista.
- Crecimiento del margen de intereses.
- Positiva aportación del negocio de seguros.
- Avances en planes de crecimiento y nuevos productos.
- Eficiencia = 36,2%.
- Lugar de podio en temas de transparencia y sostenibilidad.

Definición del área

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

BBVA Bancomer ofrece una amplia variedad de productos y servicios financieros a través de su extensa red e infraestructura. Su principal actividad la realiza a través del banco, que ostenta una posición de liderazgo en México en términos de depósitos, inversión crediticia, número de cajeros automáticos y sucursales. Su modelo de negocio consiste en una distribución segmentada por tipo de cliente, con una filosofía de control prudente del riesgo y un objetivo de crecimiento y rentabilidad a largo plazo.

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.

Entorno macroeconómico

En 2011, la **economía** mexicana continuó la senda de recuperación iniciada a mediados de 2009, con un crecimiento en el ejercicio que se ha situado unas décimas por debajo del 4%. Este incremento se ha debido fundamentalmente a factores domésticos. En este sentido, destaca el buen comportamiento de la demanda privada, la estabilidad en el ritmo de creación de empleo en el sector formal, así como la incipiente mejora en el crecimiento del salario real, lo que ha contribuido decisivamente a mantener el ritmo del consumo privado.

Esta sostenida mejora no ha generado tensiones inflacionistas, ya que la inflación subyacente se ha mantenido estable gracias a la ausencia de presiones de demanda, al aumento más lento de los precios de alimentos procesados y al comportamiento del tipo de cambio. La volatilidad del entorno global desde agosto provocó la depreciación del tipo de cambio y la bajada de los precios de diversas materias primas, factores que finalmente han tenido un impacto limitado en la inflación. Lo anterior, por tanto, ha posibilitado que el Banco de México haya mantenido la pausa monetaria vigente desde mediados de 2009, con una tasa de fondeo que se mantiene en el 4,5%. Con respecto a la evolución en el año de la moneda, el *fixing* del peso mexicano frente al euro se ha depreciado en términos interanuales un 8,3%. Por tanto, el impacto de la divisa en el balance y actividad del área es negativo. En cambios medios, existe también una depreciación, aunque en este caso es menor (-3,2% interanual), por lo que el efecto de la moneda en la cuenta de resultados es ligeramente negativo. Como siempre, los comentarios realizados a continuación se refieren a tipo de cambio constante, salvo que se indique lo contrario.

Cabe destacar que México cuenta con fortalezas construidas a lo largo de los años en lo que se refiere a la definición e implementación de sus políticas monetaria y fiscal y a sus medidas de regulación prudencial, algo que es de especial relevancia, por ejemplo, para la solidez del sistema bancario mexicano.

Prioridades de gestión

El área de México se ha focalizado durante el ejercicio **2011** en:

- Realizar una adecuada gestión de precios, cuyo resultado se ha visto reflejado en la evolución del margen de intereses.
- Potenciar la captación de recursos de bajo coste y en impulsar el crédito al consumo.
- Desarrollar y realizar un seguimiento estrecho del proyecto de expansión, puesto en marcha en 2010, y que está representando un importante esfuerzo de inversión en innovación, tecnología e infraestructura.
- Avanzar en el proceso de segmentación de la clientela para lograr una visión global del cliente, que es el centro del crecimiento del negocio.
- Realizar un estricto control del riesgo.

Para el año **2012** las prioridades de gestión se centrarán en:

- Impulsar el crecimiento del crédito y de la captación en los segmentos más rentables.
- Dinamizar los ingresos por comisiones a través de una mayor actividad comercial y un aumento de los volúmenes de transacción.
- Controlar el gasto recurrente, fundamentalmente el referido al coste de personal, con el objetivo de que siga evolucionando a una tasa de variación similar a la de la inflación, como en 2011.
- Mantener una prudente gestión de los riesgos.
- Consolidar la estrategia de segmentación del cliente para potenciar la venta cruzada de productos que permita incrementar los ingresos y avanzar en el esfuerzo de mejora de la calidad del servicio.

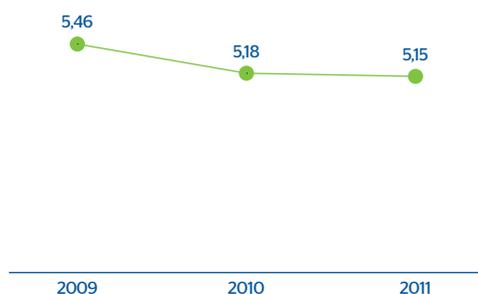
Análisis de resultados

BBVA Bancomer registra en el ejercicio 2011 unos resultados sólidos y diferenciales con respecto a sus principales competidores.

El margen de intereses alcanza los 3,827 millones de euros, un 7,2% más que el del año previo, debido a un mayor volumen de actividad y a una adecuada gestión de precios. Ello ha permitido compensar los bajos tipos de interés y la menor contribución de los negocios globales. Cabe destacar que, desde el punto de vista de rentabilidad, medido sobre ATM, el margen de intereses muestra una gran estabilidad en el último año.

1 México. Margen de intereses sobre ATM

(Porcentaje a tipo de cambio constante)

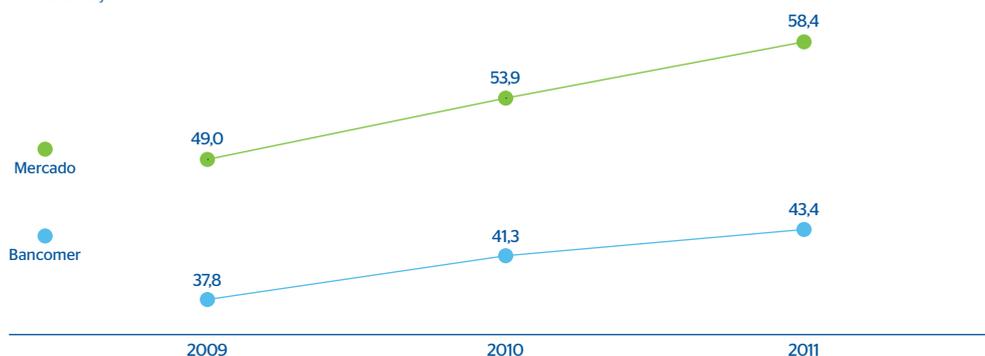


Las comisiones, 1.194 millones, se mantienen en el mismo nivel del año previo, ya que aquellas provenientes de la gestión de activos de clientes (sociedades de inversión y fondos de pensiones) han logrado compensar el comportamiento menos favorable de las comisiones bancarias, afectadas por los cambios regulatorios. La coyuntura observada en los mercados financieros, especialmente en la última parte del año, ha provocado menores ingresos de intermediación, por lo que, al cierre de 2011, los ROF registran un importe de 302 millones de euros (-20,9% interanual). Por último, el epígrafe de otros ingresos netos totaliza 227 millones, lo que equivale a un crecimiento interanual de 31,0% impulsado principalmente por la actividad de seguros. Lo anterior permite que el **margen bruto** se eleve hasta los 5.550 millones de euros, un 4,3% por encima de la cifra del ejercicio anterior.

BBVA Bancomer continúa aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado mexicano a través del desarrollo de su proyecto de expansión, puesto en marcha en 2010, que está representando un importante esfuerzo de inversión en innovación, tecnología e infraestructura y que es básicamente lo que explica el aumento interanual de los gastos de explotación, del 9,4%, hasta los 2.012 millones de euros. En este sentido, durante 2011 se ha expandido la red de distribución, con 14 oficinas más que a 31-12-2010, 950 cajeros automáticos adicionales y más de 20.300 TPVs. Con todo ello, el ratio de eficiencia sigue siendo uno de los mejores del sistema bancario de México, un 36,2%.

2 Eficiencia de BBVA Bancomer y sistema bancario mexicano ⁽¹⁾

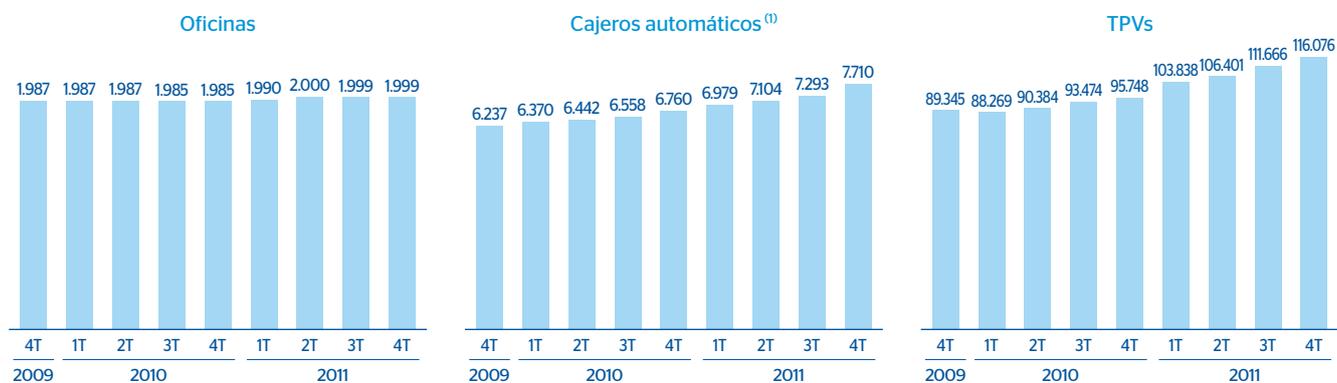
(Porcentaje)



(1) Sistema bancario mexicano formado por 5 bancos: Banamex, Santander, Banorte-Ixe, HSBC y Scotiabank. Datos obtenidos según criterios de contabilidad local.
Fuente: CNBV Banco sin subsidiarias.

3 Evolución de la red de distribución de BBVA Bancomer

(Oficinas, cajeros y terminales puntos de venta)

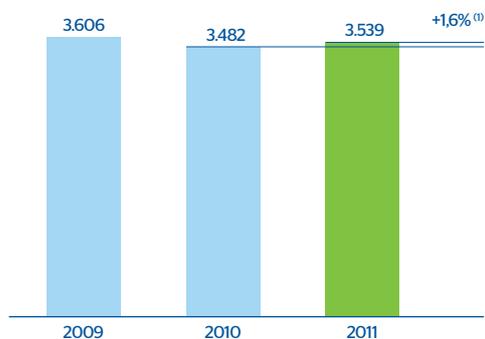


(1) Incluye ATMs, practicas y recicladoras.

Con esta evolución de ingresos y gastos, el **margen neto** alcanza los 3.539 millones de euros, un 1,6% por encima del conseguido en 2010.

4 México. Margen neto

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

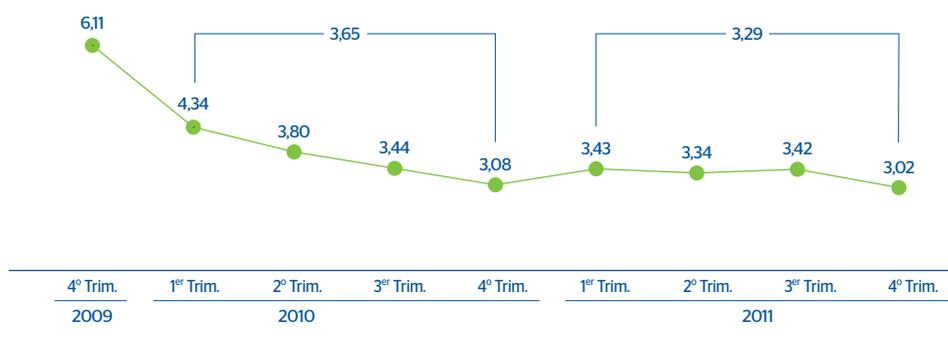


(1) A tipo de cambio corriente: -1,6%.

Hay que resaltar que el crecimiento de los volúmenes de crédito ha venido acompañado de una adecuada **gestión del riesgo**, lo que ha permitido que las pérdidas por deterioro de activos financieros se mantengan en niveles similares a los del año previo y que la prima de riesgo acumulada muestre una mejora de 36 puntos básicos en el año para situarse en el 3,29%. Por su parte, la tasa de mora y la cobertura cierran el año en el 3,5% y el 120%, respectivamente. La disminución de esta última se debe a la extinción anticipada, en enero de 2011, del programa "Punto Final" implementado por el Gobierno Federal. Dicho programa consistía en apoyar, con un descuento por parte del Gobierno Federal y los bancos, a los deudores hipotecarios afectados por la crisis de 1994. La aplicación anticipada del descuento a cargo del Gobierno Federal será amortizable linealmente durante los próximos 5 años, mientras que el descuento correspondiente a BBVA Bancomer representa un descenso de las reservas asociadas a dicho descuento. Lo anterior trae como consecuencia una disminución de los saldos de cartera de vivienda (un 1,5% de la cartera total vigente a 31-12-2010), con su respectivo margen asociado.

5 México. Prima de riesgo

(Porcentaje)



6 México. Tasas de mora y cobertura

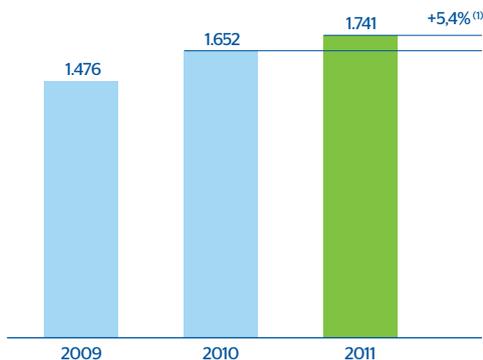
(Porcentaje)



Todo lo anterior ha llevado a que el **beneficio atribuido** del área alcance los 1.741 millones de euros, un 5,4% más que el observado en el mismo período del año anterior. Hay que subrayar que BBVA Bancomer cierra 2011 con un ROE del 21% (según criterios de contabilidad local), posicionándose como una de las entidades más rentables del sistema bancario mexicano.

7 México. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



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

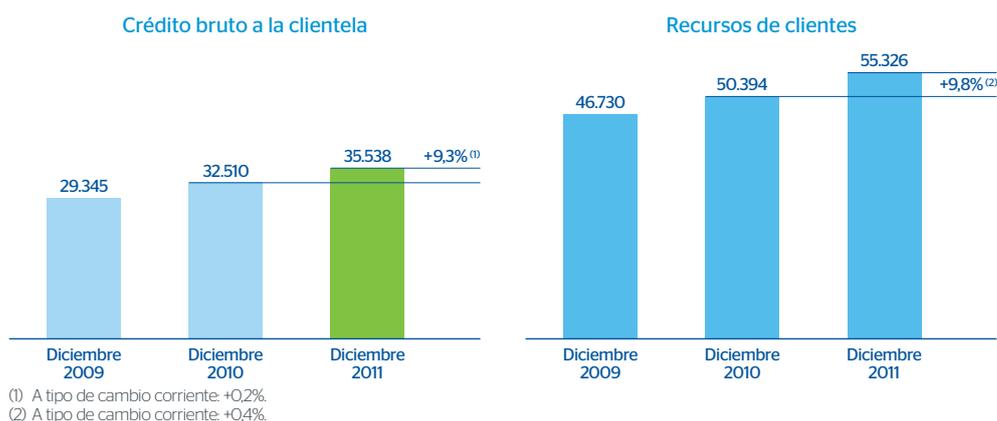
Negocio bancario

El negocio bancario en México genera un beneficio atribuido en 2011 de 1.426 millones de euros (+5,6% interanual).

BBVA Bancomer continúa aprovechando las oportunidades del mercado y, a través de una adecuada estrategia de gestión comercial, ha registrado a 31-12-2011 un saldo de **crédito bruto a la clientela** (excluyendo la vivienda antigua) de 35.538 millones de euros, es decir, un crecimiento interanual del 9,3%, impulsado principalmente por la cartera minorista. El crédito mayorista ha tenido eventos puntuales que han limitado su avance, como ha sido el pago anticipado por parte del Gobierno Federal de una línea de crédito contratada con diversos bancos en el país, así como la sustitución del crédito bancario por financiación en los mercados mayoristas por parte de las grandes corporaciones fruto de los bajos tipos de interés existentes.

8 BBVA Bancomer. Principales datos de actividad

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

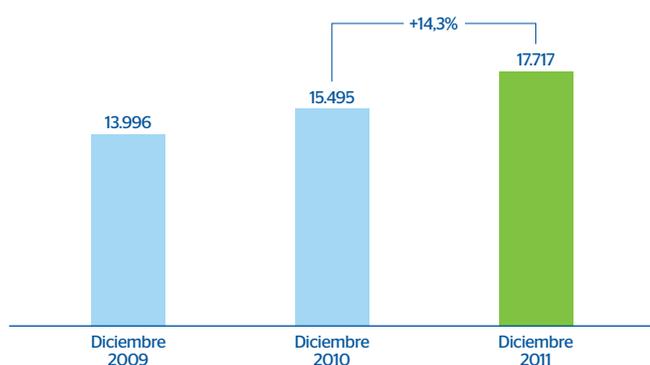


La **cartera minorista**, que incluye la financiación al consumo, tarjetas de crédito, hipotecas individuales y créditos a pequeños negocios, muestra un importante dinamismo, aumentando a una tasa de variación interanual del 14,3% para situarse a 31-12-2011 en 17.717 millones de euros.

Dentro de ella, el crédito al consumo y las tarjetas de crédito muestran un avance del 23,6% hasta los 8.070 millones de euros. Por una parte, se observa un importante incremento de los préstamos al consumo (auto, nómina y personales), lo que ha permitido que la colocación de nuevos créditos registre un ascenso del 16,3% en los últimos doce meses, mientras que los saldos aumentan a un ritmo del 36,2% en el mismo horizonte temporal. Por otra, las tarjetas de crédito también ascienden un 15,0% hasta los 4.486 millones. Este dinamismo ha permitido a BBVA Bancomer mantener el primer lugar en este segmento de crédito, con una cuota superior al 35% según datos de diciembre de 2011.

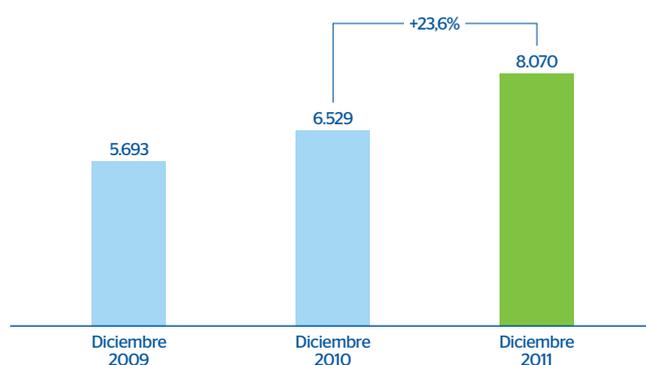
9 BBVA Bancomer. Evolución de la cartera minorista

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



BBVA Bancomer. Evolución de la cartera de consumo 10

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



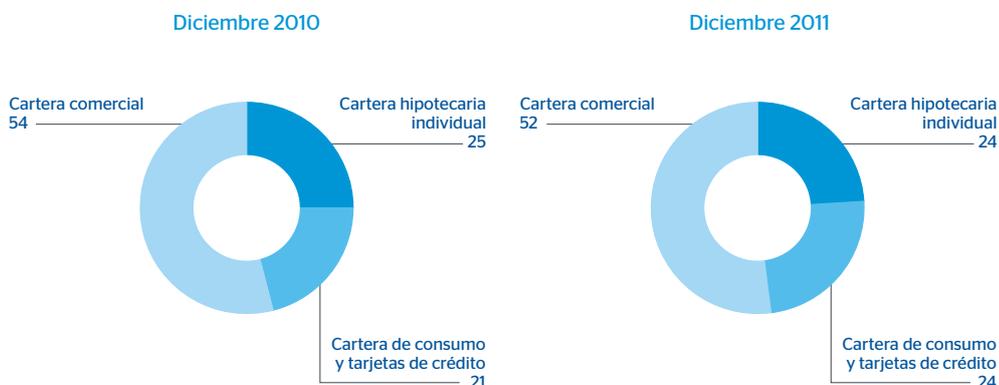
El amplio conocimiento de BBVA Bancomer en el mercado de **créditos hipotecarios** le ha permitido otorgar el mayor número de hipotecas nuevas, una de cada tres, entre bancos y sofoles. Con ello, el banco ha colocado en el país más de 32.900 hipotecas individuales, que a 31-12-2011 representa un aumento interanual de la facturación del 13,2% y, por tanto, un saldo de la cartera de vivienda (excluyendo la antigua) de 8.234 millones de euros, un 5,5% más que en 2010.

Por su parte, la **cartera mayorista**, que incluye los préstamos a corporaciones, empresas medianas, entidades financieras y al gobierno, presenta un crecimiento interanual del 3,7%. Por segmentos, la financiación a corporaciones sube un 6,2% hasta los 6.371 millones de euros y el crédito a empresas medianas registra un ascenso del 14,8%. Por último, los préstamos a entidades gubernamentales aumentan un 10,4% hasta los 3.316 millones.

Lo anterior explica el cambio paulatino que durante el año se ha producido en la estructura de la cartera crediticia, avanzando hacia una composición más rentable. En este sentido, el peso del consumo crece del 21% en 2010 al 24% en 2011, mientras que las hipotecas suponen un 24% del total en 2011 y la cartera comercial, la de mayor volumen, se sitúa en el 52% al cierre del ejercicio.

