

Informe Anual 2015

BBVA Paraguay S.A.





Índice Informe Anual 2015

5 Resumen Ejecutivo

Carta del Presidente.....	6
Directorio y Comité de Dirección.....	10
Estrategia Comercial.....	12
Talento y Cultura.....	18
Medios, Transformación y Tecnología.....	24
Negocio Responsable.....	28

39 Informe Financiero

Informe Financiero de Gestión.....	40
Estado de Situación Patrimonial.....	46
Estado de Resultados.....	48
Estado de Evolución del Patrimonio Neto.....	50
Estado de Flujos de Efectivo.....	52
Notas a los Estados Financieros.....	54
Dictamen de los Auditores Independientes.....	80

83 Gestión del Riesgo

Gestión del Riesgo.....	84
Gestión del Riesgo de Crédito en el 2015.....	88
Gestión del Riesgo Social y Ambiental (GMAS).....	91
Gestión del Riesgo de Mercado, Estructural y Liquidez.....	92
Gestión del Riesgo Operacional.....	96

99 BBVA Donde estás

Línea BBVA Canales Digitales.....	100
Sucursales.....	101





Nuestro modelo de negocio está centrado en el cliente, en profundizar la relación con los mismos a través de una oferta omnicanal y diferenciadora en el mercado. Basados en el firme compromiso con nuestros colaboradores y la sociedad.

Resumen Ejecutivo

- 6** Carta del Presidente
- 10** Directorio y Comité de Dirección
- 12** Estrategia Comercial
- 18** Talento y Cultura
- 24** Medios, Transformación y Tecnología
- 28** Negocio Responsable



Carta del Presidente

En el año 2015 reafirmamos nuestro compromiso como miembros del Pacto Global de las Naciones Unidas. Hemos participado activamente, como cada año, con las iniciativas locales de la Red y en el desarrollo de un Plan Global de Negocio Responsable cuyos programas se encuentran alineados a los principios universalmente aceptados.

El 2015 fue un año en que el entorno económico mundial estuvo marcado por un freno en la actividad económica, debido principalmente a la desaceleración de los principales países emergentes sumado a las dudas sobre la fortaleza del ciclo económico y la estabilidad financiera de China. Esto hizo que sea un año caracterizado por tensiones financieras, descenso en los precios de las materias primas y depreciaciones del tipo de cambio frente al dólar americano. Este entorno cambiante y de mayor riesgo, tuvo también sus repercusiones obvias en América Latina.

Allí los protagonistas fueron Brasil, entrando en una profunda recesión y los países andinos, frenando su demanda interna.

Esto repercutió en la situación económica local, con una moderada expansión del PIB, una menor producción agrícola, bajas en la producción de energía eléctrica que afectaron el nivel de exportaciones. Paraguay, de todas maneras pudo mantener su crecimiento

basándose en la demanda de consumo y el gasto público, en síntesis un escenario retador en todo sentido desde el punto de vista de la generación de negocio principalmente.

Entendiendo el contexto, nuestra gestión, en BBVA Paraguay S.A., presentó relevantes avances que van de la mano con estos factores de una dinámica económica y regulatoria totalmente distintas.

Puede destacarse así, el crecimiento de la inversión crediticia, con un TAM del 18%, que nos hace mantener una posición de cuarto banco en el ranking local.

Pero lo que marcó realmente el 2015, en cuanto a gestión y estrategia comercial, es el crecimiento de más de 70 pbs en la cuota de mercado de la cartera de particulares y un crecimiento del 8% en la base de clientes de este segmento. Esto refleja el empeño y esfuerzo puesto en construir y consolidar nuestro segmento de particulares como



objetivo estratégico.

Hemos generado resultados, afianzando un modelo de negocio centrado en el cliente y profundizando la relación con los mismos a través de una oferta comercial y omnicanal diferenciadora en el mercado.

De esta manera seguirá siendo siempre una prioridad estar donde y cuando el cliente lo requiera. Para ello concentramos los esfuerzos en potenciar nuestros canales digitales, crecer en la cartera de clientes digitalizados y en poner al alcance de los mismos, productos de contratación digital a través de un click, como préstamos personales, adelantos de efectivo y tarjetas de crédito.

Buscamos seguir especializando cada vez más nuestras bancas, razón por la cual el foco en la reconstrucción de nuestro modelo de distribución, fue un hito que marcó la gestión del 2015.

Cambiar constantemente las “formas de hacer”, en cuanto a procesos, modelos de atención, generación de modelos de venta enfocados en la eficiencia, es lo que nos motiva y asegura la consolidación y evolución constante.

Esta evolución, debe traer consigo a una clientela cada día más fidelizada y satisfecha con nuestra oferta. Los esfuerzos enfocados hacen posible alcanzar las metas y se ve reflejado en el resultado de nuestro estudio de Irene (Índice de recomendación neta), que nos posiciona como el “banco más recomendado por sus clientes”.

La transformación constante que estamos experimentando en la banca en general y en particular en BBVA Paraguay, impacta directamente en las personas que día a día construyen con su trabajo estos resultados. Decimos orgullosos que tenemos un equipo comprometido, innovador y desafiante, que sustenta y acompaña estos ambiciosos cambios.

El compromiso con nuestro equipo se vio traducido en una inversión constante en áreas claves, como por ejemplo la salud, la remuneración acorde en línea con los desafíos de cada puesto, sistemas de evaluación que acompañen ese camino

apoyando la proyección de nuestros colaboradores a través de una formación constante, especializada y cada vez más alineada con las necesidades del negocio.

Nuestros colaboradores forman parte activa de una sociedad, que también está en constante cambio y transformación. Razón por la cual, no podemos dejar de destacar todos los esfuerzos para afianzar nuestro compromiso con ella y con el país.

En el año 2015 reafirmamos nuestro compromiso como miembros del Pacto Global de las Naciones Unidas. Hemos participado activamente, como cada año, con las iniciativas locales de la Red y en el desarrollo de un Plan Global de Negocio Responsable cuyos programas se encuentran alineados a los principios universalmente aceptados.

Una sociedad, sin educación, es una sociedad que no avanza, por eso en BBVA Paraguay S.A., ratificamos nuestro apoyo a una educación de calidad, y la educación en aristas claves para el desarrollo; como por ejemplo la formación en valores y la educación financiera.

Además de la generación de productos de alto impacto, que acompañen a sectores clave de la economía y el crecimiento de la sociedad como lo son las PYMES.

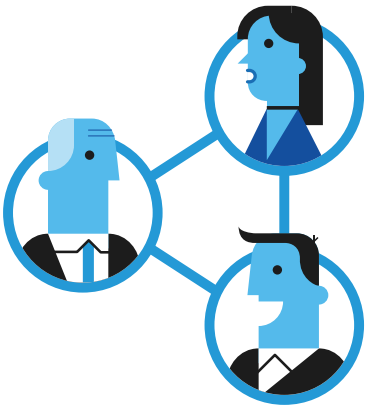
El 2015, en síntesis, es el primer año del inicio de una transformación profunda en todo sentido. Adaptándonos a entornos económicos cambiantes, a un consumidor exigente, y una competencia desafiante.

Pero en este entorno de cambio y evolución continua, en BBVA Paraguay S.A., seguimos viendo sobre todo oportunidades, seguimos apostando por las personas que con una actitud optimista, las aprovechan para alcanzar metas y cumplir sueños.

Nuestro firme compromiso es el de acompañar a colaboradores, clientes y a la sociedad en general con una oferta de valor cada vez más potente, transgrediendo formas de hacer, con el soporte de un grupo internacional fuerte, innovador pero a la vez experimentado, para decir con todas las fuerzas; BBVA, VAMOS ADELANTE!



Directorio y Comité de Dirección



DIRECTORIO
JOSÉ AGUSTÍN ANTON BURGOS - <i>PRESIDENTE</i>
EDUARDO JAVIER GROSS BROWN - <i>SECRETARIO</i>
RAYMUNDO MENDOZA VÁZQUEZ
ANTONIO ROBERTO KLINAR
JOSÉ VICENTE MESTRE CARCELLER
DANIEL OSVALDO ELICETCHE - <i>SÍNDICO TITULAR</i>
JORGE FERNANDO VELAZCO VIOLA - <i>SÍNDICO SUPLENTE</i>



COMITÉ DE DIRECCIÓN
JOSÉ AGUSTÍN ANTON BURGOS - <i>GERENTE GENERAL</i>
RAYMUNDO MENDOZA VÁZQUEZ - <i>DIRECTOR DE FINANZAS</i>
VERÓNICA ECHEGARAY - <i>DIRECTORA DE RIESGOS</i>
PABLO ESTÉBANEZ - <i>DIRECTOR DE MEDIOS, TRANSFORMACIÓN Y TECNOLOGÍA</i>
MARÍA IRENE GARCETE DE GAVILÁN - <i>DIRECTORA DE REDES COMERCIALES</i>
FÁTIMA UDAGAWA - <i>DIRECTORA DE DESARROLLO DE NEGOCIO</i>
SONIA CHENA - <i>DIRECTORA DE TALENTO & CULTURA Y NEGOCIO RESPONSABLE</i>
ALBERTO J. ANDRADA ARGANA - <i>DIRECTOR DE SERVICIOS JURÍDICOS</i>
MARIO ALTAMIRANO - PARTICIPA - <i>AUDITORIA INTERNA</i>



Estrategia Comercial y Mercadeo

Una de nuestras campañas de fidelización más importantes lanzadas en 2015 fue “Futbolnonstop”, esta campaña abarca productos llave en la banca minorista como lo son las tarjetas de crédito y los canales digitales. Esta campaña es parte de una estrategia global con alto impacto local.

Siendo el desarrollo de la Banca Minorista uno de nuestros principales focos estratégicos, en este año hemos trabajado implementando ejes claves para un crecimiento y avance importante en el cumplimiento de este objetivo junto con grandes resultados en el proceso de digitalización de clientes a través de una plataforma tecnológica cada vez más cercana e innovadora.

Uno de los hitos claves para el desarrollo de una Banca Minorista es el crecimiento de cantidad de clientes. En el segmento de Particulares hemos registrado un crecimiento del 8% en cantidad de clientes, siendo las cuentas nómina y las tarjetas de crédito las grandes aliadas. El desarrollo del negocio del segmento Particulares se vio impulsado además por productos como los préstamos de consumo, hipotecarios y de vehículos. Hemos trabajado en campañas de fidelización, captación de clientes, promociones y alianzas comerciales diferenciadoras, finalizando así el año con un stock positivo y de crecimiento.

Una de nuestras campañas de fidelización más importantes lanzadas en 2015 fue “Futbolnonstop”, esta campaña abarca productos llave en la banca minorista como lo son las tarjetas de crédito y los canales digitales. Esta campaña es parte de una estrategia global con alto impacto local. La misma consiste en un programa de acumulación de “goles” por la utilización para compras con las tarjetas de crédito que acumulan cupones para participar de sorteos cuatrimestrales. Los ganadores tienen la oportunidad de viajar para disfrutar de las mejores experiencias futbolísticas del mundo. Nuestros ganadores ya han viajado a Europa para participar del clásico de la Liga, Real Madrid vs Barcelona, a Japón para la final del mundial de Clubes y en 2016 la misma seguirá siendo parte de la estrategia de fidelización. Esta campaña además, aporta considerablemente a la digitalización de clientes, ya que la

forma de adherirse a la misma es a través de una plataforma digital, cuyo registro se realiza con la misma clave para utilizar nuestros canales digitales.

El trabajo dinámico en conjunto de las áreas centrales y redes de distribución ha generado un crecimiento de más del 18% en la cartera de productos de financiación a Particulares. Trayendo consigo más de 70 puntos básicos de cuota de mercado de particulares. En BBVA Paraguay, el desarrollo de la oferta digital logró en 2015, amplia diferenciación en el mercado local con el lanzamiento de la oferta digital para contratación de productos cien por ciento en canales digitales, así se disponibilizaron adelantos de efectivo (desde la tarjeta de crédito), haciendo un crédito en línea a una cuenta corriente o una caja de ahorro desde la banca móvil, además de otros productos que ya se ofrecen para contratación digital como las tarjetas de crédito y préstamos pre-aprobados disponibles en la Banca Web, en los cajeros automáticos y próximamente en la Banca Móvil.

En recursos, hemos logrado un crecimiento anual del 17%, cuando el sistema creció al 14%, crecimiento que demuestra nuestros esfuerzos en la captación de los mismos, factor que se dinamizó a través de la venta de paquetes transaccionales de productos y el lanzamiento de “Cuenta Ganadora” para la captación de clientes nuevos transaccionales así como la realización de campañas de captación de dinero nuevo en ahorro y plazo. Esta línea de foco comercial apoyó el impacto positivo del indicador de cross sell de productos alcanzando un aumento de un 11%, en cuanto a la media de productos por clientes y el crecimiento de clientes paquetizados ha sido del 21%.

La venta de Seguros es otro hito alcanzado en este año, un producto que está viendo un importante crecimiento, con propuestas como los paquetes de seguros, que ofrece premios y beneficios a los clientes que contratan dos o más seguros con el Banco, superando en un 49% la venta, con respecto a los objetivos trazados.

Las PYMES han tenido gran protagonismo, sobre todo gracias al programa exclusivo de BBVA Paraguay S.A., “PYMES al Éxito”, un programa corporativo regional diseñado para que las PYMES que estén en busca del crecimiento constante y la realización de sus proyectos, encuentren oportunidades, soluciones a su medida, formación y reconocimiento por sus logros.

Toda esta actividad, en el desarrollo de la Banca Minorista

El objetivo apuntaba a cerrar el año con un 20% de la clientela digitalizada y logramos alcanzar un 24% de la misma.

marcó los grandes hitos de la estrategia comercial del año, sumado esto al foco puesto en aumentar la profundización de la relación con los clientes y el acompañamiento a su día a día, a través de la oferta integral, que incluye un amplio abanico de productos transaccionales y la oferta digital cada día más especializada.

En cuanto a nuestro negocio principal, la Banca de Empresas, en 2015 nuestra línea estratégica definida fue la de obtener la principalidad de nuestros clientes, ser su Banco de cabecera con todos los productos y servicios a través del desarrollo e implementación de productos transaccionales.

Bajo el concepto “Cuenta tu mundo” que apunta a posicionarnos con una oferta integral tanto para el empresario como para el colaborador con el servicio de Pago de Nóminas, logramos desarrollar una estrategia integral ofreciendo soluciones para el día a día de las empresas y para sus colaboradores con beneficios tanto financieros, como el acceso a préstamos y otros productos (tarjetas de crédito) y beneficios no financieros, como por ejemplo el acceso a talleres de educación financiera, de la mano de nuestro programa de Negocio Responsable “Adelante con tu futuro”.

En línea con los esfuerzos realizados en el mundo de Nóminas se destaca la implementación de la generación masiva de claves de acceso a canales digitales, durante el primer trimestre de 2015, logrando la digitalización del cliente en el momento de su vinculación. Sumado a esto, desde la gestión operativa, se realizaron numerosas mejoras en cuanto al proceso de alta de las Nóminas, dotando a los mismos de automatización a tareas antes realizadas de forma manual y con riesgos de calidad y operacionales no deseados.

Durante el segundo semestre, se definió e implementó un plan que incorpora la figura de gestión de mantenimiento de las Nóminas, generando una lista de 60 empresas definidas como estratégicas por su rentabilidad, cantidad de empleados y salarios promedio. Otorgando resultados muy favorables, que nos han permitido acercarnos a las empresas, ganar en sensibilidad, y con oportunidades de profundizar la relación en otros productos. Mejorando considerablemente la calidad de nuestro servicio.

La dinámica de incorporación de Empresas Pagadoras se representa en un TAM del + 34% en el stock, y en un + 14% en las cápitas, siendo la línea de negocio más importante en la vinculación de nuevos clientes de Particulares. En el año, la línea de negocio ha incrementado la Inversión Rentable en un 21%, los Recursos de Clientes, en un 39% y la Rentabilidad en un 22%.

En línea con la profundización de la relación con los clientes de la Banca Corporativa, en 2015 se dieron grandes pasos en la oferta del producto “pago a proveedores”, la juventud y experiencia en el servicio, exigió un plan de mejoras a la oferta vigente, de forma a contar con un servicio competitivo y óptimo. Durante el 2015 se han gestionado 46 nuevos contratos de servicio, lo que evidencia la oportunidad de profundización de relación con nuestros clientes,



La oferta digital es la gran aliada. La misma incluye Adelantos en efectivo, disponibles en la banca web y en la aplicación Móvil, tarjetas de crédito y préstamos para clientes pre-aprobados.

la muy buena sistemática de gestión establecida, y el rápido conocimiento adquirido que ha permitido oficiar la evolución del servicio.

Durante el año se ha trabajado en las definiciones y elaboración de mejoras al producto que permitan al cliente pagador, concentrar la totalidad de sus pagos con BBVA Paraguay S.A. y para de ahí pueda destinar en una única instrucción, pagos a clientes de BBVA Paraguay S.A. u otras entidades financieras.

Otro producto en esa línea, es el de “Recaudaciones”, que brinda una solución digital para la ejecución de cobranzas, se circunscribe exclusivamente a clientes BBVA Paraguay S.A. Esta particularidad y la aún escasísima experiencia en el mercado en este tipo de productos, ha tenido su correlato en la venta de 9 contratos de servicios. Durante todo el 2015 se ha estado trabajando sobre otra solución de recaudación a medida, de una multinacional en donde el pagador no se limita a ser cliente del BBVA Paraguay S.A. En paralelo se dio comienzos a gestiones con clientes que por la casuística de su cobranza, podrían ser susceptibles del mismo, este esquema desarrollado en su totalidad nos elevará un volumen importante de prospectos para la gestión comercial posterior.

Otro pilar estratégico para la generación y profundización de relación cliente/Banco es el área de Comercio Exterior, que en 2015, pasó a formar parte de la Dirección de Desarrollo de Negocio, para dotar al área de mayor impulso como segmento de negocio estratégico para alcanzar los objetivos del banco. Esto afianzó la fortaleza de dicho departamento, que constituye una verdadera ventaja competitiva, por su especialización, y el enfoque en la gestión personalizada de clientes.

En línea con esta nueva estructura, destacan los hitos alcanzados desde el punto de vista comercial por el área de Comercio Exterior, un crecimiento TAM en comisiones cobradas del 21,21%, con un peso del 14% en el total de las

comisiones del Banco y la ganancia importante de cuota de mercado.

Este año 2015 fue el año en que consolidamos la oferta transaccional para lograr la principalidad en empresas así como el apoyo al impulso para el desarrollo de la banca minorista de modo a ir equilibrando la optimización del capital

Multicanalidad y modelo de distribución

BBVA Paraguay S.A. está posicionado como uno de los líderes en tecnología en el mercado financiero, ya que la apuesta global del Grupo por la transformación digital se evidencia en todas las innovaciones desarrolladas a nivel local. Una prueba de ello es el haber superado nuestros objetivos de 2015 en materia de digitalización de clientes, ya que el objetivo apuntaba a cerrar el año con un 20% de la clientela digitalizada y logramos alcanzar un 24% de la misma.

El crecimiento de la transaccionalidad en los canales digitales se evidencia en los resultados, logrando crecer 5 puntos por encima de la meta establecida a inicios del año. La oferta digital es la gran aliada. La misma incluye adelantos en efectivo, disponibles en la Banca Web y en la aplicación Móvil, tarjetas de crédito y préstamos para clientes pre-aprobados. Los últimos dos disponibles en cajeros automáticos y en la Banca Web.

En los próximos meses estará disponible también la contratación de seguros, con lo cual la oferta digital se vuelve cada vez más integral y diversa.

Actualmente estamos trabajando en nuevas funcionalidades para la Banca Móvil que permitan la contratación digital de todos los productos, sin distinción.

En lo que respecta a la Banca Corporativa, hemos alcanzado grandes logros de digitalización de empresas, como lo evidencia el uso de canales digitales en empresas, que ha crecido del 35% al 50% en nuestra clientela. En cuanto a transferencias Interbancarias, registramos un aumento del 180% de operaciones realizadas en nuestros canales digitales, demostrando una clara migración al canal, lo mismo en cuanto a Transferencias Internacionales, que registró un Aumento del 32% en solicitudes digitales.

Todos los esfuerzos puestos en poner al alcance de los clientes una oferta digital integral, con la seguridad, sencillez y dinamismo que requieren dichos canales, para estar en donde

el cliente y cuando el cliente desea operar con su banco.

El 2015 una de las transformaciones que marcó el camino hacia la banca especializada fue la implementación del modelo de distribución de redes. Esta nueva distribución apunta a que las sucursales estén independizadas de los canales complementarios alineados con la especialización y gestión para cubrir la atención de todos los segmentos con los que trabajamos de manera mucho más ordenada, así como para que la productividad y foco de atención al cliente sea mucho más eficiente. Este nuevo modelo implicó además un proceso profundo de segmentación y re carterización de clientes, y la especialización de gestores, con un proceso de perfilamiento de los mismos según sus capacidades y las necesidades de cada sucursal.

En la red de distribución de canales complementarios se implementó el “modelo de fábrica” aportando una mirada más integral del negocio, con mayor productividad y mejor control; facilitando las admisiones masivas a través de una optimización permanente de los procesos.

Y todo este modelo demandó cambios en la cultura de gestión, reflejado en los esquemas de toma de decisiones, seguimientos, ajustes y evaluación, que se materializaron como procesos en los esquemas de comités, tanto en la dirección de Redes Comerciales como en la dirección de Desarrollo de Negocio.

Otros procesos en los que se ha trabajado durante el año 2015 alineados al nuevo modelo de distribución fueron los procesos de objetivación, seguimiento e incentivación comercial todos críticos para funcionamiento global del modelo. El dinamismo ganado en el proceso de re-estructuración demandó un plan comercial mucho más dinámico y exigente en la generación de campañas comerciales, y como producto de ello, se ha triplicado el promedio de campañas vigentes y dicha producción no solo ha mejorado en cantidad sino que también en calidad debido a la profundización de los análisis y a la duplicación de oportunidades comerciales.