11 BBVA Bancomer. Estructura de la inversión crediticia

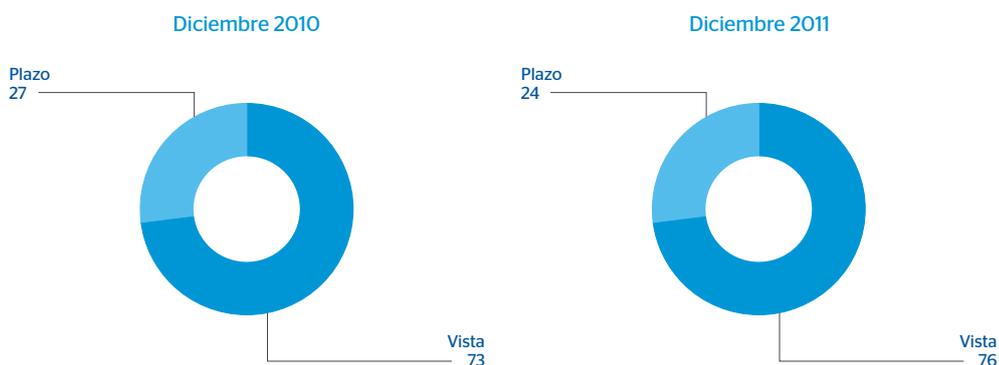
(Porcentaje)



En cuanto a los **recursos de clientes** (depósitos bancarios, cesión temporal de activos, fondos y sociedades de inversión), cierran a 31-12-2011 en los 55.326 millones de euros, lo que representa un incremento interanual del 9,8%. Sobresale el aumento de la captación de recursos a la vista en moneda nacional que, con un saldo de 21.129 millones de euros a cierre de 2011, crece un 10,0% frente a la misma fecha de 2010. Con esta evolución se mantiene también, por la parte del pasivo, un *mix* rentable, ya que el 76% de los depósitos de clientes en balance pertenecen a recursos de bajo coste. Cabe destacar que BBVA Bancomer sigue ostentando la mayor cuota de mercado en vista, con un 30% al cierre de diciembre de 2011 de acuerdo con la información de la CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores). Con respecto a los recursos fuera de balance, destaca la positiva trayectoria de los fondos de inversión, cuyo saldo se eleva a 15.612 millones de euros a 31-12-2011, lo que equivale a una tasa de variación interanual del +11,0%.

12 BBVA Bancomer. Estructura de los recursos de clientes en balance

(Porcentaje)



BBVA Bancomer, a través de un modelo de gestión independiente y autónoma de la matriz, ha mantenido un eficiente manejo de la **liquidez** y del **capital**. En este sentido, se han emitido en el mercado mexicano más de 118.000 millones de pesos. Para la gestión del capital se ha realizado una emisión de notas de capital en el mercado internacional por 2.000 millones de dólares. Con ello, al cierre de 2011, el índice de BBVA Bancomer se sitúa en el 15,8% (según estándares de contabilidad local), lo que le permite enfrentar de manera holgada el continuo crecimiento del balance del banco.

Por último, BBVA Bancomer, en su **compromiso con la sociedad mexicana**, ha conseguido el tercer lugar en el *ranking* de "Banco más Sustentable", en el que participan 55 empresas. Dicho reconocimiento ha sido otorgado por el Banco Interamericano de Desarrollo y abarca temas de sostenibilidad ambiental, social y de gobierno corporativo. Asimismo, ocupa el tercer lugar, de 86 empresas participantes, en la lista de empresas más transparentes según el "Índice de Transparencia en Sustentabilidad Corporativa en México".

A continuación se detallan los aspectos más relevantes de la evolución de las distintas unidades de negocio durante el ejercicio 2011:

Banca Comercial

La Banca Comercial cuenta con una amplia red de distribución que le ha permitido incrementar la productividad en 2011 en un 14,4%. Esta unidad gestiona una inversión crediticia de 6.160 millones de euros y unos recursos totales de clientes de 34.451 millones. Durante 2011, Banca Comercial ha lanzado al mercado numerosos e innovadores productos y servicios que han servido, entre otras cosas, para impulsar el proceso de bancarización en el país. Entre ellos destacan: "Movimiento PYME", dirigido a los pequeños negocios; la tarjeta "Micronegocios", que cuenta con el apoyo de las garantías de Nacional Financiera (Banco de Desarrollo en México); la "Cuenta Express", la primera cuenta ligada al teléfono móvil del cliente que no requiere de saldos mínimos para su apertura y que permite hacer cualquier tipo de transacción financiera básica usando el teléfono móvil de manera rápida, fácil y segura; la "Hipoteca Selecta" para apoyar a los clientes que adquieren una vivienda; y el Fondo "B+28", que invierte en instrumentos de deuda de corto plazo con inversión renovable automáticamente y disposición mensual de recursos. Además, BBVA Bancomer ha recibido numerosos premios y reconocimientos. Por una parte, ha sido nuevamente reconocido por la Secretaría de Economía con el Galardón "Pyme 2011" por ser el intermediario financiero que ha apoyado a un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas en el país. Por otra parte, la agencia de *rating* Standard&Poor's ha confirmado la clasificación como administrador hipotecario en excelente, la máxima que se puede obtener.

Unidad de Crédito al Consumo

Esta unidad, que gestiona básicamente la cartera de consumo y de tarjetas de crédito del banco, ha crecido de manera sostenida, lo que ha permitido mantener una elevada cuota de mercado, por encima del 36% a finales de 2011. El impulso del crédito a través de canales alternativos a la sucursal que ha llevado a cabo esta unidad se ha visto reflejado en el alto porcentaje de colocación que se ha conseguido a través de estos canales, un 15% del total. Con ello, dicha unidad está favoreciendo la multicanalidad, permitiendo incrementar las opciones de distribución de productos, la vinculación de los clientes, la eficiencia en los procesos de apertura y aprobación de créditos, así como mantener indicadores de riesgo muy positivos por crecer principalmente a través de créditos previamente aprobados con clientes y ya conocidos por el banco. La positiva alianza con las financieras de autos ha contribuido a un aumento del crédito para adquisición de coches. En este sentido, al cierre del año se han colocado más de 97.000 créditos de este tipo. Esta unidad también gestiona la financiación a través de nómina y los créditos personales.

Banca de Empresas y Gobierno

Esta unidad cuenta con 85 oficinas para atender a empresas y 37 para clientes gubernamentales, y gestiona un volumen de inversión crediticia de 8.320 millones de euros. En el segmento de empresas se han alcanzado los 8.238 clientes, un 16% más que en 2010, y se han otorgado más de 1.000 créditos nuevos a clientes que no tenían productos de activo, con lo que el 21% de los clientes de la unidad contaban ya con, al menos, un producto de inversión a finales de 2011. Asimismo, se han ofrecido nuevas soluciones de cobro, incrementando el número de terminales para empresas y para dependencias, estados y municipios que sirven para apoyar al gobierno en la recaudación fiscal.

Para fortalecer el negocio de arrendamiento financiero en el banco, en 2011 se ha concretado la compra de FacilLeasing, una empresa mexicana de *leasing* que cuenta con más de 23.000 vehículos administrados y más de 5.000 millones de pesos en activos.

Corporate and Investment Banking

Durante 2011, esta unidad ha llevado a cabo la integración del equipo de Corporate and Investment Banking y Global Markets bajo un nuevo modelo que permite incrementar los ingresos mediante una mejor gestión transversal del negocio. Además, esta unidad es muy activa en innovación de productos y servicios adaptados a las necesidades de sus clientes. En este sentido, en 2011 se ha lanzado "Bancomer Net Cash", una solución global de banca electrónica para clientes corporativos, empresas y gobiernos que integra diversas soluciones destinadas a agilizar sus tareas de administración, cobros, pagos y tesorería. También se ha lanzado en México el fondo "ETF CHNTRAC", que permite a los clientes invertir en China, una de las economías más grandes del mundo y con el mayor potencial de expansión, y que coloca a BBVA Bancomer como el segundo jugador más importante de la región latinoamericana desde 2009 en ETF's.

Negocio de pensiones y seguros

El negocio de pensiones y seguros genera un beneficio atribuido en 2011 de 317 millones de euros (+5,2% interanual).

Dentro del sector previsional, la **Afore Bancomer** continúa mostrando una destacada evolución favorecida por la estabilidad del mercado laboral. Como consecuencia de la buena gestión realizada en actividad, cierra el ejercicio con un patrimonio de 13.132 millones de euros, un ascenso del 12,1% interanual, y con un crecimiento de la recaudación del 4,4%. Ambas variables son clave en el avance de los ingresos por comisiones, que se incrementan un 6,7% frente a 2010, y en la consecución de un beneficio atribuido de 76 millones de euros, cifra muy positiva (+5,1%), sobre todo si se tiene en cuenta el entorno de inestabilidad y volatilidad de los mercados financieros a nivel mundial durante el ejercicio.

Por su parte, dentro del **negocio de seguros**, el desempeño comercial durante 2011 ha sido muy favorable, sobresaliendo especialmente la colocación de ILP (Inversión Libre Patrimonial), el buen comportamiento del "Credión Nómina", "HogarSeguro" y "VidaSegura Preferente", así como la positiva evolución de "AutoSeguro" impulsada por la campaña realizada en los primeros meses del año. Como parte de la innovación tecnológica, destaca el lanzamiento del producto "Auto Alerta" que, a través de geolocalización, permite reportar accidentes o siniestros con sólo pulsar un botón en el teléfono móvil. La baja siniestralidad en las ramas de auto y vida ha contribuido favorablemente a los resultados obtenidos en 2011.

América del Sur

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Unidades												
	América del Sur					Negocios bancarios				Pensiones y Seguros			
	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2009	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010
Margen de intereses	3.164	26,8	31,6	2.495	2.566	3.103	26,4	31,2	2.455	61	50,2	53,2	41
Comisiones	1.077	12,6	15,7	957	908	783	13,5	18,1	690	299	5,9	5,7	282
Resultados de operaciones financieras	477	(7,2)	(3,4)	514	405	442	16,1	20,7	381	35	(73,7)	(72,5)	133
Otros ingresos netos	(261)	55,3	65,9	(168)	(242)	(405)	35,9	44,4	(298)	154	10,9	16,8	139
Margen bruto	4.457	17,4	21,4	3.797	3.637	3.924	21,5	26,0	3.229	549	(7,7)	(5,6)	594
Gastos de explotación	(2.042)	22,4	27,1	(1.668)	(1.579)	(1.770)	23,8	28,7	(1.430)	(236)	(2,0)	0,9	(241)
Gastos de personal	(1.040)	21,9	26,4	(854)	(791)	(894)	23,4	28,2	(725)	(116)	(4,4)	(1,7)	(122)
Otros gastos generales de administración	(844)	23,4	28,3	(684)	(673)	(725)	24,8	30,0	(581)	(112)	(0,3)	2,8	(113)
Amortizaciones	(158)	20,5	25,4	(131)	(115)	(151)	20,9	25,9	(125)	(7)	13,3	15,2	(7)
Margen neto	2.415	13,4	17,0	2.129	2.058	2.155	19,8	23,8	1.799	313	(11,5)	(9,9)	354
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(449)	7,2	10,5	(419)	(431)	(449)	7,2	10,5	(419)	-	-	-	-
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(89)	120,0	124,3	(40)	(52)	(90)	269,9	278,9	(24)	1	n.s.	n.s.	(8)
Beneficio antes de impuestos	1.877	12,4	16,0	1.670	1.575	1.616	19,2	23,3	1.356	314	(9,3)	(7,7)	346
Impuesto sobre beneficios	(390)	(1,7)	2,3	(397)	(404)	(346)	12,6	17,6	(307)	(60)	(31,4)	(29,2)	(88)
Beneficio después de impuestos	1.487	16,8	20,2	1.273	1.172	1.270	21,1	24,9	1.049	253	(1,8)	(0,5)	258
Resultado atribuido a la minoría	(480)	25,3	29,4	(383)	(392)	(422)	32,9	38,0	(317)	(59)	(12,8)	(12,2)	(67)
Beneficio atribuido al Grupo	1.007	13,2	16,2	889	780	848	16,0	19,3	732	195	2,0	3,6	191

(1) A tipos de cambio constantes.

Balances

(Millones de euros)

	Unidades												
	América del Sur					Negocios bancarios				Pensiones y Seguros			
	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-09	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10
Caja y depósitos en bancos centrales	8.335	18,0	13,9	7.064	5.837	8.335	18,0	13,9	7.064	-	-	-	-
Cartera de títulos	8.912	4,2	5,7	8.550	7.688	7.393	10,8	11,9	6.671	1.474	(20,8)	(18,7)	1.860
Inversiones crediticias	43.069	27,3	26,6	33.845	28.269	42.531	28,6	27,8	33.067	394	(30,0)	(28,8)	563
Crédito a la clientela neto	38.831	27,7	27,1	30.408	25.256	38.759	28,2	27,6	30.228	85	(56,9)	(55,9)	197
Depósitos en entidades de crédito y otros	4.238	23,3	22,9	3.437	3.013	3.772	32,9	31,0	2.839	309	(15,6)	(14,4)	366
Activo material	805	23,5	22,2	652	648	755	26,6	24,6	596	50	(10,2)	(5,3)	56
Otros activos	2.322	48,9	50,9	1.559	1.936	1.848	35,3	37,5	1.366	182	7,8	11,8	168
Total Activo/Pasivo	63.444	22,8	22,1	51.671	44.378	60.863	24,8	23,9	48.764	2.100	(20,7)	(18,7)	2.648
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	5.205	21,1	20,5	4.299	3.092	5.205	21,2	20,7	4.295	4	15,2	14,9	4
Depósitos de la clientela	42.468	26,8	25,3	33.496	29.312	42.655	26,9	25,4	33.605	-	-	-	-
Débitos representados por valores negociables	2.282	22,5	24,3	1.864	1.554	2.282	22,5	24,3	1.864	-	-	-	-
Pasivos subordinados	1.568	17,8	19,2	1.331	1.229	1.125	(3,9)	(2,6)	1.171	-	-	-	-
Cartera de negociación	1.006	14,8	21,9	876	680	1.006	14,8	22,0	876	-	-	-	1
Otros pasivos	8.002	9,8	10,6	7.286	6.326	5.939	21,8	21,1	4.877	1.847	(16,1)	(13,9)	2.202
Dotación de capital económico	2.912	15,6	15,0	2.519	2.185	2.651	27,6	26,0	2.077	249	(43,7)	(42,8)	442

(1) A tipos de cambio constantes.

Principales ratios

(Porcentaje)

	América del Sur		
	31-12-11	31-12-10	31-12-09
Ratio de eficiencia	45,8	43,9	43,4
Tasa de mora	2,2	2,5	2,7
Tasa de cobertura	146	130	149
Prima de riesgo	1,31	1,52	1,66

Claves de América del Sur en el año 2011

- Fortaleza de la actividad.
- Ganancia de cuota en las principales rúbricas.
- Dinamismo de los márgenes.
- Se mantienen los proyectos de crecimiento en la región.
- Tasa de mora en mínimos históricos.
- Excelentes resultados.

Presencia de BBVA en América del Sur

(31-12-2011)

	Bancos	Gestoras de pensiones	Compañías de seguros
Argentina	•		•
Bolivia		•	
Chile	•	•	•
Colombia	•	•	•
Ecuador		•	
Panamá	•		
Paraguay	•		
Perú	•	•	
Uruguay	•		
Venezuela	•		•

Definición del área

América del Sur gestiona los negocios bancarios, de pensiones y de seguros desarrollados por el Grupo en la región. El área presenta una notable diversificación, con unidades operando en prácticamente todos los países. En el primer semestre del año se produjo la incorporación de Crédit Uruguay (entidad adquirida a finales de 2010 y fusionada con BBVA Uruguay en mayo de 2011) y la venta de la participación del Grupo en la compañía de seguros Consolidar Retiro de Argentina. Adicionalmente, en septiembre de 2011 se realizó la compra de un 24,5% adicional de Forum Chile.

Entorno macroeconómico

En 2011, las **economías** de América del Sur han continuado creciendo con fuerza, apoyadas en la resistencia de la demanda interna. Además, este crecimiento ha sido más homogéneo entre los países de la zona y en ningún país ha sido negativo. El principal elemento impulsor de dicho crecimiento ha sido la inversión en capital fijo, básicamente de origen privado, que se ha beneficiado del mejor clima de negocios en la región, así como de la elevada demanda de materias primas. Infraestructuras de transporte, energía y vivienda son otros sectores que han liderado el ascenso de la inversión. Por otra parte, las buenas condiciones de financiación han apoyado una expansión del crédito entre empresas y particulares, lo que ha repercutido en un avance de los indicadores de profundización financiera en prácticamente toda la zona, sin que ello haya tenido un efecto negativo en el deterioro de las carteras. Lo anterior ha sido posible por el aumento del empleo, los salarios y por la mayor formalidad del mercado laboral. Esto último también ha repercutido en el incremento de los flujos de contribuciones a los fondos privados de pensiones. Por su parte, los precios de las materias primas en Latinoamérica y el crecimiento de las exportaciones asiáticas han seguido altos, pese a las fuertes correcciones, lo que también ha apoyado las sólidas perspectivas de crecimiento. No obstante, cabe resaltar que dicho crecimiento va encaminado hacia un aterrizaje suave que, además, sería bien recibido en algunos países. Las turbulencias en Europa y Estados Unidos se han

traducido en mayores dificultades en los mercados financieros, como lo demuestra, entre otros factores, el aumento de la volatilidad del mercado y una reducción de las entradas de flujos de capital. Sin embargo, muchos países aún cuentan con un considerable colchón (finanzas públicas más sólidas y mejor gestión macroeconómica que en el pasado) y se encuentran en una buena situación para introducir políticas de estímulo que contrarresten una demanda externa debilitada. En general, un entorno exterior más negativo ha cambiado el foco en los países emergentes del sobrecalentamiento a los riesgos bajistas y, cada vez más, a la posible necesidad de políticas de apoyo. De esta forma, se ha interrumpido el ciclo de tipos de interés al alza. Si bien el recrudecimiento de las tensiones financieras globales ha generado unas expectativas de bajadas de tipos de interés oficiales, ello no ha ocurrido de forma generalizada, en parte porque los últimos datos de inflación han tendido a ser algo mayores de lo esperado. El tono de los comunicados es ahora más cauteloso y sugiere mantenimiento de los tipos en los niveles actuales por más tiempo.

En cuanto a la evolución de los tipos de cambio, existe una apreciación generalizada del *fixing* de las principales divisas de la región en el año, con excepción de los pesos argentino y chileno, que se deprecian. En cambios medios, en los últimos 12 meses, todas las monedas, menos el peso chileno, se deprecian. En conclusión, el impacto en la actividad de los tipos de cambio en el último año es positivo, mientras que en resultados es negativo. Salvo que se indique lo contrario, los comentarios siguientes se refieren a tasas de variación a tipos de cambio constantes.

Prioridades de gestión

América del Sur ha continuado durante **2011** con su gran dinamismo, tanto en actividad como en resultados, y ha mejorado, además, sus indicadores de calidad del riesgo en un entorno de elevadas turbulencias financieras a nivel global. Esto ha sido posible gracias a los planes impulsados en la región, con foco en: el crecimiento en los segmentos clave (particulares y empresas), una oferta de valor individualizada y adaptada a cada segmento y mejoras de la calidad del servicio, la productividad y la eficiencia.

Para **2012**, el área seguirá trabajando en esta misma línea con el fin de aprovechar el crecimiento económico esperado en la zona en un contexto de márgenes que se esperan cada vez más estrechos por la elevada competencia. Para ello, se están implementando una serie de planes cuyos objetivos se resumen a continuación:

- Segmentación en particulares, con la finalidad de crecer y vincular a los clientes de mayor valor mediante una oferta apalancada en la atención personalizada y en productos y servicios exclusivos. Así, para el cliente clásico, planes centrados en la profundización vía interna (*up-grade* y *cross-sell*), incidiendo en su vinculación mediante paquetes y facilitando su interacción con el resto del catálogo de productos y servicios. En esta línea resultará clave, en los próximos años, el acercamiento a nuevos colectivos que tengan un importante potencial en la región mediante programas específicos. Y, por último, se apostará por la habilitación de canales automáticos para facilitar la operativa transaccional de los clientes.
- Plan para empresas y pymes. El objetivo es crecer en cuota de mercado y en volumen de negocio rentable. Para ello se ha desarrollado un acercamiento, también segmentado, a estos clientes. En empresas se potenciarán los sectores de mayor progresión en la región, impulsando la transaccionalidad con un modelo de gestión basado en la especialización y la profundización. En pymes la clave es la vinculación, mediante la oferta de paquetes de productos y la captación de nuevos clientes a través de la mejora de la calidad del servicio, la cercanía al cliente y la rapidez de respuesta.
- Negocio de pensiones. En el negocio de pensiones se están llevando a cabo proyectos orientados a avanzar en cuatro grandes palancas de valor: clientes, nuevos modelos de distribución, mejora de la eficiencia y excelencia en la calidad del servicio. Entre los factores principales están el posicionar a BBVA como referente en ahorro voluntario en la región y la retención de clientes de alto valor, para lo que se están desarrollando metodologías de *business intelligence*. Todo ello está enmarcado en un ambicioso proyecto con visión a largo plazo sobre calidad y *servicing*, con el objetivo de mejorar la posición competitiva.

Adicionalmente, se avanzará en:

- Conocimiento del cliente, para mejorar la detección de las necesidades específicas de cada segmento y de cada uno de los mercados, potenciando la inteligencia comercial, como clave de avance en la gestión comercial, y la satisfacción de los clientes actuales o potenciales.
- Modelos de dirección, impulsando la sistemática comercial, los procesos de objetivación e incentivación orientados a ventas y la productividad global de los canales directos y automáticos. Para ello se está renovando y mejorando el mapa de herramientas de la actividad comercial como, por ejemplo, los procesos de contratación de productos y servicios a través de todos los canales.
- Modelo multicanal, para lo cual se acometerán inversiones en la red de oficinas y en la optimización de los canales masivos (sobre todo, los autoservicios) con el fin de reducir la presión sobre la fuerza de ventas y aumentar la capacidad de atención y la eficiencia, con especial atención al mundo digital: banca móvil e Internet.

Análisis de resultados

El área ha mantenido durante 2011 sus niveles de crecimiento tanto en actividad como en resultados. Así, la **inversión crediticia** a cierre de diciembre alcanza los 40.219 millones de euros, lo que supone un avance interanual del 27,0% y una ganancia de cuota de mercado de 10 puntos básicos en los últimos 12 meses (con datos a noviembre, últimos disponibles). Dicho incremento de la inversión ha venido acompañado de un importante ascenso de los **depósitos de la clientela** (+25,7%) focalizado en los transaccionales de menor coste, como las cuentas corrientes y de ahorro, que aumentan durante el año un 32,0%. Si se incluye el patrimonio de los fondos de inversión, los recursos de clientes gestionados por los bancos cierran diciembre en 48.624 millones de euros, un 23,3% más que en la misma fecha de 2010.

1 América del Sur. Principales datos de actividad

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



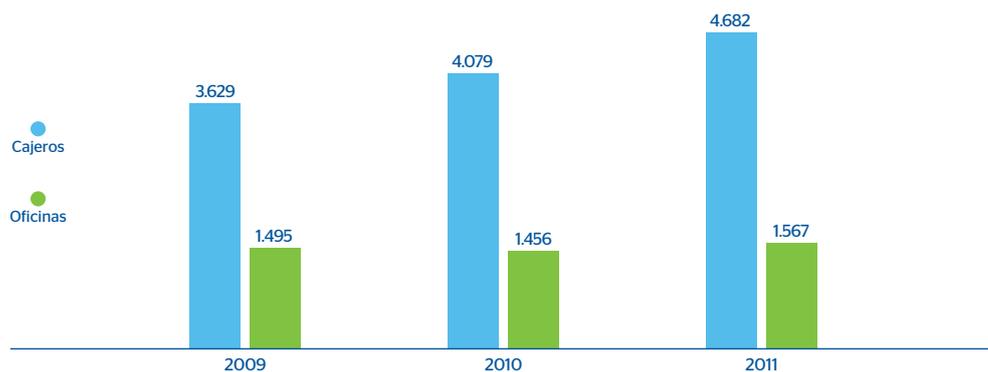
(1) A tipos de cambio corrientes: +27,6%.

(2) A tipos de cambio corrientes: +24,2%.

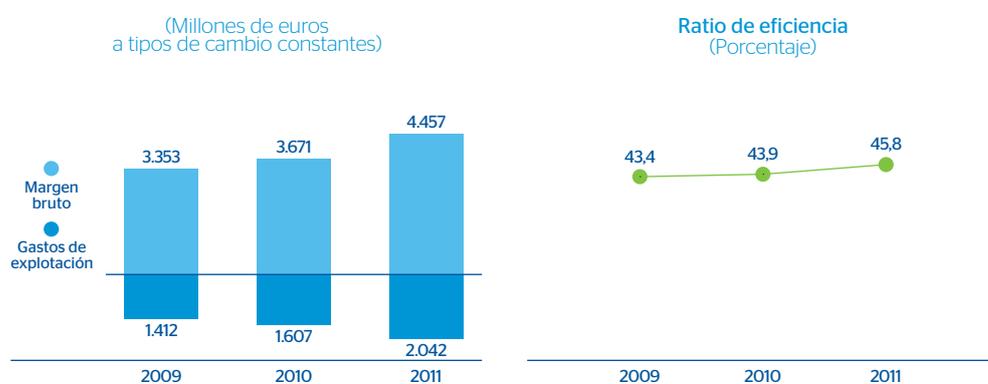
Desde el punto de vista de resultados, el margen de intereses acumulado asciende a 3.164 millones de euros, un 31,6% superior al del 2010, como reflejo del importante crecimiento de la actividad y del buen manejo de los diferenciales que se viene efectuando, a pesar de la elevada presión competitiva. Por su parte, las comisiones suben un 15,7% respecto al año anterior, alcanzando los 1.077 millones. Los ROF, que se sitúan en 477 millones (-3,4% interanual), se han visto muy afectados por el valor de las posiciones en dólares americanos de Banco Provincial en Venezuela y por la situación convulsa de los mercados. Con todo lo anterior, el **margen bruto** alcanza la suma de 4.457 millones de euros, lo que significa un avance del 21,4% respecto al del 2010.

Los gastos del área, que durante el año han estado muy influidos por los proyectos de expansión y diferenciación llevados a cabo en la mayoría de las unidades, ascienden a un ritmo interanual del 27,1% hasta los 2.042 millones de euros, pero el nivel de eficiencia se sitúa en un 45,8% gracias a la positiva evolución de los ingresos. Con todo, el **margen neto** sube un 17,0% y totaliza 2.415 millones.

2 América del Sur. Evolución de la red de oficinas y cajeros automáticos

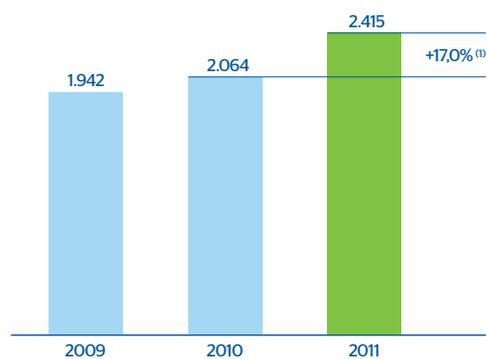


3 América del Sur. Eficiencia



4 América del Sur. Margen neto

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



(1) A tipos de cambio corrientes: +13,4%.

El crecimiento de la actividad ha venido acompañado de una rigurosa política de admisión de riesgos y de una excelente gestión de las recuperaciones, lo que ha permitido una clara mejora de la calidad de los activos del área. En este sentido, la **tasa de mora** cierra al 31-12-2011 en el 2,2%, con una disminución en los últimos doce meses de 26 puntos básicos. Por su parte, el nivel de **cobertura** mejora considerablemente hasta el 146%. El comentado incremento de la actividad en el área explica el ascenso interanual de las pérdidas por deterioro de activos financieros del 10,5% hasta los 449 millones de euros.

5 América del Sur. Tasas de mora y cobertura

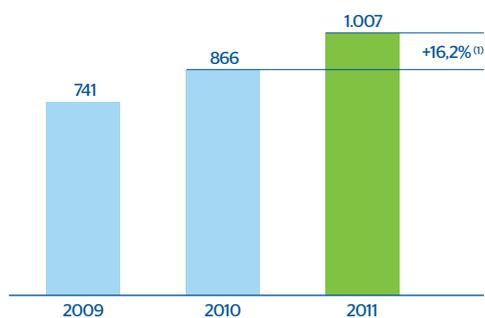
(Porcentaje)



En definitiva, excelente crecimiento de los ingresos gracias al empuje de la actividad y a la buena gestión de precios, lo que permite seguir adelante con el esfuerzo inversor iniciado por el área, incrementar los saneamientos fruto de la positiva evolución del crédito y alcanzar un **beneficio atribuido** de 1.007 millones de euros, lo que significa un avance en el ejercicio del 16,2%.

6 América del Sur. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



(1) A tipos de cambio corrientes: +13,2%.

Negocio bancario

El negocio bancario genera un beneficio atribuido de 848 millones de euros, cifra superior en un 19,3% a la del año anterior. A continuación se comenta lo más relevante de cada entidad.

Argentina

La **economía** argentina ha registrado un crecimiento del PIB en el año cercano al 8% (según los últimos datos disponibles), a pesar de la difícil coyuntura global, sin que se registrara la tradicional volatilidad del ciclo electoral.

En ese contexto, el **sistema financiero** argentino volvió a demostrar un alto nivel de solidez, liquidez, calidad crediticia y rentabilidad, experimentando una expansión de los volúmenes de intermediación y una mejora en la relación de depósitos y préstamos sobre el PIB.

Durante 2011, **BBVA Francés** ha continuado con el desarrollo de su modelo de gestión basado en crear una oferta de valor para el cliente, acompañándolo en cada etapa de su vida y, sobre todo, buscando la

excelencia en la prestación de los servicios. La entidad cierra el ejercicio con un importante crecimiento de cuota en actividad. Así, la inversión gana 15 puntos básicos en los últimos doce meses, sobre todo gracias a los avances en consumo (+85 puntos básicos) y en empresas (+84 puntos básicos), mientras que los recursos consiguen +8 puntos básicos (datos todos ellos de noviembre, últimos disponibles). Ello explica el incremento interanual del 21,3% del margen de intereses. Por su parte, el positivo avance de las comisiones y de los ROF (+29,1% y +83,3%, respectivamente) logran un crecimiento interanual del margen bruto del 28,3%. Lo anterior, junto con el ascenso de los gastos (debido a la inflación y a los planes de expansión llevados a cabo) y la moderación de los saneamientos, permiten obtener un beneficio atribuido de 135 millones de euros, con un aumento interanual del 32,9%. Cabe destacar que el avance de la actividad ha sido compatible con una excelente gestión en materia de calidad crediticia, lo que le ha permitido mantener el liderazgo del sistema en términos de administración del riesgo.

Chile

La **economía** chilena ha mostrado un significativo crecimiento del PIB en 2011 (+5,3% según las últimas cifras). Como factores que contribuyen a tal avance cabe destacar la elevada demanda interna que, a su vez, se ha visto potenciada por los mayores precios de las materias primas, en especial del cobre. Por su parte, la inflación se ha mantenido en el rango objetivo del 3%. En esta situación, el Banco Central ha aumentado gradualmente la tasa de política monetaria durante el primer semestre, desde un 3,25% a un 5,25%. Sin perjuicio de lo anterior, como consecuencia de la incertidumbre generada en el contexto internacional y la alta volatilidad de los mercados financieros, en el último trimestre del año se ha observado una tendencia a la desaceleración, con alguna ligera tensión en los mercados financieros locales. Ello, si bien ha motivado un alza de la prima de riesgo soberana de Chile, ésta sigue manteniéndose como la menor de la región. Lo anterior ha sido posible gracias a que Chile posee unas cuentas fiscales ordenadas, un superávit estructural, un adecuado nivel de reservas en monedas extranjeras y una estabilidad financiera, lo que a su vez permitirá hacer frente a escenarios adversos.

El **sistema financiero** también ha mostrado un elevado dinamismo en el año, con tasas de crecimiento en colocaciones comerciales superiores al 15% (depurado del efecto de la moneda), en colocaciones hipotecarias de un 9% y en colocaciones de consumo de un 18%. Además, la morosidad ha evolucionado positivamente, del mismo modo que los niveles de solvencia y rentabilidad.

BBVA Chile ha seguido profundizando en su Plan de Diferenciación focalizado en el segmento de particulares, así como en la expansión de la red de oficinas, en el abordaje de nuevos segmentos (premium y pyme) y en la mejora de la oferta de valor de sus productos y servicios. El Plan de Diferenciación está permitiendo tener más clientes de alto valor con un grado de vinculación mayor. Así, a 31-12-2011, el número de clientes de más valor ha ascendido hasta los 255.000 (217.000 al cierre de 2010), por lo que se ha producido un avance de más de 100.000 clientes desde el inicio del Plan en el año 2008. Y todo ello con niveles de vinculación que llegan ya a los 3,5 productos por cliente (2,8 productos por cliente al cierre de 2007). Adicionalmente, BBVA Chile es el banco que más cuota de mercado gana durante los últimos cuatro años en colocaciones de préstamos al consumo.

Por su parte, **Forum**, la unidad de *consumer finance* especializada en la financiación al sector automotriz, mantiene una clara posición de liderazgo en su mercado y se ha visto favorecida por el alto dinamismo que han mostrado las ventas de autos nuevos en el país. Cabe resaltar que en 2011 se ha exportado el exitoso modelo de negocio de Forum al mercado peruano, en alianza con Holding Continental, en la que BBVA participa con un 50%.

En este contexto, BBVA y Forum generan un beneficio atribuido conjunto de 114 millones de euros. Sobresale la positiva evolución del margen de intereses, que asciende un 30,1% gracias al importante crecimiento de la inversión en particulares, especialmente en consumo, rúbrica que consigue un incremento interanual de cuota de 104 puntos básicos, y en hipotecario, en la que se ganan 29 puntos básicos (ambas cifras a noviembre). Los recursos transaccionales muestran un buen desempeño, con un aumento del 10% respecto al año anterior. Por su parte, los ROF retroceden respecto a 2010 por las elevadas plusvalías por venta de cartera de títulos efectuada en dicho año, y los gastos mantienen su línea ascendente fruto de los planes de expansión llevados a cabo durante el ejercicio.

Colombia

2011 ha sido un buen año para la **economía** de Colombia, no solo por el mantenimiento de una tasa de crecimiento del PIB superior a la media histórica, sino también por la existencia de un clima de

estabilidad que ha favorecido los negocios. Este hecho ha sido reconocido por las calificadoras de riesgo internacionales, que le han otorgado de nuevo el grado de inversión al país. Todo lo anterior ha permitido a la economía en su conjunto crecer, reducir la tasa de desempleo a un dígito, incrementar las exportaciones diversificando los destinos tradicionales y disminuir sustancialmente el déficit del sector público, además de establecer unas bases firmes para sostener este ritmo en el medio y largo plazo.

En este entorno, **BBVA Colombia** continúa mejorando sus cuotas de mercado en el mundo de particulares gracias a un importante crecimiento de la inversión, especialmente en préstamos al consumo (+42,0% interanual) y en tarjetas (+51,7%), líneas en las que gana 119 y 128 puntos básicos, respectivamente, desde noviembre de 2010 a noviembre de 2011 (últimas cifras conocidas). Por tanto, el margen de intereses crece un 10,7% en 2011, a pesar de la elevada presión competitiva, y el margen bruto un 6,7%, tasa de variación ligeramente menor debido al retroceso de los ROF fruto de la coyuntura de los mercados. El importante avance de la actividad crediticia (+22,9% interanual) no es óbice para que los saneamientos muestren una disminución interanual del 35,9%, lo que trae consigo una mejora de los indicadores de riesgo. Con todo, se logra un beneficio atribuido de 208 millones de euros, lo que significa un 15,3% más que en 2010.

Para asegurar la recurrencia de los resultados, BBVA Colombia ha realizado importantes inversiones en su infraestructura tecnológica y en su capacidad de distribución, las cuales han sido reconocidas por los clientes al otorgarles la mayor calificación de satisfacción de los últimos 10 años, por encima de las obtenidas por la media del sector, lo que lleva a la entidad a liderar 5 de las más importantes categorías de la encuesta.

Perú

La **economía** peruana ha crecido cerca de 7% en 2011, es decir, por encima de la media de la última década. Esto ha sido posible gracias a la implementación de políticas macroeconómicas prudentes y al esfuerzo para reducir los niveles de pobreza en el país. Este buen desempeño ha sido reconocido por las agencias de calificación crediticia Fitch y Standard&Poor's, quienes elevaron en el segundo semestre de 2011 la calificación crediticia de su deuda pública.

El **sector financiero** también ha realizado su aportación al crecimiento mediante la expansión del crédito al sector privado. En este sentido, los préstamos para vivienda han sido de los más dinámicos.

En 2011, **BBVA Continental** se ha enfocado en mejorar la experiencia del cliente desde una perspectiva *customer centric* a través de tres líneas de acción: 1) ampliación de redes; 2) gestión por segmento y 3) calidad de servicio, con el objetivo de lograr una percepción de sencillez y modernidad. En línea con esta estrategia, el banco ha continuado con su Plan de Expansión, incrementando su red de oficinas pero, sobre todo, los canales de distribución alternativos. En este sentido, sobresale el aumento, del 55%, del número de transacciones migradas desde la ventanilla tradicional a dichos canales alternativos. En calidad, BBVA Continental ha realizado un gran esfuerzo en reflejar en el cliente la imagen de un banco sencillo y ágil. Las diversas acciones comerciales llevadas a cabo, el cambio de marca y el ascenso de los niveles de calidad de atención le han permitido alcanzar un elevado porcentaje de recomendación (el 84% de los clientes recomiendan a BBVA Continental) y un alto nivel de notoriedad publicitaria (79%).

Desde el punto de vista de resultados, Banco Continental sigue mostrando un importante dinamismo en su actividad, lo que ha supuesto un avance del 14,2% en el margen de intereses. En inversión crediticia, la ganancia de cuota interanual es de 72 puntos básicos impulsada por tarjetas (+131 puntos básicos) y por empresas (+100 puntos básicos), y en recursos de +93 puntos básicos (todos ellos datos de noviembre de 2011). Importante avance también de las comisiones (+9,8%), con lo que se alcanza un margen bruto de 743 millones de euros (+9,8%). Los planes de expansión llevados a cabo durante el año han favorecido este crecimiento de la actividad y han influido en el ascenso de los gastos de la unidad, lo que unido a una ligera reducción de los saneamientos han permitido obtener un beneficio atribuido de 141 millones de euros (+7,7%).

En 2011, BBVA Continental ha recibido, por octavo año consecutivo, los reconocimientos de "Mejor Banco de Perú", por parte de *Global Finance*, y "The Awards for Excellence", de *EuroMoney*. De igual forma, la entidad ha sido elegida como el mejor banco del país y está considerada entre los 5 mejores bancos de la región en el *ranking* elaborado por la revista *América Economía*. Por último, la consultora Management&Excellence y la revista *Latin Finance* han otorgado a BBVA Continental el tercer puesto en el *ranking* anual de los bancos más sostenibles de América Latina.

Venezuela

De acuerdo con los últimos datos disponibles, durante 2011 la **economía** venezolana ha mostrado signos de recuperación en comparación con períodos anteriores, con un aumento del gasto público que se ha apalancado en los elevados ingresos petroleros. A lo anterior se suma una expansión en otros negocios no petroleros, según la información última disponible del tercer trimestre, concentrada principalmente en los sectores financiero, de construcción, de comunicaciones y del comercio.

El desempeño de la **actividad bancaria** ha confirmado el buen momento por el que ha transitado el sector en 2011. La rentabilidad promedio anualizada, medida en términos de patrimonio (ROE), se sitúa en el 36,1% al cierre de noviembre, lo que supone un aumento notable, de 1606 puntos básicos, frente a diciembre de 2010.

Por lo que respecta a **BBVA Provincial**, ha dirigido sus esfuerzos durante 2011 a fortalecer principalmente la vinculación con sus clientes particulares, a ser el banco de referencia en materia de innovación y tecnología y a tener la más amplia gama de productos y servicios del sistema financiero venezolano. En temas de infraestructura, se ha continuado con el plan de adecuación de oficinas, remodelando su estructura para optimizar los espacios, creando zonas de autoservicio identificadas como "zonas express" con el fin de ofrecer a los clientes un área de confort y seguridad para realizar sus transacciones rápidamente. Del mismo modo, el banco ha desarrollado estrategias para mantener el liderazgo en el sistema bancario venezolano en financiación de vehículos, a lo que ha ayudado la renovación de las alianzas firmadas en 2010 con algunas marcas de vehículos y la consecución de otras nuevas.

Todos estos esfuerzos e iniciativas han contribuido de manera importante al crecimiento de la actividad crediticia, sobre todo en el mundo de particulares y empresas. En este sentido, el consumo gana 192 puntos básicos de cuota en los últimos doce meses, las tarjetas 354 y empresas 203 (según información de noviembre). Banco Provincial registra un notable crecimiento del beneficio atribuido (+77,5% interanual), que totaliza 192 millones de euros, gracias al avance de las líneas de ingresos. El margen de intereses aumenta un 60,5%. Por su parte, los ROF aumentan un 43,4% reflejando la revalorización de las posiciones en dólares americanos mantenidas por el banco (efecto muy similar ocurrido también en 2010 tras la devaluación del bolívar). El elevado nivel de inflación y los planes de expansión continúan afectando a los gastos, y los saneamientos incluyen mayores provisiones preventivas genéricas.

En 2011, BBVA Provincial ha sido nuevamente galardonado por *Global Finance*, *Euromoney* y *Latin Finance* como "Mejor Banco de Venezuela" y por *Global Finance* como "Mejor Banco en Internet". Además, según la lista "Great Place to Work 2010", ocupa el décimo lugar en el país y el primero de las empresas del sector financiero como mejor lugar para trabajar. También ha obtenido el premio de la Asociación Nacional de Anunciantes (ANDA) por la campaña publicitaria del programa de becas de integración.

Panamá

La **economía** panameña ha mantenido un elevado dinamismo en 2011, año para el que se estima un crecimiento del 9,1%, lo que se está traduciendo en indicadores positivos de actividad, entre los que destaca una reducción importante de la tasa de desempleo.

Dentro de este contexto, **BBVA Panamá** finaliza el ejercicio con avances tanto en inversión crediticia como en recursos, alcanzando un beneficio atribuido acumulado de 26 millones de euros.

BBVA Panamá obtuvo la ratificación por Standard&Poor's del *rating* de BBB-, perspectiva estable. La agencia resalta la adecuada solvencia y gestión prudente del riesgo realizada por la entidad.

Paraguay

Para 2011 se espera que el crecimiento de la **economía** paraguaya alcance un 3,6% apalancado, fundamentalmente, en el sector agrícola. Por su parte, se espera que la inflación cierre en el entorno del 4,4%, controlada por las medidas adoptadas por el Banco Central a lo largo del año. Las exportaciones,

afectadas por el brote de fiebre aftosa ocurrido en el último trimestre, crecerán un 20% y las importaciones un 25%.

Durante el ejercicio, y gracias al lanzamiento de las campañas comerciales realizadas durante la segunda mitad del mismo, se ha recuperado la actividad de **BBVA Paraguay**, que genera un resultado acumulado de 23 millones de euros.

La agencia de *rating* Feller-Rate (afiliada estratégica de Standard&Poor's) ha mantenido la calificación de BBVA Paraguay en AA, con perspectiva estable. Esta calificación es la mayor otorgada a una entidad del sistema financiero local. A nivel internacional, Standard&Poor's le ha elevado la calificación de B+ a BB-, con perspectiva estable, tras haber subido la calificación del soberano.