Otro hito importante en la mejora de procesos de gestión comercial, fue el lanzamiento de la herramienta CRM Dynamics, incluyendo en la misma el proceso de sistemática, las campañas comerciales, utilizando el CRM como único repositorio de oportunidades, integrado con el módulo de reclamos, favorece la toma de decisiones y el manejo de work flows de tareas, donde se tiene trazabilidad de la

gestión enmarcando procesos con acuerdos de niveles de servicios medibles y cada vez más acordes a una calidad más competitiva que garantice con nuestros clientes una mejor experiencia.

En síntesis una amplia evolución y trasformación constante de las formas de hacer, fue la premisa en el 2015.

Imagen, posicionamiento y mercadeo de productos.

La imagen y la marca BBVA Paraguay S.A., siempre son prioridad, para determinar las acciones que se llevarán a cabo para mantener un posicionamiento fuerte que nos asegure que el cliente confíe cada vez más en el Banco como entidad para concentrar todos sus productos financieros, en esa línea en 2015 hemos logrado mantener nuestro posicionamiento como Banco confiable gracias a la presencia y trayectoria internacional del Banco.

Un factor determinante de la mejora continua por alcanzar buenos resultados en cuanto a salud de marca fue la implementación de una campaña paraguas “VAMOS ADELANTE”, que nos permitió además un retorno eficiente del impacto publicitario, ya que logramos mantener el 3er. lugar en recuerdo publicitario, siendo el 7mo. banco en el ránking de inversión en publicidad del sector.

Específicamente en cuanto a salud de marca, logramos alcanzar un 2ndo. lugar a nivel de notoriedad espontánea de marca (Top of mind), ascendiendo de un 5to. lugar, y en cuanto a consideración alcanzamos una segunda posición, ascendiendo desde el tercer y cuarto lugar (tanto en clientes, como no clientes respectivamente).

Lanzamos en el año, bajo la campaña paraguas, más de 30 campañas publicitarias impulsando la actividad comercial y el foco en productos llave, acompañamos 8 expo ferias agrícolas en zonas estratégicas, más de 15 ferias con concesionarias de auto aliadas, eventos con comercios aliados y eventos que nos aportan presencia de marca, además de un retorno en posibilidad de contactos con potenciales clientes y fidelización de clientes. Acompañamos además eventos con aliados del rubro hipotecario.

Otro factor determinante de la imagen del Banco es la relevancia en medios, y en esa materia alcanzamos el primer lugar en dichos indicadores, que son medidos a través del

Ofrecer la mejor experiencia a nuestros clientes es uno de los pilares estratégicos del Banco. En BBVA Paraguay S.A. esta promesa se refleja en los resultados. En 2015 obtuvimos el primer puesto en IRENE, (Índice de Recomendación Neta)

tracking realizado por la consultora "Kantar media" de manera mensual. Dichos indicadores son percepción de marca y audiencia potencial, e indican la probabilidad de que una persona recuerde la marca, a través de menciones positivas de la misma, en medios masivos (prensa, radio, televisión, internet).

La generación de contenido relevante, la interacción con los medios de manera directa, así como la gestión de noticias positivas haciendo frente a noticias negativas, ha generado este resultado positivo y de diferenciación, ubicándonos así, por encima de la media de los competidores en todos los indicadores de percepción y relevancia de marca en medios.

Parte de la gestión estratégica con los medios fue la de segmentar la comunicación e implementar novedosos y renovados esquemas de comunicación más cercanos, personalizados y diferenciadores como la implementación de la plataforma de beneficios de tarjetas de crédito, con un micro sitio 100% adaptable a cualquier dispositivo móvil para que el cliente pueda acceder de manera rápida, cercana y personalizada a información sobre los beneficios a la hora de tener una tarjeta BBVA Paraguay S.A. Esta plataforma demanda una actualización constante de la información sobre beneficios, opciones de canje Experience, promociones, entre otros. Facilitando así la experiencia del cliente y el posicionamiento de nuestros beneficios.

Los canales digitales representan un canal de interacción dinámica y cercana con los clientes y potenciales clientes a bajo costo y alto impacto en resultados. A través de acciones de fidelización y transaccionalidad logramos aumentar la penetración de clientes digitalizados apoyados con campañas de impulso de contratación de productos como "Adelanto de efectivo". En cuanto a contactabilidad digital, nuestra base de emails para comunicación de Marketing ha crecido un 52%. En cuanto a nuestra presencia en redes sociales, logramos tener un alcance superior a los 2 millones de personas y crecer un 11% en cantidad de fans en Facebook.

Experiencia Cliente

Ofrecer la mejor experiencia a nuestros clientes es uno de los pilares estratégicos del Banco. En BBVA Paraguay S.A. esta promesa se refleja en los resultados. En 2015 obtuvimos el primer puesto en IRENE, (Índice de Recomendación Neta),

indicador que a través de encuestas realizadas a nuestros clientes mide el nivel de satisfacción en su experiencia con el Banco, convirtiéndonos en el Banco más recomendado por clientes. Este importante logro se pudo obtener gracias al firme compromiso del equipo en todas sus áreas y a la gran labor de seguimiento, monitoreo y mediciones que realiza el área de Calidad del Banco, la cual asume un rol cada vez más importante en las gestiones.

Otro factor determinante en experiencia del cliente y en la mejora continua, es la implementación de ANS's (Acuerdo de niveles de servicio), que aplicados a las solicitudes de admisión de créditos, al servicing de tarjetas de crédito y débito, incluso en todos los flujos de reclamos de clientes, hicieron posible facilitar acuerdos entre las áreas comerciales, riesgos y operaciones y calidad, para que el beneficio directo se vea trasladado a una mejora en la calidad de atención a nuestros clientes, en mayor agilidad y eficiencia.

Considerando que las mediciones constantes son un ingrediente crucial en la mejora continua, implementamos en el 2015 más formatos de mediciones como ser los mystery callers.

Y por último la experiencia cliente digital, que no es posible sin los esfuerzos realizados en cuanto a reingeniería de procesos y en la implementación de funcionalidad en los canales digitales, sólo por nombrar algunas: nuevos servicios en la web de personas, mejoras en la performance de la web, mensajería push para notificaciones a clientes, posibilidades de establecer operaciones favoritas, actualizaciones constantes de la Banca Móvil entre otros. Para ofrecer a nuestros clientes la mejor experiencia multicanal.

Considerando que las mediciones constantes son un ingrediente crucial en la mejora continua, implementamos en el 2015 más formatos de mediciones como los mystery callers.



Talento y cultura

“Un equipo integrado por personas innovadoras, desafiantes, entusiastas, con talento y con la mejor formación”.

Equipo

BBVA Paraguay S.A. se está reinventando para convertirse en un nuevo banco digital, capaz de ofrecer la mejor experiencia a sus clientes y de liderar la nueva industria financiera del siglo XXI.

Se vive un ambicioso proyecto de transformación que está sostenido por un equipo de primera clase.

“Un equipo integrado por personas innovadoras, desafiantes, entusiastas, con talento y con la mejor formación”.

BBVA Paraguay S.A., trabaja enérgicamente para acompañar este proceso de transformación, con el mejor talento del país.

Datos generales

Cantidad de Funcionarios: 482

Promedio de Edad: 33 años

Distribución por edad			
Nivel	Rangos	Cantidad	%
>25 años	1	27	6%
25 a 34 años	2	275	57%
35 a 44 años	3	134	28%
45 a 54 años	4	41	9%
más de 55 años	5	5	1%
Totales		482	100%

Distribución por género		
Género	Cantidad	%
Masculino	253	52%
Femenino	229	48%
Totales	482	

Selección, gestión y salud

Se sumaron 44 incorporaciones en el año para las diferentes áreas. Dando la oportunidad de crecimiento interno con 41 promociones y 30 rotaciones internas, que representan el 14% de la plantilla.

En el 2015 se realizó la evaluación de competencias, denominada a nivel Grupo Skills y a partir de la recepción de los informes de competencia se ha incentivado que tanto jefes como colaboradores realicen las entrevistas de feedback, una de las herramientas más valiosas con la que cuenta el Grupo para el desarrollo de talentos.

Por cuarto año consecutivo se realizó la jornada de donación de sangre en las instalaciones del Banco, en coordinación con el Programa Nacional de Sangre y gracias al acuerdo del Club de Donantes.

Como todos los años, el equipo de salud realizó la gira por todas las sucursales realizando la campaña de vacunación, de la misma fueron beneficiados funcionarios y familiares con cerca de 700 dosis aplicadas.

Se habilitó el Consultorio Nutricional, de manera a dar una atención personalizada a las personas interesadas en recibir recomendaciones nutricionales, seguimiento a factores de riesgos y mejores opciones de calidad de vida. Durante el 2015 se atendieron 88 funcionarios en el consultorio.

Formación

El área de formación se destaca por trabajar subordinada a los objetivos estratégicos del negocio y en línea con el Holding BBVA.

Certificaciones para puestos comerciales

Con el objetivo de contar con una dotación de gestores comerciales y fuerza de ventas profesionalizada, y con ello lograr incrementos en los resultados comerciales, se definió entrenar las

habilidades necesarias para cada función e incorporar la modalidad de formación con certificaciones en los puestos.

En el presente año, se avanzó en la construcción de un mapa interno que recoge las competencias de base que los puestos comerciales requieren para el desarrollo de las capacidades, el mismo hace foco en ejes estratégicos tales como: Desarrollo de habilidades; Dominio de las normativas; Manejo de los procesos; Conocimiento acabado de los productos así como de los sistemas y herramientas.

Así mismo se han llevado adelante capacitaciones presenciales con expertos de varias gerencias para el desarrollo de los contenidos, cuyos resultados fueron evaluados mediante la plataforma colaborativa de Google.



Evaluación jornada - Productos Transaccionales

Tu nombre de usuario (eruizdiazbbva.com) quedará registrado al enviar este formulario. ¿No eres eruizdiaz? [Salir](#)

*Obligatorio

Nominas



1. ¿Qué es necesario para dar de alta una Nómina?
Marca la respuesta correcta

☐ a) Contrario - Planilla de rentabilidad

☐ b) Planilla de Alta Contrato

☐ c) Contrato - Planilla de Alta - Planilla de Rentabilidad

2. ¿Cuál es la antigüedad mínima de la empresa en el mercado, para dar de alta una Nómina?
Marca la respuesta correcta

☐ a) ≥ 1 año

☐ b) ≥ 3 años

☐ c) ≥ años

Utilización del Campus BBVA Virtual

El Campus Virtual es una herramienta global que permite crear y gestionar contenidos de forma sencilla, incluye gran variedad de contenido y es posible hacer seguimientos de la evolución de cada colaborador.

Cualquier información relacionada con los cursos está disponible de forma permanente permitiendo que el colaborador acceda a la misma en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Con más de 3.000 horas de formación a través del canal E_Learning, se consolidó el uso de la plataforma virtual.

Actualizaciones permanentes

Continuamente los colaboradores actualizan sus

conocimientos en las áreas de Finanzas, Innovación, Tecnología y Management, en el 2015 concurren a más de 60 acciones formativas de primer nivel entre Talleres, Conferencias, Congresos, Jornadas, Workshop locales y en el exterior.

Jornada de Prevención del Lavado de Dinero

A cargo de un reconocido consultor colombiano, experto en sistemas de Prevención del Lavado de Dinero y en cuestiones de Financiación al Terrorismo, se desarrollaron varias jornadas de capacitación para la plantilla en general.

Programa de Coaching Ejecutivo para Gerentes Comerciales

De este programa participaron 25 gerentes comerciales, las sesiones fueron personales y además se realizaron talleres

en equipo con el coach, en cuanto al contenido se centró en la mejora de habilidades personales y gestión de los recursos y colaboradores.

Sus principales objetivos fueron el de potenciar y mejorar habilidades personales para:

- Mejorar la comunicación con los colaboradores
- Realizar una mejor gestión de equipos para el logro de objetivos
- Tomar decisiones de forma efectiva
- Efectivizar la gestión del tiempo
- Controlar el stress en el trabajo
- Conciliar la vida profesional con la vida personal

Compensación

En BBVA Paraguay S.A. se busca formar y contar con el mejor equipo de profesionales que sean capaces de llevar el negocio de una manera efectiva, mediante el compromiso con el cliente, la sencillez, el trabajo en equipo y la ética laboral.

Para esto, se establecen prioridades estratégicas que ayudan a las personas a orientar su trabajo a mejores resultados y crear un entorno laboral con una sinergia bien definida que provee un ambiente propicio, un sentido de pertenencia y más importante aún, un compromiso con la sociedad.

Asumiendo con seriedad el ámbito de la compensación dentro del BBVA Paraguay S.A. y por tal motivo, se utiliza un sistema de valoración de cargos actualizado periódicamente donde se estudian y analizan las respectivas funciones y la relevancia que tienen para el negocio, asignándoles una puntuación que los ubica en determinadas categorías y niveles. Esto permite determinar

las franjas salariales de acuerdo a una clasificación previa y con un criterio unificado que garantiza el control de la equidad por posición.

A este sistema mencionado, se suma la participación activa en el Club de Bancos del Paraguay y otras encuestas abiertas o cerradas de remuneraciones que dan información relevante y homologan los datos existentes, para tener una visión de situación en comparación al mercado que asegura la competitividad externa y sobre todo, para entender la coyuntura actual del rubro financiero que identifica posiciones estratégicas o tendencias que se van desarrollando o manifestando.

Desde el área de Talento & Cultura y específicamente Compensación, se trabaja para mejorar constantemente las condiciones de retribuciones y beneficios para los funcionarios, que demuestren el compromiso interno y se reflejen en los resultados generales obtenidos.

Comunicación Interna y Eventos

Desde el área de Comunicación Interna y eventos se trabaja con los líderes, brindándoles apoyo, buscando generar compromiso de los colaboradores, involucrando a las familias, brindando beneficios diferenciados, para mantener así al súper equipo BBVA firme y lograr buenos resultados.

Realizándose acciones varias que implicaron encuentros cara a cara, algunas de ellas fueron:

Jornada Gerencial

En el mes de marzo se desarrolló la “Jornada Gerencial”. El presidente, Agustín Antón, dio a conocer los objetivos del año, realizándose actividades de integración y espacios de trabajo en grupo con el apoyo de un coach. La misma estuvo dirigida a 90 colaboradores de cargos jerárquicos, con el compromiso de comunicar a sus respectivos equipos los objetivos para el futuro.



Carrera BBVA

Por tercer año consecutivo, duplicando la cantidad de inscriptos con respecto al año anterior, se desarrolló con éxito el 19 de abril la Carrera BBVA "Marea Azul". La misma se realizó en la avenida Mcal. López, teniendo como punto de partida y llegada la Casa Matriz de BBVA.

Contó con más de 1.200 inscriptos de diversas categorías (5k / 2k corrida - 5k Bike) la marea azul estaba dirigida a clientes, funcionarios, familiares de los mismos y público en general.

Como plus, fue ofrecido a los participantes diferentes actividades como: parque para niños, desayunos saludables, área de masajes, espacios de compra de productos deportivos, entre otros.

Todos los participantes recibieron medallas y los tres mejores de cada categoría fueron premiados con un trofeo y un kit deportivo.

Además de fomentar la vida saludable a través del deporte, la carrera BBVA Marea Azul apuntó a un fin socialmente responsable. El 50% de lo recaudado en las inscripciones fue donado a la Fundación Techo Paraguay, una organización que busca superar la situación de pobreza en la que viven miles de personas en los asentamientos precarios, a través de la acción conjunta de sus pobladores y jóvenes voluntarios.

Aventura Azul

Alrededor de 320 hijos de funcionarios fueron invitados a pasar una tarde diferente en las sucursales de BBVA Paraguay S.A. Celebrando juntos el Día del Niño, con los más pequeños de esta gran familia.

Los niños pudieron interactuar con sus padres en sus respectivas oficinas y realizar a la vez actividades varias de recreación, como merienda, colorear, juegos didácticos y mucho más.

BBVArte

El sábado 14 de noviembre, en el teatro del Hotel Guaraní, BBVA apostó al talento en canto y baile de familiares y funcionarios por 4to. año consecutivo. Se realizó BBVArte con el fin de fomentar la integración entre funcionarios, involucrar a las familias y recolectar alimentos no perecederos a beneficio del hogar Casa Cuna.

Las categorías que se presentaron fueron BBVArte Kids y BBVArte adultos canto y baile.

Cena Fin de año

Se despidió el año 2015 con una cena en el Hotel Sheraton de Asunción el sábado 12 de diciembre. Celebrando juntos los logros obtenidos durante el año, resaltando en todo momento, que con el notable equipo que cuenta BBVA Paraguay, logramos constantemente buenos resultados.



Medios, Transformación y Tecnología

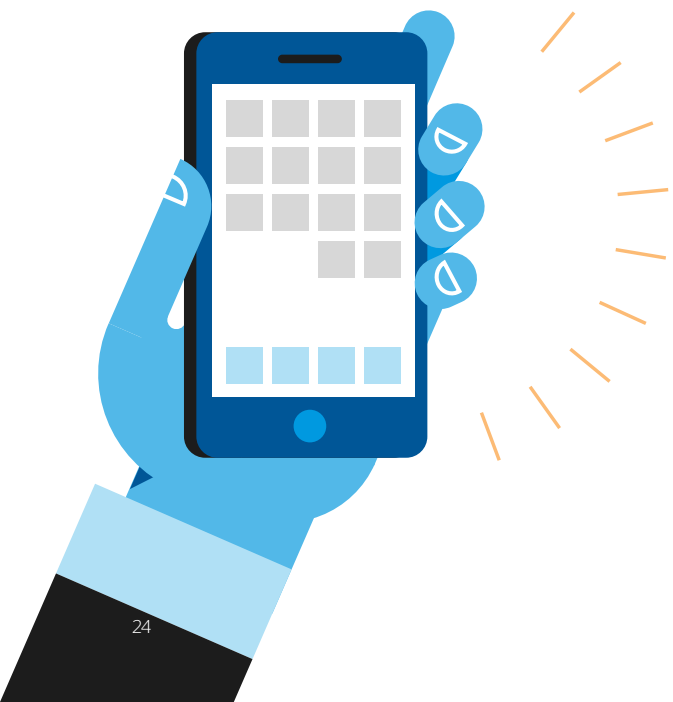
Dirección de Engineering

En 2015 BBVA Paraguay S.A. se ha consolidado en el mercado como una de las mejores alternativas en cuanto a servicios financieros digitales se refiere, ampliando en forma relevante su oferta de productos y servicios web y móvil, tanto para personas como para empresas. Desde el punto de vista de la eficiencia, calidad y ambiente de control de los procedimientos críticos de negocio, durante el año se han concretado avances relevantes en diferentes procesos y redundando en mejores servicios a la base de clientes.

Desarrollos Tecnológicos

BBVA Paraguay está en pleno proceso de evolución de su ecosistema de Banca Digital, donde ya ha dado importantes pasos, ganando espacio entre las empresas más innovadoras de Paraguay en el ámbito de los servicios financieros remotos. Pero aún queda camino por recorrer para aprovechar todos los beneficios que la nueva era tecnológica ofrece, no solo para entregar a los clientes servicios innovadores, robustos y seguros, sino también que sean desarrollados y entregados con altos niveles de eficiencia de costos, "Time to market" y calidad. En resumen, la mejora continua en los indicadores de productividad serán claves en la construcción del banco del futuro.

Desarrollo de Aplicaciones



Durante el año 2015 se han invertido más de 135.000 horas de desarrollo, un 10% más que en el año 2014, a fin de entregar nuevos servicios digitales y mejoras en los procesos. Para citar los más importantes, se destaca el lanzamiento de la cuarta versión de la aplicación móvil para Smartphone que incluye servicios como notificaciones de eventos o transacciones a través de Internet sin necesidad de estar conectado al servicio de la red telefónica móvil. En el ámbito de la movilidad para empresas se ha desarrollado la versión de Banca Móvil iPad para empresas donde los ejecutivos pueden realizar consultas y autorizar transacciones.

Con respecto a los servicios ofrecidos en la página web durante el año 2015 se han implantado diversas funcionalidades para la banca de personas, se destacan los nuevos servicios de transferencias al exterior, canje de puntos, programación de operaciones de transferencias. Para la banca de empresas se han puesto a disposición nuevos servicios de recaudaciones, pagos a proveedores, así como mejoras en el servicio de pago de nóminas.

En el ámbito de los procesos y sistemas internos se destacan la reingeniería de las tecnologías de pagos de nóminas, pago a proveedores, que dan soporte a importantes servicios utilizados por los clientes de empresas.

Ventas por Canales no presenciales

Uno de los principales objetivos estratégicos del BBVA Paraguay S.A. es el de liderar el mercado de venta digital de productos y servicios financieros. En esta línea, durante el año 2015 BBVA Paraguay ha puesto a disposición diferentes alternativas de contratación a través de distintos canales. Se pueden destacar los servicios disponibles hoy en los cajeros automáticos (ATM) y la página web, para contratación de Tarjetas de Crédito y Préstamos de Consumo Pre-aprobados. Además se han incorporado funcionalidades para actualización de datos de clientes a través del ATM.

En la Banca Móvil a través del celular se pueden realizar adelantos de efectivo en un solo click, funcionalidad disponible también la página web del Banco.



Visión Cliente 360°

El año 2015 se marcó un hito importante en el proceso de construcción de la plataforma CRM (Customer Relationship Management) del BBVA Paraguay S.A., pues se incorpora la gestión de campañas comerciales y se consolida el modelo de Servicing (atención a solicitudes, reclamos y consultas de clientes en los diferentes puntos de contacto) con una migración a la versión 2015 del producto Dynamics CRM de Microsoft, con una importante ampliación del árbol de servicios para dar cobertura a las demandas de los clientes y medición de acuerdos de nivel de servicio.



Pero más allá del Servicing, el CRM incorporó la primera fase de la sistemática comercial que permite la gestión campañas comerciales con medición de desempeño de la campaña en tiempo real, gestión proactiva de oportunidades (Leads).