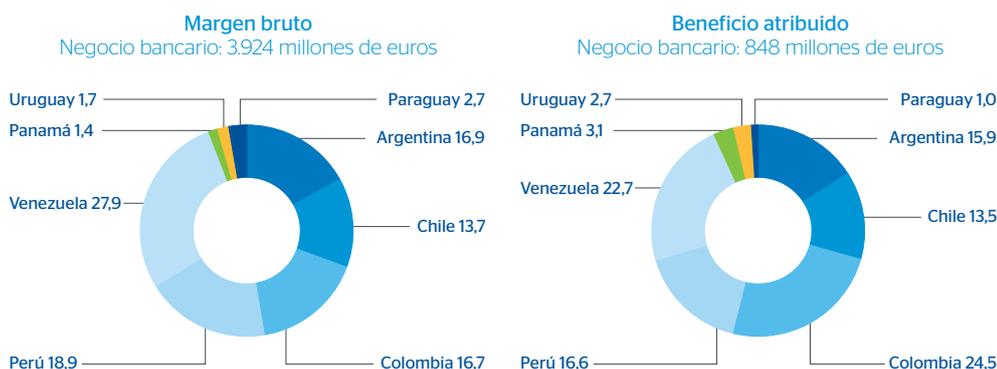
Uruguay

El favorable comportamiento de la **economía** uruguaya, gracias a la buena evolución de todos los sectores de actividad y, particularmente, del consumo, ha permitido que el PIB del país muestre un crecimiento superior al 6 % en 2011 (según las últimas estimaciones disponibles).

Lo más relevante del año en **BBVA Uruguay** ha sido la fusión operativa con Crédit Uruguay Banco, que había sido adquirido el año anterior. Después de dicho proceso, ambos bancos han pasado a operar como uno solo, tras la unificación de sistemas e imagen de marca de todos los puntos de contacto con el cliente.

Como producto de la fusión, BBVA Uruguay se sitúa como el segundo banco privado del país, posición que mantiene con 1.966 millones de euros de activos. Además del éxito operativo de la fusión, comercialmente el banco se ha posicionado como líder del mercado en productos, tales como la financiación de autos y préstamos hipotecarios. Cabe destacar que durante el período de la fusión, el número de clientes de la entidad ha crecido un 2% interanual. Con todo, el beneficio generado por BBVA Uruguay alcanza los 9 millones de euros en 2011.

7 Negocio bancario de América del Sur. Distribución del margen bruto y resultado atribuido (Porcentaje)



América del Sur. Estados financieros de los principales bancos

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	ARGENTINA				CHILE			
	BBVA Francés				BBVA Chile			
	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010
Margen de intereses	397	11,2	21,3	357	394	30,8	30,1	301
Comisiones netas	216	18,3	29,1	183	95	(6,3)	(6,8)	102
Resultados de operaciones financieras	59	68,0	83,3	35	32	(34,5)	(34,8)	48
Otros ingresos netos	(7)	(24,0)	(17,1)	(9)	18	87,0	86,0	9
Margen bruto	665	17,6	28,3	565	539	16,9	16,3	461
Gastos de explotación	(377)	20,3	31,2	(313)	(274)	21,8	21,1	(225)
Gastos de personal	(218)	31,1	43,0	(166)	(147)	16,8	16,1	(126)
Otros gastos generales de administración	(144)	8,1	17,9	(133)	(111)	27,2	26,5	(87)
Amortizaciones	(15)	7,0	16,7	(14)	(16)	35,3	34,5	(12)
Margen neto	288	14,3	24,7	252	264	12,3	11,7	235
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(37)	33,3	45,4	(28)	(64)	5,4	4,9	(60)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	6	n.s.	n.s.	1	(4)	(66,0)	(66,2)	(12)
Beneficio antes de impuestos	257	14,1	24,5	225	197	20,8	20,2	163
Impuesto sobre beneficios	(80)	0,1	9,2	(80)	(30)	183,0	181,4	(11)
Beneficio después de impuestos	177	21,9	32,9	145	167	9,6	9,0	152
Resultado atribuido a la minoría	(42)	22,0	33,0	(35)	(52)	41,0	40,3	(37)
Beneficio atribuido al Grupo	135	21,9	32,9	111	114	(0,6)	(1,1)	115

(1) A tipos de cambio constantes.

Balances

(Millones de euros)

	BBVA Francés				BBVA Chile			
	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10
Caja y depósitos en bancos centrales	1.329	28,2	30,2	1.037	351	20,7	30,2	291
Cartera de títulos	750	(17,7)	(16,5)	911	2.139	(12,7)	(5,8)	2.450
Inversiones crediticias	4.459	43,9	46,1	3.098	10.266	12,2	21,0	9.150
Crédito a la clientela neto	3.932	43,7	45,8	2.737	9.594	10,1	18,7	8.717
Otros activos financieros	526	45,7	47,9	361	671	55,1	67,3	433
Activo material	113	9,7	11,4	103	90	0,8	8,8	89
Otros activos	127	34,8	36,8	94	732	12,5	21,3	651
Total Activo/Pasivo	6.777	29,3	31,2	5.243	13.579	7,5	16,0	12.632
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	174	n.s.	n.s.	36	2.391	45,4	56,9	1.644
Depósitos de la clientela	5.259	27,8	29,7	4.115	7.070	(0,1)	7,8	7.076
Débitos representados por valores negociables	44	-	-	-	1.153	25,4	35,3	919
Pasivos subordinados	-	-	-	-	601	(4,5)	3,0	629
Cartera de negociación	4	n.s.	n.s.	1	815	6,2	14,6	768
Otros pasivos	982	15,4	17,2	861	1.157	(7,8)	(0,5)	1.273
Dotación de capital	314	30,8	32,8	229	393	15,4	24,5	322

(1) A tipos de cambio constantes.

COLOMBIA				PERÚ				VENEZUELA			
BBVA Colombia				BBVA Continental				BBVA Provincial			
2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010
525	8,5	10,7	484	520	11,6	14,2	465	1.089	51,0	60,5	721
119	1,8	3,9	117	142	7,3	9,8	133	172	34,3	42,8	128
33	(9,4)	(7,5)	36	93	(6,9)	(4,7)	99	207	34,9	43,4	154
(21)	119,2	123,7	(9)	(12)	113,3	118,3	(5)	(374)	33,8	42,2	(280)
656	4,5	6,7	627	743	7,3	9,8	692	1.093	51,3	60,8	723
(294)	13,7	16,1	(259)	(251)	9,7	12,2	(229)	(447)	28,8	36,9	(347)
(133)	6,6	8,8	(125)	(135)	12,1	14,7	(120)	(188)	21,7	29,4	(154)
(135)	24,0	26,5	(109)	(99)	12,5	15,1	(88)	(190)	32,7	41,0	(143)
(26)	4,9	7,0	(25)	(17)	(16,5)	(14,5)	(21)	(69)	39,5	48,3	(50)
361	(1,9)	0,1	369	492	6,2	8,7	464	647	72,0	82,9	376
(80)	(37,2)	(35,9)	(127)	(81)	(4,1)	(1,8)	(85)	(168)	58,2	68,1	(106)
10	52,4	55,5	6	(6)	16,9	19,7	(5)	(92)	n.s.	n.s.	(14)
291	17,7	20,1	247	405	8,4	10,9	374	387	51,3	60,8	256
(73)	34,3	37,1	(54)	(105)	7,0	9,5	(98)	(38)	(19,2)	(14,1)	(47)
218	13,0	15,3	193	301	8,9	11,4	276	349	67,1	77,7	209
(10)	13,0	15,3	(9)	(160)	12,2	14,8	(143)	(157)	67,3	77,9	(94)
208	13,0	15,3	184	141	5,3	7,7	134	192	66,9	77,5	115

BBVA Colombia				BBVA Continental				BBVA Provincial			
31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10
916	6,1	4,3	863	2.283	(10,6)	(16,9)	2.555	2.971	42,2	37,7	2.090
1.447	11,0	9,1	1.303	862	22,0	13,4	706	1.757	71,3	65,9	1.025
7.450	24,5	22,3	5.982	8.533	30,8	21,6	6.526	7.981	46,4	41,8	5.452
7.264	25,6	23,4	5.783	8.216	30,0	20,9	6.319	6.765	51,8	47,0	4.456
185	(6,7)	(8,3)	199	318	53,6	42,8	207	1.216	22,1	18,3	996
102	0,5	(1,2)	102	173	45,1	34,9	119	229	50,0	45,3	153
288	66,0	63,1	173	313	51,4	40,8	207	283	51,4	46,6	187
10.202	21,1	19,0	8.423	12.165	20,3	11,8	10.113	13.221	48,4	43,7	8.906
880	15,6	13,5	761	1.272	(5,6)	(12,2)	1.347	197	(2,9)	(6,0)	203
7.345	23,6	21,4	5.942	8.529	27,1	18,2	6.709	10.684	48,5	43,8	7.195
471	(0,9)	(2,7)	476	436	16,0	7,9	376	-	-	-	-
145	(9,5)	(11,1)	161	352	5,2	(2,2)	335	-	-	-	37
108	87,1	83,8	58	77	58,3	47,1	49	-	-	-	-
474	41,4	38,9	378	1.081	10,6	2,8	978	1.800	57,1	52,1	1.178
779	12,8	10,8	648	416	30,3	21,2	320	541	66,0	60,7	293

Pensiones y Seguros

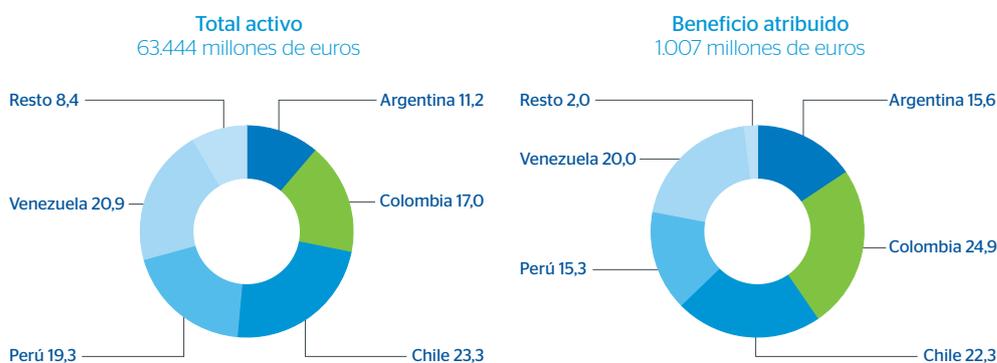
El negocio de Pensiones y Seguros de América del Sur aporta en 2011 un beneficio atribuido de 195 millones de euros, un 3,6% superior al del 2010, de los que 106 millones corresponden al negocio previsional (-16,1%) y 89 millones al asegurador (+44,0%).

Grupo BBVA. Ranking por cuota de negocio en los principales países de América del Sur en 2011

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

8 América del Sur. Distribución del total activo y resultado atribuido por países

(Porcentaje)



América del Sur. Información por países (negocio bancario, pensiones y seguros)

(Millones de euros)

País	Margen neto					Beneficio atribuido				
	2011	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2010	2009	2011	Δ%	Δ% a tipo de cambio constante	2010	2009
Argentina	315	5,1	14,7	299	287	157	18,9	29,7	132	129
Chile	454	6,0	5,4	429	349	224	0,7	0,2	223	144
Colombia	411	(3,4)	(1,4)	425	407	251	12,6	14,9	223	162
Perú	518	0,6	2,9	515	441	154	2,8	5,2	149	126
Venezuela	670	67,9	78,5	399	523	201	63,0	73,3	123	188
Otros países ⁽¹⁾	48	(22,9)	(25,0)	62	51	20	(48,6)	(50,8)	39	29
Total	2.415	13,4	17,0	2.129	2.058	1.007	13,2	16,2	889	780

(1) Panamá, Paraguay, Uruguay, Bolivia y Ecuador. Adicionalmente, incluye eliminaciones y otras imputaciones.

Pensiones

En 2011, el aumento del empleo, de los salarios y los avances en la formalidad laboral han repercutido en un ascenso de las contribuciones a los fondos privados de pensiones. No obstante, este negocio se ha visto muy afectado por la elevada volatilidad de los mercados financieros, con su consiguiente impacto negativo en los resultados por operaciones financieras de las compañías. Sin embargo, el buen comportamiento de la actividad comercial ha derivado en un incremento de la recaudación del 16,0% interanual y, por tanto, en un efecto positivo en los ingresos por comisiones (+6,9%). El patrimonio administrado se ha mantenido prácticamente en los mismos niveles de 2010: 47.818 millones de euros.

En el año, **AFP Provida de Chile** sigue transformando su modelo de relación con los clientes poniendo el foco en la fidelización de empresas y en el *servicing*. Con ello, continúa reforzando su posición de liderazgo dentro del sistema previsional chileno, donde administra la mayor cartera de inversiones de la industria. Lo anterior le ha llevado a aportar un beneficio atribuido de 74 millones de euros, un 17,2% inferior al del 2010, explicado por los menores resultados por operaciones financieras, ya que los ingresos recurrentes han evolucionado muy favorablemente gracias al buen comportamiento de la recaudación (+4,7%). En gastos se aprecia un moderado crecimiento del 3,7% en el año. Por su parte, **AFP Horizonte de Perú** genera 13 millones de euros de resultado (-16,4% interanual). La buena gestión realizada por la compañía le ha llevado a mejorar sus indicadores de mercado, entre los que destacan un significativo avance de la recaudación (+16,3%), el mantenimiento del primer lugar en cuota de afiliados y el liderazgo en rentabilidad de dos de sus tres fondos gestionados. Todo ello ha tenido un efecto muy favorable en las comisiones de la entidad (+20,4%). Por último, **AFP Horizonte Pensiones de Colombia** aporta en el año 21 millones de euros de beneficio e incrementa su patrimonio administrado en un 12,9%, su número de afiliados en un 8,4% y su recaudación en un 25,6%.

Seguros

El negocio de seguros ha tenido un ejercicio muy favorable y continúa mostrando su elevada fortaleza. En 2011 se han llevado a cabo importantes acciones con el objetivo de aumentar la actividad, de ampliar y mejorar el catálogo de productos y de gestionar adecuadamente el riesgo y la rentabilidad del negocio. Además, se han abierto nuevos canales de distribución y venta, se han creado nuevos *brokers* en Uruguay y Paraguay, firmando acuerdos con grandes distribuidores de distintos sectores económicos. Este esfuerzo se ha visto recompensado, ya que BBVA se sitúa como líder en el *ranking* de bancasegurador por total de primas suscritas en aquellos países de la región donde el Grupo tiene presencia. BBVA también lidera el *ranking* por beneficio después de impuestos en la rama de vida. El mencionado aumento de la actividad y la mejora del catálogo de productos se han traducido en un avance interanual del volumen de primas emitidas por el conjunto de compañías de un 9,7%. Lo anterior, unido al buen comportamiento de la siniestralidad y la reducción de los gastos han llevado al negocio asegurador a aportar un beneficio atribuido de 89 millones de euros, un 44,0% más que en 2010.

El Grupo Consolidar en **Argentina** aporta un beneficio atribuido de 26 millones de euros, un 6,8% más que en 2010, mientras que las compañías de seguros en **Chile** generan 33 millones, Seguros Provincial de **Venezuela** 8 millones y las empresas de **Colombia** 22 millones.

Estados Unidos

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Estados Unidos					Unidades			
						Grupo Bancario BBVA Compass			
	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2009	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010
Margen de intereses	1.590	(11,4)	(7,4)	1.794	1.679	1.400	(9,6)	(6,2)	1.566
Comisiones	632	(2,9)	1,1	651	612	525	(4,0)	0,3	549
Resultados de operaciones financieras	140	(10,6)	(8,1)	156	155	94	(4,2)	0,0	98
Otros ingresos netos	(85)	70,1	79,0	(50)	(34)	(83)	72,8	89,9	(46)
Margen bruto	2.277	(10,7)	(7,0)	2.551	2.412	1.936	(9,6)	(6,3)	2.168
Gastos de explotación	(1.491)	(1,7)	2,8	(1.517)	(1.365)	(1.300)	(3,5)	0,9	(1.352)
Gastos de personal	(819)	8,8	13,6	(753)	(700)	(715)	6,7	12,8	(665)
Otros gastos generales de administración	(502)	(11,1)	(7,1)	(565)	(459)	(420)	(13,2)	(10,5)	(493)
Amortizaciones	(170)	(14,8)	(10,6)	(199)	(205)	(165)	(13,6)	(10,9)	(194)
Margen neto	786	(24,0)	(21,1)	1.034	1.047	636	(19,9)	(18,2)	816
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(346)	(50,9)	(48,7)	(703)	(1.424)	(332)	(39,6)	(41,2)	(592)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(1.501)	n.s.	n.s.	(22)	(1.051)	(1.480)	n.s.	n.s.	(18)
Beneficio antes de impuestos	(1.061)	n.s.	n.s.	309	(1.428)	(1.175)	n.s.	n.s.	206
Impuesto sobre beneficios	339	n.s.	n.s.	(69)	478	362	n.s.	n.s.	(57)
Beneficio después de impuestos	(722)	n.s.	n.s.	239	(950)	(814)	n.s.	n.s.	149
Resultado atribuido a la minoría	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Beneficio atribuido al Grupo	(722)	n.s.	n.s.	239	(950)	(814)	n.s.	n.s.	149
Resultados singulares netos ⁽²⁾	(1.011)	-	-	-	(1.050)	(1.011)	-	-	-
Beneficio atribuido al Grupo (sin singulares)	289	20,8	23,2	239	100	197	29,4	39,3	149

(1) A tipo de cambio constante.

(2) En el cuarto trimestre de 2011, cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos; y en el cuarto trimestre de 2009, dotación extraordinaria a saneamientos y cargo por el deterioro del valor del fondo de comercio en Estados Unidos.

Balances

(Millones de euros)

	Estados Unidos					Unidades			
						Grupo Bancario BBVA Compass			
	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-09	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10
Caja y depósitos en bancos centrales	3.379	47,9	43,3	2.284	871	2.103	(2,8)	(6,1)	2.170
Cartera de títulos	8.375	12,1	8,6	7.470	6.954	7.486	11,5	9,2	6.638
Inversiones crediticias	40.647	2,3	(0,9)	39.729	42.434	33.228	6,3	3,6	31.046
Crédito a la clientela neto	38.927	1,4	(1,9)	38.408	40.053	32.118	5,3	2,6	30.326
Depósitos en entidades de crédito y otros	1.720	30,2	26,1	1.321	2.381	1.110	48,8	49,3	720
Posiciones inter-áreas activo	-	-	-	4.844	24.364	-	-	-	107
Activo material	833	4,7	1,4	795	711	794	4,4	1,6	757
Otros activos	2.179	(11,2)	(14,0)	2.453	2.342	1.927	(9,4)	(13,3)	2.152
Total Activo/Pasivo	55.413	(3,8)	(6,8)	57.575	77.676	45.538	5,6	2,9	42.869
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	6.338	(5,3)	(8,3)	6.690	7.505	4.112	24,0	22,7	3.246
Depósitos de la clientela	37.777	(10,8)	(13,6)	42.343	62.200	34.659	3,3	0,4	33.433
Débitos representados por valores negociables	363	(27,5)	(29,8)	501	510	-	-	-	-
Pasivos subordinados	1.211	6,1	2,7	1.141	1.118	963	9,4	6,9	873
Posiciones inter-áreas pasivo	2.466	-	-	-	-	-	-	-	-
Cartera de negociación	454	26,1	22,1	360	187	440	51,2	51,9	280
Otros pasivos	3.634	1,8	(1,4)	3.568	3.161	2.814	3,9	1,1	2.696
Dotación de capital económico	3.170	6,7	3,3	2.972	2.995	2.549	8,0	5,4	2.341

(1) A tipo de cambio constante.

Principales ratios

(Porcentaje)

	Estados Unidos		
	31-12-11	31-12-10	31-12-09
Ratio de eficiencia	65,5	59,5	56,6
Tasa de mora	3,6	4,4	4,2
Tasa de cobertura	73	61	58
Prima de riesgo	0,93	1,69	3,34

Claves de Estados Unidos en el año 2011

- Cumplimiento del plan de negocio y avances en la construcción de la franquicia.
- Margen de intereses resistente con una curva de tipos desfavorable.
- El crecimiento en carteras objetivo supera la caída en préstamos promotor.
- Continúa la mejora de los indicadores de riesgo.

Definición del área

Esta área engloba los negocios que el Grupo desarrolla en Estados Unidos y en el estado libre asociado de Puerto Rico. En concreto, incluye a BBVA Compass, que representa el 82% del balance del área a 31-12-2011. Dado su peso, la mayor parte de los comentarios que vienen a continuación se refieren a esta unidad de negocio. También aglutina los activos y pasivos de la oficina de BBVA en Nueva York, especializada en operaciones con grandes corporaciones.

Entorno macroeconómico

La **recuperación económica** de Estados Unidos se ha desacelerado considerablemente a comienzos de 2011 debido, en gran parte, a una combinación de factores temporales, incluidos el alza de los precios del petróleo y la interrupción de la oferta como consecuencia del terremoto de Japón, que se alargó más de lo previsto. Además, las crecientes incertidumbres fiscales, tanto internas como externas, han contribuido a un crecimiento trimestral en 2011 más lento en comparación con el del 2010. Aunque la actividad económica ha repuntado algo en la segunda mitad del año, la mejora no ha sido suficiente como para impulsar las expectativas de empresas y consumidores de forma significativa. La escasa recuperación del empleo y de los salarios, el desapalancamiento de las familias, la incertidumbre financiera mundial, la lentitud de la inversión residencial y las restricciones en las condiciones del crédito siguen limitando el avance económico. En definitiva, el crecimiento se ha desacelerado en 2011 hasta el entorno del 1,5% (3% en 2010).

Además, Estados Unidos no ha estado aislado de las preocupaciones sobre el estado de las finanzas públicas. Pese a la presión existente al comienzo del año para iniciar un proceso creíble de consolidación fiscal, las soluciones han sido muy parciales. Primero con la ampliación *in extremis* del techo de endeudamiento, y después con el fracaso del comité designado para proponer un plan vinculante de reducción del déficit. En este contexto, el *rating* del país ha sido rebajado de su máxima acreditación por una agencia. Las dudas sobre el pulso de la actividad económica han llevado a la búsqueda de un equilibrio entre la consolidación a largo plazo y la necesidad de sostener la actividad en el corto, con la propuesta de medidas, en especial, orientadas hacia el empleo, si bien las negociaciones políticas dificultaron su puesta en marcha. La Fed, por su parte, ha dado muestras de que la política monetaria acomodaticia se mantendrá, por lo que todo apunta a que los tipos de interés continuarán en niveles bajos durante los próximos años. La preocupación sigue centrada en bajar la tasa de desempleo y en mejorar el mercado inmobiliario, manteniendo al mismo tiempo las expectativas inflacionistas bajo control. Los elevados precios de la energía y de los alimentos presionan sobre la inflación. Sin embargo, el estancamiento económico y la desaceleración de la economía mundial han mantenido los precios subyacentes dentro del rango objetivo implícito de la Fed.

En cuanto a la evolución del tipo de cambio del dólar frente al euro, hay que subrayar la apreciación interanual del *fixing*, mientras que en cambios medios existe una depreciación en los últimos doce meses del 4,7%. Ello quiere decir que el impacto de la moneda es positivo en balance y actividad, pero negativo en resultados. Como siempre, los comentarios realizados a continuación se refieren a tipo de cambio constante, salvo que se indique lo contrario.

Prioridades de gestión

BBVA Compass ha logrado varios hitos importantes en **2011**, a la vez que ha hecho progresos significativos en otras iniciativas, entre las que se incluyen:

- Continúa la consolidación de la franquicia de BBVA en el país. Para ello se han redefinido los segmentos de negocio principales de BBVA Compass con la finalidad, entre otras, de responder mejor a los desafíos recientes de la economía.
- Se sigue avanzando en la mejora de la plataforma informacional de la franquicia, que se está desarrollando según el plan previsto. En este sentido, sobresale la puesta en marcha de la nueva plataforma de oficinas, que incluye, entre otros, el nuevo sistema automático de caja, de CRM, de digitalización de cheques y de herramientas de gestión de campañas. También destaca el desarrollo de la nueva plataforma bancaria, entre cuyos beneficios incluye una arquitectura orientada al cliente y procesamientos en tiempo real que contribuyen a mejorar la eficiencia de la entidad. Asimismo, la implementación de la plataforma de originación de préstamos para el segmento empresarial, que se está desarrollando acorde al calendario previsto, mejorará los procesos de admisión de riesgos. BBVA también ha trabajado para mejorar el sistema de banca *on-line*. De hecho, BBVA ha obtenido el reconocimiento de "US Banker" y de "Bank Technology News" por los logros tecnológicos conseguidos hasta la fecha y por su visión de futuro en esta materia.
- Se ha realizado un importante esfuerzo en la creación de una conciencia de marca en el país. Y gracias a ello, BBVA ha sido nombrado banco minorista del año en 2011. Cabe también mencionar que la entidad ha conseguido grandes beneficios de su relación con la Asociación Nacional de Baloncesto (NBA), que incluye colaboraciones con cuatro equipos de la NBA, así como con dos equipos de la WNBA, todos ellos ubicados en mercados clave para el banco. En este sentido, durante el cuarto trimestre de 2011, BBVA Compass y el Houston Dynamo han anunciado un acuerdo de varios años sobre los derechos de denominación del nuevo estadio del centro de Houston, actualmente en construcción, del equipo de la Liga Mayor de Fútbol (MLS). Además, es importante mencionar que BBVA utiliza esta relación con la NBA para prestar servicios a la comunidad. Así, más de 700 empleados y participantes han trabajado como voluntarios este año en la campaña "Team Works" para reconstruir escuelas.
- Como parte de la estrategia de su modelo de negocio, focalizada en el cliente, se ha avanzado en la fidelización de la base de clientela y en el lanzamiento de una oferta de productos y servicios innovadora. La retención del cliente y la venta cruzada muestran una evolución muy favorable como resultado de la positiva trayectoria de la cartera hipotecaria residencial, que crece por encima de los niveles del sector, al mismo tiempo que contribuye a mejorar la satisfacción de la base de clientela y la productividad. Como resultado de estas y otras medidas, BBVA es considerado como uno de los bancos con mayor grado de fidelización y de satisfacción del cliente.
- La banca de empresas de BBVA Compass se ha expandido durante 2011 hacia nuevos segmentos industriales, tales como el institucional y el sector de salud. Lo anterior contribuye a diversificar la fuente de ingresos de la entidad.
- Desde el punto de vista de distribución, se ha dado mayor énfasis al desarrollo de los canales complementarios. Como resultado, BBVA ha experimentado un aumento significativo de los usuarios de banca móvil.
- También se han mejorado la infraestructura, los procesos y los procedimientos de riesgos del banco. Entre otras acciones, cabe resaltar que la dirección está tomando medidas para reducir los activos problemáticos y mejorar y ampliar la cartera crediticia. El programa de gestión de riesgos ERM (Enterprise Risk Management) contempla la implantación corporativa de la evaluación de riesgos y otras herramientas y metodologías nuevas, como la calificación de préstamos, mejorando así todas las metodologías e introduciendo el proyecto "Integridad de la Información" que asegurará que los datos básicos sobre riesgos estén disponibles a lo largo de los procesos.
- Por último, se ha ampliado la presencia de BBVA en Estados Unidos mediante la búsqueda selectiva de nuevos talentos y la retención de los empleados actuales, con el objetivo de hacer de BBVA Compass el mejor lugar para trabajar. En respuesta a las peticiones de los empleados, se ha lanzado el programa "Best Place to Work Journey", que se centra en cuatro áreas principales: Liderazgo y gestión ("Leadership and Management Alignment"), cooperación y colaboración ("Cooperation and Collaboration"), desarrollo profesional ("Career Growth and Development") y equilibrio entre trabajo y vida privada ("Work Life Balance").

BBVA Compass se diferencia de la competencia por su servicio al cliente. Se están ejecutando más de 50 acciones para mejorar la satisfacción del cliente, desde la actividad en las redes sociales hasta la participación en acciones formativas y el desarrollo de equipos "Customer First". Se han creado nuevos productos y se ha utilizado la hipoteca como producto de vinculación. Gracias a esta y otras iniciativas, el banco ha ganado el premio "Marca del año" en banca minorista, lo que le sitúa, en términos de valor de marca, por encima de cualquier otro competidor. Gracias a sus compromisos con BBVA Compass Bowl y con la NBA, el banco también ha sido nombrado "Grand Sports Marketer of the Year".

En conclusión, el Grupo sigue dando pasos importantes en la construcción de la franquicia americana, tanto en la plataforma tecnológica y en la ampliación de los productos y servicios para los clientes, como en la potenciación del reconocimiento de marca.

De cara al año 2012, la franquicia seguirá avanzando en estas mismas líneas de actuación:

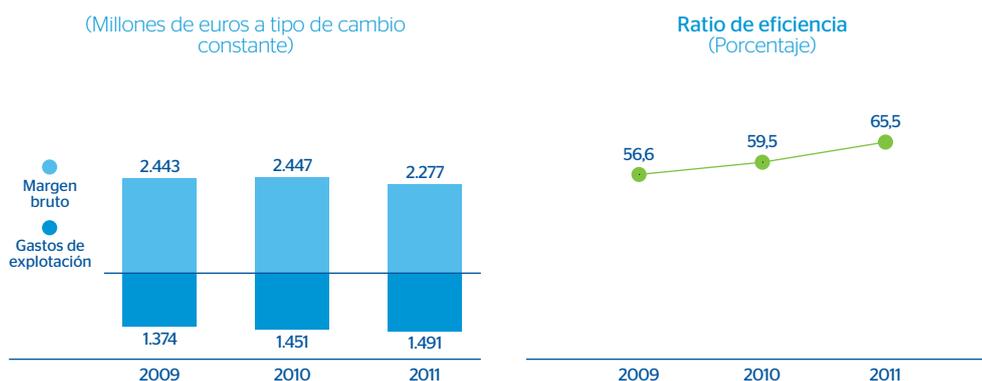
- Continuará reforzando la gestión y el control de los riesgos.
- Dará pasos adicionales en la mejora de la experiencia del cliente, a través de productos y servicios innovadores que se adapten a sus necesidades.
- Avanzará en el desarrollo de los canales alternativos, como Internet y la banca móvil.
- Profundizará en la diferenciación, a través de la construcción de un reconocimiento de marca, de tener como primer objetivo al cliente y de llegar a él también por canales alternativos.
- Se seguirá avanzando en la mejora y desarrollo de la plataforma informacional y tecnológica de la franquicia.

En definitiva, el Plan Estratégico del área persigue la diferenciación de la franquicia, alineando los procesos y las capacidades de la entidad para llegar al cliente. Y al cliente hay que llegar a través de productos y servicios innovadores, utilizando no sólo los canales de distribución tradicionales (banca física) sino también los alternativos (banca virtual) en su justa medida.

Análisis de resultados

La franquicia de Estados Unidos ha mostrado durante 2011 una elevada resistencia del margen de intereses trimestral. Y esto es muy significativo si se tiene en cuenta el progresivo cambio de composición de la cartera crediticia hacia rúbricas de menor riesgo y, por tanto, de diferencial más estrecho. En conclusión, dicha resistencia es fruto de una adecuada gestión del *spread* de la clientela. En el acumulado del año, el margen de intereses totaliza 1.590 millones, un 7,4% menos que en 2010. Por su parte, las comisiones anuales, 632 millones, suben un 1,1% interanual, a pesar de la entrada en vigor de ciertas normas que las limitan. Lo anterior, junto con unos ROF inferiores (-8,1% interanual), fruto de la situación convulsa de los mercados, y una mayor aportación a la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), determinan un **margen bruto** en 2011 de 2.277 millones (-7,0% interanual).

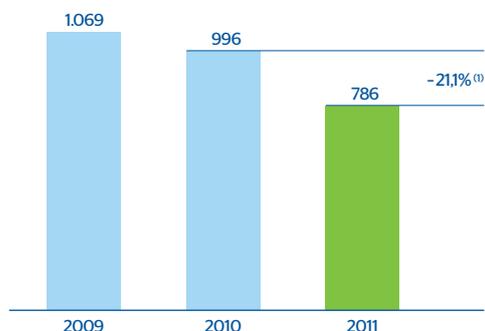
1 Estados Unidos. Eficiencia



Los gastos de explotación del área, 1.491 millones, siguen contenidos, a pesar de de las inversiones llevadas a cabo tanto en personas como en tecnología, y se incrementan un 2,8% frente a los del 2010. Por tanto, el **margen neto**, 786 millones, retrocede un 21,1% en el ejercicio.

2 Estados Unidos. Margen neto

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) A tipo de cambio corriente: -24,0%.

La progresiva mejora del *mix* en inversión crediticia, con un aumento adicional del peso de las carteras objetivo (*residential real estate* y *commercial*), tiene un claro impacto en la **calidad de los activos** del área, con tasas de mora y cobertura que siguen mejorando los niveles de las cifras del año previo, y con una prima de riesgo que también se reduce significativamente. En este sentido, la tasa de mora disminuye 81 puntos básicos desde el 31-12-2010 y cierra a diciembre en el 3,6%. Por su parte, la cobertura asciende al 73% (61% a finales de diciembre de 2010). La prima de riesgo acumulada en 2011 vuelve a bajar en los últimos doce meses 76 puntos básicos hasta el 0,93%, y las pérdidas por deterioro de activos financieros del ejercicio, 346 millones, retroceden un 48,7% en comparación con las del 2010.

3 Estados Unidos. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)



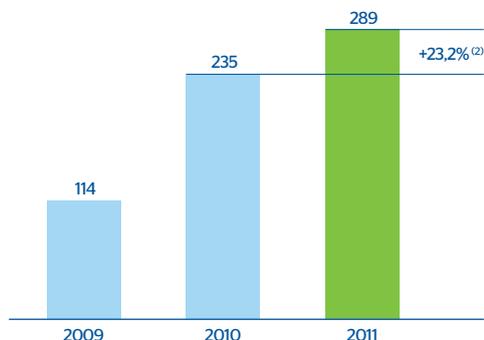
Durante el cuarto trimestre de 2011 se ha realizado un ajuste al valor del **fondo de comercio** de Estados Unidos, de 1.011 millones de euros netos de impuestos. Pese al desempeño positivo de la franquicia en el año, la recuperación económica más lenta de lo previsto, el horizonte esperado de bajos tipos de interés y la creciente presión regulatoria implican una ralentización en el crecimiento estimado de beneficios futuros de esta área. Dicho ajuste es de carácter contable y no tiene ninguna consecuencia negativa sobre la liquidez y sobre la solvencia ni del área ni del Grupo.

En conclusión, la resistencia de los ingresos de carácter recurrente, la contención de los gastos y las menores necesidades de saneamientos explican que el **resultado atribuido** en 2011, sin tener en

cuenta el deterioro del fondo de comercio, alcance los 289 millones de euros y se eleve un 23,2% frente al dato de 2010. Si se incluye el impacto del mencionado fondo de comercio, esta cifra totaliza -722 millones de euros.

4 Estados Unidos. Beneficio atribuido ⁽¹⁾

(Millones de euros a tipo de cambio constante)



(1) Sin singulares.

(2) A tipo de cambio corriente: +20,8%.

Grupo Bancario BBVA Compass

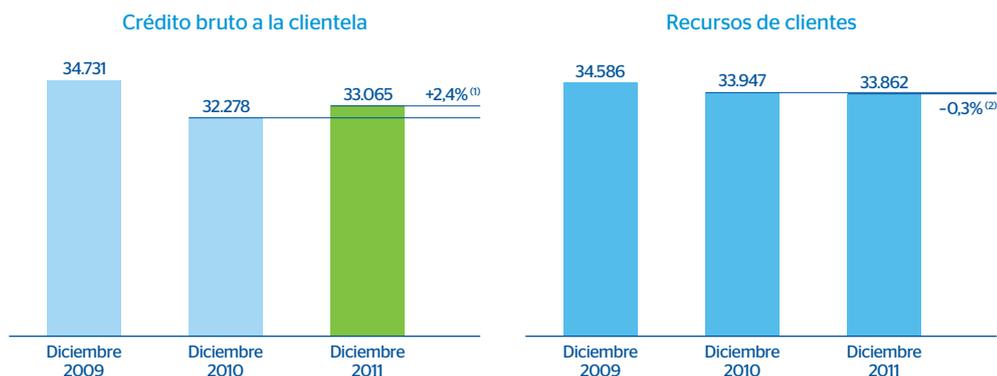
Grupo Bancario BBVA Compass (en adelante, BBVA Compass) aglutina fundamentalmente el negocio bancario minorista y de empresas que se realiza en Estados Unidos, excluido Puerto Rico.

El **crédito bruto a la clientela** de esta unidad a 31-12-2011 totaliza 33.065 millones de euros, lo que implica una subida interanual del 2,4%. BBVA Compass sigue reduciendo sus carteras de mayor riesgo y aumentando su exposición a los segmentos objetivo. En este sentido, las hipotecas a particulares (*residential real estate*), que suponen ya el 24,4% del total, crecen un 24,0% en el año. Por su parte, los préstamos al sector comercial e industrial, que representan un 34,8% de la cartera, avanzan un 22,9% interanual. Por el contrario, la financiación a los promotores (*construction real estate*) reduce su peso hasta el 8,1% y retrocede un 32,3% en el mismo horizonte temporal. Este movimiento hacia el sector comercial e industrial y hacia las hipotecas a particulares contribuye también a diversificar la cartera crediticia de la entidad hacia productos de mayor vinculación.

Los **recursos de clientes** se mantienen estables en términos interanuales y alcanzan un importe de 33.862 millones de euros. Cabe destacar el buen comportamiento de los depósitos sin coste, es decir, de las cuentas corrientes y de ahorro, que avanzan un 6,2% en el último ejercicio. Lo anterior tiene un impacto positivo en el coste de los recursos del área.

5 Grupo Bancario BBVA Compass. Principales datos de actividad

(Millones de euros a tipo de cambio constante)

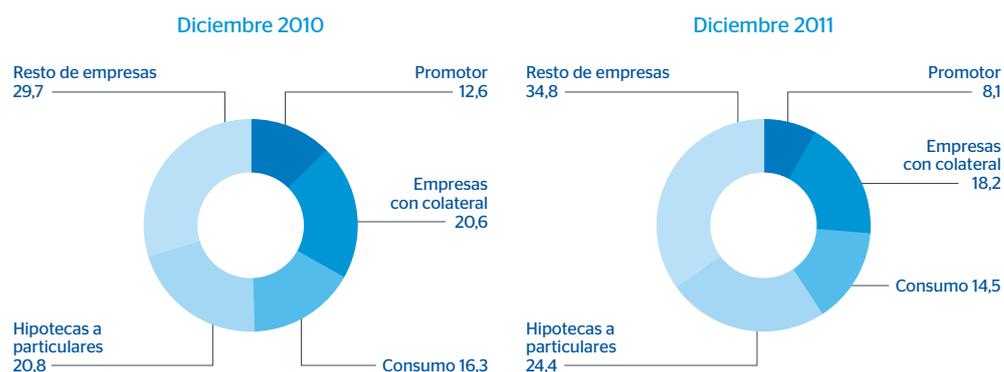


(1) A tipo de cambio corriente: +5,8%.

(2) A tipo de cambio corriente: +3,0%.

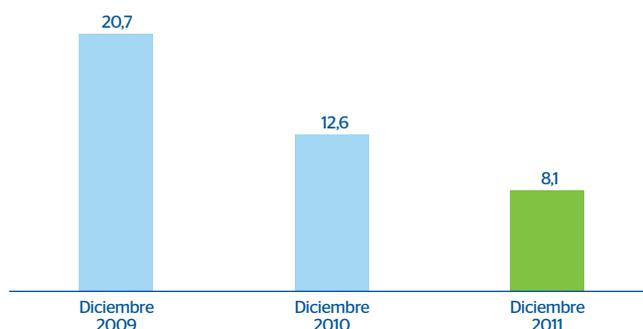
6 Grupo Bancario BBVA Compass. Estructura de la inversión crediticia

(Porcentaje)



7 Grupo Bancario BBVA Compass. Créditos a promotores sobre el total de la cartera

(Porcentaje)



8 Grupo Bancario BBVA Compass. Estructura de los depósitos

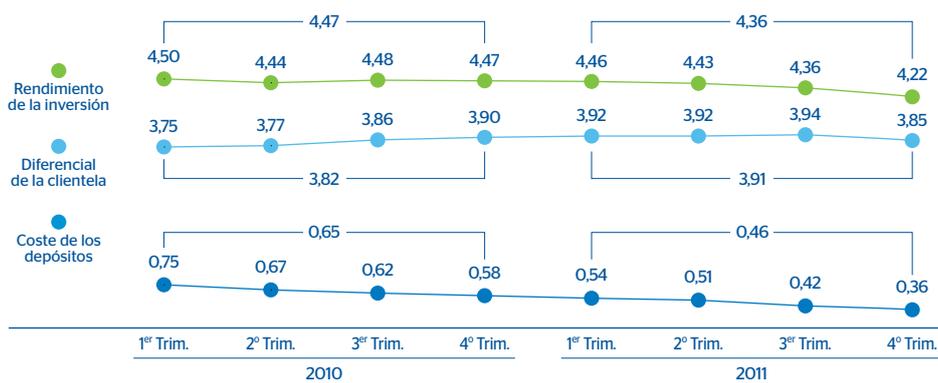
(Porcentaje)



Desde el punto de vista de resultados, destaca la resistencia de los ingresos de carácter recurrente (margen de intereses más comisiones) gracias a la defensa del diferencial de la clientela efectuada y al éxito de las acciones llevadas a cabo para mitigar los efectos de los cambios regulatorios aprobados en el último tramo de 2011. En términos de margen de intereses sobre ATM, cabe resaltar que BBVA Compass mantiene su rentabilidad en el último año, y en unos niveles, además, superiores a los del resto de sus competidores. Por lo que respecta a las comisiones, 525 millones en 2011, conservan prácticamente el importe de las reportadas en 2010 (+0,3%), a pesar de la entrada en vigor de normativa restrictiva sobre las mismas. Lo anterior, junto con unos ROF estables y una mayor aportación a la FDIC, determinan un **margen bruto** de 1.936 millones de euros, un retroceso interanual del 6,3%.

9 Grupo Bancario BBVA Compass. Diferencial de clientela

(Porcentaje)



Por lo que se refiere a los gastos de explotación, presentan un modesto aumento en el año, del 0,9%, hasta los 1.300 millones, a pesar de seguir con los planes de inversión en personas y en tecnología. Por tanto, el **margen neto** se sitúa en los 636 millones (-18,2% interanual).

Lo más relevante del ejercicio sigue siendo la mejora de la **calidad de los activos**, factor esencial en la rentabilidad de BBVA Compass. Además, las pérdidas por deterioro de activos financieros disminuyen significativamente hasta los 332 millones de euros (-41,2% interanual).

Con todo, la unidad aporta un **resultado atribuido**, sin considerar el efecto del deterioro del fondo de comercio, de 197 millones de euros, lo que implica un avance del 39,3%. Si se tiene en cuenta el impacto contable en resultados del ajuste de dicho fondo de comercio, el resultado es de 814 millones de euros negativos.