La visión 360° del cliente seguirá creciendo para incorporar funciones como medición de objetivos, cesta de tareas del comercial, posición integral del cliente e integración con el sistema Core Banking.

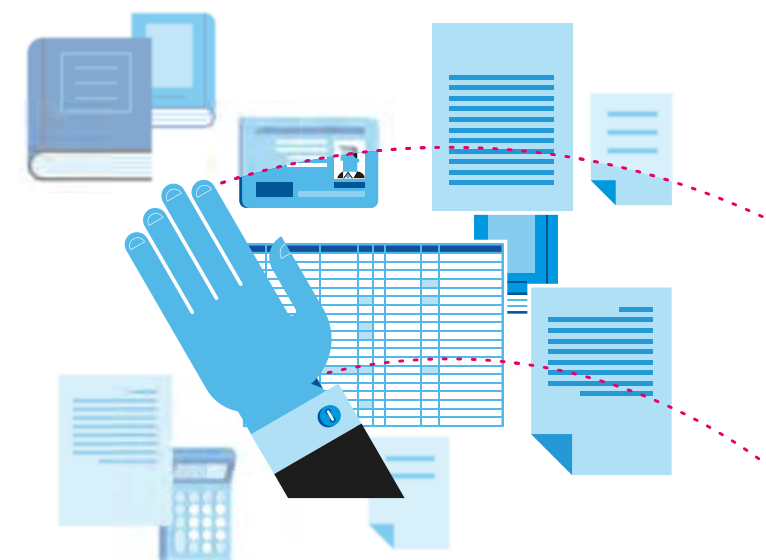


Gestión de los Datos

Uno de los activos más importantes del negocio son los datos. El tratamiento inteligente de los mismos permite gestionar los diferentes perfiles de clientes y también explorar las oportunidades de acrecentar una relación comercial de conveniencia mutua.

Desde el área de Business Intelligence se brinda el soporte tecnológico para el desarrollo constante del Dataware House Corporativo (DW), a partir del cual se generan diferentes reportes e indicadores de gestión para las áreas de Finanzas, Riesgos y Comercial. En el año 2015 se han incorporado más datos a la estructura informacional y se desarrollaron diversas herramientas de gestión basadas en datos, entre las cuales podemos destacar el Modelo Comportamental de Riesgos, los Cubos de Seguimiento Comercial, Rentabilidad y Presupuesto Financiero, Informes de Liquidez, además se realizó la integración de la plataforma local al modelo informacional del Grupo.

Sin dudas la gestión de los datos en BBVA Paraguay seguirá creciendo tanto en la consolidación de datos disponibles, las herramientas de explotación y la inteligencia de negocio basada en los mismos.



Mejora de Procesos

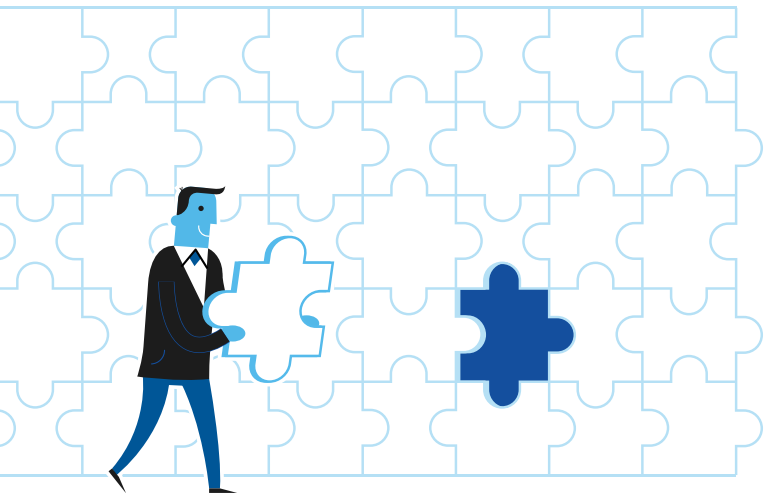
En el año 2015 BBVA Paraguay S.A. ha profundizado la gestión de la mejora continua de los procesos críticos con foco en una mejor experiencia del cliente, procedimientos simples, efectivos y seguros, la eficiencia de costos y la calidad con el cliente en el centro de la atención.

En este ámbito se implantó un modelo de fábrica en la fuerza de ventas externa, independizándola de las oficinas en todos los procesos de contratación, mejorando el control interno y formalizando sus procesos en forma “End to end”. También se profundizó el programa de cambio de modelo tecnológico de tarjetas de crédito migrando al modelo “Chip” todas las afinidades de alto valor.

En el mundo de la eficiencia de costes e ingresos se implantaron nuevos procesos y sistemas para una mejor gestión. También se mejoraron todos los procesos de logística de entregables (extractos y plásticos de tarjetas) a través del despliegue de un nuevo modelo de gestión que incluyó una nueva aplicación tecnológica y nuevos reportes.

En el ámbito de la calidad se publicó una metodología estándar para la creación y gestión de acuerdos de Niveles de Servicios, logrando implantar, medir y publicar en 2015 los primeros acuerdos en los procesos de admisión crediticia y servicios post venta de tarjetas de crédito y débito.

En cuanto a procesos transversales del negocio se revisó en forma “end to end” los procesos operativos relacionados



con garantías sobre créditos, resultado en mejores prácticas que aseguran un ambiente de control reforzado.

Por último se realizaron importantes mejoras en otros procesos tales como el de bienes adjudicados, gestión de reportes regulatorios y requerimientos FATCA.

Ambiente de Control y Prevención de Fraudes

El mantenimiento de un adecuado ambiente de control es una prioridad en BBVA Paraguay S.A., en 2015 se han implantado nuevas acciones para fortalecer tanto el gobierno como los procesos de control. En este sentido destacamos la creación de nuevos puestos de supervisión operativa en negocio en los canales no-oficina a través de un nuevo rol de Jefe Operativo de Canales, misma situación se creó en el ámbito de empresas y agrícola ganadero donde se implantó el puesto de Jefe Operativo de Banca Agrícola/Ganadera (BAG) y Banca de Empresas e Instituciones (BEI) y por último se reforzaron los procedimientos de control en sucursales a través de la jerarquización del Jefe Operativo de Oficinas, ahora Sub-Gerente Operativo y Apoyo Comercial.



Por otra parte la Unidad de Apoyo a Red reanudó las visitas de control preventivo a oficinas, se mejoraron diversos procesos operativos (control de sobregiros, pagos de préstamos con cheques, etc.) y se intensificó el esquema de reuniones con los nuevos Sub-Gerentes Operativos.

El BBVA Paraguay S.A. ha diseñado, desarrollado y mantiene actualizada una estrategia de prevención del fraude que contempla una combinación de medidas de prevención, disuasión y detección, dando impulso preferente a las acciones de carácter preventivo mitigando de esa manera la posibilidad

de perjuicios económicos para los clientes y reputacionales (o de imagen) para el Banco.

El área responsable de la función alinea dicha estrategia con los programas estratégicos corporativos y los objetivos locales de negocio.

En el año 2015 se ha implantado un nuevo modelo de gobierno de Prevención del Fraude a través de la incorporación al Comité de Prevención de Fraudes de la Alta Dirección así como de la revisión y publicación de las Normas y Procedimientos orientados a garantizar un modelo operativo de gestión homogéneo y robusto.

Uno de los focos principales en la gestión anti fraude es el producto Tarjetas de Crédito con el objetivo de minimizar los casos que puedan afectar a los clientes. La gestión se realiza a través de herramientas de monitoreo, análisis de casos sospechosos y procedimientos de confirmación de transacciones realizadas por un equipo operativo con foco exclusivo en la tarea y que cuenta con un acuerdo de nivel de servicio orientado a garantizar el cumplimiento efectivo del proceso operativo. Otras iniciativas relevantes constituyen el plan de implementación de tecnología chip en las tarjetas de crédito, la existencia de medidas preventivas a disposición de los clientes como las notificaciones de transacciones tanto en dispositivos móviles como a través de canales convencionales (correos electrónicos y contactos telefónicos) y la difusión de campañas de concienciación orientadas a educar a los clientes en la adopción de buenas prácticas de seguridad en el uso del producto.

Con satisfacción se puede afirmar que el trabajo desarrollado tuvo como resultado el mantenimiento del volumen del fraude por debajo de los niveles del mercado durante el último periodo del año, de acuerdo a los indicadores claves de gestión que se actualizan y miden de manera periódica.

Otro de los objetivos claves de la gestión anti-fraude constituye la Banca a Distancia (tanto la aplicación web como la móvil) y para ello se encuentran implantadas herramientas de monitoreo y confirmación de transacciones a través del doble factor de autenticación. Se encuentra a disposición del cliente la posibilidad de definir la recepción de notificaciones de diferentes tipos de operaciones que tiene fines tanto informativos como de control y verificación preventiva. Estas definiciones el cliente las puede realizar de manera autónoma por medio de la propia aplicación web.

Seguridad de la Información

El BBVA ratifica su compromiso con la protección de la información de sus clientes y sus operaciones, y considera a los mismos como parte de sus activos más importantes. Por ello durante el 2015 se ha dado continuidad a la implantación de herramientas y procedimientos que garantizan la disponibilidad, integridad y confidencialidad de la misma.

Los mecanismos y medidas de seguridad se encuentran implantados tanto en aplicaciones internas como a disposición de clientes, desde las propias plataformas tecnológicas hasta los canales técnicos de comunicación. Todo esto se encuentra soportado por normas y procedimientos que reúnen las definiciones corporativas así como las mejoras prácticas del mercado global en esta materia. De manera periódica se realizan campañas de concienciación tanto interna como para clientes en referencia al tema.

La protección de los datos se realiza en base a un modelo corporativo que se encuentra en permanente evolución, y es importante mencionar que el Grupo BBVA es una de las compañías bancarias que trata más responsablemente este aspecto clave del negocio.



Negocio Responsable

El compromiso BBVA con la sociedad, se centra en el apoyo a la educación como prioridad, buscando la integración social y la formación en valores; la educación financiera y para los negocios.

Desarrollando productos de alto impacto social y promoviendo el compromiso de los colaboradores en proyectos que generen un aporte a la sociedad.



Prioridades Estratégicas de Negocio Responsable



Comunicación
Transparente, Clara
y Responsable



Educación



Productos de Alto
Impacto Social



Social Engagement
y Voluntariado



Comunicación
Transparente, Clara
y Responsable

La Comunicación Transparente, Clara y Responsable (TCR) es una prioridad del Plan de Negocio Responsable de BBVA Paraguay S.A.

El objetivo es favorecer la toma de decisiones informadas y una relación más equilibrada con los clientes, palanca clave para mantener su confianza.

Trabajando con iniciativas para hacer más transparente, clara y responsable la relación banco-clientes antes, durante y después de la contratación de los servicios.

La simplificación en la redacción de los contratos, fichas de productos y publicidad TCR.



Educación

Como empresa comprometida con el país, el apoyo está centrado en la educación y la educación financiera, ya que creer en la importancia de esta es creer en que una mejor sociedad, más integrada, sólo se logra a través de ella.

Educación para la Sociedad

Apostando de manera decidida por la educación como palanca de inclusión social, los trabajos se desarrollan de manera conjunta con la **Fundación Alda**, promoviendo iniciativas y programas enfocados a la educación para brindar apoyo a los niños de primaria y jóvenes de secundaria, buscando mejorar la calidad de la educación a través de herramientas e iniciativas para los docentes.

Son tres los programas desarrollados conjuntamente con la Fundación para contribuir a la educación de niños, niñas y

jóvenes: Programa Niño Adelante, Programa Joven Adelante y el Patrocinio BBVA.

A través del programa Global, Ruta BBVA, es promovida la construcción de un mundo mejor de la mano de jóvenes, inspirándolos a ampliar sus conocimientos y desarrollar un espíritu de cooperación internacional, a través de un programa de intercambio, acompañados de otros 200 jóvenes emprendedores del mundo en una aventura.

Fundación Alda



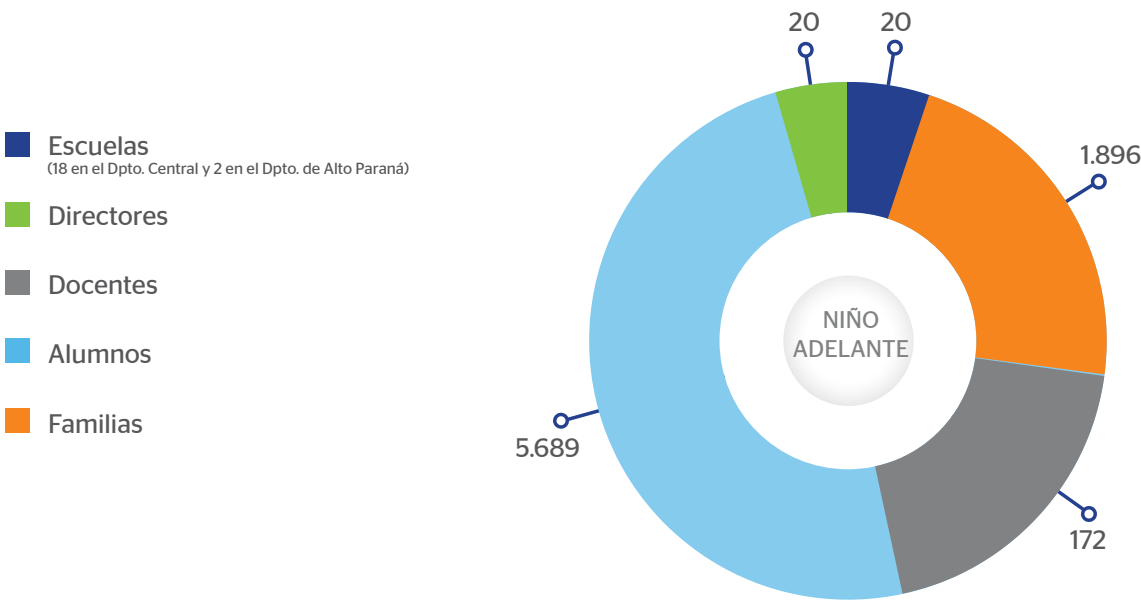
alda
FUNDACIÓN

Programa Niño Adelante

El programa **Niño Adelante** consiste en una estrategia de intervención socioeducativa de carácter integral que contribuye al logro de una calidad educativa en las instituciones públicas. Buscando propiciar el desarrollo comunitario, en el que la escuela sea el punto de partida.



Beneficiarios:



Acciones:

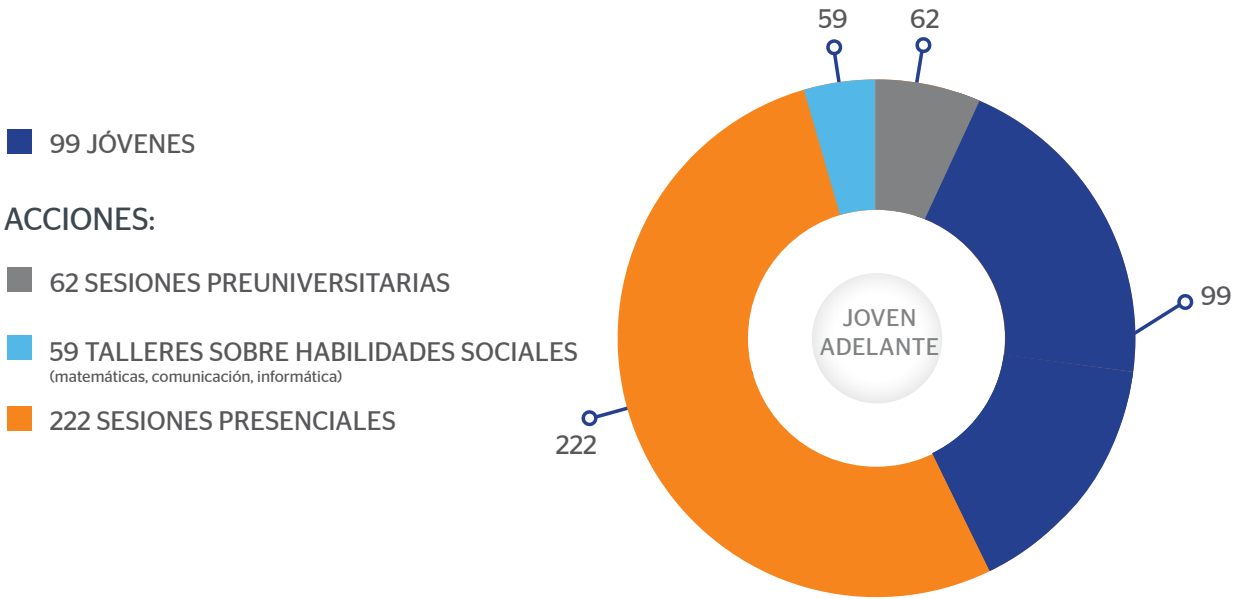
- 109 sesiones de formación realizadas con más de 170 docentes
- 187 visitas de acompañamiento en servicio (en aula)
- 69 sesiones de capacitación en tecnologías
- 110 entrevistas individuales de seguimiento por parte de la coordinación y del facilitador social a directores de las escuelas
- 115 encuentros de elaboración del Plan Estratégico Institucional
- 91 reuniones con miembros de las Asociaciones de Cooperadoras Escolares
- 26 encuentros con familias y la participación de 335 de ellas
- 41 talleres de elaboración del Plan de Estrategia Institucional considerando el aspecto que hacen al análisis, formación y evaluación



Programa Joven Adelante

El Programa Joven Adelante tiene una duración de 4 años y busca potenciar el desarrollo cognitivo de jóvenes, de entre 15 y 18 años, especialmente en las áreas de Comunicación, Ciencias Naturales y Matemáticas; el desarrollo social y el desarrollo de habilidades para el uso de las tecnologías y de la información.

El objetivo fundamental es que el joven cuente con las experiencias educativas que le permitan superar la brecha que hoy lo separa de los que se encuentran en condiciones socioeconómicas más favorables.



Acciones:

- Foro "Construyendo nuestro mundo", espacio de participación juvenil para analizar temas relativos a la salud reproductiva y sexual, y la interacción con sus pares.
- 3 salidas pedagógicas
- 70 visitas de seguimiento familiar
- 22 sesiones de tutoría y de orientación vocacional
- 6 reuniones con padres y madres de familias
- 24 entrevistas de evaluación y cierre del año



Patrocinio BBVA

Beneficiarios: 230 niños son patrocinados por colaboradores del BBVA.

Acciones:

- Salud:** Vacunación, evaluación nutricional, control médico, talleres sobre hábitos de higiene, desparasitación.
- Educación:** Actividades extra escolares con niños, formación de padres y madres sobre desarrollo del niño, formación de

facilitadores locales para la atención educativa de niños.

Fortalecimiento comunitario: Formación de referentes de organizaciones locales; acompañamiento al desarrollo de proyectos comunitarios; conformación de redes locales; protección y promoción de los Derechos del Niño.

Cifras 2015

234 talleres sobre arte, expresión corporal y juegos en 5 escuelas.

80 jóvenes y adultos en cursos de formación profesional.

14 reuniones con comisiones vecinales.

Conformación del Consejo Municipal de la Niñez y la Adolescencia.

Docentes de 5 escuelas participaron en jornadas de formación sobre “La inclusión en la práctica educativa”.



Ruta BBVA



Ruta BBVA es un viaje que combina la educación en valores, el intercambio cultural y la aventura. Una vez al año, jóvenes de todo el mundo, representantes de cada país se encuentran para vivir una aventura única que marcará el resto de sus vidas.

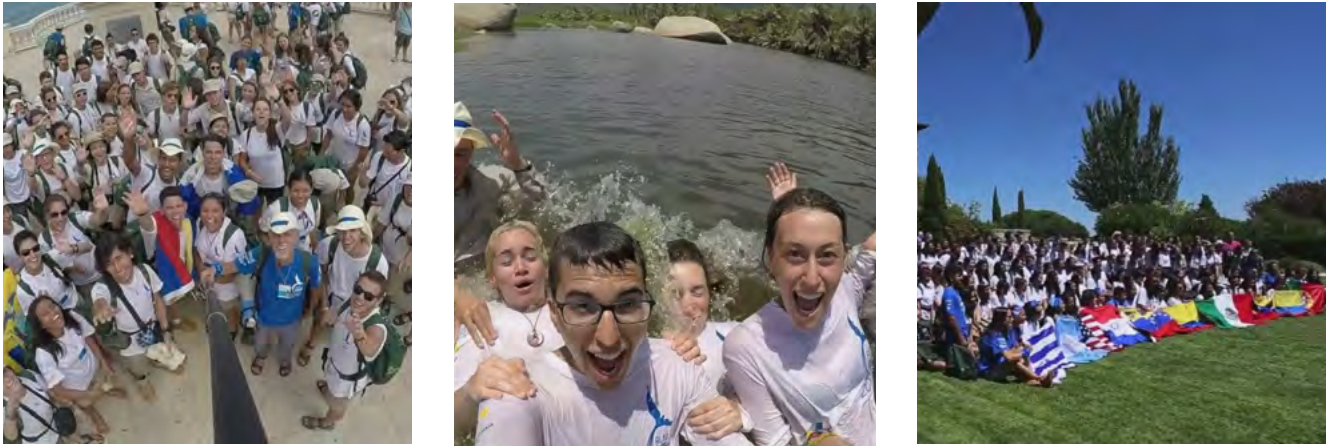
Éstos jóvenes durante la expedición descubren las dimensiones humanas, geográficas, sociales e históricas de otras culturas.



Es una experiencia que ambiciona un decidido compromiso social, educativo, antropológico y medioambiental, con el objetivo de que los expedicionarios reflexionen y hagan aportes a algunos de los retos más importantes con los que se enfrenta hoy la Humanidad como son la exclusión social, las grandes transformaciones en el medio ambiente y la promoción personal de habilidades y actitudes emprendedoras.

Es asimismo, una experiencia formativa en la que los participantes, además de ampliar sus conocimientos, desarrollan un espíritu de cooperación internacional, con el fin de crear una nueva y más real escala de valores, que va más allá de la riqueza y la pobreza.