BBVA Compass sigue teniendo unos sólidos indicadores de **solvencia**, como lo demuestra el nivel alcanzado por el ratio común de recursos propios (Tier 1) a 31-12-2011, un 11,5% (según criterios de contabilidad local).

A continuación se presentan los aspectos más destacados de cada una de las unidades que integran BBVA Compass:

Commercial Banking

Es la unidad que se encarga del negocio con empresas. Durante 2011 se han lanzado una serie de productos y servicios que han tenido un gran éxito, tales como: 1) Dealer Financial Services (DFS), servicios para concesionarios de automóviles, aunando con ello diferentes departamentos con el fin de atender las necesidades financieras globales de los concesionarios de automóviles. Con esta iniciativa se alinean los esfuerzos locales de Estados Unidos con los globales del Grupo BBVA, por lo que las capacidades de BBVA Compass aumentan, aparte de que la oferta de productos y servicios para este segmento de la clientela se amplía; 2) New Healthcare Receivables Solution, nueva solución de gestión de cobro para el sector de la sanidad. La industria de la sanidad es un sector amplio, en constante cambio, caracterizado por un rápido crecimiento, una complicada gestión de cobro, altas provisiones, requisitos de información exhaustivos y elevadas regulaciones sobre la privacidad. Este sector proporciona un extenso mercado para BBVA Compass, para el cual ha lanzado este servicio, que permite al banco atender sus necesidades, fundamentalmente en cuanto a la gestión de los cobros y pagos. Se trata, además, de un servicio ofrecido a través de la web que convierte los papeles "EOB" (siglas de Explanation of benefits) en archivos electrónicos, que gestiona los pagos y los cobros, que organiza la información en un archivo *on-line* compatible con el marco regulatorio de la industria, HIPPA, y que avisa electrónicamente al cliente de los cobros y pagos que se efectúen.

Corporate Banking

Especializada en grandes corporaciones, ha aumentado el tamaño de su cartera de préstamos durante 2011 en un 8,8%, al tiempo que ha mantenido el saldo de sus depósitos.

Retail Banking

Es la unidad que atiende al cliente minorista. Durante 2011 ha tenido un excelente comportamiento gracias a la favorable evolución de la cartera de *residential real estate*. Por su parte, los recursos de clientes se redujeron debido al descenso de los de mayor coste, ya que los más líquidos tuvieron una trayectoria muy positiva. Como el resto de unidades, está muy focalizada en el cliente. Y este año se ha seguido avanzando en esta línea, prestando especial atención a los segmentos de particulares, de pequeños negocios y de pymes con el objetivo de atender las necesidades específicas de cada uno de ellos. Esta unidad ha jugado un importante papel en el compromiso de poner a disposición del cliente la tecnología interactiva más innovadora. Así, en 2011, BBVA Compass capta más de 630.000 nuevos clientes *on-line*, con un ratio de penetración del 43% (36% a final del mes de diciembre de 2010). Cabe mencionar que este tipo de clientela ha demostrado una alta fidelidad, como se evidencia en el elevado ratio de retención, del 87% entre los usuarios activos (o del 95% entre aquellos clientes que también son usuarios activos del pago *on-line* de facturas). Para esta unidad, el desarrollo de canales alternativos a la oficina, como banca móvil u *on-line*, junto con la mejora de la experiencia del cliente, son dos de sus prioridades estratégicas.

Wealth Management

Esta unidad ha ofrecido, durante 2011, cuatro "MarketLink CD" y ha obtenido 22 millones de dólares en la venta de nuevos CD. En este año también se ha llevado a cabo la adopción del producto "SmartPath® discretionary wrap products" para clientes locales (que cuentan con un *broker* y un *dealer*) y, en la segunda mitad del año, se lanzó "SmartPath® Diversified Portfolios" para los clientes internacionales.

Nueva York

Por último, el negocio en Nueva York sigue el mismo patrón que el resto de las unidades de WB&AM en el Grupo: un enfoque en los clientes de mayor vinculación y valor añadido, gestión de precios e impulso de la venta cruzada.

Actividades Corporativas

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Actividades Corporativas			
	2011	Δ%	2010	2009
Margen de intereses	(621)	n.s.	121	372
Comisiones	(202)	(4,4)	(211)	(152)
Resultados de operaciones financieras	437	(37,2)	696	480
Otros ingresos netos	359	10,0	326	219
Margen bruto	(27)	n.s.	932	919
Gastos de explotación	(960)	24,1	(774)	(739)
Gastos de personal	(543)	18,2	(460)	(534)
Otros gastos generales de administración	(148)	75,8	(84)	(11)
Amortizaciones	(269)	17,1	(229)	(195)
Margen neto	(987)	n.s.	158	180
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(392)	(59,2)	(961)	(226)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(1.050)	20,7	(870)	(637)
Beneficio antes de impuestos	(2.430)	45,2	(1.673)	(683)
Impuesto sobre beneficios	1.015	69,0	600	419
Beneficio después de impuestos	(1.415)	31,9	(1.073)	(264)
Resultado atribuido a la minoría	2	n.s.	0	13
Beneficio atribuido al Grupo	(1.413)	31,8	(1.072)	(251)

Balances

(Millones de euros)

	Actividades Corporativas			
	31-12-11	Δ%	31-12-10	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	(977)	n.s.	(89)	410
Cartera de títulos	24.495	(7,1)	26.374	35.158
Inversiones crediticias	(4.370)	44,8	(3.017)	(2.171)
Crédito a la clientela neto	(4.065)	126,4	(1.796)	714
Depósitos en entidades de crédito y otros	(304)	(75,1)	(1.221)	(2.885)
Posiciones inter-áreas activo	(66)	(99,6)	(16.923)	(43.286)
Activo material	3.180	5,2	3.023	3.052
Otros activos	18.976	23,6	15.356	13.748
Total Activo/Pasivo	41.239	66,8	24.724	6.911
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	10.117	n.s.	49	6.272
Depósitos de la clientela	29.230	97,0	14.834	3.582
Débitos representados por valores negociables	70.910	(10,2)	78.954	94.663
Pasivos subordinados	2.336	(60,4)	5.904	7.922
Posiciones inter-áreas pasivo	(71.885)	(8,6)	(78.629)	(109.063)
Cartera de negociación	(4.347)	14,4	(3.801)	(3.346)
Otros pasivos	(6.312)	106,6	(3.055)	(712)
Ajustes por valoración	(2.787)	262,0	(770)	(62)
Capital y reservas	39.064	17,8	33.150	26.152
Dotación de capital económico	(25.087)	14,5	(21.910)	(18.498)

En este agregado se recoge todo aquello no imputado a las áreas de negocio. Básicamente incluye los costes de las unidades centrales con una función corporativa, determinadas dotaciones a provisiones, como las correspondientes a prejubilaciones, y aquellas otras también de carácter corporativo. Además, aglutina los activos y pasivos derivados de la gestión de los riesgos estructurales de liquidez, interés y tipo de cambio que realiza la unidad de Gestión Financiera, así como sus impactos en resultados que no sean repercutidos a las áreas de negocio vía precios de transferencia. Por último, incluye determinadas carteras y activos, con sus correspondientes resultados, cuya gestión no está vinculada a relaciones con la clientela, tales como las de Participaciones Industriales y Financieras y Gestión Inmobiliaria.

En el año 2011, el **margen bruto** alcanza una cifra negativa de 27 millones de euros, lo que compara con los 932 millones positivos del mismo período de 2010. Esta evolución se debe básicamente a dos factores. Por una parte, a un menor margen de intereses que se explica, fundamentalmente, por el encarecimiento del coste de financiación mayorista y, por otra, a unos ROF más bajos que en el ejercicio pasado, debido a la ausencia de resultados por venta de carteras y a la pérdida de valor de los activos fruto de la situación convulsa de los mercados. La partida de otros ingresos netos incorpora principalmente el cobro del dividendo de Telefónica. Por su parte, los gastos de explotación ascienden a 960 millones, consecuencia de las inversiones que se están produciendo a nivel corporativo, sobre todo en formación de la plantilla, en tecnología, en marca y en infraestructura. Lo anterior sitúa el **margen neto** en 987 millones negativos (+158 millones en el mismo período del año anterior).

Las pérdidas por deterioro de activos financieros detraen 392 millones, y su evolución está en línea con la de los ROF, es decir, se realizan provisiones adicionales en función del nivel de ingresos en ROF. Por su parte, el ascenso en la partida de dotaciones a provisiones y otros resultados, hasta los -1.050 millones, se debe principalmente a mayores saneamientos de inmuebles y a activos recuperados. Por tanto, el **resultado atribuido** acumulado en 2011 es de -1.413 millones de euros (-1.072 en el mismo período de 2010).

Gestión Financiera

La unidad de Gestión Financiera gestiona las posiciones estructurales de tipo de interés y de tipo de cambio, la liquidez global y los recursos propios del Grupo.

La **gestión de la liquidez** tiene por objetivo financiar el crecimiento recurrente del negocio bancario en condiciones adecuadas de plazo y coste, a través de una amplia gama de instrumentos que permiten acceder a un gran número de fuentes de financiación 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 bancarias en América, con el fin de garantizar la adecuada transmisión del coste de liquidez al proceso de formación de precios y al crecimiento sostenible de la actividad crediticia. Durante el año 2011, los mercados de financiación mayorista a corto y largo plazo se han visto afectados por una elevada incertidumbre y han mantenido un tono dispar. Por una parte, positivo durante los cuatro primeros meses consecuencia de la mejor percepción del riesgo de los países europeos periféricos y de los importantes avances ocurridos en temas económicos en Europa. Por otra, menos favorable durante los meses de mayo y junio debido a las dudas sobre la viabilidad de las economías de Grecia y Portugal. Finalmente, en la segunda mitad del ejercicio, los de largo plazo han permanecido prácticamente cerrados para el sector financiero europeo. Por su parte, los de corto plazo han estado condicionados por la falta de apetito de los inversores ante las dudas de la sostenibilidad de las finanzas europeas. En este contexto, BBVA ha sido una de las pocas entidades europeas con acceso a mercado, como lo demuestran las emisiones realizadas con éxito durante 2011. Así, durante el primer trimestre, BBVA no sólo ha operado con absoluta normalidad, sino que ha sido la primera entidad bancaria en abrir las puertas del mercado de liquidez en enero de 2011, realizando una emisión de cédulas hipotecarias y un volumen de financiación a largo plazo que ha superado ampliamente los vencimientos ocurridos. Durante el segundo trimestre, el Banco ha operado también en el mercado estadounidense, con una emisión en mayo de 1.600 millones de dólares a 3 años. Durante el cuarto trimestre, BBVA ha sido una de las pocas entidades con acceso al mercado, realizando una emisión de deuda *senior* de BBVA por importe de 750 millones de euros y plazo de 18 meses. En este entorno, el Banco Central Europeo decidió, en su reunión del 8 diciembre, tomar medidas excepcionales para ampliar la liquidez del sistema financiero europeo, entre las que destacan el establecimiento de dos subastas de liquidez a 36 meses, la reducción del coeficiente de reservas del 2% al 1%, así como la ampliación de los colaterales elegibles. BBVA acudió a la subasta extraordinaria a 36 meses del 21 de diciembre por un importe equivalente a sus vencimientos mayoristas para 2012. Con ello, el Banco

da muestra de su prudencia en la gestión del riesgo de liquidez según el perfil de vencimientos de los próximos ejercicios, que se puede afrontar cómodamente en un entorno de baja actividad crediticia en España y de crecimiento natural de los depósitos de clientes. En conclusión, la política de anticipación de BBVA en su gestión de la liquidez, su modelo de negocio *retail* y el menor tamaño de sus activos le otorgan una ventaja comparativa con respecto a sus *peers* europeos. Además, la favorable evolución en todas las geografías del peso de los depósitos minoristas dentro del pasivo del balance, continúa permitiendo al Grupo, aparte de reforzar su posición de liquidez, seguir mejorando su estructura de financiación.

La **gestión de capital** en el Grupo persigue el cumplimiento de un doble objetivo: conservar un nivel de capitalización acorde con los objetivos de negocio en todos los países en los que opera y, al mismo tiempo, maximizar la rentabilidad de los recursos de los accionistas a través de la asignación eficiente del capital a las distintas unidades, de la buena gestión del balance y de la utilización, en las proporciones adecuadas, de los diversos instrumentos que forman la base de recursos propios: acciones, participaciones preferentes y deuda subordinada. Durante el año 2011, BBVA ha aprobado en su Junta General el "dividendo opción", lo que permite a sus accionistas disponer de una más amplia gama de retribución de su capital. Adicionalmente, su Consejo de Administración ha autorizado la conversión total en acciones BBVA, durante el mes de julio de 2011, de los bonos subordinados obligatoriamente convertibles emitidos en septiembre de 2009 por un importe de 2.000 millones de euros. Además, en diciembre de 2011 se concluyó con éxito el cierre del canje de las participaciones preferentes en red por un bono obligatoriamente convertible en acciones de BBVA, que cumple con los requisitos exigidos por la EBA para su computabilidad como capital de máxima calidad, por un importe final de 3.430 millones de euros, tras la aceptación del 98,7% de los inversores de participaciones preferentes. En conclusión, los actuales niveles de capitalización permiten el adecuado cumplimiento, por parte del Banco, de todos sus objetivos de capital.

La gestión del **riesgo de tipo de cambio** de las inversiones de BBVA a largo plazo, derivado fundamentalmente de sus franquicias en América, tiene como finalidad preservar los ratios de capital del Grupo y otorgar estabilidad a la cuenta de resultados. Durante el año 2011, 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 localmente mantienen algunos de los bancos filiales. Adicionalmente, se gestiona el riesgo de tipo de cambio de los resultados esperados en América correspondientes al ejercicio 2011. Durante este año, las coberturas mantenidas han permitido mitigar el impacto negativo de los tipos de cambio en capital y en la cuenta de resultados del Grupo. De cara al ejercicio 2012 se mantendrá la misma política de prudencia y anticipación en la gestión del riesgo de cambio, tanto desde el punto de vista de sus efectos en ratios de capital como en cuenta de resultados.

La unidad gestiona también el **riesgo estructural de tipo de interés** del balance del Grupo, con el objetivo de mantener un crecimiento sostenido del margen de intereses a corto y medio plazo, con independencia del movimiento de los tipos de interés. Durante el ejercicio 2011, los resultados de esta gestión han sido satisfactorios, habiéndose seguido estrategias de riesgo muy limitado en Europa, Estados Unidos y México. 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).

Participaciones Industriales y Financieras

Esta unidad es responsable de la cartera de participaciones industriales y financieras, en los sectores de telecomunicaciones, medios de comunicación, electricidad, petróleo y gas, así como en el sector financiero. Al igual que Gestión Financiera, es una unidad que 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. Durante el año 2011 se han llevado a cabo inversiones por 642 millones de euros y desinversiones por valor de 231 millones.

A 31-12-2011, el valor de mercado de la cartera de Participaciones Industriales y Financieras se sitúa en 3.617 millones de euros.

Información adicional: WB&AM

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	Wholesale Banking & Asset Management				
	2011	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	2010	2009
Margen de intereses	1.575	(0,2)	1,1	1.579	1.947
Comisiones	829	(0,4)	0,7	832	786
Resultados de operaciones financieras	238	(19,7)	(16,8)	297	365
Otros ingresos netos	81	(36,0)	(37,1)	127	121
Margen bruto	2.724	(3,9)	(2,6)	2.835	3.219
Gastos de explotación	(948)	15,6	16,5	(821)	(763)
Gastos de personal	(559)	11,0	11,7	(504)	(476)
Otros gastos generales de administración	(375)	23,2	24,5	(305)	(276)
Amortizaciones	(14)	14,8	15,3	(12)	(12)
Margen neto	1.776	(11,8)	(10,4)	2.014	2.455
Pérdidas por deterioro de activos financieros	(90)	(55,8)	(55,7)	(204)	(153)
Dotaciones a provisiones y otros resultados	(13)	n.s.	n.s.	4	(12)
Beneficio antes de impuestos	1.673	(7,8)	(6,2)	1.815	2.291
Impuesto sobre beneficios	(465)	(4,0)	(1,8)	(484)	(598)
Beneficio después de impuestos	1.209	(9,2)	(7,8)	1.331	1.693
Resultado atribuido a la minoría	(87)	(18,7)	(15,6)	(107)	(110)
Beneficio atribuido al Grupo	1.122	(8,3)	(7,1)	1.224	1.583

(1) A tipos de cambio constantes.

Balances

(Millones de euros)

	Wholesale Banking & Asset Management				
	31-12-11	Δ%	Δ% ⁽¹⁾	31-12-10	31-12-09
Caja y depósitos en bancos centrales	13.190	256,5	252,2	3.700	2.339
Cartera de títulos	74.769	13,9	15,4	65.637	62.365
Inversiones crediticias	69.557	4,7	5,4	66.430	61.022
Crédito a la clientela neto	57.936	8,2	9,1	53.539	47.143
Depósitos en entidades de crédito y otros	11.621	(9,9)	(9,8)	12.891	13.879
Posiciones inter-áreas activo	-	-	-	19.547	31.483
Activo material	49	9,1	9,0	45	41
Otros activos	2.770	64,3	62,5	1.685	1.819
Total Activo / Pasivo	160.335	2,1	2,7	157.044	159.070
Depósitos de bancos centrales y entidades de crédito	56.163	24,7	26,4	45.029	43.195
Depósitos de la clientela	41.387	(36,6)	(36,4)	65.300	74.518
Débitos representados por valores negociables	(70)	-	-	-	-
Pasivos subordinados	1.736	(4,0)	(4,3)	1.807	1.810
Posiciones inter-áreas pasivo	425	-	-	-	-
Cartera de negociación	49.428	38,4	38,6	35.703	31.514
Otros pasivos	6.794	14,6	15,1	5.930	5.963
Dotación de capital económico	4.472	36,5	36,0	3.276	2.071

(1) A tipos de cambio constantes.

Claves de WB&AM en el año 2011

- Foco en rentabilidad sobre volúmenes.
- Elevada calidad del riesgo.
- Primera colaboración con Garanti en la mayor operación de riesgo privado de la historia de Turquía.
- Referencia en el mercado español de fusiones y adquisiciones.
- Mejor casa de *equity*, según *Extel*, en España y Portugal.

Definición

El agregado de Wholesale Banking & Asset Management integra los negocios mayoristas y de gestión de activos del Grupo en todas las geografías donde está presente. Se organiza fundamentalmente en torno a tres unidades de negocio: Corporate and Investment Banking, Global Markets y Asset Management.

Prioridades de gestión

El entorno de mercado de 2011 ha sido el más complicado desde el inicio de la crisis. Las dudas sobre la recuperación económica a escala global y la desconfianza sobre la viabilidad del euro, entre otros factores, han provocado la huida de los inversores hacia activos refugio, niveles de volatilidad extrema en la renta variable y una caída de la actividad en los mercados primarios.

En este entorno, el modelo de negocio de WB&AM, caracterizado por tener una elevada presencia en mercados emergentes y por ser *customer-centric*, eficiente y de bajo riesgo, ha permitido obtener unos resultados mucho más sólidos que los del resto de competidores.

Por unidades de negocio, en Corporate and Investment Banking durante **2011** se ha continuado con el desarrollo y globalización de los productos transaccionales sobre la plataforma electrónica para empresas *net cash* (focalizada fundamentalmente en Transaccional Trade Finance), en la que se han incorporado nuevas funcionalidades y capacidades multipaís. Adicionalmente, se han realizado esfuerzos para incrementar el volumen de depósitos en prácticamente todos los segmentos de clientes con la finalidad de aumentar la rentabilidad y reducir el apalancamiento. Por último, también se ha incrementado el negocio *cross-border* con subsidiarias europeas y americanas en Latinoamérica. Por su parte, en Global Markets se ha seguido trabajando en la globalización y en el desarrollo de productos innovadores en renta fija y renta variable para aumentar el valor añadido del servicio ofrecido a los clientes. Y en Asset Management, aparte de también trabajar en la globalización y en la mejora de las capacidades de la plataforma de la unidad, se ha desarrollado un modelo de servicio cercano a las redes internas de distribución y se ha evolucionado el *mix* de producto hacia soluciones de mayor valor añadido.

En un **futuro**, en el que el aumento de la presión regulatoria, la desaceleración global y las debilidades de la zona euro continuarán suponiendo un reto para el desarrollo del negocio mayorista, en WB&AM se seguirá apostando por:

- Reforzar el posicionamiento en los mercados *core*. Entre ellos, Latinoamérica.
- Utilizar estos mercados como mecanismo de entrada en otros nuevos.
- Exportar el actual modelo de negocio a geografías *non-core* mediante una estrategia de banco de nicho internacional.

Así, los planes de acción para los próximos meses se encaminarán hacia la potenciación de los siguientes factores:

- *Up-grade* de la plataforma de producto y distribución en el negocio de Global Markets.
- Creación de una plataforma regional de servicios transaccionales en Latinoamérica.

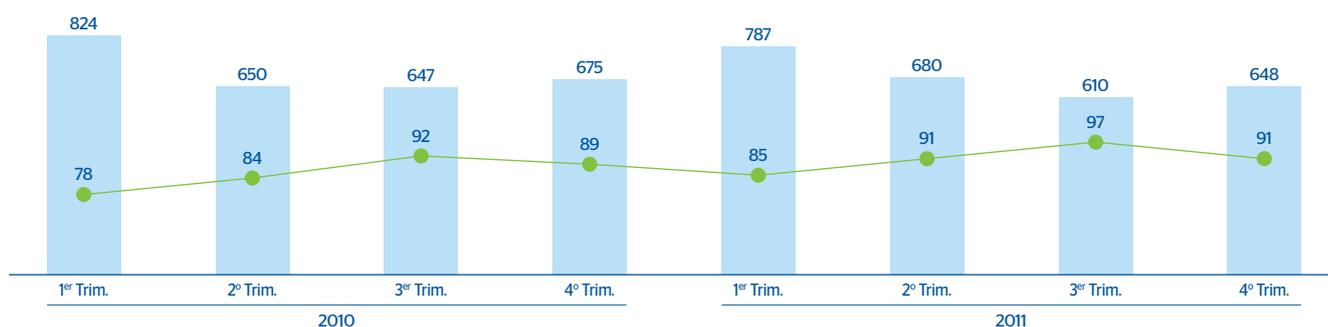
- Utilización de las ventajas competitivas existentes actualmente en los mercados core para incrementar el negocio con clientes institucionales.
- Implantación en Estados Unidos del modelo de distribución de producto mayorista del Grupo a través de la red comercial de BBVA Compass.