Los representantes paraguayos de la edición 2015 fueron Martin Ortiz Méndez, Gabriela Añazco Costa, Ana Gabriela Rojas Silvero y Viviana Ruiz Díaz Paniagua.

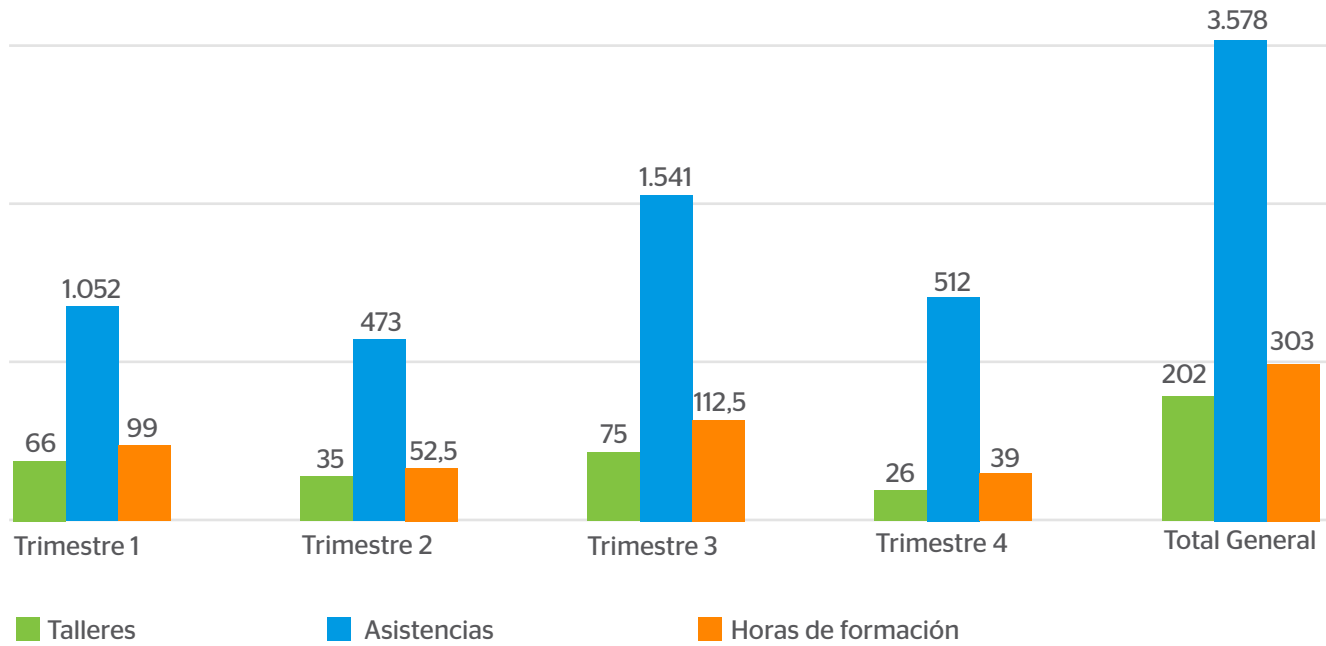


Educación Financiera

El programa de Educación Financiera “Adelante con tu Futuro” es una iniciativa del Grupo BBVA.

El objetivo principal del mismo es ofrecer herramientas y conocimientos básicos de finanzas personales para ser aplicados en cualquier ámbito de la vida, capacitando a las personas para que puedan tomar decisiones financieras con mayor información al respecto. Quienes hayan cursado los talleres de dicho programa podrán familiarizarse con conceptos financieros a partir de múltiples dinámicas de aprendizaje, simulaciones y actividades.

La educación financiera convierte a las personas en ahorradores más consistentes y en deudores más responsables.





Productos de Alto Impacto Social

En BBVA se diseñan productos y servicios con impacto social superior, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes y su contexto.

Pymes al Éxito

Un programa presencial de formación, financiación y reconocimiento diseñado para las Pymes paraguayas que estén en busca del crecimiento constante y la realización de sus proyectos, oportunidades, soluciones a medida, implementado también en todos los países de América del Sur donde BBVA está presente, con el objetivo de contribuir al crecimiento del sector Pymes.

29 Pymes resultaron seleccionadas para una formación presencial en la reconocida escuela de negocios, Universidad Paraguayo Alemana con el mejor plan de estudios en todas las áreas que conciernen a sus actividades. Se desarrollaron planes de crecimiento en las categorías de innovación e impacto social y resultaron 4 ganadores en ambas categorías.

El equipo de trabajo de Pymes al Éxito seleccionó a la empresa Sustenlab S.A. como representante para el programa "Camino al éxito" de BBVA Paraguay S.A. En el cual luego de destacarse localmente, compitió con Pymes de 7 países y resultó ganadora de la categoría impacto social.

2 Categorías: Innovación e Impacto Social.

150 Pymes inscriptas.

29 Pymes formadas y asesoradas en la elaboración de su Plan de Crecimiento.

25 Pymes presentaron sus proyectos de crecimiento.

4 Pymes premiadas localmente.

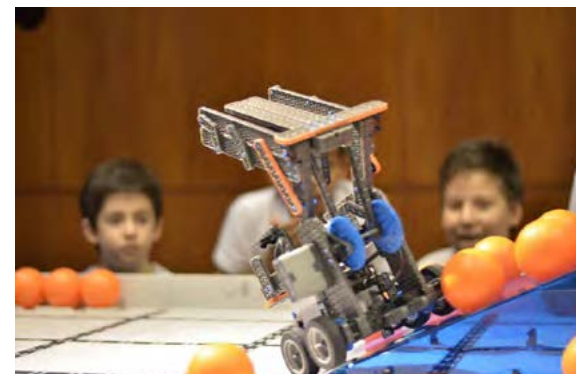
1 Pyme premiada a nivel regional.



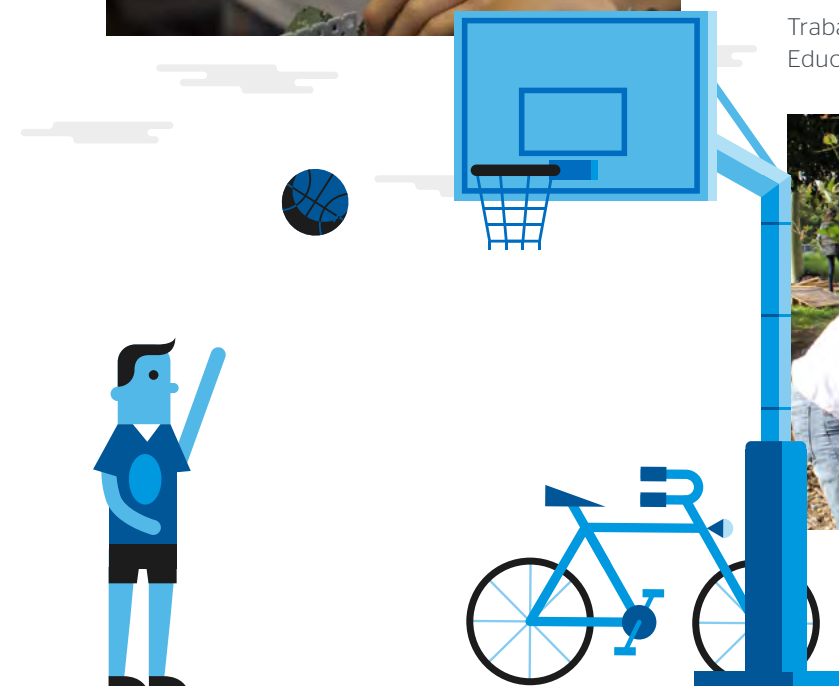
Laboratorio de Robótica

Impulsando la innovación en la educación con el propósito de promover habilidades competitivas, el pensamiento lógico, crítico, resolución de problemas y creatividad de niños y jóvenes del futuro, este año se abrieron las puertas del Laboratorio de Robótica, convirtiendo a BBVA Paraguay S.A. en la primera institución no educativa en abrir un laboratorio de Robótica en el país.

Con esta acción se brinda apoyo a la innovación tecnológica que permite desarrollar nuevos productos y servicios que aportan a la educación actual de los niños.



27 hijos de clientes e hijos de funcionarios becados, participantes del programa de robótica de 8 meses de duración, con posibilidad de participación en torneos nacionales e internacionales de dicha disciplina.



Social Engagement y Voluntariado

Desarrollar iniciativas para facilitar e impulsar la participación de los colaboradores como voluntarios y despertar el compromiso en proyectos de Social Engagement.

Carrera Marea Azul

Carreras con fines solidarios, abierta a colaboradores, clientes y sociedad en general, para ayudar a causas locales, fomentando el compromiso social, la vida saludable y propiciando espacios para compartir en familia.



Proyectos de Desarrollo Comunitario

Con el fondo recaudado en la Marea Azul se llevó a cabo un proyecto de desarrollo comunitario en una localidad de Luque. De la mano de Techo Paraguay y la Oficina Comunitaria de Arquitectura, el propósito busca impulsar el empoderamiento de los habitantes acompañándolos en sus metas.

Trabajando sobre una triple línea: Construcción; Educación y Recreación.





Territorio Solidario

Programa Social de BBVA Paraguay que ofrece a sus colaboradores la oportunidad de postular proyectos de entidades sin fines de lucro que beneficien directamente a personas en situación vulnerable con el objetivo de recibir recursos para la puesta en marcha o continuidad de los ya existentes.

Los colaboradores deben formar parte de la iniciativa y trabajar en la ejecución del proyecto. La segunda edición de este programa benefició a tres proyectos ganadores, uno por cada zona del país (Asunción, zona Norte y zona Sur) y la entrega de donaciones, Gs. 10.000.000 (diez millones) a cada proyecto ganador.

Las categorías de los proyectos presentados son impacto social, educación, deporte, medio ambiente, etc., votados y acompañados por los mismos colaboradores del Banco.

Proyectos ganadores



2014



2015

Casa Cuna

Taller de cuentos y jornadas de recreación realizados con niños de primera infancia.



FUNDACIÓN LUCHA “Luchando contra el cáncer infantil”

Un proyecto realizado en las 22 sucursales de BBVA Paraguay S.A. donde a través del reciclaje de tapitas de plástico, se colaboró con la Fundación Lucha, que con la venta de las mismas trabaja para mejorar la vida de niños con cáncer y la de sus familias, beneficiando además al medio ambiente.

Pacto Global

Objetivo

Trabajar en pro de la implementación de los 10 Principios al incorporarlos como parte integral de la estrategia de negocios y colaborar de cerca con la Red del Pacto Local.

Hitos 2015

Participación activa en las Mesas de:

- Derechos Laborales

Abogados en la lucha contra el trabajo y explotación infantil.

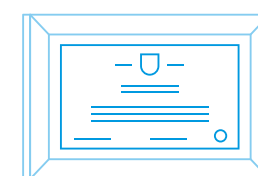
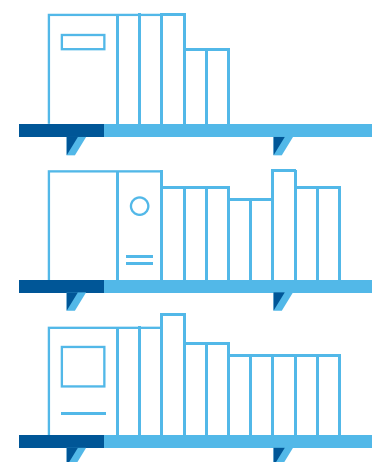
- Anticorrupción

Convenios y alianzas con empresas y organizaciones públicas y privadas.

- Reuniones periódicas de planificación.

El Pacto Global promueve 10 Principios para las empresas, uno de los cuales señala que las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas la extorsión y el soborno.

Fundados en ellos, son promovidas estas y otras actividades.



Consciente de los desafíos vinculados a la lucha contra la corrupción, BBVA Paraguay S.A. participa activamente en esta y otras iniciativas a través de la Mesa de Anticorrupción de la Red del Pacto Global.

Mesa de Finanzas Sostenibles en Paraguay

La Mesa es una plataforma de colaboración voluntaria entre sus miembros para enfrentar los riesgos y aprovechar las oportunidades de los retos Ambientales y Sociales (A&S) que se presenten sobre Paraguay y sus habitantes.

Para lograr esto, los miembros aplican los estándares A&S de financiamiento adecuados y promueven productos para el financiamiento de los proyectos verdes y sociales.

La iniciativa fue promovida con el auspicio del Banco de Desarrollo Holandés FMO en el año 2012. BBVA participa de la mesa desde el año 2014 junto a otros 6 bancos del mercado.

- Comité de Responsabilidad Social y Sustentabilidad ASOBAN

Fue conformado en junio de 2014 por 11 bancos del mercado, con el objetivo de trabajar en temas de educación financiera, bancarización e inclusión financiera, transparencia y protección al cliente, entre otros, a fin de compartir las mejores prácticas y sumar esfuerzos para lograr un mayor impacto en acciones orientadas a la sustentabilidad.

- Estrategia Nacional de Inclusión Financiera del Paraguay

Implementación del curso de capacitación “Educación económica y financiera”, dirigido a docentes de la disciplina de educación económica y financiera del área de Ciencias Sociales, en todas las modalidades de educación media.

Participación activa en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera como representante de la Asociación de Bancos del Paraguay.





Seguimos consolidando nuestra posición en el mercado como referentes en el ámbito empresarial y reflejando éxito en la implementación de estrategias para seguir incursionando en el segmento de particulares.

Informe Financiero

- 40** Informe Financiero de Gestión
- 46** Estado de Situación Patrimonial
- 48** Estado de Resultados
- 50** Estado de Evolución del Patrimonio Neto
- 52** Estado de Flujos de Efectivo
- 54** Notas a los Estados Financieros
- 80** Dictamen de los Auditores Independientes



Informe Financiero de Gestión

Entorno global

El crecimiento mundial se frena ligeramente en 2015, al 3,2% y se recuperaría en 2016 hasta el 3,5%

De acuerdo a las estimaciones de BBVA Research, el PIB mundial habría encadenado cuatro trimestres consecutivos de crecimiento inferior al registrado en promedio entre 2010 y 2014 debido, fundamentalmente, a la progresiva desaceleración de los principales países emergentes, en un contexto en el que las dudas sobre la fortaleza del ciclo económico y la estabilidad financiera de China desencadenaron un repunte significativo de las tensiones financieras y nuevas correcciones en los precios de las materias primas.

De este modo, el PIB mundial crecería 3,2% en 2015, el más reducido desde 2009 y con una moderación del crecimiento en las economías emergentes de apenas un 4% anual, frente a un promedio superior al 5,5% en los cinco años precedentes.

Las perspectivas para 2016 son ligeramente más favorables, con un repunte del crecimiento mundial hasta el 3,5%, sustentados en un mejor comportamiento relativo tanto de las economías desarrolladas como emergentes.

Con todo, la estabilización del precio de las materias primas en cotas reducidas y el repunte sostenido de las tensiones financieras en las economías emergentes, acompañada de salidas intensas de capitales, depreciaciones acusadas de sus divisas y un aumento de los diferenciales soberanos, ponen de manifiesto que el balance de riesgos sigue siendo bajista a escala global.

Aun cuando la política monetaria en los países desarrollados pueda



mitigar el impacto de un escenario de menor crecimiento, el espacio del que dispone para reactivar el ciclo económico es reducido, teniendo en cuenta los bajos niveles de tipos de interés y el elevado volumen de liquidez ya existente. La combinación de un shock financiero en China, que sitúe el crecimiento anual de la economía bien por debajo del 6%, con una recuperación del bloque desarrollado todavía más lenta de lo observado hasta el momento es, sin duda, un escenario de riesgo relevante, tanto por su grado de plausibilidad como de severidad, por su impacto potencial sobre la economía mundial en general y sobre América Latina en particular.

Entorno regional

La dinámica de la primera parte del 2015 se ha caracterizado por la entrada en recesión de Brasil, liderada por la caída en inversión, moderaciones más prolongadas en la demanda interna de los andinos, Paraguay y Uruguay, además de continuación en la pérdida de valor de las exportaciones totales en toda la región.

Hacia 2016 se estima que la recesión continúe en Brasil, condicionado fuertemente por el inmovilismo político y los ajustes por hacer en el plano fiscal. Este ajuste tendrá un impacto negativo sobre el crecimiento estimado en sus principales socios comerciales. En el caso de Argentina, la dinámica futura será muy dependiente de la confianza de los agentes ante el nuevo gobierno.

En los países andinos, la perspectiva es de recuperación suave, apoyado en el impulso de la inversión pública, al tiempo que se produce un gradual retroceso del ruido político e incertidumbre asociada a procesos de reformas, y se recupera también lentamente un entorno externo menos desfavorable, con un lento aumento del precio de las principales materias primas de exportación.

En el caso de México, la economía mantiene tasas de crecimiento moderadas; la economía se ha visto afectada por una menor demanda externa que mejora lentamente además de precios de petróleo que han afectado fuertemente las exportaciones. A esos factores hay que

agregar la falta de contribución al crecimiento del gasto público y las consecuencias del anuncio de recortes adicionales al gasto público. A pesar de ello la demanda interna privada pero principalmente el consumo continúa sorprendiendo positivamente. En la dinámica de 2016 será clave la recuperación estadounidense así como el proceso de licitaciones relacionado con la reforma petrolera.

BBVA Research sigue anticipando un aumento del crecimiento de la región en 2016 que será lento. Este aumento estará condicionado al empuje de la inversión pública mencionada anteriormente, particularmente en los andinos y el aumento esperado en el crecimiento mundial.

El principal elemento de riesgo en este escenario central lo constituye una moderación más intensa en China de lo estimado ahora (un crecimiento de alrededor del 6% anual). Este escenario afectaría significativamente a la región en primer lugar a través del canal comercial y vía menores precios de materias primas, además por un aumento de la volatilidad en los mercados financieros internacionales.

Situación Paraguay

El escenario internacional relevante para la economía paraguaya continuó deteriorándose en los últimos meses de 2015. El precio de la soja, el principal producto de exportación del país, siguió disminuyendo. A ello se sumó la debilidad de Brasil, el principal socio comercial de Paraguay, que entró en una recesión pronunciada. Además, la proximidad del inicio del ciclo alcista de la tasa de interés de la Reserva Federal de Estados Unidos indujo un incremento de la percepción de riesgo de las economías emergentes, salidas de capitales de esos países, y depreciaciones de sus monedas.

En este contexto, el ritmo de expansión del PIB se moderó en los últimos meses del año anterior. El avance de la actividad económica se vio afectado por la menor producción agrícola, que prácticamente se estancó, y algunos factores de oferta puntuales (menores caudales de agua en las hidroeléctricas) que afectaron la producción de electricidad. Todo esto se tradujo en menores exportaciones. Por el lado del gasto, la

demanda interna siguió siendo el principal componente soporte del crecimiento.

Para 2016, en un contexto aún retador, BBVA Research prevé un crecimiento de 3,4%, con lo que la economía paraguaya se mantendrá entre las más dinámicas de la región. Por el lado del gasto, la demanda interna será el principal motor de crecimiento, en especial por mayores niveles de inversión (proyectos de infraestructura). Respecto a la demanda externa, su aporte al crecimiento del año se mantendrá en un nivel neutral. A partir del 2017, se espera que el crecimiento se ubique algo por encima del 4,2%, en línea con el potencial. Aunque la estabilidad macroeconómica es un elemento diferenciador de Paraguay, para asegurar el crecimiento en el mediano plazo es fundamental focalizar avances en competitividad y productividad.

Los principales retos deben estar focalizados en la aplicación de medidas de política que busquen fortalecer el capital humano y reducir la informalidad, recortar la brecha de infraestructura y reducir los sobrecostos que enfrentan algunos sectores productivos.

BBVA Paraguay

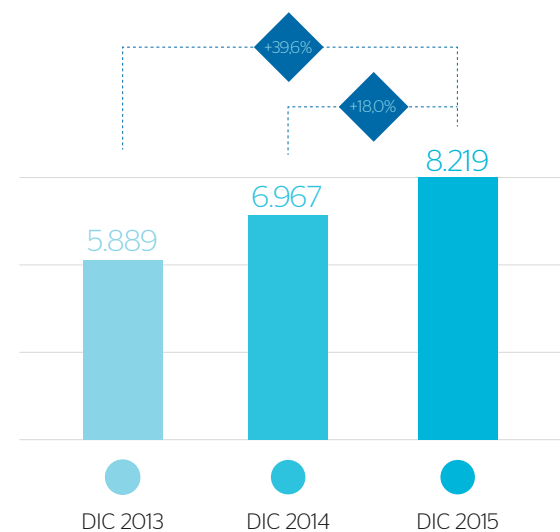
Actividad

Inversión Crediticia

La Inversión Crediticia registró un crecimiento interanual del 18,0% ubicándose al cierre del ejercicio en Gs. 8.219 mil millones. Con una cuota de mercado del 11,1% el Banco mantuvo la cuarta posición en el ranking local. Por sectores de actividad económica, es importante señalar que en los sectores agrícola y ganadero las cuotas de mercado alcanzan el 15,3% y el 16,1% respectivamente, lo cual refleja el compromiso del Banco en los dos principales motores de la economía del país.

En cuanto al Negocio Mayorista, el Banco sigue consolidando su posición en el mercado como el referente en el ámbito empresarial. En lo que respecta al Negocio Minorista, y particularmente en lo que hace a Retail (Tarjetas de Crédito, Consumo, Autos e Hipotecarios para la vivienda), es importante mencionar la notable ganancia de cuota de mercado (+71 pbs) la cual refleja el éxito de la estrategia del Banco en seguir incursionando en el segmento de particulares.

► (Miles de Millones de GS.)

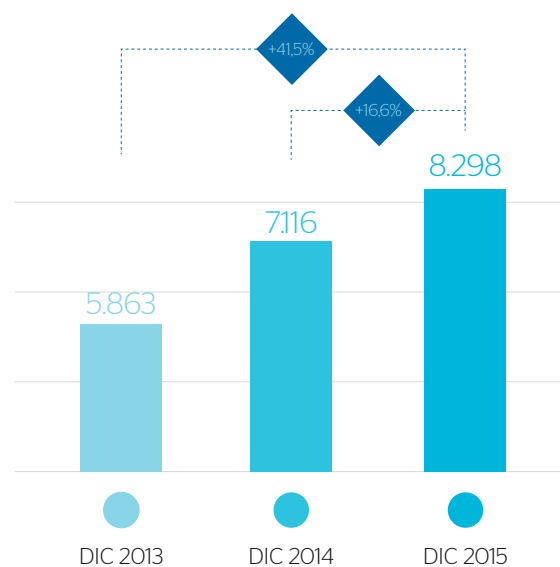


Recursos de clientes

Los Recursos de Clientes se han incrementado en 16,6% con relación al ejercicio anterior, superando el incremento del sistema bancario del 14,0%. Los recursos alcanzaron un total de Bs. 8.298 mil millones, obteniendo así una cuota de mercado del 10,8%.

La composición de los recursos está distribuida entre vista y plazo con una participación de 54% y 46% respectivamente, similar a la media del sistema.

► (Miles de Millones de GS.)



Préstamos del exterior

El total de préstamos recibidos del exterior asciende a Bs. 973 mil millones como parte de la estrategia de diversificación de fondeo del Banco. Se registra un crecimiento interanual del 27,6% con lo que se alcanza una cuota de mercado del 12,8%; ocupando así el tercer puesto en el sistema. Estos préstamos recibidos fondean el 19,4% de la inversión crediticia en moneda extranjera, un nivel similar a la media del sistema.

Resultados

El Margen Financiero se incrementa en +15,2% con relación al año anterior, ascendiendo a Bs. 393 mil millones.

Por su parte las Comisiones Netas se incrementaron +14,8% alcanzando Bs. 69 mil millones favorecidas por los planes de contención de las comisiones pagadas, principalmente referentes a tarjetas de crédito, como consecuencia de las limitaciones impuestas a este producto.

Con respecto a las ganancias por Operaciones de Cambio y Arbitraje las mismas se vieron impactadas a la baja principalmente por el cese de la operativa de reales. Las operaciones de cambios y arbitraje se limitaron a dólares y euros.

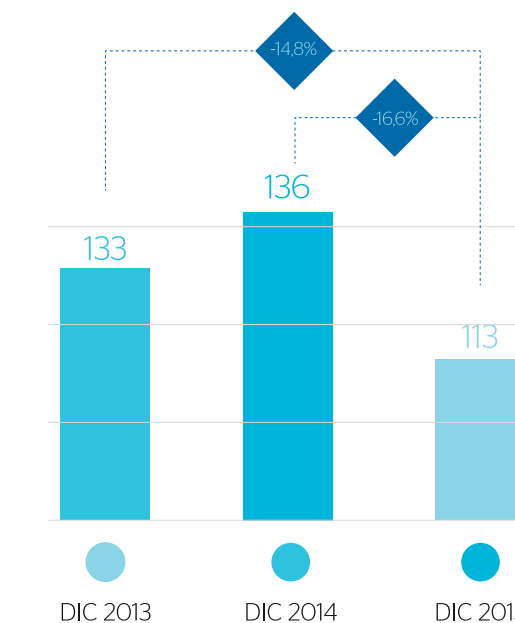
Por otro lado, los Gastos de Explotación alcanzaron Bs. 264 mil millones, lo que representa una variación de tan solo 4,0% con relación al año anterior, inferior a la media del sistema (7,5%) debido a los planes de eficiencia llevados a cabo en las diferentes áreas del Banco.

El incremento de la mora conlleva necesariamente un aumento de la prima de riesgo; lo cual se traduce en mayores dotaciones crediticias. A esto se sumó la decisión del Banco de reforzar el fondo de insolvencias genérico de manera significativa. Todo esto supuso que el impacto en resultados alcanzase Bs. 152 mil millones en el año.

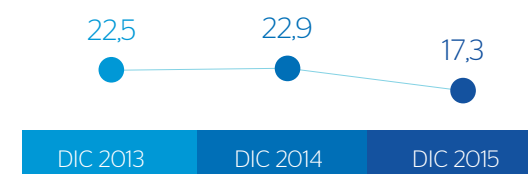
Así, el Banco obtuvo en el 2015 un Beneficio Neto Atribuido de Bs. 113 mil millones, lo cual representa una reducción de -16,6% con relación al ejercicio anterior. Este resultado permitió obtener los siguientes ratios de rentabilidad ROE del 17,3% y ROA del 1,1%.



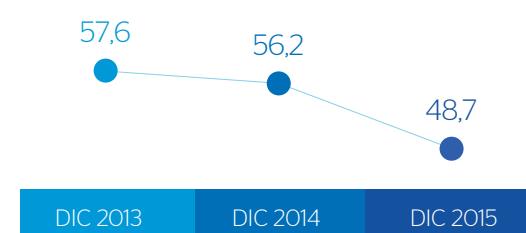
► (Miles de Millones de GS.)



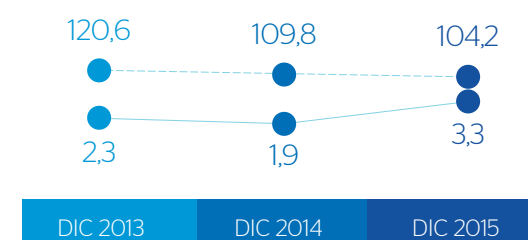
► ROE (%)



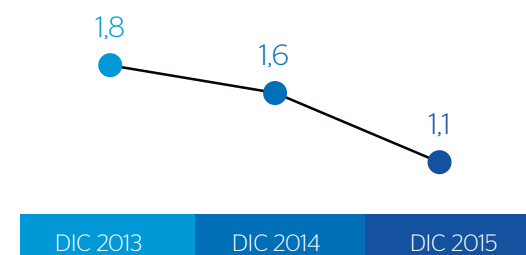
► Ratio de eficiencia (con Amortizaciones) (%)



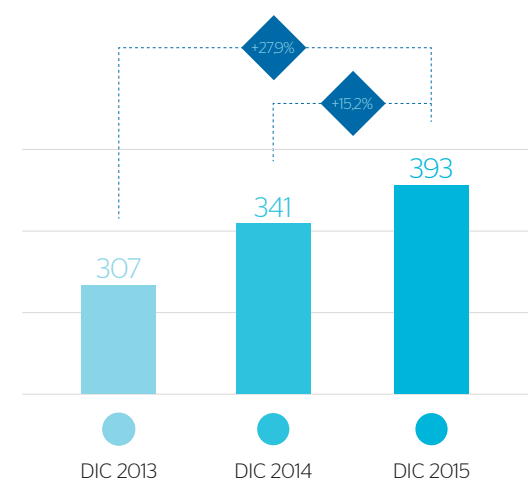
► Mora y Cobertura (%)



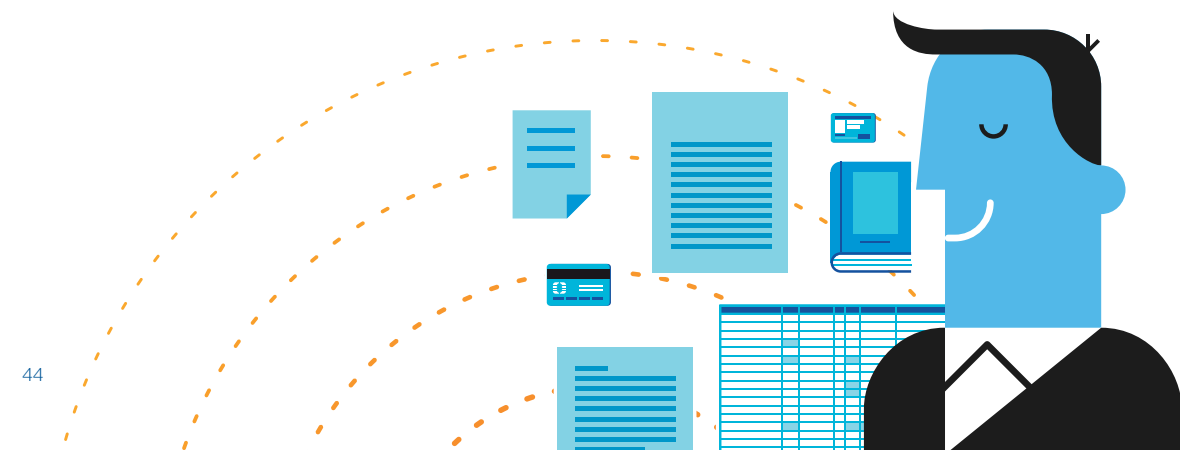
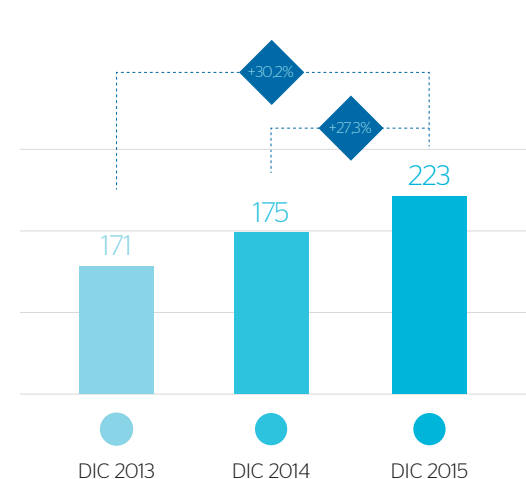
► ROA (%)



► Margen Financiero
(Miles de Millones de GS.)



► Margen de Explotación
(Miles de Millones de GS.)



Estado de situación patrimonial

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

Estado de situación patrimonial al 31 de diciembre de 2015

Presentado en forma comparativa con el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2014. (Expresado en guaraníes)

Activo	31/12/2015	31/12/2014
Disponible	2.781.136.407.692	2.158.800.471.300
Caja	235.837.585.417	165.394.452.884
Banco Central del Paraguay (Nota c.2)	1.720.751.213.191	1565.557.065.184
Otras instituciones financieras	823.854.316.568	427.322.579.181
Deudores por productos financieros devengados	695.360.418	526.374.051
Previsiones (Nota c.6)	(2.067.902)	-
Valores públicos y privados (Nota c.3)	362.835.018.591	311.014.601.297
Créditos vigentes por intermediación financiera - Sector financiero (Nota c.13)	280.043.310.377	253.580.511.535
Otras instituciones financieras	277.061.516.183	251.227.339.909
Deudores por productos financieros devengados	2.981.794.194	2.353.171.626
Créditos vigentes por intermediación financiera - Sector no financiero (Nota c.51 - c.13)	7.647.000.748.147	6.633.366.799.494
Préstamos - Sector privado	7.549.323.552.448	6.533.997.487.675
Operaciones a liquidar (Nota c.17)	78.602.925.950	66.965.535.871
Préstamos - Sector público	61.605.801.776	17.734.664.348
Deudores por productos financieros devengados	114.255.985.822	95.373.238.247
Ganancias por valuación a realizar	(10.032.555.562)	(2.458.538.507)
Previsiones (Nota c.5 - c.6)	(146.754.962.287)	(78.245.588.140)
Créditos diversos (Nota c.16)	54.640.794.435	54.371.651.919
Créditos vencidos por intermediación financiera (Nota c.5.2)	125.662.854.265	63.687.262.359
Préstamos al sector no financiero	260.084.679.417	129.396.580.492
Deudores por productos financieros devengados	7.571.161.932	5.804.595.348
Ganancias por valuación a realizar	(9.970.807.413)	(1.340.066.769)
Previsiones (Nota c.5 - c.6)	(132.022.179.671)	(70.173.846.712)
Inversiones (Nota c.7)	91.944.178.742	93.602.874.257
Títulos privados	6.577.000.000	5.923.000.000
Otras inversiones	88.530.371.310	88.603.958.637
Previsiones (Nota c.6)	(3.163.192.568)	(924.084.380)
Bienes de uso (Nota c.8)	91.380.181.828	91.471.601.661
Cargos diferidos (Nota c.9)	34.959.103.515	37.087.267.837
Total del activo	11.469.602.597.592	9.696.983.041.659

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros. (Expresado en guaraníes)

Presentado en forma comparativa con el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014. (Expresado en guaraníes)

Pasivo	31/12/2015	31/12/2014
Obligaciones por intermediación financiera - Sector Financiero (Nota c.13)	1.934.022.222.343	1.833.261.189.480
Otras instituciones financieras	830.478.220.416	923.568.475.024
Préstamos de entidades financieras	1.068.303.127.098	875.910.746.521
Acreedores por cargos financieros devengados	35.240.874.829	33.781.967.935
Obligaciones por intermediación financiera - Sector no Financiero (Nota c.13)	8.581.882.717.998	6.977.780.192.012
Depósitos - sector privado	6.319.038.737.560	5.266.804.076.546
Depósitos - sector público	1.109.862.865.164	913.738.660.676
Otras obligaciones	162.052.028.566	119.492.397.838
Operaciones a liquidar (Nota c.17)	83.157.821.951	68.800.680.741
Obligaciones, debentures y bonos emitidos en circulación (Nota c.10)	580.691.000.000	462.900.000.000
Obligaciones subordinadas (Nota c.10)	261.310.950.000	92.580.000.000
Acreedores por cargos financieros devengados	65.769.314.757	53.464.376.211
Obligaciones diversas	53.100.123.042	39.113.477.611
Acreedores fiscales	10.726.902.973	16.233.001.370
Acreedores sociales	-	34.043.117
Dividendos a pagar	12.856.753	12.309.545
Otras obligaciones diversas (Nota c.8)	42.360.363.316	22.834.123.579
Provisiones	52.826.410.537	46.703.247.719
Provisiones	2.909.165.848	2.646.801.111
Total del pasivo	10.624.740.639.768	8.899.504.907.933
Patrimonio neto		
Capital integrado (Nota b.5)	325.000.000.000	325.000.000.000
Ajustes al patrimonio (Nota c.8)	37.131.759.060	34.143.070.516
Reserva legal (Nota c.11b)	346.629.471.027	236.407.878.639
Resultados acumulados	23.050.349.429	66.336.893.813
Resultados del ejercicio	113.050.378.308	135.590.290.758
Total del patrimonio neto	844.861.957.824	797.478.133.726
Total del pasivo y patrimonio neto	11.469.602.597.592	9.696.983.041.659
Cuentas de contingencia y orden		
Cuentas de contingencia (Nota e.1)	797.525.379.095	649.473.868.148
Cuentas de orden (Nota e.2)	10.030.396.925.268	9.178.171.972.759

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros. (Expresado en guaraníes)


Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General


Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula Nº 437
Patente Profesional 010-0034557


Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular


Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General


Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula Nº 437
Patente Profesional 010-0034557


Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular

Estado de resultados

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

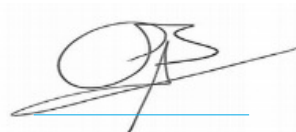
Estados de resultados correspondientes al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2015

Presentado en forma comparativa con el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014. (Expresado en guaraníes)

	31/12/2015	31/12/2014
Ganancias financieras		
Por créditos vigentes por intermediación financiera - sector financiero	35.597.725.571	44.020.678.453
Por créditos vigentes por intermediación financiera - sector no financiero	667.760.325.850	572.240.531.308
Por créditos vencidos por intermediación financiera	20.459.269.248	14.323.143.697
Por rentas y diferencias de cotización de valores públicos y privados	36.628.117.287	30.161.486.344
Por valuación de activos y pasivos financieros en moneda extranjera (neta) (Nota f.2)	12.345.412.525	7.576.306.741
	772.790.850.481	668.322.146.543
Pérdidas financieras		
Por obligaciones - sector financiero	(85.142.241.032)	(75.993.119.024)
Por obligaciones - sector no financiero	(282.302.950.965)	(243.475.287.770)
	(367.445.191.997)	(319.468.406.794)
Ganancia financiera antes de provisiones	405.345.658.484	348.853.739.749
Provisiones		
Constitución de provisiones (Nota c.6)	(315.805.578.967)	(175.936.913.973)
Desafectación de provisiones (Nota c.6)	164.261.413.058	129.673.881.382
	(151.544.165.909)	(46.263.032.591)
Resultado financiero después de provisiones	253.801.492.575	302.590.707.158
Resultados por servicios		
Ganancias por servicios	109.910.951.516	95.395.128.511
Pérdidas por servicios	(40.658.058.778)	(35.049.192.607)
	69.252.892.738	60.345.935.904
Resultado bruto - ganancia	323.054.385.313	362.936.643.062
Otras ganancias operativas		
Ganancias por créditos diversos	141.838.606	70.335.484
Resultado por operaciones de cambio y arbitraje	20.789.353.719	22.245.649.645
	20.931.192.325	22.315.985.129
Otras pérdidas operativas		
Retribuciones al personal y cargas sociales	(124.686.391.306)	(119.978.340.337)
Gastos generales	(100.547.935.430)	(91.597.865.094)
Depreciaciones de bienes de uso (Nota c.8)	(8.251.400.070)	(8.762.327.414)
Amortización de cargos diferidos (Nota c.9)	(20.341.259.839)	(18.124.703.187)
Otras (Nota f.5)	(8.976.042.017)	(9.096.019.899)
Por valuación de otros pasivos y activos en moneda extranjera (neta) (Nota f.2)	(8.876.275.456)	(2.774.917.687)
	(271.679.304.118)	(250.334.173.618)
Resultado operativo neto - ganancia	72.306.273.520	134.918.454.573

Resultados extraordinarios		
Ganancias extraordinarias (Nota f.6)	56.194.353.472	20.320.670.823
Pérdidas extraordinarias	(4.328.829.211)	(1.794.189.988)
	51.865.524.261	18.526.480.835
Ajuste de resultados de ejercicios anteriores		
Ganancias	4.350.697.876	5.313.979.665
Pérdidas	(954.351.671)	(747.551.710)
	3.396.346.205	4.566.427.955
Ganancia del ejercicio antes de impuesto a la renta	127.568.143.986	158.011.363.363
Impuesto a la renta (Nota f.4)	(14.517.765.678)	(22.421.072.605)
Utilidad neta del ejercicio después de impuestos	113.050.378.308	135.590.290.758

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros. (Expresado en guaraníes)

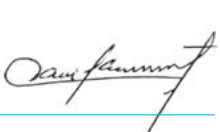


Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General



Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula Nº 437

Patente Profesional 010-0034557



Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular



Estado de evolución del patrimonio neto

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

Estado de Evolución del patrimonio neto correspondiente al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2015

Presentado en forma comparativa con el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014. (Expresado en guaraníes)

Concepto	Capital Integrado (nota b.5)	Ajustes al patrimonio	Reserva legal	Reserva facultativa	Resultados acumulados	Resultados del ejercicio	Total
Saldos al 31 de diciembre de 2013	325.000.000.000	30.168.275.207	171.397.722.702	-	123.051.488.143	132.673.787.626	782.291.273.678
Transferencia del resultado del ejercicio anterior	-	-	-	-	132.673.787.626	(132.673.787.626)	-
Decisiones de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas N° 74 del 23-10-2014:							
a) Distribución de utilidades en efectivo	-	-	-	-	(123.051.488.143)	-	(123.051.488.143)
b) Asignación a reserva legal	-	-	65.010.155.937	-	(65.010.155.937)	-	-
c) Asignación a fondo de responsabilidad social	-	-	-	-	(1326.737.876)	-	(1326.737.876)
Variación de la reserva de revalúo (Nota c.8)	-	3.974.795.309	-	-	-	-	3.974.795.309
Ganancia del ejercicio	-	-	-	-	-	135.590.290.758	135.590.290.758
Saldos al 31 de diciembre de 2014	325.000.000.000	34.143.070.516	236.407.878.639	-	66.336.893.813	135.590.290.758	797.478.133.726
Transferencia del resultado del ejercicio anterior	-	-	-	-	135.590.290.758	(135.590.290.758)	-
Decisiones de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas N° 76 del 29-04-2015:							
a) Asignación a reserva legal	-	-	66.439.242.471	-	(66.439.242.471)	-	-
b) Asignación a fondo de responsabilidad social	-	-	-	-	(1355.902.908)	-	(1355.902.908)
Decisiones de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas N° 77 del 23-12-2015:							
a) Asignación a reserva legal	-	-	43.782.349.917	-	(43.782.349.917)	-	-
b) Distribución de dividendos	-	-	-	-	(22.554.543.896)	-	(22.554.543.896)
c) Asignación a reserva especial para constitución de previsiones (Nota d.2)	-	-	-	44.744.795.950	(44.744.795.950)	-	-
Desafectación de Reserva especial (Nota d.2)	-	-	-	(44.744.795.950)	-	-	(44.744.795.950)
Variación de la reserva de revalúo (Nota c.8)	-	2.988.688.544	-	-	-	-	2.988.688.544
Ganancia del ejercicio	-	-	-	-	-	113.050.378.308	113.050.378.308
Saldos al 31 de diciembre de 2015	325.000.000.000	37.131.759.060	346.629.471.027	-	23.050.349.428	113.050.378.308	844.861.957.824

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros. (Expresado en guaraníes)


Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General


Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula N° 437
Patente Profesional 010-0034557


Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular

Estado de flujos de efectivo

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

Estados de flujos de efectivo correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2015

Presentado en forma comparativa con el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014. (Expresado en guaraníes)

Flujo generado por actividades operativas	31/12/2015	31/12/2014
Intereses cobrados	575.673.015.172	555.489.619.828
Intereses pagados	(267.050.971.716)	(232.481.310.058)
Ingresos netos por servicios	69.252.892.738	60.345.935.904
Ingresos netos por operaciones de cambio y arbitraje	20.789.353.719	22.245.410.648
Pago del impuesto a la renta	(21.699.654.865)	(14.051.419.791)
Otros ingresos - pagos operativos, netos	(150.617.922.720)	(413.731.293.625)
Variaciones patrimoniales para arribar al flujo de actividades operativas:		
- Variación neta de préstamos a clientes	(128.952.186.696)	(1.100.821.152.508)
- Variación neta de depósitos y préstamos recibidos de clientes sector financiero y no financiero	131.844.558.363	1209.915.994.717
- Variación neta de cartera de valores públicos y privados	6.742.224.704	3.565.091.503
Flujo neto de caja de actividades operativas	235.981.308.698	90.476.876.618
Flujo utilizado en actividades de inversión		
Variación neta de inversiones	404.294.496	1.984.462.163
Adquisición de bienes de uso (Nota c.8)	(5.260.736.536)	(5.859.085.946)
Adquisición de intangibles (Nota c.9)	(12.726.467.945)	(11.115.257.607)
Flujo neto de caja de actividades de inversión	(17.582.909.985)	(14.989.881.390)
Flujo generado por actividades financieras		
Fondos recibidos por emisión de bonos subordinados (Nota c.10)	145.172.750.000	92.580.000.000
Variación de préstamos tomados de entidades multilaterales y bancos corresponsales	(29.343.423.399)	145.150.550.676
Dividendos pagados	(22.554.543.896)	(123.051.488.143)
Asignación a fondo de responsabilidad social	(1.081.838.822)	(1.326.737.876)
Flujo neto de caja de actividades financieras	92.192.943.884	113.352.324.657
(Disminución) incremento neto de caja	310.591.342.597	188.839.319.885
Ganancia (pérdida) por valuación de disponibilidades en moneda extranjera	311.746.661.697	(17.664.612.509)
Caja y sus equivalentes al inicio del ejercicio	2.158.800.471.300	1.987.625.763.924
Caja y sus equivalentes al final del periodo	2.781.138.475.594	2.158.800.471.300

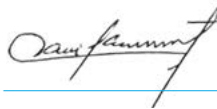
Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros. (Expresado en guaraníes)



Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General



Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula N° 437
Patente Profesional O10-0034557



Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular



Notas de los estados financieros

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

Notas a los estados financieros correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2015

Presentado en forma comparativa con el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014. (Expresado en guaraníes)

A. Consideración por la Asamblea de Accionistas

Los estados financieros de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima (en adelante, mencionado indistintamente como “Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A.” o “la Entidad”) al 31 de diciembre de 2015 serán considerados por la próxima Asamblea Ordinaria de Accionistas a realizarse durante el año 2016, dentro del plazo establecido en los Estatutos Sociales y en concordancia con las disposiciones del Código Civil Paraguayo.