Análisis de resultados

En un entorno especialmente complicado como el ocurrido durante 2011, en el que la mayoría de las entidades bancarias europeas han anunciado importantes planes de desapalancamiento y en el que ha existido una significativa disminución de la actividad en los negocios mayoristas, BBVA recupera competitividad. Esto se debe al modelo de negocio diferencial del Grupo, muy basado en la relación con el cliente (del que proceden la mayoría de los ingresos), lo que le reporta una alta calidad y recurrencia de sus ingresos, además de un reducido apalancamiento. En este sentido, el **margen bruto** acumulado a diciembre se sitúa en los 2.724 millones de euros, un 3,9% inferior al del 2010 (-2,6% a tipos de cambio constantes), ya que ha estado muy afectado por los resultados de *trading*. Por geografías, destaca el significativo crecimiento de Asia, un 6,4% interanual, y de Europa (sin considerar España), que también experimenta una subida del 3,3%.

1 WB&AM. Margen bruto procedente de los ingresos de clientes⁽¹⁾

(Millones de euros y porcentaje sobre el margen bruto)

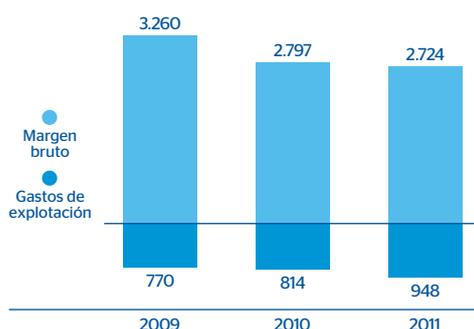


(1) No se consideran ingresos de clientes los de Gestión de Proyectos por Cuenta Propia ni el apalancamiento de Global Markets.

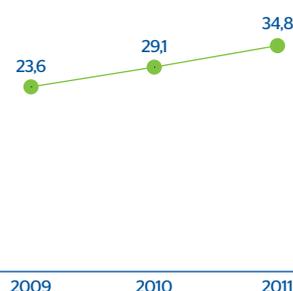
Por su parte, los gastos de explotación terminan el ejercicio un 15,6% por encima del año anterior debido a las inversiones que se vienen acometiendo en sistemas y a los distintos planes de crecimiento puestos en marcha. Por tanto, el **margen neto** alcanza los 1.776 millones de euros, un 11,8% (-10,4% a tipos de cambio constantes).

2 WB&AM. Eficiencia

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)

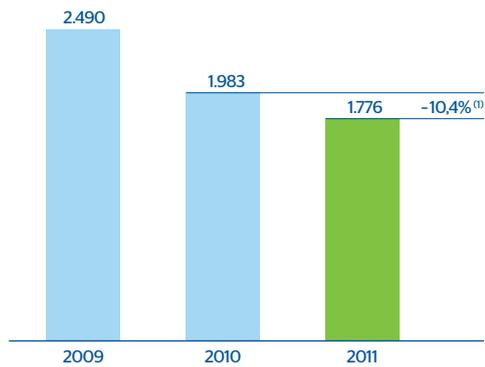


Ratio de eficiencia
(Porcentaje)



3 WB&AM. Margen neto

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



(1) A tipos de cambio corrientes: -11,8%.

Las distintas unidades de este agregado siguen mostrando una alta calidad del riesgo, con una reducida tasa de mora, una elevada cobertura y unos saneamientos que representan un 5,1% del margen neto. En definitiva, el **beneficio atribuido** acumulado se sitúa en los 1.122 millones de euros, que supone un descenso del 8,3% (-7,1% a tipos de cambio constantes).

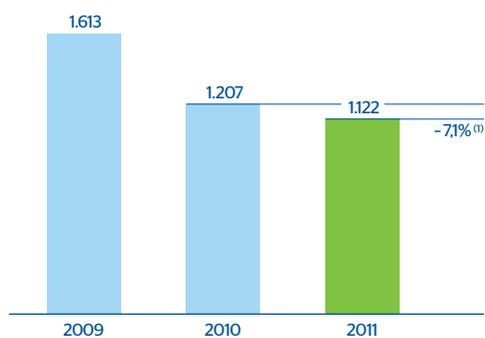
4 WB&AM. Tasas de mora y cobertura

(Porcentaje)



5 WB&AM. Beneficio atribuido

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)

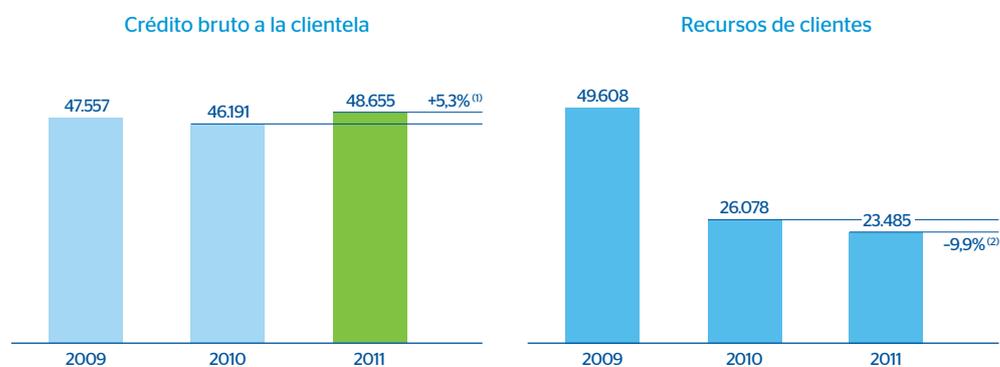


(1) A tipos de cambio corrientes: -8,3%.

Dentro de WB&AM, Corporate and Investment Banking gestiona, a 31-12-2011, un **crédito bruto a la clientela** de 48.655 millones de euros y unos **recursos de clientes** de 23.485 millones. Si a estas cifras se suman los saldos existentes en Global Markets, muy influenciados por la coyuntura de los mercados financieros vivida durante 2011, WB&AM termina el año con una inversión crediticia de 58.618 millones de euros y con unos recursos de clientes de 39.644 millones.

6 C&IB. Principales datos de actividad

(Millones de euros a tipos de cambio constantes)



(1) A tipos de cambio corrientes: +4,4%.
 (2) A tipos de cambio corrientes: -10,3%.

Corporate and Investment Banking

Esta unidad coordina la originación, distribución y gestión de un completo catálogo de productos de banca corporativa, banca de inversión y servicios transaccionales globales.

A continuación se resumen las principales operaciones llevadas a cabo durante el ejercicio 2011:

De la actividad de **Corporate Lending** en España, sobresalen las operaciones con Amadeus, Iberdrola, Red Eléctrica y Ferrovial, por lo que BBVA finaliza el año en primera posición en los *rankings* de *Dealogic* y *Thomson Reuters*. En el mercado europeo destaca la adquisición de Foster por parte de Sab Miller, así como la de Parmalat por Lactalis. En Latinoamérica se han liderado numerosas transacciones con Bimbo, Mexichem, America Movil, Pexem y Votorantim, con lo que se alcanza el primer lugar por número de operaciones sindicadas, según *Dealogic*.

La actividad desarrollada por la unidad de **Project Finance** en Europa sitúa a BBVA líder en sectores como el de las energías renovables y medio ambiente, en los que se han cerrado más de 20 operaciones en España, Italia y Reino Unido. Entre ellas se encuentran la de parques eólicos y minicentrales hidroeléctricas de Acciona. En infraestructuras sociales y de transporte, la actividad se ha concentrado en Francia, España, Alemania y Reino Unido, con proyectos como las líneas de alta velocidad Tours-Burdeos y Bretaña-Pays de Loire, el estadio de Niza o las autopistas A8 y A9. En Latinoamérica sobresale, en México, la financiación de la autopista Periférico Norte y la adquisición de Altamira LNG, y en Perú la financiación para Transportadora de Gas del Perú, S.A. En Asia se ha consolidado la presencia de BBVA en la región liderando operaciones en los sectores del transporte, aguas y energía. Asimismo, las aperturas de las oficinas de Taiwan y Corea del Sur permiten reforzar la cobertura de estos mercados. Por último, en Norteamérica se ha participado en la financiación de cuatro plantas para generación de gas para Edison Mission's Walnut Creek y Los Esteros, en California, y en renovables hay que mencionar el proyecto de 250 megawattios, Genesis Solar Thermal Power, de Nextera. Como reconocimiento a la potente franquicia de *project finance* en esta región, BBVA ha sido galardonado con el premio "Best Finance House in Renewables 2011" por *Environmental Magazine*.

Structured Trade Finance ha mantenido su evolución positiva durante 2011, con incrementos tanto en número de operaciones firmadas como en volumen. Lo anterior demuestra, una vez más, las capacidades globales de originación del Grupo. Además, cabe resaltar la rápida generación y aprovechamiento de sinergias, como lo refleja la firma de la financiación de la ampliación de la principal refinería turca con el respaldo de Cesce que, con una inversión de 3.000 millones de dólares, es la mayor operación de riesgo privado de la historia de Turquía. Esta operación se está llevando a cabo

con la colaboración de Garanti. Por último, cabe mencionar que BBVA ha sido galardonado con el premio GTR de "Best Trade Finance Bank in Latin America 2011" por tercer año consecutivo.

En la unidad de **Corporate Finance**, BBVA vuelve a cerrar, por tercer año consecutivo, como líder del mercado español en fusiones y adquisiciones (M&A), según *Thomson Reuters*, con 16 operaciones anunciadas en 2011, con un claro enfoque transfronterizo (10 operaciones), y como asesor de referencia en el continente americano (5 operaciones). Gracias a su modelo de negocio orientado al cliente, la calidad en el asesoramiento y el recurrente liderazgo en el mercado español de M&A, BBVA ha sido reconocido como mejor asesor en fusiones y adquisiciones en Iberia en 2011 por *Financial Times-mergermarket*. De

Project Finance, Structured Trade Finance y Corporate Finance Operaciones más relevantes en 2011

<p>España</p> <p>1.428.000.000 EUR 1133 MW de generación eólica y 177 MW de generación hidroeléctrica</p>  <p>Project Finance MLA & Hedge Provider</p>	<p>España</p> <p>629.200.000 EUR CSP Extremadura 2 x 49.9 MW</p>  <p>Project Finance Bookrunner & Original MLA</p>	<p>Rusia/Alemania</p> <p>2.500.000.000 EUR Gasoducto Segunda Sección</p>  <p>Project Finance Mandated Lead Arranger</p>	<p>Francia</p> <p>7.800.000.000 EUR</p>    <p>Sur de Europa Atlántico Tren de Alta Velocidad</p> <p>Project Finance Mandated Lead Arranger</p>
<p>Francia</p> <p>940.000.000 EUR</p>  <p>Autopista A63 Project Finance Mandated Lead Arranger</p>	<p>Australia</p> <p>2.505.380.000 AUD</p>  <p>New Royal Adelaide Hospital Project Finance Mandated Lead Arranger</p>	<p>México</p> <p>300.000.000 USD Financiación de adquisición</p>   <p>Project Finance Bookrunner & MLA</p>	<p>México</p> <p>Deuda senior 5.300.000.000 MXN Préstamo subordinado 2.140.000.000 MXN</p>  <p>Project Finance Asesor financiero, Bookrunner & MLA</p>
<p>Estados Unidos</p> <p>932.000.000 USD Genesis Solar</p>  <p>Project Finance Master Administrative Agent, Administrative Agent, Intercreditor Agent, LC Issuer</p>	<p>Estados Unidos</p> <p>844.500.000 USD Russell City</p>   <p>Project Finance Senior Managing Agent & Hedge Provider</p>	<p>México</p> <p>795.000.000 USD CPV Sentinel</p>    <p>Project Finance Senior Managing Agent</p>	<p>Luxemburgo</p>  <p>Borrowing Base Facility 800.000.000 USD 4 años 100.000.000 USD Structured Trade Finance MLA</p>
<p>España</p>  <p>Buyer's Credit 375.000.000 USD</p>  <p>8,5 años 188.000.000 USD Structured Trade Finance MLA</p>	<p>Turquía</p>  <p>Buyer's Credit 2.095.000.000 USD</p>   <p>12,5 años 208.000.000 USD Structured Trade Finance MLA</p>	<p>Portugal/Brasil/China</p>  <p>Emisor de Informe de Valoración en relación a la ampliación de capital de su filial E&P en Brasil suscrita por</p>  <p>Confidencial Corporate Finance</p>	<p>España/Francia</p>  <p>Asesor financiero en la venta del centro comercial Splau a</p>  <p>185.000.000 EUR Corporate Finance</p>
<p>Portugal/Brasil/España</p>  <p>Asesor financiero exclusivo en la venta del 77% de Ampla Energia y Ampla Investimentos a</p>  <p>85.000.000 EUR Corporate Finance</p>	<p>España</p>  <p>Asesor financiero y emisor de <i>fairness opinion</i> en el <i>spin-off</i> de Saba Infraestructuras</p>  <p>890.000.000 EUR Corporate Finance</p>	<p>España/UAE</p>  <p>Asesor financiero y emisor de <i>fairness opinion</i> en relación con la oferta de adquisición por parte de</p>  <p>4.037.000.000 EUR Corporate Finance</p>	<p>España</p>  <p>Asesor financiero exclusivo en la venta de</p>   <p>Confidencial Corporate Finance</p>

Equity Capital Markets, bonos y préstamos sindicados
Operaciones más relevantes en 2011

<p>España</p>  <p>3.092.000.000 EUR Oferta pública inicial de acciones</p> <p>Equity Capital Markets <i>Co-Manager</i></p>	<p>Alemania</p>  <p>7.992.000.000 EUR Ampliación de capital con derechos de suscripción</p> <p>Equity Capital Markets <i>Underwriter</i></p>	<p>México</p>  <p>977.000.000 USD Convertibles</p> <p>Equity Capital Markets <i>Bookrunner Lead Manager</i></p>	<p>México</p>  <p>9.232.000.000 MXN Ampliación de capital</p> <p>Equity Capital Markets <i>Bookrunner Lead Manager</i></p>
<p>Colombia</p>  <p>1.772.000.000 USD Ampliación de capital</p> <p>Equity Capital Markets <i>Joint Arranger</i></p>	<p>Estados Unidos</p>  <p>1.155.000.000 USD Accelerated bookbuild</p> <p>Equity Capital Markets <i>Co-Manager</i></p>	<p>Estados Unidos</p>  <p>977.000.000 USD Convertibles</p> <p>Equity Capital Markets <i>Co-Manager</i></p>	<p>Estados Unidos</p>  <p>742.000.000 USD Accelerated bookbuild</p> <p>Equity Capital Markets <i>Co-Manager</i></p>
<p>Hong Kong</p>  <p>13.237.000.000 HK\$ Oferta pública inicial de acciones</p> <p>Equity Capital Markets <i>Lead Manager</i></p>	<p>España</p>  <p>1.854.000.000 EUR Préstamo y crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>MLA / Bookrunner</i></p>	<p>España</p>  <p>3.000.000.000 EUR Préstamo y crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>MLA / Bookrunner</i></p>	<p>Italia</p>  <p>700.000.000 EUR Crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>MLA / Bookrunner</i></p>
<p>Alemania</p>  <p>1.000.000.000 USD Financiación de adquisición</p> <p>Global Lending <i>MLA / Bookrunner</i></p>	<p>Reino Unido</p>  <p>12.500.000.000 USD Financiación de adquisición</p> <p>Global Lending <i>MLA / Active Bookrunner</i></p>	<p>Francia</p>  <p>1.750.000.000 EUR Crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>MLA / Active Bookrunner</i></p>	<p>India</p>  <p>1.091.000.000 USD</p> <p>Global Lending <i>MLA & Underwriter</i></p>
<p>Australia</p>  <p>1.800.000.000 AUD 200.000.000 USD</p> <p>Global Lending <i>MLA</i></p>	<p>Estados Unidos</p>  <p>4.500.000.000 USD Revolver, TLA, TLB, bond bridge</p> <p>Global Lending <i>Bookrunner Mandated Lead Arranger</i></p>	<p>Estados Unidos</p>  <p>1.100.000.000 USD Préstamo y crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>Joint Lead Arranger Co-Syndication Agent</i></p>	<p>Estados Unidos/Canadá</p>  <p>1.450.000.000 USD Crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>Joint Lead Arranger Syndication Agent</i></p>
<p>Estados Unidos</p>  <p>2.000.000.000 USD Crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>Joint Lead Arranger Documentation Agent</i></p>	<p>Estados Unidos</p>  <p>1.000.000.000 USD Crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>Joint Lead Arranger Co-Documentation Agent</i></p>	<p>Estados Unidos</p>  <p>2.500.000.000 USD Crédito revolving</p> <p>Global Lending <i>Joint Lead Arranger Co-Documentation Agent</i></p>	<p>México</p>  <p>1.300.000.000 USD</p> <p>Global Lending <i>Joint Bookrunner</i></p>

<p>México</p>  <p>2.000.000.000 USD</p> <p>Global Lending Joint Bookrunner</p>	<p>Colombia</p>  <p>1.650.000.000 USD</p> <p>Global Lending Joint Bookrunner</p>	<p>Brasil</p>  <p>1.150.000.000 USD</p> <p>Global Lending Joint Bookrunner</p>	<p>México</p>  <p>2.000.000.000 USD</p> <p>Global Lending Joint Bookrunner</p>
---	---	--	---

entre las transacciones llevadas a cabo, destacan: 1) el asesoramiento a Cepsa en la OPA de IPIC, la mayor transacción corporativa de fusiones y adquisiciones en España del año y la operación más grande jamás hecha por un comprador de Oriente Medio en España, 2) el *spin-off* de Saba (Abertis) y 3) el asesoramiento en la ampliación de capital suscrita por Sinopec en la filial brasileña de Galp, la mayor operación de un grupo portugués y, adicionalmente, la transacción de tamaño más elevado efectuada en el mercado de energía en Brasil en fusiones y adquisiciones en el año.

En **Equity Capital Markets**, la inestabilidad y volatilidad de los mercados financieros han provocado una menor actividad de *equity* en el mundo, pero principalmente en Europa. En dicho continente cabe destacar la participación en la salida a bolsa de Bankia y en la ampliación de capital de Commerzbank. En Asia, BBVA ha participado, como *joint lead-manager*, en el tramo internacional de la salida de CITIC Securities a la Bolsa de Hong Kong. En México, BBVA Bancomer mantiene su posición de liderazgo, tras haber participado en las salidas a bolsa de Banregio y Aeroméxico y en la ampliación de capital de Banorte.

Durante el ejercicio 2011 se han reorganizado las estructuras de **Global Transactional Banking** en todas las regiones geográficas, con la unificación en un solo área de los negocios de Global Transaction Services, Transactional Trade Finance y Transactional Bankers. Como operaciones relevantes hay que mencionar el *bid bond* relativo a la licitación para la asignación de frecuencias de banda ancha en Italia, las garantías técnicas emitidas para la cobertura de una exportación de aviones desde Italia a México y, en *trade finance*, el elevado nivel de actividad conseguido con la emisión de garantías silenciosas en la operativa de petróleo. También sobresale el lanzamiento de varios productos que refuerzan el interés de BBVA por la innovación para ofrecer cada vez más y mejores beneficios a sus clientes, entre ellos, el lanzamiento de "Bancomer *net cash*" en México y de "BBVA *net cash*" en Puerto Rico, ambos fruto del proyecto PIBEE (Proyecto Integral de Banca Electrónica para Empresas); en Argentina, el "Servicio de Pago a Proveedores"; en España y Portugal, "BBVA *net cash* móvil" y "BBVA *net advance*"; el nuevo canal *on-line* accesible para no clientes, la lectora digital para el ingreso de cheques de "BBVA *net cash*" y el servicio "3SKey", que mejora la seguridad de las conexiones globales a través de los canales SWIFT y *host to host*. BBVA ha sido seleccionado como el "Mejor Proveedor de Servicios de Cash Management" para empresas e instituciones en Colombia por *Euromoney* y "Mejor Banco por Internet", en la categoría de banca corporativa e institucional, en Puerto Rico por *Global Finance*. También ha sido calificado como "Recomendado" en la encuesta "Agent Banks in Major Markets" de *Global Custodian* y como "Top Rated" en la encuesta "Sub Custody" de la revista *Global Investor*. Asimismo, hay que mencionar el premio de "Mejor Banco en Trade Finance en América Latina", otorgado por *Global Trade Review*, que aglutina las opiniones de clientes en relación al servicio de Transactional Trade Finance, y el primer premio "World's Best Trade Finance Banks 2012" para BBVA en España, dado por la revista *Global Finance*.