Los estados financieros correspondientes al ejercicio 2014 fueron aprobados por la Asamblea Ordinaria de Accionistas realizada el 29 de abril del año 2015, dentro del plazo establecido en los Estatutos Sociales y en concordancia con las disposiciones del Código Civil Paraguayo

B. Información básica sobre la entidad

b.1. Naturaleza Jurídica

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima es una sociedad anónima paraguaya miembro del grupo económico Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), cuyo accionista mayoritario es Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A., sociedad domiciliada en España.

La Entidad fue constituida originalmente bajo la denominación de Banco Exterior Sociedad Anónima, por escritura N° 33, de fecha 22 de mayo de 1968, habiendo sido aprobados los estatutos sociales y reconocida la personería jurídica de la Sociedad, por Decreto del Poder Ejecutivo de la Nación N° 34.199, de fecha 24 de diciembre de 1968, e inscripto en el Registro Público de Comercio bajo el N° 220, en fecha 25 de diciembre de 1968. Por escritura pública del 18 de abril de 2000, se modificó el artículo primero de los estatutos sociales, referente a la denominación social. Dicha modificación fue inscripta en el Registro Público de Comercio bajo el N° 435, folio N° 4.303 y siguientes de la sección Contratos, el 19 de diciembre de 2000, y en consecuencia, la Entidad pasó a denominarse “Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima”.

Las actividades desarrolladas por la Entidad se encuentran dentro

de las permitidas a los bancos comerciales de acuerdo con las leyes de Paraguay y normas establecidas en las disposiciones del Banco Central del Paraguay (BCP).

Al 31 de diciembre de 2015 y 31 de diciembre 2014, la Entidad contaba con veintidós sucursales y dos centros de atención al público dentro del territorio paraguayo.

b.2. Bases de preparación de los estados financieros

Los presentes estados financieros han sido preparados de acuerdo con las normas, reglamentaciones y disposiciones contables establecidas por el Banco Central del Paraguay (BCP), y en los aspectos no regulados por éstas, con las normas de información financiera vigentes en Paraguay, emitidas por el Consejo de Contadores Públicos del Paraguay.

Tales normas difieren de las normas de información financiera vigentes en Paraguay, principalmente en los siguientes aspectos:

a) Los ajustes a los resultados de ejercicios anteriores se registran como resultados del ejercicio sin afectar las cuentas del patrimonio neto de la Entidad.

b) No se encuentra previsto el registro contable de activos o pasivos por impuesto diferido.

c) Establecen criterios específicos para la clasificación y valuación de la cartera de créditos, el devengamiento y suspensión de intereses y ganancias por valuación, tal como se menciona en la nota c.5.

d) Las entidades deben constituir provisiones sobre la cartera de créditos, los riesgos contingentes y los activos en general en base a los parámetros establecidos en la Resolución N° 1, Acta 60, del Directorio del Banco Central del Paraguay del 28 de setiembre de 2007, y sus modificatorias.

e) No se exige la revelación de las tasas promedio de interés ni del promedio de activos y pasivos que han devengado intereses.

f) Las inversiones permanentes en acciones de otras empresas se valúan al costo.

g) No se exige el cálculo ni la revelación de las ganancias por acción.

h) No se exige la revelación del movimiento de bienes de uso.

i) No se exige la revelación de la concentración de pasivos por números de depositantes.

j) No contemplan la emisión del estado de flujo de efectivo y estados financieros comparativos.

k) No se exige la revelación de la base para identificar los riesgos generales de la industria bancaria y el tratamiento contable de dichos riesgos.

l) No se exige la apertura del movimiento de cargos diferidos.

m) Permite tratamientos contables para situaciones especiales en casos puntuales aprobados expresamente por la Superintendencia de Bancos. En el caso concreto de los presentes estados financieros, la desafectación de reservas facultativas con abono a resultados del ejercicio en el renglón de ganancias extraordinarias (ver notas d.2 y f.6).

La revelación y/o cuantificación de estas diferencias no es exigida por el Banco Central del Paraguay.

Los saldos incluidos en los estados financieros se han preparado sobre la base de costos históricos, excepto para el caso de las cuentas en moneda extranjera y los bienes de uso, según se explica en los apartados c.1 y c.8 de la nota C, y no reconocen en forma integral los efectos de la inflación en la situación patrimonial y financiera de la Entidad, sobre los resultados de sus operaciones y sobre los flujos de efectivo. Según el Índice de Precios al Consumo (IPC) publicado por el BCP, la inflación acumulada al 31 de diciembre 2015 y 2014 fue de 3,1% y 4,2% respectivamente.

(I) Políticas contables relevantes:

En adición a lo mencionado en otras notas a los estados financieros, se han utilizado las siguientes políticas contables relevantes:

Disponible: valuado a su valor nominal en Guaraníes, neto de las provisiones establecidas por el BCP según la normativa aplicable vigente para las partidas conciliatorias de antigua data. Incluye inversiones overnight.

Efectivo y sus equivalentes: a los efectos de preparar el estado de flujos de efectivo, se consideran efectivo los valores nominales incluidos en el rubro Disponible, desestimando las provisiones. En caso de existir, las inversiones concertadas con vencimiento menor a noventa días incluidas en los rubros Valores públicos e Inversiones, se

consideran equivalentes de efectivo.

(II) Estimaciones:

La preparación de estos estados financieros requiere que el Directorio y la Gerencia de la Entidad realicen ciertas estimaciones y supuestos que afectan los saldos de los activos y pasivos, la exposición de contingencias y el reconocimiento de los ingresos y gastos. Los activos y pasivos son reconocidos en los estados financieros cuando es probable que futuros beneficios económicos fluyan hacia o desde la Entidad y que las diferentes partidas tengan un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad. Si en el futuro estas estimaciones y supuestos, que se basan en el mejor criterio de la gerencia a la fecha de estos estados financieros, se modificaran con respecto a las actuales circunstancias, los estimados y supuestos originales serán adecuadamente modificados en la fecha en que se produzcan tales cambios.

Las principales estimaciones relacionadas en los estados financieros se refieren a las provisiones sobre activos y riesgos crediticios de dudoso cobro, depreciaciones de bienes de uso, amortización de cargos diferidos y activos intangibles, provisiones sobre litigios judiciales iniciados contra la Entidad y a las provisiones para cubrir otras contingencias.

(III) Información comparativa:

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2015 y la información complementaria relacionada con ellos, se presentan en forma comparativa con los correspondientes estados e información complementaria del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014.

b.3. Sucursales en el exterior

La Entidad no cuenta con sucursales en el exterior.

b.4. Participación en otras sociedades

La Entidad posee una participación en Bancard S.A. la cual se encuentra valuada a su costo de adquisición e incluida en el rubro Inversiones (ver nota c.7) al 31 de diciembre de 2015 y 31 de diciembre de 2014, la participación de la Entidad en el capital accionario y los votos de Bancard S.A. ascendía a 6,67%.

b.5. Composición del capital y características de las acciones

La composición del capital integrado por tipos de acciones al 31 de diciembre de 2015 y 2014, es la siguiente:

Acciones ordinarias suscriptas e integradas	Tipo: Ordinarias
	Cantidad: 3.250.000
Nº de votos que otorga cada una: 1 (uno)	
Valor por acción: 100.000	
Guaraníes: 325.000.000.000	

Tal como se expone en el apartado c) de la nota c.11, el nivel de capital integrado a la fecha de cierre de los estados financieros se halla por encima del capital mínimo exigido por el BCP.

b.6. Nómina de la Plana Directiva, Plana Ejecutiva y Personal Superior al cierre de cada ejercicio

Al 31 de diciembre de 2015, la Plana Directiva, Ejecutiva y Personal Superior estaba conformada de la siguiente manera:

Plana directiva al 31 de diciembre de 2015

Presidente: Agustín Antón

Director secretario: Eduardo Gross Brown

Director titular: José Vicente Mestre

Director titular: Antonio Roberto Klinar

Director titular: Raymundo Mendoza

Síndico titular: Daniel Osvaldo Elicetche

Síndico suplente: Jorge Fernando Velazco Viola

Plana Ejecutiva y Personal Superior al 31 de diciembre de 2015

Presidente Ejecutivo

Director de Finanzas

Directora de Riesgos

Directora de Redes

Director de Asesoría Jurídica

Directora de Talento Cultura y Negocio Responsable

Director de Medios, Transformación y Tecnología

Directora de Desarrollo de Negocios

Director de Auditoría Interna

Gerente de Banca de Empresas e Instituciones

Gerente de Banca Agrícola, Ganadera y Red Interior

Gerente de Desarrollo Mayorista

Gerente de Riesgos Mayoristas

Gerente de Riesgos Minoristas

Gerente de Riesgos de Mercado Estructural y Liquidez

Gerente de Control Interno, GRO y Políticas

Gerente de Intervención General

Gerente de MIS

Gerente de Desarrollo Comercial

Gerente de Finanzas

Gerente Tesorería y Mercados

Gerente de Cumplimiento Normativo

Gerente de Operaciones

Gerente Comercio Exterior

Gerente de Transformación

Gerente de CSO y Control Interno de Tecnología

Gerente de Diseño y Desarrollo

Gerente de Tecnología

Gerente de Banca Minorista

Gerente de Desarrollo Minorista

Gerente de Canales Complementarios

: Agustín Antón

: Raymundo Mendoza

: Verónica Echegaray

: María Irene Garcete

: Alberto Andrada

: Sonia Chena

: Pablo Estébanez

: Fátima Udagawa

: Mario Altamirano

: Juan José Carreño

: Jorge del Castillo

: Fernando Oliver

: Julio Rey

: Ana Pino

: Rodrigo Yanho

: Rita Berino

: Héctor Daniel Bengoa

: Juan César Ríos

: Marcelo Prono

: Rodrigo Haitter Pérez

: Miguel Ferreira

: Pablo Jimeno

: Luis Almirón

: Montserrat Aponte

: Natalia Cristaldo

: Daniel Espínola

: Clara García

: Juan Lezcano

: Amado Ortíz

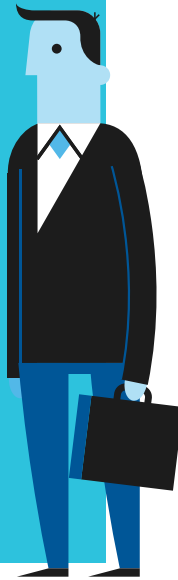
: Juan Ibarra

: Cynthia Sotelo



Al 31 de diciembre de 2014, la Plana Directiva, Ejecutiva y Personal Superior estaba conformada de la siguiente manera:

Plana directiva al 31 de diciembre de 2014	
Presidente: Agustín Antón	Director titular: Raymundo Mendoza
Director secretario: Eduardo Gross Brown	Síndico titular: Daniel Osvaldo Elicetche
Director titular: José Conejero Alcázar	Síndico suplente: Jorge Fernando Velazco Viola
Director titular: Antonio Roberto Klinar	
Plana Ejecutiva y Personal Superior al 31 de diciembre de 2014	
Presidente Ejecutivo	: Agustín Antón
Director de Finanzas	: Raymundo Mendoza
Directora de Riesgos	: Verónica Echegaray
Directora Comercial	: María Irene Garcete
Auditor Interno	: Mario Altamirano
Director de Medios, Transformación y Tecnología	: Pablo Estébanez
Directora de Desarrollo de Negocios	: Fátima Udagawa
Gerente de Banca de Empresas e Instituciones	: Juan José Carreño
Gerente de Banca Agrícola, Ganadera y Red Interior	: Jorge del Castillo
Gerente de Productos y Segmentos Empresas	: Fernando Oliver
Gerente de Desarrollo Mayorista	: Julio Rey
Gerente de Riesgos Minoristas	: Ana Pino
Riesgo de Mercado Estructural y Liquidez	: Rodrigo Yanho
Control Interno, GRO y Políticas	: Rita Berino
Intervención General	: Héctor Daniel Bengoa
Gerente de MIS	: Juan César Ríos
Gerente de Desarrollo Comercial	: Marcelo Prono
Gerente Financiero	: Rodrigo Haitter Pérez
Gerente Tesorería y Mercados	: Miguel Ferreira
Oficial de Cumplimiento Normativo	: Pablo Jimeno
Gerente de Operaciones	: Luis Almirón
Gerente Legales	: Alberto Andrada
Gerente Comercio Exterior	: Montserrat Aponte
Gerente CISS	: Andrés Bogarín
Gerente de RR.HH	: Sonia Martínez
Gerente de Transformación e Innovación	: Natalia Cristaldo
Gerente de CSO y Control Interno de Tecnología	: Daniel Espínola
Gerente de Diseño y Desarrollo	: Clara García
Gerente de Sistemas/Tecnología	: Juan Lezcano
Gerente de Red Metropolitana	: Amado Ortíz

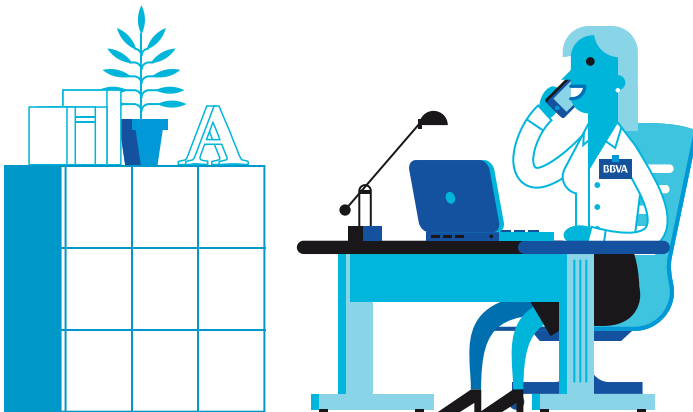


C. Información referente a los principales activos y pasivos

c.1. Valuación de moneda extranjera y posición de cambios

Los activos y pasivos expresados en moneda extranjera se encuentran valuados a los siguientes tipos de cambio vigentes al cierre de cada período o ejercicio, informados por la Mesa de Cambios del

Departamento de Operaciones Internacionales del BCP, los cuales no difieren significativamente de los vigentes en el mercado libre de cambios (en Guaraníes por cada unidad de moneda extranjera):



Moneda	31/12/2015	31/12/2014
Dólar estadounidense	5.806,91	4.629,00
Euro	6.337,08	5.634,42
Real	1.456,10	1.739,05

Las diferencias de cambio originadas por fluctuaciones en los tipos de cambio, entre las fechas de concertación de las operaciones y su liquidación o valuación al cierre del ejercicio, son reconocidas en los resultados de cada ejercicio, con las excepciones señaladas en nota f1.

La posición de cambios al cierre del ejercicio es la siguiente:

Concepto	31 de diciembre 2015		31 de diciembre 2014	
	Importe arbitrado a US\$	Importe equivalente en Gs.	Importe arbitrado a US\$	Importe equivalente en Gs.
Activos totales en moneda extranjera	1.214.015.037	7.049.678.090.478	1.168.710.293	5.409.959.945.489
Pasivos totales en moneda extranjera	(1.185.355.467)	(6.883.252.517.645)	(1.158.285.026)	(5.361.701.387.716)
Posición en moneda extranjera	28.659.919	166.425.572.833	10.425.267	48.258.557.773

La Entidad ha adecuado su política de posición de cambios según lo establece la Resolución del Banco Central del Paraguay N° 25, Acta N°77 de fecha 28 de diciembre de 2011, que define la posición neta en moneda extranjera que podrán mantener las entidades del sistema financiero con relación al Patrimonio Efectivo.

Al 31 de diciembre 2015 y 2014, la posición en moneda extranjera no excedía el tope de posición fijado por el BCP.

c.2. Depósitos en el Banco Central del Paraguay

Los depósitos en el Banco Central del Paraguay al 31 de diciembre de 2015 y 2014, incluyen los siguientes conceptos:

Descripción	31 de diciembre 2015		31 de diciembre 2014	
	Moneda extranjera	Moneda local	Moneda extranjera	Moneda local
Encaje legal - Gs.	-	354.206.903.202	-	345.546.944.604
Encaje legal - US\$.	147.853.057,65	858.569.398.998	141.375.720,79	654.428.211.558
Encaje legal - Euros	1.936.755,47	12.273.374.354	1.409.032,29	7.939.079.741
Encaje especial - resolución 1/131	-	130.000.000		-
Encaje legal - rescate anticipado US\$	18.200,00	105.685.762	-	-
Subtotal saldos de encaje legal y especial (Nota c.11.a)		1.225.285.362.316		1.007.914.235.903
Colocaciones (*)	-	196.000.000.000	-	325.000.000.000
Saldos en cuentas corrientes	-	299.465.850.875	-	232.642.829.281
Total saldos en BCP		1.720.751.213.191		1.565.557.065.184



(*) Al 31 de diciembre de 2015, corresponde a una operación con el Banco Central del Paraguay, con vencimiento el 4 de enero de 2016, a una tasa del 5,5% nominal anual. Al 31 de diciembre de 2014, corresponde a una operación con el Banco Central del Paraguay, con vencimiento 2 de enero de 2015, a una tasa del 5,75% nominal anual.

c.3. Valores públicos y privados

Los valores públicos adquiridos por la Entidad se valúan a su valor de costo más la renta devengada a percibir al cierre de cada ejercicio. La intención de la Gerencia es mantener los valores hasta su vencimiento.

El Directorio y la Gerencia de la Entidad estiman que el importe así computado no excede su valor probable de realización.

Los valores en cartera al cierre de cada ejercicio se componen como sigue:

Valores públicos emitidos en guaraníes (no cotizables)	Capital e intereses al 31/12/2015	Capital e intereses al 31/12/2014
Bonos del tesoro nacional (*)	362.835.018.591	310.644.974.507
Bonos de la AFD	-	369.626.790
Total	362.835.018.591	311.014.601.297

(*) Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la Entidad entregó a Bancard S.A. Bonos del Tesoro Nacional como garantía de operaciones de tarjetas de crédito. Ver apartado e) de la nota c.11.

c.4. Activos y pasivos con cláusula de reajuste

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, no existían activos ni pasivos con cláusula de reajuste del capital. A dichas fechas, los préstamos obtenidos de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), los préstamos otorgados con fondos de la AFD y los préstamos para la vivienda (H20 y H30), estipulan cláusulas contractuales de eventuales reajustes de las tasas anuales de interés.

c.5. Cartera de créditos

El riesgo crediticio es controlado por la Gerencia de la Entidad, principalmente a través de la evaluación y análisis de las transacciones individuales, para lo cual se consideran ciertos aspectos claramente definidos en las políticas de crédito de la Entidad, tales como: la capacidad de pago demostrada y endeudamiento del deudor, la concentración crediticia de grupos económicos, límites individuales de otorgamiento de créditos, evaluación de sectores económicos, garantías computables y el requerimiento de capital de trabajo, de acuerdo

con los riesgos de mercado.

La cartera de créditos ha sido valuada a su valor nominal más intereses devengados al final de cada ejercicio, neto de provisiones específicas, las cuales han sido calculadas de acuerdo con lo dispuesto por la Resolución N° 1, Acta N° 60 del Directorio del BCP de fecha 28 de setiembre de 2007 y sus modificaciones posteriores. Las mencionadas normativas establecen los siguientes parámetros:

a) Los deudores se segmentaron en los siguientes grupos: (i) grandes deudores; (II) medianos y pequeños deudores; (III) deudores personales de consumo y de vivienda, y (IV) microcréditos.

b) Los deudores han sido clasificados en base a la evaluación y calificación de la capacidad de pago de un deudor o de un grupo de deudores compuesto por personas vinculadas, con respecto a la totalidad de sus obligaciones en seis categorías de riesgo. Una norma del BCP modificatoria de la Resolución N° 1/2007, requiere que la primera de ellas (categoría 1) se disgregue en tres sub-categorías a los efectos del cómputo de las provisiones (1, 1a y 1b).

c) Los intereses devengados sobre los créditos vigentes clasificados en las categorías de menor riesgo, “1” y “2” de forma subjetiva, se han imputado a ganancias en su totalidad. Los intereses devengados y no cobrados a la fecha de cierre sobre los créditos vencidos y/o vigentes clasificados en categoría 2 y superiores, que han sido reconocidos como ganancia hasta su entrada en mora, han sido provisionados en su totalidad.

d) Las ganancias por valuación y los intereses devengados y no cobrados de deudores con créditos vencidos y/o vigentes clasificados en las categorías 2 y superiores, se mantienen en suspenso y se reconocen como ganancia en el momento de su cobro. Ver nota f1.

e) Los créditos amortizables se consideran vencidos a partir de los 61 días de mora de alguna de sus cuotas, y los créditos a plazo fijo o de vencimiento único, al día siguiente de su vencimiento.

f) Se han constituido las provisiones necesarias para cubrir las eventuales pérdidas que pueden derivarse de la no recuperación de la cartera, siguiendo la metodología incluida en la Resolución N° 1/2007 antes citada, contemplando sus modificatorias y complementarias.

g) Se han constituido provisiones genéricas sobre la cartera de créditos neta de provisiones específicas. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la Entidad mantiene constituidas provisiones genéricas sobre su cartera de riesgos crediticios de conformidad con la normativa del BCP y adicionalmente se han constituido provisiones genéricas voluntarias de acuerdo con las disposiciones del Directorio de la Entidad.

h) Los créditos incobrables que son desafectados del activo, en las condiciones establecidas en la normativa del BCP aplicable en la materia, se registran y exponen en cuentas de orden.

c.5.1. Créditos vigentes al sector no financiero

De acuerdo con las normas de valuación de activos y riesgos crediticios, establecidas por la Superintendencia de Bancos del Banco Central del Paraguay, la cartera de créditos vigentes del sector no financiero de la Entidad está clasificada por riesgo como sigue:

Al 31 de diciembre de 2015					
Categoría de riesgo	Saldo contable antes de provisiones (a)	Garantías computables para provisiones	Previsiones		Saldo contable después de provisiones
			% mínimo (b)	Constituidas	
Categoría 1	6.387.782.418.774	1.946.234.420.437	-	-	6.387.782.418.774
Categoría 1a	831.593.666.941	329.395.157.448	0,5	1.564.385.703	830.029.281.238
Categoría 1b	294.765.749.087	123.308.037.304	1,5	2.149.742.436	292.616.006.651
Categoría 2	210.953.233.188	132.930.502.584	5	7.145.634.427	203.807.598.761
Categoría 3	36.671.496.163	35.525.810.841	25	5.925.734.753	30.745.761.410
Categoría 4	26.099.940.358	29.805.474.262	50	8.341.925.258	17.758.015.100
Categoría 5	1.154.224.044	-	75	865.623.932	288.600.112
Categoría 6	4.734.981.879	4.000.000.000	100	2.752.688.830	1.982.293.049
Previsiones genéricas (c)	-	-	-	118.009.226.948	(118.009.226.948)
Total	7.793.755.710.434	2.601.199.402.875		146.754.962.287	7.647.000.748.147

Al 31 de diciembre de 2014					
Categoría de riesgo	Saldo contable antes de provisiones (a)	Garantías computables para provisiones	Previsiones		Saldo contable después de provisiones
			% mínimo (b)	Constituidas	
Categoría 1	5.889.584.238.619	1.887.992.715.888	-	-	5.889.583.509.829
Categoría 1a	511.527.482.361	176.198.433.771	0,5	912.774.422	510.615.436.729
Categoría 1b	94.904.666.311	40.713.088.175	1,5	976.551.481	93.928.114.830
Categoría 2	162.971.383.343	122.732.922.192	5	5.023.118.179	157.948.265.164
Categoría 3	29.321.553.554	29.257.266.578	25	4.092.857.338	25.228.696.216
Categoría 4	11.633.710.111	11.720.628.000	50	3.343.908.319	8.289.801.792
Categoría 5	6.815.331.147	30.515.478	75	5.101.211.598	1.714.119.549
Categoría 6	4.854.022.188	4.400.000.000	100	2.673.289.395	2.180.732.793
Previsiones genéricas (c)	-	-	-	56.121.877.408	(56.121.877.408)
Total	6.711.612.387.634	2.273.045.570.082		78.245.588.140	6.633.366.799.494

a) Incluye capital e interés (netos de ganancias por valuación a realizar) y operaciones a liquidar.

b) Para el caso de los deudores que no cuenten con garantías computables, el porcentaje se aplica sobre el riesgo total (deuda

dineraria más deuda contingente). Para los demás deudores, la previsión es calculada en dos tramos, computándose solamente las garantías para el segundo tramo.

c) Incluye las provisiones genéricas establecidas por la Entidad de acuerdo a los requerimientos de la Resolución N° 1/2007 del Banco Central del Paraguay, las mencionadas provisiones genéricas se constituyen sobre el total de la cartera de créditos neta de provisiones específicas registradas en rubro “Créditos vigentes por intermediación financiera - sector no financiero y el rubro “Créditos vencidos por intermediación financiera”. Adicionalmente se incluyen las provisiones genéricas definidas por el Directorio de la Entidad para los ejercicios 2015 y 2014.

c.5.2. Créditos vencidos

De acuerdo con las normas de valuación de activos y riesgos crediticios, establecidos por la Superintendencia de Bancos del Banco Central del Paraguay, la cartera de créditos vencidos de la Entidad está clasificada por riesgo como sigue:

Al 31 de diciembre de 2015					
Categoría de riesgo	Saldo contable antes de provisiones (a)	Garantías computables para provisiones	Previsiones		Saldo contable después de provisiones
			% mínimo (b)	Constituidas	
Categoría 1	-	-	-	-	-
Categoría 1a	-	-	0,5	-	-
Categoría 1b	2.406.340.385	721.683.460	1,5	30.856.886	2.375.483.499
Categoría 2	17.035.450.858	3.447.708.949	5	1.337.103.471	15.698.347.387
Categoría 3	16.063.271.173	21.667.713	25	4.459.702.142	11.603.569.031
Categoría 4	110.841.939.690	62.281.709.298	50	44.100.006.282	66.741.933.408
Categoría 5	20.529.964.029	3.268.591.293	75	14.444.038.204	6.085.925.833
Categoría 6	90.808.067.801	40.656.149.158	100	67.650.472.686	23.157.595.107
Total	257.685.033.936	110.397.509.871		132.022.179.671	125.662.854.265

Al 31 de diciembre de 2014					
Categoría de riesgo	Saldo contable antes de provisiones (a)	Garantías computables para provisiones	Previsiones		Saldo contable después de provisiones
			% mínimo (b)	Constituidas	
Categoría 1	6.338.914	-	-	-	6.338.914
Categoría 1a	14.008.978	-	0,5	345.162	13.663.816
Categoría 1b	909.180.579	4.476.363	1,5	13.829.835	895.350.744
Categoría 2	28.206.203.198	18.674.311.987	5	3.405.902.684	24.800.300.514
Categoría 3	12.094.033.347	2.051.023.027	25	2.896.643.403	9.197.389.944
Categoría 4	21.190.805.712	18.304.004.606	50	6.659.327.715	14.531.477.997
Categoría 5	10.857.169.606	559.219.052	75	8.041.568.375	2.815.601.231
Categoría 6	60.583.368.737	18.985.041.695	100	49.156.229.538	11.427.139.199
Total	133.861.109.071	58.578.076.730		70.173.846.712	63.687.262.359

a) Incluye capital e interés (netos de ganancias por valuación a realizar)

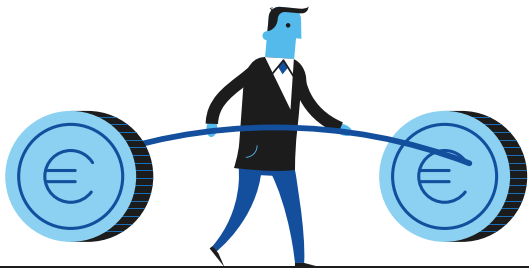
b) Para el caso de los deudores que no cuenten con garantías computables, el porcentaje se aplica sobre el riesgo total (deuda dineraria más deuda contingente). Para los demás deudores, la previsión es calculada en dos tramos, computándose solamente las garantías para el segundo tramo.

c.6. Previsiones sobre riesgos directos y contingentes

La Gerencia de la Entidad efectúa periódicamente, en función a las normas de valuación de créditos establecidas por la Superintendencia de Bancos del BCP y con criterios y políticas propias de la Entidad, revisiones y análisis de la cartera de créditos a los efectos de ajustar las provisiones para cuentas de dudoso cobro. Se han constituido todas las provisiones necesarias para cubrir eventuales pérdidas sobre riesgos directos y contingentes, conforme al criterio de la Gerencia de la Entidad y con lo exigido por la Resolución N° 1 del Directorio del BCP, Acta N° 60 de fecha 28 de setiembre de 2007 y sus modificaciones posteriores.

El movimiento registrado durante el ejercicio finalizado el 31 de diciembre 2015 y 2014 en las cuentas de provisiones, se resume como sigue:

Al 31 de diciembre de 2015						
Concepto	Saldos al inicio del ejercicio	Constitución de provisiones en el ejercicio (b)	Aplicación de provisiones en el ejercicio	Desafectación de provisiones en el ejercicio	Reclasificación y/o variación por valuación en moneda extranjera	Saldos al cierre del ejercicio
Disponible	-	28.499.858	7572.471	(33.849.003)	(155.424)	2.067.902
Créditos vigentes por intermediación financiera - Sector no financiero	78.245.588.140	169.622.128.842	(48.908.904)	(120.704.982.672)	19.641.136.881	146.754.962.287
Créditos diversos (nota c.16)	429.240.194	11.215.004	(7.572.471)	-	71.773.837	504.656.564
Créditos vencidos por intermediación financiera - Sector no financiero	70.173.846.712	135.603.773.888	(30.812.329.969)	(35.983.397.105)	(6.959.713.855)	132.022.179.671
Inversiones	924.084.380	3.550.869.162	(55.078.218)	(1.256.682.756)	-	3.163.192.568
Contingencias	2.646.801.111	6.210.611.193	-	(6.282.501.522)	334.255.066	2.909.165.848
Total	152.419.560.537	315.027.097.947	(32.416.317.091)	(164.261.413.058)	12.988.623.439	283.757.551.774



Al 31 de diciembre de 2014						
Concepto	Saldos al inicio del ejercicio	Constitución de provisiones en el ejercicio (b)	Aplicación de provisiones en el ejercicio	Desafectación de provisiones en el ejercicio	Reclasificación y/o variación por valuación en moneda extranjera	Saldos al cierre del ejercicio
Disponible	5.497.738	43.339.181	-	(49.281.289)	444.370	-
Créditos vigentes por intermediación financiera - Sector no financiero	68.108.132.995	82.861.882.345	-	(87.130.997.364)	14.406.570.164	78.245.588.140
Créditos diversos (nota c.16)	279.378.768	147.180.365	-	-	2.681.061	429.240.194
Créditos vencidos por intermediación financiera - Sector no financiero	93.300.160.592	80.938.650.496	(54.726.244.863)	(34.794.157.385)	(14.544.562.128)	70.173.846.712
Inversiones	611.167.244	425.399.578	-	(112.482.442)	-	924.084.380
Contingencias	2.131.797.142	10.164.769.453	(1.070.577.582)	(8.586.962.902)	7.775.000	2.646.801.111
Total	164.436.134.479	174.581.221.418	(55.796.822.445)	(130.673.881.382)	(127.091.533)	152.419.560.537

(a) Estas provisiones se encuentran incluidas en los rubros “Previsiones” del pasivo que al 31 de diciembre de 2015 y 31 de diciembre de 2014, incluyen Gs. 1.598.673.066 y Gs. 1.500.000.000, respectivamente, de Previsión de Litigios Judiciales.

(b) En el estado de resultados al 31 de diciembre de 2015 y 31 de diciembre de 2014 se incluyen Gs. 778.481.020 y Gs. 1.355.692.555, respectivamente, que corresponden a otros cargos por incobrabilidad registrados como constitución de provisiones.

(c) En el estado de resultados al 31 de diciembre de 2014 se incluyen Gs. 1.000.000.000, en la cuenta de ajustes de resultados de ejercicios anteriores que corresponden a desafectación de provisiones.

c.7. Inversiones

El capítulo inversiones incluye la tenencia de títulos representativos de capital emitidos por el sector privado nacional. Las inversiones se valúan según su naturaleza, conforme a normas de valuación establecidas por el BCP (el menor valor que surja de comparar su valor de costo histórico, con su valor de mercado o valor estimado de realización).

Adicionalmente, este capítulo incluye bienes recibidos en

recuperación de créditos. Estos bienes se valúan, conforme con las disposiciones del BCP en la materia, por el menor de los siguientes tres valores: valor de tasación, valor de adjudicación y saldo de la deuda inmediatamente antes de la adjudicación. Para los bienes que superan los plazos establecidos por el BCP para su tenencia, se constituyen provisiones conforme a lo dispuesto en la Resolución N° 1, Acta 60, de setiembre de 2007 del Directorio del BCP, y sus modificatorias. A los tres años de tenencia, los bienes se deben provisionar en su totalidad.

A continuación se detallan las inversiones de la Entidad:

Al 31 de diciembre de 2015			
Concepto	Saldo contable antes de provisiones	Previsiones	Saldo contable después de provisiones
Bienes adquiridos en recuperación de créditos	86.917.857.663	(3.163.192.568)	83.754.665.095
Inmuebles destinados a la venta	1.612.513.647	-	1.612.513.647
Inversiones en Bancard S.A. (Nota b.4)	6.577.000.000	-	6.577.000.000
Total al 31 de diciembre 2015	95.107.371.310	(3.163.192.568)	91.944.178.742

Al 31 de diciembre de 2014			
Concepto	Saldo contable antes de provisiones	Provisiones	Saldo contable después de provisiones
Bienes adquiridos en recuperación de créditos	88.603.958.637	(924.084.380)	87.679.874.257
Inversiones en Bancard S.A. (Nota b.4)	5.923.000.000	-	5.923.000.000
Total	94.526.958.637	(924.084.380)	93.602.874.257



c.8. Bienes de uso

Los valores de origen de los bienes de uso y sus depreciaciones acumuladas, se encuentran revaluados de acuerdo con la variación del IPC publicado por el BCP (ver nota b.2). El incremento neto de la reserva de revalúo se expone en la cuenta “Ajustes al patrimonio” del patrimonio neto de la Entidad.

Las mejoras o adiciones son activadas, mientras que los gastos de mantenimiento y reparaciones que no aumentan el valor de los bienes ni su vida útil son cargados a resultados en el año en que se producen.

Las depreciaciones son computadas a partir del mes siguiente al de la incorporación al patrimonio de la Entidad, mediante cargos mensuales a resultados sobre la base del método lineal, en los años estimados de vida útil.

Las tasas consideradas son las siguientes:

Descripción	Valores originales				
	Saldo al inicio del ejercicio	Altas	Recalsificación ajustes y bajas	Revalúo Ley 125/91	Saldo al cierre del ejercicio
Inmuebles - Edificios	50.045.720.494	-	200.758.638	1.333.226.850	51.579.705.982
Inmuebles (valor tierra)	23.981.015.122	-	-	743.411.470	24.724.426.592
Muebles y útiles	16.070.756.365	392.496.620	200.202.064	249.576.250	16.913.031.299
Máquinas y equipos	20.482.431.190	1.149.572.802	167.570.929	241.953.299	22.041.528.220
Instalaciones	3.790.705.886	211.380.747	15.723.955	52.401.394	4.070.211.982
Equipos de Computación	28.060.633.874	1.735.873.043	134.061.623	192.301.038	30.122.869.578
Cajas de seguridad y tesoro	466.132.079	-	5.457.267	3.148.756	474.738.102
Automóviles	3.922.498.420	1.771.413.324	(255.383.455)	58.995.150	5.497.523.439
Biciclos	28.500	-	-	-	28.500
Automóviles - Leasing	4.162.508.579	-	(1.203.074.687)	113.674.337	3.073.108.229
Total al 31/12/2015	150.982.430.509	5.260.736.536	(734.683.666)	2.988.688.544	158.497.171.923
Total al 31/12/2014	142.137.728.338	5.859.085.946	(989.179.084)	3.974.795.309	150.982.430.509

Descripción	Depreciaciones				Valor neto al cierre del ejercicio
	Acumuladas al inicio del ejercicio	Del ejercicio	Desafectaciones, bajas y ajustes	Acumuladas al cierre del ejercicio	
Inmuebles - Edificios	(7.038.403.573)	(1.332.074.547)	(200.758.638)	(8.571.236.758)	43.008.469.224
Inmuebles (valor tierra)	-	-	-	-	24.724.426.592
Muebles y útiles	(8.179.237.575)	(1.490.666.738)	(200.202.070)	(9.870.106.383)	7.042.924.916
Máquinas y equipos	(13.255.429.644)	(1.438.908.441)	(183.667.313)	(14.878.005.398)	7.163.522.822
Instalaciones	(2.365.314.212)	(259.851.495)	(20.378.121)	(2.645.543.828)	1.424.668.154
Equipos de Computación	(22.624.320.870)	(2.216.308.442)	(137.550.940)	(24.978.180.252)	5.144.689.326
Cajas de seguridad y tesoro	(364.559.350)	(28.621.975)	(5.457.267)	(398.638.592)	76.099.510
Automóviles	(2.262.689.032)	(754.531.061)	255.383.454	(2.761.836.639)	2.735.686.800
Biciclos	(28.499)	-	-	(28.499)	1
Automóviles - Leasing	(3.420.846.093)	(730.437.371)	1.137.869.718	(3.013.413.746)	59.694.483
Total al 31/12/2015	(59.510.828.848)	(8.251.400.070)	645.238.823	(67.116.990.095)	91.380.181.828
Total al 31/12/2014	(51.384.403.702)	(8.762.327.414)	(635.902.268)	(59.510.828.848)	91.471.601.661



c.9. Cargos diferidos

La Entidad computa las amortizaciones conforme a lo establecido por el BCP. Al respecto, hasta setiembre de 2012, la Entidad amortizó las mejoras e instalaciones en inmuebles arrendados en forma lineal considerando una vida útil de cinco años. A partir de la Resolución SB SG N° 00202/2012 con vigencia desde el 1 de octubre de 2012, las amortizaciones fueron calculadas conforme al plazo establecido en el contrato de arrendamiento.

La composición del rubro al 31 de diciembre de 2015 y 2014, es la siguiente:

Al 31 de diciembre de 2015				
Concepto	Saldo neto inicial	Aumentos	Amortización/consumo del ejercicio (a)	Saldo neto
Mejoras e instalaciones en inmuebles arrendados	6.374.734.968	2.095.116.777	(2.491.425.415)	5.978.426.330
Intangibles	29.190.712.189	12.726.467.945	(14.005.534.450)	27.911.645.684
Material de escritorio y otros	1.521.820.680	974.172.103	(1.426.961.282)	1.069.031.501
Total al 31/12/2015	37.087.267.837	15.795.756.825	(17.923.921.147)	34.959.103.515

Al 31 de diciembre de 2014				
Concepto	Saldo neto inicial	Aumentos	Amortización/consumo del ejercicio (a)	Saldo neto
Mejoras e instalaciones en inmuebles arrendados	8.458.512.301	714.359.525	(2.798.136.858)	6.374.734.968
Intangibles	29.608.400.207	11.115.257.607	(11.532.945.625)	29.190.712.189
Material de escritorio y otros	1.345.286.379	1.552.816.313	(1.376.282.012)	1.521.820.680
Total al 31/12/2014	39.412.198.887	13.382.433.445	(15.707.364.495)	37.087.267.837

(a) Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, en el estado de resultados se incluyen Gs. 2.417.338.692, respectivamente, que corresponden a amortizaciones del Goodwill mencionado en la nota c.16.

c.10. Obligaciones, debentures y bonos emitidos en circulación

a) Colocaciones en el exterior:

La Asamblea General Extraordinaria N° 65 de fecha 28 de octubre de 2010, aprobó la emisión de bonos en el exterior por hasta la suma de millones de US\$ 200 (doscientos millones de dólares estadounidenses). El 11 de febrero de 2011, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A. emitió bonos en el exterior por un valor de millones de US\$ 100. Los títulos fueron listados en Luxemburgo y poseen un plazo de 5 años y una tasa de interés de 9,75% anual (interés pagadero semestralmente). La emisión se realizó en dos tramos: (i) tramo norteamericano o “US”: bajo la regla “144 A Reg S” que fuera promulgada bajo el “United States Securities Act of 1933”, por lo que la misma no está

registrada en la Securities and Exchange Commission (SEC); y (ii) tramo internacional. Esta emisión fue dirigida tanto a los denominados “qualified institutional buyers” como así también a los “Non-US investors”.

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, el monto del capital ha sido imputado a “Obligaciones, debentures y bonos emitidos en circulación” por Gs. 580.691.000.000 y Gs. 462.900.000.000, respectivamente.

b) Colocaciones en el mercado local:

La Asamblea General Extraordinaria de Accionistas de la Entidad de fecha 26 de Junio de 2014, aprobó la emisión de bonos subordinados bajo el esquema de Programa de Emisión Global, según lo previsto en la Resolución de la Comisión Nacional de Valores N° 1260/2010, en el Reglamento Operativo del Sistema Electrónico de Negociación (SEN) y demás normas dictadas al efecto por la Bolsa de Valores y Productos de Asunción S.A, por un monto máximo de hasta US\$ 60.000.000 bajo la denominación USD con plazo de vencimiento desde 1460 días

hasta 2920 días (4 a 8 años).

El 19 de noviembre de 2014 se realizó la emisión de la SERIE I por un monto de US\$ 20.000.000 cuyo plazo de emisión es de 2.543 días.