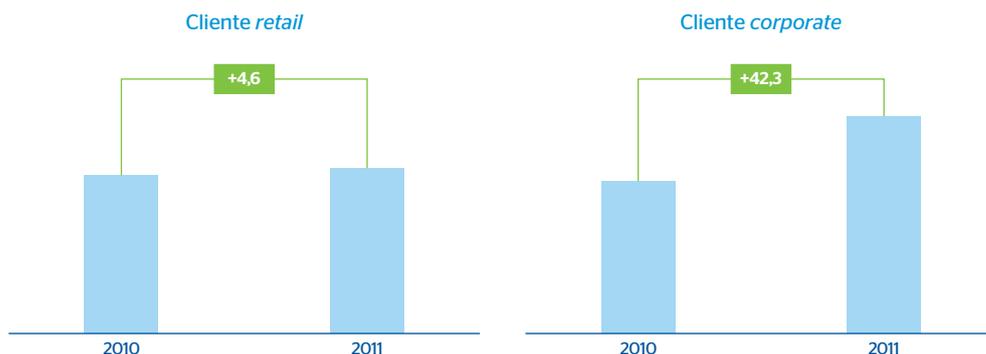
Global Markets

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.

A pesar del complicado entorno de mercado, Global Markets ha conseguido incrementar sus **ingresos** de clientes en un 6,6%, gracias al buen comportamiento de los procedentes de los clientes *retail* y *corporate*. Ello significa que los clientes del Grupo continúan apostando por los productos y servicios de esta unidad, que sigue contando con el reconocimiento de las publicaciones especializadas. *FX Week*, en su encuesta del año 2011, considera a BBVA el cuarto banco más valorado por los clientes, el segundo más reconocido por los clientes *corporates* y el cuarto más considerado por los inversores en divisas latinoamericanas. Además, BBVA aparece por primera vez en el *ranking* de bancos a nivel global de *FX Week*, ocupando el puesto 26.

7 Global Markets. Crecimiento de ingresos de cliente

(Porcentaje)



Como reconocimiento a la excelente labor con clientes, Global Markets ha recibido numerosos **premios** durante 2011, entre ellos, "Derivatives Dealers 2011" de la revista *Risk*, ganando en las categorías de asesoramiento sobre gestión de riesgos y operaciones con derivados, derivados organizados, derivados exóticos de divisas, investigación de derivados y mejor producto estructurado para el mercado minorista. También ha sido galardonado como mejor casa de *equity* en España y Portugal en 2011 en la encuesta anual realizada por *Extel*, quedando en el primer puesto en las categorías de *leading brokerage*, *country analysis* y *corporate access* de dicha encuesta, y en segundo lugar en las categorías de *equity sales* y *small&mid caps sales*.

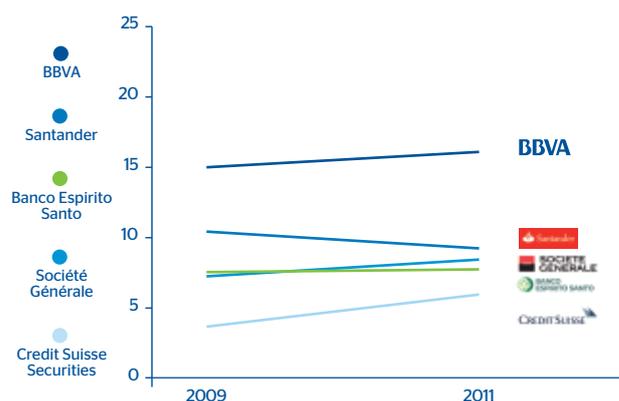
Por **subyacentes**, sobresale el avance de tipos de interés, crédito y divisa. Y por **región** es destacable el aumento de Europa, a pesar de la complicada situación macroeconómica de la región. Global Markets ha reforzado el negocio *cross-border* gracias a la globalización alcanzada en la oferta de productos y a la estrecha colaboración conseguida entre los distintos equipos.

Durante el año 2011, los resultados de Global Markets en **España** se han visto afectados por la escasa actividad económica e incertidumbre de los mercados. A pesar de ello, los ingresos de clientes han crecido, y muy especialmente en negocios estratégicos, como en el de crédito, cuyos ingresos han aumentado un 38% con respecto a los del año anterior. Por tipo de cliente (inversor institucional, *corporates*, *global public finance*, empresas y *retail*) sobresale la positiva evolución del *global public finance*, cuyos ingresos han avanzado un 22% frente a los obtenidos en 2010. Aunque la actividad de *trading* se ha visto afectada por la elevada volatilidad de los mercados, la crisis de la deuda soberana en varios países de la zona euro y la incertidumbre asociada a los cambios en materia de regulación, BBVA ha mejorado sus resultados frente a los obtenidos en 2010 en *equities*, tipos de cambio y tipos de interés. En España, BBVA ratifica su posición de liderazgo en la intermediación de renta variable, logrando una cuota de mercado del 16,1% al cierre de 2011, lo que significa 6,9 puntos porcentuales por encima de la del siguiente competidor.

8 Global Markets. Evolución de las cuotas de mercado en intermediación de renta variable en la Bolsa española

(Porcentaje)

Entidad	2009	2011	Variación cuota 09-11
1 BBVA	15,0	16,1	1,1
2 Santander	10,4	9,2	-1,2
3 Société Générale	7,2	8,4	1,2
4 Banco Espirito Santo	7,5	7,7	0,2
5 Credit Suisse Securities	3,6	5,9	2,3
6 Morgan Stanley	4,2	5,4	1,2
7 Sabadell	n.a.	4,6	n.a.
8 Crédit Agricole	2,4	3,8	1,4
9 Banesto	3,2	3,6	0,4
10 Merrill Lynch Capital Markets	3,7	3,5	-0,2



En el resto de **Europa y Asia**, los ingresos de clientes también se han incrementado un 25% en los últimos doce meses, gracias a la buena evolución de prácticamente todos los productos. Los mayores ingresos siguen siendo los procedentes de tipos de interés (+37% interanual) y *equities* (+26% interanual).

En Global Markets **México**, los ingresos de clientes han ascendido un 24% en términos interanuales, fruto de la buena trayectoria de prácticamente todos los productos. Por tipo de cliente, cabe señalar los procedentes de *corporates*. En cambio, los resultados de *trading* en 2011 se han visto afectados por la situación convulsa de los mercados. A pesar de ello, hay que subrayar la favorable evolución de los de tipo de cambio (+23%).

En **América del Sur**, Global Markets obtiene un crecimiento de ingresos de clientes del 7% interanual. Por productos, los mayores incrementos se produjeron en tipos de cambio (+33% interanual).

En Global Markets **Estados Unidos**, destacan los productos de tipos de interés y crédito. Por clase de cliente, crecen los *corporates*, empresas y *retail*.

Asset Management

Asset Management es el proveedor de gestión de activos de BBVA e integra el diseño y gestión de fondos de inversión en España, México y América del Sur, el negocio de fondos de pensiones en España y la plataforma de fondos de terceros de Quality Funds.

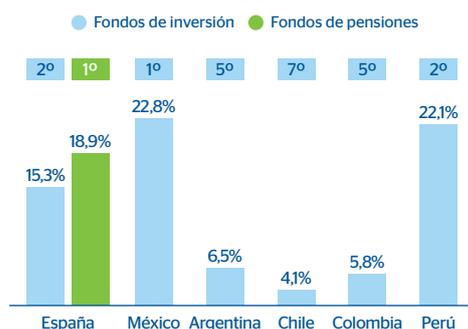
Esta unidad, con un patrimonio gestionado a nivel global de 72.998 millones de euros, sigue siendo referente en la gestión de fondos de inversión y de pensiones en las geografías en las que opera. En España tiene una cuota de mercado del 15,3% del patrimonio de fondos de inversión y conserva una posición destacada de liderazgo en la gestión de fondos de pensiones. En México mantiene su posición de líder en la gestión de fondos de inversión, con un 22,8% de cuota, y en el resto de países de Latinoamérica continúa la senda de crecimiento, con un avance interanual del patrimonio del 12,5% a 31-12-2011.

9 Asset Management. Evolución del patrimonio

Evolución del patrimonio por geografía
(Millardos de euros a tipos de cambio constantes)



Cuota de mercado y ranking por geografía



Fuente: Elaboración propia a partir de datos oficiales de Bancos Centrales y Superintendentes.

BBVA Asset Management apuesta de manera creciente por la inversión socialmente responsable, que incorpora a la gestión nuevas variables extrafinancieras, ambientales, sociales, éticas y de gobierno corporativo (variables ESG), con el objeto de obtener una mayor rentabilidad de las carteras desde una gestión adecuada de los riesgos ESG.



Información complementaria

Series históricas consolidadas

Cuentas de resultados

(Millones de euros)

	NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)					
	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Margen de intereses/de intermediación	13.160	13.320	13.882	11.686	9.628	8.138
Margen bruto/ordinario	20.566	20.910	20.666	18.978	17.271	15.143
Margen neto/de explotación	10.615	11.942	12.308	10.523	9.441	8.340
Beneficio antes de impuestos	3.770	6.422	5.736	6.926	8.495	7.030
Beneficio después de impuestos	3.485	4.995	4.595	5.385	6.415	4.971
Beneficio atribuido al Grupo	3.004	4.606	4.210	5.020	6.126	4.736

Balance y actividad

(Millones de euros)

	NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)					
	31-12-11	31-12-10	31-12-09	31-12-08	31-12-07	31-12-06
Créditos a la clientela (neto)	351.900	338.857	323.441	335.260	313.178	258.317
Activo total	597.688	552.738	535.065	542.650	501.726	411.663
Total recursos de clientes	426.464	421.977	389.815	372.715	369.177	328.813
Depósitos de la clientela	282.173	275.789	254.183	255.236	219.609	186.749
Otros recursos de clientes	144.291	146.188	135.632	117.479	149.568	142.064
Débitos representados por valores negociables	81.930	85.180	99.939	104.157	102.247	86.482
Pasivos subordinados	15.419	17.420	17.878	16.987	15.662	13.597

Información adicional

(Millones de euros)

	NIIF (Circular 6/2008 del Banco de España)					
	31-12-11	31-12-10	31-12-09	31-12-08	31-12-07	31-12-06
Dividendos (millones de euros) ⁽¹⁾	2.016	1.752	1.574	2.361	2.717	2.220
Número de accionistas (en miles)	987	953	884	904	890	864
Número de acciones (en millones) ⁽²⁾	4.903	4.491	3.748	3.748	3.748	3.552
Número de empleados ⁽³⁾	110.645	106.976	103.721	108.972	111.913	98.553
En España	28.416	28.416	27.936	29.070	31.106	30.582
En el resto del mundo ⁽³⁾	82.229	78.560	75.785	79.902	80.807	67.971
Número de oficinas ⁽³⁾	7.457	7.361	7.466	7.787	8.028	7.499
En España	3.024	3.024	3.055	3.375	3.595	3.635
En el resto del mundo ⁽³⁾	4.433	4.337	4.411	4.412	4.433	3.864

(1) En 2008 incluye el pago en especie en forma de acciones (valoradas a la cotización de cierre del 17-04-2009). En 2010 y 2011 incorpora el importe correspondiente al esquema de distribución del

(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).

(3) No incluye Garanti.

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)					Circular 4/1991 del Banco de España							
2008	2007	2006	2005	2004	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	
11.891	9.769	8.374	7.208	6.160	7.069	6.741	7.808	8.824	6.995	5.760	5.516	
19.853	18.133	15.701	13.024	11.120	11.053	10.656	12.241	13.352	11.143	9.108	8.374	
11.279	10.544	8.883	6.823	5.591	5.440	4.895	5.577	5.599	4.376	3.457	3.120	
6.926	8.495	7.030	5.592	4.137	4.149	3.812	3.119	3.634	3.876	2.902	2.374	
5.385	6.415	4.971	4.071	3.108	3.192	2.897	2.466	3.009	2.914	2.168	1.785	
5.020	6.126	4.736	3.806	2.923	2.802	2.227	1.719	2.363	2.232	1.746	1.424	

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)					Circular 4/1991 del Banco de España							
31-12-08	31-12-07	31-12-06	31-12-05	31-12-04	31-12-04	31-12-03	31-12-02	31-12-01	31-12-00	31-12-99	31-12-98	
333.029	310.882	256.565	216.850	172.083	170.248	148.827	141.315	150.220	137.467	113.607	99.907	
543.513	502.204	411.916	392.389	329.441	311.072	287.150	279.542	309.246	296.145	238.166	202.911	
493.324	485.621	425.709	401.907	329.254	321.038	295.906	289.385	323.982	304.549	242.611	194.162	
267.140	236.183	192.374	182.635	149.892	147.051	141.049	146.560	166.499	154.146	105.077	99.351	
119.017	150.777	142.064	142.707	121.553	121.553	113.074	108.815	124.496	118.831	102.677	74.221	
90.180	82.999	77.674	62.842	45.482	44.326	34.383	27.523	25.376	26.460	31.552	17.562	
16.987	15.662	13.597	13.723	12.327	8.108	7.400	6.487	7.611	5.112	3.305	3.028	

NIIF (Circular 4/2004 del Banco de España)					Circular 4/1991 del Banco de España							
31-12-08	31-12-07	31-12-06	31-12-05	31-12-04	31-12-04	31-12-03	31-12-02	31-12-01	31-12-00	31-12-99	31-12-98	
2.301	2.717	2.220	1.801	1.499	1.499	1.247	1.109	1.222	1.123	854	699	
904	890	864	985	1.081	1.081	1.159	1.179	1.204	1.300	1.268	1.338	
3.748	3.748	3.552	3.391	3.391	3.391	3.196	3.196	3.196	3.196	2.931	2.861	
108.972	111.913	98.553	94.681	87.112	84.117	86.197	93.093	98.588	108.082	88.556	86.349	
29.070	31.106	30.582	31.154	31.056	30.765	31.095	31.737	31.686	33.733	37.052	37.847	
79.902	80.807	67.971	63.527	56.056	53.352	55.102	61.356	66.902	74.349	51.504	48.502	
7.787	8.028	7.499	7.328	6.751	6.848	6.924	7.504	7.988	8.946	7.491	7.226	
3.375	3.595	3.635	3.578	3.385	3.375	3.371	3.414	3.620	3.864	4.336	4.495	
4.412	4.433	3.864	3.750	3.366	3.473	3.553	4.090	4.368	5.082	3.155	2.731	

*"dividendo opción", con independencia de la opción de cobro elegida por el accionista.

Red de oficinas del Grupo BBVA

Red de oficinas del Grupo BBVA en España

Servicios centrales del Grupo BBVA

Bilbao

Gran Vía, 1
48001 Bilbao
Tel.: 94 487 60 00
Fax: 94 487 61 61

Madrid

Paseo de la Castellana, 81
28046 Madrid
Tel.: 91 374 60 00
Fax: 91 374 62 02

Paseo de Recoletos, 10
28001 Madrid
Tel.: 91 374 60 00
Fax: 91 374 62 02

Direcciones territoriales

Territorial Canarias

Albareda, 6 - 5ª planta
35008 Las Palmas
Tel.: 928 45 15 00
Fax: 928 45 16 81

Territorial Cataluña

Plaza Cataluña, 5 - 5ª planta
08002 Barcelona
Tel.: 93 401 40 00
Fax: 93 401 43 34

Territorial Centro

Recoletos, 10
Ala Sur - 2ª planta
28001 Madrid
Tel.: 91 374 40 00
Fax: 91 537 59 68

Territorial Este

Plaza Ayuntamiento, 9
3ª planta
46002 Valencia
Tel.: 96 388 00 00
Fax: 96 388 24 25

Territorial Noroeste

Cantón Pequeño, 18-21
1ª planta
15003 A Coruña
Tel.: 981 18 85 00

Territorial Norte

Gran Vía, 12 - 2ª y 3ª planta
48001 Bilbao
Tel.: 94 487 60 00
Fax: 94 487 52 41

Territorial Sur

Avda. de la Palmera, 61-63
2ª planta
41013 Sevilla
Tel.: 95 455 90 00
Fax: 95 455 92 99

Bancos nacionales

Uno-e Bank

Julián Camarillo, 4 - Edificio C
28037 Madrid
Tel.: 91 453 61 00
Fax: 91 453 61 01

Red de oficinas del Grupo BBVA en el extranjero

Sucursales principales en el extranjero

Europa

Alemania

Frankfurt
Neue Mainzer Strasse, 28
60311 Frankfurt
Tel.: 49 69/222282200

Düsseldorf

Benrather Strasse, 18-20
D-40213 Düsseldorf
Tel.: 49 211/97550600

Bélgica

Bruselas
Avenue des Arts, 43
B-1040 Bruxelles
Tel.: 32 2/5123262
Fax: 32 2/5129318

Francia

París
29 Avenue de l'Opéra
75017 Paris CEDEX 01
Tel.: 33 1/44868300
Fax: 33 1/44868489

Italia

Milán
Via Cino del Duca, 8
20122 Milano
Tel.: 39 02/762961
Fax: 39 02/762962

Reino Unido

Londres
108 Cannon Street
London EC4N 6EU
Tel.: 44 207/6233060
Fax: 44 207/6238456

Estados Unidos

Nueva York

1345 Av. of the Americas,
45th floor
New York NY 10105
Tel.: 1 212/7281500
Fax: 1 212/3332906

Asia

China

Hong Kong
43/F Two International Finance
Centre
8 Finance Street
Central, Hong Kong
Tel.: 852/25823111
Fax: 852/25823166

Corea del Sur

Seul
5/F Seoul Finance Centre
Saejong - Daero 136
Jung-Gu Seoul Korea (100-768)
Tel.: 822/37895537
Fax: 822/99826001

Japón

Tokio

Fukoku Seimei Bldg. 12th floor
2-2-2 Uchisaiwai-cho
Chiyoda-ku (100 - 0011 Tokyo)
Tel.: 81 3/35011076
Fax: 81 3/35970249

Singapur

Singapur

UOB Plaza, 1
55-02 floor, 80 Raffles Place
Singapore O48624
Tel.: 65 63036980
Fax: 65 63036969

Taiwan

Taipei

Unit C, 75F-1,
No. 7, Sec. 5 Xinyi Rd., Xinyi Dist.,
Taipei City 110, Taiwan R.O.C.
Tel.: 886-287266001
Fax: 886-281010128

Oficinas de representación

Abu-Dhabi

Al Hilal Bank Bldg,
1st Floor, Office 416,
Al Falah Street
P.O.Box 129354, Abu Dhabi, UAE
Tel.: 971 (0) 2 493 0193
Fax: 971 (0) 2 4930294

Australia

Sidney

Grosvenor Place
225 George Street
NSW 2000, Sydney
Tel.: 61 2/82724706
Fax: 61 2/92416023

China

Beijing

Room 618, Tower 2
Bright China Chang and
Building No. 7
Jianguomen Nei Avenue
Dongcheng District, Beijing
100005
Tel.: 86 10/65170939
Fax: 86 10/65170936

Shanghai

2906 Jin Mao Tower, 88
Century Boulevard
Pudong New Area,
Shanghai 200121
Tel.: 86 21/61048931
Fax: 86 21/51048999

Cuba

La Habana

5ª Avenida 4205 e/42 y 44
Miramar - La Habana
Tel.: 53 7/2049278
Fax: 53 7/2049279

Estados Unidos

Silicon-Valley

1 South Park Ave., Suite 103
San Francisco CA 94107
Tel.: 4155003396

India

Mumbai

Market Chambers VI, room 113,
Nariman Point
Mumbai 400021
Tel.: 91 22/66308731
Fax: 91 22/66308732

Rusia

Moscú

Krimskiy Val Street 3, Building 2
Moscow 119049
Tel.: 7 495/6426415
Fax: 7 495/6277311

Turquía

Istanbul

Nispetiye Mahallesi, Aydar
Caddesi 2,
Levent 34340 Beşiktaş,
Istanbul, Turkey
Tel.: 90 212 318 1822
Fax: 90 212 216 6028

Bancos extranjeros

Argentina

BBVA Francés

Avda. Rivadavia, 409
C 1002 AAC Capital Federal
Tel.: 54 11/43464000
Fax: 54 11/43345618

Chile

BBVA Chile

Av. Pedro Valdivia, 100
Providencia (Comuna)
Santiago de Chile
Tel.: 56 2/6791000
Fax: 56 2/6792749

Colombia

BBVA Colombia

Calle 9 No. 72-21
Bogotá, D.C.
Tel.: 57 1/3124666 Ext. 2060
57 1/3471600 Ext. 2069
Fax: 57 1/3215724

Estados Unidos

BBVA Compass

15 South 20th Street
Birmingham, Alabama 35233
Tel.: 1 800/2667277

México

BBVA Bancomer

Avda. Universidad, 1200
Colonia Xoco
CP 03339 México D.F.
Tel.: 52 5/55-6213434
Fax: 52 5/55-6216161

Panamá

BBVA Panamá

Av. Balboa esq. Calles 42 y 43
Apdo. 0816-03396
República de Panamá
Tel.: 507/2072100
Fax: 507/2072200

Paraguay

BBVA Paraguay

Yegros, 435
esquina 25 de Mayo
Asunción
Tel.: 595 21/4176000
Fax: 595 21/4176981

Perú

BBVA Continental

Avda. República de Panamá,
3055
San Isidro - Lima 27
Tel.: 51 1/2110000

Portugal

BBVA Portugal

Avda. da Liberdade, 222
1250-148 Lisboa
Tel.: 351/213117200
Fax: 351/213117500

Puerto Rico

BBVA Puerto Rico

Torre BBVA, piso 15
254 Ave. Muñoz Rivera
Esq. Chardón
San Juan, PR 00918
Tel.: 1 787/7772000

Suiza

BBVA Suiza

Edificio Börse -
Selnaustrasse 32
P.O. Box 3930
CH-8001 - Suiza
Tel.: 41 (0)44 265 9511
Fax: 41 (0)44 265 9891

Uruguay

BBVA Uruguay

25 de Mayo, 401 esquina Zabala
11000 Montevideo
Tel.: 598 2/9161444 int 403
Fax: 598 2/9161444 int 487

Venezuela

BBVA Provincial

Centro Financiero Provincial
Avda. Vollmer con Avda. Este O.
Urb. San Bernardino
1011 Caracas
Tel.: 58 212/5045111 / 4111 / 6111

BBVA

adelante.