El 24 de noviembre de 2015 se realizó la emisión de la SERIE II por un monto de USD 25.000.000. cuyo plazo de emisión fue de 2251 días, en ambos casos las emisiones fueron parte del Programa de Emisión Global USD1.

c.11. Limitaciones a la libre disponibilidad de los activos o del patrimonio y cualquier otra restricción al derecho de propiedad

En general, no existen bienes de disponibilidad restringida ni otras restricciones al derecho de propiedad, con excepción de:

a) Encaje legal y encaje especial:

La cuenta Banco Central del Paraguay al 31 de diciembre 2015 y 2014 incluye la suma de Gs. 1.225.285.362.316 y Gs. 1.007.914.235.903, que corresponden a cuentas de disponibilidad restringida, mantenidas en dicha entidad en concepto de encaje legal o encaje especial. Ver nota c.2.

b) Reserva legal:

De acuerdo con el artículo 27 de la ley N° 861/96, las entidades financieras deberán contar con una reserva no menor al equivalente del cien por ciento (100%) de su capital, la cual se constituirá transfiriendo anualmente no menos del veinte por ciento (20%) de las utilidades netas de cada ejercicio financiero.

El artículo 28 de la mencionada Ley, establece que los recursos de la reserva legal se aplicarán automáticamente a la cobertura de pérdidas registradas en el ejercicio financiero. En los siguientes años, el total de las utilidades deberá destinarse a la reserva legal hasta tanto se alcance nuevamente el monto mínimo de la misma, o el más alto que se hubiere obtenido en el proceso de su constitución.

En cualquier momento, el monto de la reserva podrá ser incrementado adicionalmente con aportes de dinero en efectivo.

c) Corrección monetaria del capital:

De acuerdo con el artículo 11 de la Ley N° 861/96, las entidades financieras deben actualizar anualmente su capital en función al IPC calculado por el BCP. El valor actualizado del capital mínimo para el año 2015 es de Gs. 43.296.000.000, de acuerdo con la Circular SB SG N° 01/2015, y para el año 2014 es de Gs. 39.711.000.000, de acuerdo con la Circular SB SG N° 12/2014.

La actualización por corrección monetaria del capital se transfiere a la cuenta “Adelanto irrevocable a cuenta de integración de capital” del patrimonio neto con débito a resultados acumulados al inicio del año inmediato siguiente en

el cual se determina, tal como lo establece la Circular SB SG N° 78/96 de la SB de fecha 27 de diciembre de 1996.

El capital integrado de la Entidad al 31 de diciembre 2015 y 2014 (nota b.5.) se halla por encima del mínimo legal exigido a dichas fechas.

d) Distribución de utilidades:

Según disposiciones de la Ley N° 861/96 “General de Bancos, Financieras y otras Entidades de Crédito”, las entidades financieras podrán distribuir sus utilidades previa aprobación de sus respectivos estados financieros anuales auditados por parte de la Superintendencia de Bancos, siempre que ésta se expida dentro del término de ciento veinte días del cierre del año. Vencido este plazo sin que la Superintendencia se pronuncie, las utilidades podrán ser distribuidas.

e) Valores públicos:

Para garantizar las obligaciones que puedan derivarse de las operaciones con Bancard S.A. y/o Visa Internacional y/o Mastercard y/o los establecimientos adheridos como consecuencia de su condición de Entidad Emisora de Tarjetas de Crédito y por los saldos que resultan de transacciones de usuarios de cajeros automáticos, la Entidad prendó a favor de Bancard S.A. los siguientes valores públicos:

- Al 31 de diciembre de 2015, Bonos del Tesoro Nacional por un total de Gs. 25.000.000.000.

- Al 31 de diciembre de 2014, Bonos del Tesoro Nacional por un total de Gs. 30.000.000.000.

f) Impuesto a la renta adicional por distribución de utilidades:

De acuerdo con las disposiciones de la Ley N° 125/1991, modificada por la Ley N° 2421/2004, la distribución de utilidades en efectivo está gravada a la tasa del 5%. La Entidad registra el cargo adicional de impuesto a la renta en el año en el cual la Asamblea de Accionistas decide la distribución. Ver nota f.4.

Cabe señalar que, de acuerdo con el régimen tributario establecido por dichas leyes, las utilidades remesadas a beneficiarios radicados en el exterior, se hallan sujetas a una retención del 15% en concepto de impuesto a la Renta.

c.12. Garantías otorgadas respecto a pasivos

Al 31 de diciembre 2015 y 2014 no existían garantías otorgadas respecto a pasivos.

Si bien a las fechas mencionadas no existen garantías otorgadas respecto a pasivos, la Entidad se encuentra comprometida a cumplir en todo momento ciertas cláusulas financieras, positivas y negativas de acuerdo a los contratos y convenios firmados con entidades multilaterales de crédito y con relación a los bonos emitidos en el exterior.

c.13. Distribución de créditos y obligaciones por intermediación financiera según sus vencimientos

La distribución de los créditos y las obligaciones por intermediación financiera según sus vencimientos, al cierre de cada ejercicio, es la siguiente:

Al 31 de diciembre de 2015						
Concepto	Plazos que restan para su vencimiento					
	Hasta 30 días	De 31 días hasta 180 días	De 181 días hasta 1 año	Más de 1 año y hasta 3 años	Más de 3 años	Total
Créditos vigentes por intermediación financiera - SF (*)	165.188.692	166.428.171.840	98.999.949.206	10.094.818.138	4.355.182.500	280.043.310.377
Créditos vigentes por intermediación financiera - SNF (*)	394.065.626.598	1575.416.201.071	3.316.568.456.187	1578.818.086.101	782.132.378.190	7.647.000.748.147
Total Créditos Vigentes	394.230.815.290	1.741.844.372.911	3.415.568.405.393	1.588.912.904.239	786.487.560.690	7.927.044.058.524
Obligaciones por intermediación financiera- SF	197.815.326.813	263.177.490.778	866.580.207.076	430.402.577.471	176.046.620.206	1.934.022.222.343
Obligaciones por intermediación financiera - SNF	4.605.019.274.610	1128.317.948.877	1528.900.988.973	889.289.578.311	430.354.927.227	8.581.882.717.998
Total obligaciones	4.802.834.601.423	1.391.495.439.655	2.395.481.196.049	1.319.692.155.782	606.401.547.433	10.515.904.940.341

Al 31 de diciembre de 2014						
Concepto	Plazos que restan para su vencimiento					
	Hasta 30 días	De 31 días hasta 180 días	De 181 días hasta 1 año	Más de 1 año y hasta 3 años	Más de 3 años	Total
Créditos vigentes por intermediación financiera - SF (*)	2.448.711.254	132.086.476.177	104.928.483.896	13.852.329.891	264.510.317	253.580.511.535
Créditos vigentes por intermediación financiera - SNF (*)	314.903.084.363	1.235.217.392.187	2.667.442.204.269	1.494.454.145.490	921.349.973.185	6.633.366.799.494
Total Créditos Vigentes	317.351.795.617	1.367.303.868.364	2.772.370.688.165	1.508.306.475.381	921.614.483.502	6.886.947.311.029
Obligaciones por intermediación financiera- SF	285.616.366.443	229.412.491.925	838.531.741.032	314.220.042.327	165.480.547.753	1.833.261.189.480
Obligaciones por intermediación financiera - SNF	3.577.227.822.961	540.142.167.644	1.596.939.497.996	880.433.321.064	383.037.382.347	6.977.780.192.012
Total obligaciones	3.862.844.189.404	769.554.659.569	2.435.471.239.028	1.194.653.363.391	548.517.930.100	8.811.041.381.492

(*) Importes netos de provisiones y ganancias por valuación a realizar.

c.14 Concentración de la cartera y de las obligaciones por intermediación financiera

A continuación se expone la concentración que la Entidad mantenía al 31 de diciembre 2015 y 2014 correspondiente al sector no financiero, tanto en su cartera de créditos vigentes y vencidos como en sus obligaciones por intermediación financiera:

a) Concentración de la cartera por número de clientes - Sector no financiero

Número de clientes	Monto y porcentaje de cartera 31 de diciembre de 2015			
	Vigente (*)	%	Vencida	%
10 mayores deudores	883.977.127.561	11%	158.959.018.371	62%
Siguientes 50 mayores deudores	1.757.843.981.862	22%	42.410.594.498	16%
Siguientes 100 mayores deudores	1.340.529.474.055	18%	25.837.811.447	10%
Resto	3.732.802.201.006	49%	30.477.609.620	12%
Total	7.715.152.784.484	100%	257.685.033.936	100%

Número de clientes	Monto y porcentaje de cartera 31 de diciembre de 2014			
	Vigente (*)	%	Vencida	%
10 mayores deudores	797.618.199.675	12%	70.482.144.289	52%
Siguientes 50 mayores deudores	1.305.647.499.189	20%	30.346.966.266	23%
Siguientes 100 mayores deudores	1.206.109.922.847	18%	13.311.227.183	10%
Resto	3.335.271.230.052	50%	19.720.771.333	15%
Total	6.644.646.851.763	100%	133.861.109.071	100%

(*) Incluye intereses y ganancias por valuación en suspenso (montos antes de provisiones). No incluye operaciones a liquidar.

b) Concentración de las obligaciones por intermediación financiera - Sector no financiero

Número de clientes	31/12/2015	%	31/12/2014	%
10 mayores clientes	1.556.662.336.029	21%	1.131.845.280.291	18%
Siguientes 50 mayores clientes	1.077.069.833.314	14%	1.132.629.552.734	18%
Siguientes 100 mayores clientes	1.334.979.184.156	18%	915.398.785.264	15%
Resto	3.460.190.249.225	47%	3.000.669.118.933	49%
Total	7.428.901.602.724	100%	6.180.542.737.222	100%

(*) No incluye intereses a pagar, otras obligaciones, operaciones a liquidar, debentures, bonos emitidos en circulación y obligaciones subordinadas.

c.15. Créditos y contingencias con personas y empresas vinculadas

Debajo se resumen los saldos crediticios y contingentes de personas y empresas vinculadas a la Entidad como unidades de riesgo al cierre de cada ejercicio:

Al 31 de diciembre de 2015		
Concepto	Saldo contable antes de provisiones (Nota J)	Saldo contable neto de provisiones
Créditos	1.924.544.273	1.924.544.273
Contingencias	73.410.450.435	73.410.450.435
Total al 31 de diciembre de 2015	75.334.994.708	75.334.994.708

Al 31 de diciembre de 2014		
Concepto	Saldo contable antes de provisiones (Nota K)	Saldo contable neto de provisiones
Créditos	514.181.067	514.181.067
Contingencias	38.846.032.202	38.846.032.202
Total al 31 de diciembre de 2014	39.360.213.269	39.360.213.269

c.16. Créditos diversos

La composición del rubro al 31 de diciembre de 2015 y 2014, es como sigue:

Descripción	31/12/2015	31/12/2014
Anticipo de impuesto a la renta (a)	17.824.830.593	12.299.175.728
Gastos diferidos (b)	9.790.786.611	12.072.148.884
Gastos de proyecto de sistemas	10.849.921.802	8.280.530.836
Diversos	7.961.197.325	5.662.609.954
Impuesto al valor agregado	1.387.297.770	1.679.274.275
Goodwill, neto de amortizaciones (c)	4.834.677.371	7.252.016.063
Anticipos por compra de bienes y servicios	115.057.163	4.042.915.793
Gastos pagados por adelantado	1.132.688.809	2.197.321.716
Deudores varios	895.159.889	1.032.839.035
Deudores por venta de bienes a plazo	353.833.666	282.059.829
Provisiones (d); (nota c.6)	(504.656.564)	(429.240.194)
TOTAL	54.640.794.435	54.371.651.919

(a) La provisión para el Impuesto a la Renta incluida en el rubro "Provisiones" al 31 de Diciembre 2015 y 2014, ascendía aproximadamente a Gs. 13.294.000.000 y Gs. 16.174.000.000, respectivamente. (Ver nota f.4).

(b) Corresponde principalmente a los costos de obtención de financiamiento, los cuales son periodificados conforme a la duración de las respectivas líneas tomadas.

(c) Corresponde al goodwill adquirido en noviembre de 2012 en el marco de la compra de cartera de tarjetas de crédito a la sucursal local de Citibank N.A. Al 31 de diciembre de 2015 y 31 de diciembre de 2014, los montos consignados se encuentran neto de amortizaciones, los cuales fueron imputados a "Otras pérdidas operativas - Amortización de cargos diferidos" del estado de resultados por Gs. 2.417.338.692, respectivamente.

(d) Las provisiones fueron constituidas conforme a las normas de valuación establecidas por el BCP. (Ver nota c.6).

c.17. Instrumentos financieros derivados

La Entidad posee productos financieros derivados para negociación que cumplen con las siguientes condiciones: (a) su valor razonable fluctúa en respuesta a cambios en el nivel o precio de un activo subyacente, (b) no requieren una inversión inicial neta o sólo obligan a realizar una inversión inferior a la que se requeriría en contratos que responden de manera similar a cambios en las variables de mercado y (c) se liquidan en una fecha futura.

Los contratos de intercambio obligatorio de monedas a futuro a un tipo de cambio previamente pactado entre las partes ("Forwards" de monedas) son contabilizadas inicialmente a su valor de concertación. Posteriormente, los contratos denominados en moneda extranjera son actualizados al tipo de cambio spot de la fecha de presentación de los estados financieros. Los saldos de estas operaciones se encuentran registrados como parte de "Operaciones a liquidar" en los rubros Créditos vigentes por intermediación financiera y Obligaciones por intermediación financiera.

Al 31 de diciembre de 2015, la posición neta de estas operaciones, es la siguiente:

Ventas a futuro de moneda extranjera - Sector privado no financiero	31/12/2015
Deudores por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera	78.602.925.950
Acreedores por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera	(83.157.821.951)
Saldo neto por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera - Pasivo	(4.554.896.001)

Al 31 de diciembre de 2014, la posición neta de estas operaciones, es la siguiente:

Ventas a futuro de moneda extranjera - Sector privado no financiero	31/12/2014
Deudores por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera	66.965.535.871
Acreedores por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera	(68.800.680.741)
Saldo neto por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera - Pasivo	(1.835.144.870)

c.18. Otras obligaciones diversas

La composición del renglón al 31 de diciembre 2015 y 2014, es como sigue:

Descripción	31/12/2015	31/12/2014
Operaciones pendientes - SIPAP (*)	21.536.623.214	15.112.927
Cheques gerencia	14.776.382.952	11.035.002.135
Diversos	4.814.649.023	9.853.469.218
Comisiones percibidas a devengar	1.232.708.127	1.390.892.509
Acreedores por arrendamiento financiero	-	497.614.815
Otras operaciones a liquidar	-	42.031.975
Total	42.360.363.316	22.834.123.579

(*) Operaciones pendientes de liquidación al 31 de diciembre de 2015 que fueron regularizadas con fecha 4 de enero 2016.

D. Patrimonio

d.1 Límites

El patrimonio efectivo es utilizado para la determinación de ciertos límites y restricciones operacionales establecidos por la Superintendencia de Bancos del Banco Central del Paraguay a las entidades que operan en Paraguay.

El patrimonio efectivo de la Entidad al 31 de diciembre 2015 y 2014 ascendía aproximadamente a millones de Gs. 1.105.195. y Gs. 828.427, respectivamente.

El BCP, a través de la Resolución N° 1, Acta N° 44 de fecha 21 de julio de 2011, modificada por la Resolución N° 3, Acta N° 4 del 2 de febrero de 2012 ha determinado el porcentaje mínimo de patrimonio efectivo: a) Nivel 1 - capital principal de 8% y b) Nivel 2 - capital complementario de 12%.

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, la Entidad superaba los límites de dicha relación.

d.2 Asamblea de accionistas

El 29 de abril de 2015 se realizó la Asamblea General Ordinaria de Accionistas que aprobó la memoria del Directorio, los estados financieros e informe del síndico por el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2014. Adicionalmente, los accionistas decidieron destinar el 1% de las utilidades del 2014 al fondo de responsabilidad social empresarial, constituir reservas legales y que el 50% de las utilidades del ejercicio 2014 se mantengan en Resultados Acumulados hasta tanto una próxima Asamblea General Ordinaria de Accionistas resuelva su destino, no obstante, se facultó al Directorio del banco a destinar dicha suma a Reservas Legales y/o cualquier otro destino que considere necesario y/o conveniente, de forma parcial o total.

Dada la situación especial de los sectores del agro, debido a la caída de los precios internacionales de los commodities, y la relevancia de dicho sector en la cartera de préstamos del Banco, sumado al default presentado por un importante deudor del Banco, el Directorio ha decidido la constitución de provisiones para incobrabilidad de créditos por encima de los niveles mínimos requeridos

Considerando este último punto, y atendiendo a las facultades delegadas en el Directorio por la Asamblea de Accionistas, en reunión de Directorio del 26 de noviembre de 2015 se resolvió utilizar la suma de Gs. 44.744.795.950, correspondientes al 33% de las utilidades del ejercicio 2014, para constituir reservas facultativas cuyo único destino era la constitución de provisiones genéricas de cartera de créditos. El Directorio de la Entidad decidió desafectar la reserva del patrimonio con abono a resultados del ejercicio registrando dicho importe en el renglón “Ganancias extraordinarias” del Estado de Resultados por el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2015.

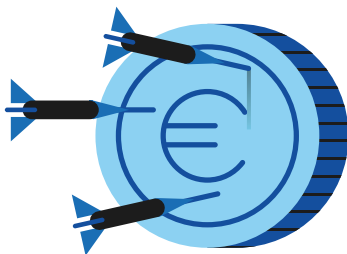
Al respecto, la Entidad ha enviado notas a la Superintendencia de Bancos y a la Comisión Nacional de Valores informando lo decidido por el Directorio y ratificado por la Asamblea Ordinaria de Accionistas de fecha 23 de diciembre de 2015, concretamente sobre la incorporación al balance como ingreso extraordinario de la suma de Gs. 44.744.795.950. Asimismo, la Entidad ha obtenido la aprobación de la Superintendencia de Bancos respecto de la consideración y tratamiento contable de los mencionados ingresos extraordinarios.

E. Información referente a las cuentas de contingencia y de orden

e.1. Cuentas de contingencia

Las cuentas de contingencia se componen de la siguiente manera:

Descripción	31/12/2015	31/12/2014
Líneas de crédito a utilizar mediante tarjetas de crédito	406.768.542.352	356.005.024.914
Créditos documentarios a negociar	264.740.599.953	127.905.678.734
Fianzas y avales otorgados	111.608.611.897	146.250.807.932
Líneas de crédito por adelantos en cuentas corrientes	9.851.123.710	7.882.646.403
Líneas de crédito de cartas de importación/exportación	4.556.501.183	11.429.710.165
Total	797.525.379.095	649.473.868.148



e.2. Cuentas de orden

Las cuentas de orden se componen de la siguiente manera:

Descripción	31/12/2015	31/12/2014
Garantías recibidas	7.305.507.718.148	6.993.495.675.486
Pólizas de seguro	1.081.845.958.131	996.366.584.068
Administración de valores y depósitos	805.588.021.838	593.894.131.156
Otras cuentas de orden	486.325.599.455	300.245.589.268
Negocios en el exterior y cobranzas	351.129.627.696	294.169.992.781
Total	10.030.396.925.268	9.178.171.972.759

F. Información referente a los resultados

f.1. Reconocimiento de ganancias y pérdidas

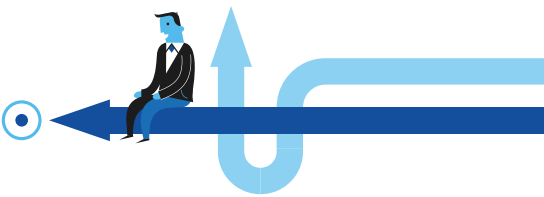
La Entidad aplicó el principio de lo devengado a los efectos del reconocimiento de ingresos e imputación de egresos o costos incurridos, con las siguientes excepciones en que los ingresos se reconocen como ganancia en el momento de su percepción o cobro, según lo establecido por la Resolución N° 1, Acta N° 60 del Banco Central del Paraguay, de fecha 28 de setiembre de 2007 y sus modificaciones y ampliaciones posteriores:

- a) Los productos financieros devengados y no percibidos de deudores con créditos vencidos y sus ganancias por valuación.
- b) Los productos financieros devengados y no percibidos correspondientes a deudores y créditos clasificados en las categorías 2 (que no sean por criterios subjetivos), 3, 4, 5 y 6, que se reconoce como ganancias en el momento de su cobro.
- c) las ganancias por valuación de deudores con créditos vencidos y vigentes clasificados en las categorías 2 (que no sean por criterios subjetivos), 3, 4, 5 y 6, que se reconoce como ganancias en el momento de su cobro;
- d) Las ganancias a realizar por venta de bienes a plazo, las cuales se reconocen como ingreso a medida que se cobran los créditos.
- e) Las ganancias por valuación de operaciones por venta de bienes a plazo.
- f) Ciertas comisiones por servicios bancarios.

f.2. Diferencia de cambio de moneda extranjera

Las diferencias de cambio correspondientes al mantenimiento de activos y pasivos en moneda extranjera se muestran netas en las líneas del estado de resultados “Valuación de activos y pasivos en moneda extranjera”, y su apertura se expone a continuación:

Concepto	31/12/2015	31/12/2014
Ganancias por valuación de activos y pasivos financieros en moneda extranjera	5.180.520.578.517	3.094.834.468.120
Pérdida por valuación de pasivos y activos financieros en moneda extranjera	(5.168.175.165.992)	(3.087.258.161.379)
Diferencia de cambio neta sobre activos y pasivos financieros en moneda extranjera	12.345.412.525	7.576.306.741
Ganancias por valuación de otros activos y pasivos en moneda extranjera	17.116.604.300	28.735.576.765
Pérdidas por valuación de otros activos y pasivos en moneda extranjera	(25.992.879.756)	(31.510.494.452)
Diferencia de cambio neta sobre otros activos y pasivos en moneda extranjera	8.876.275.456	(2.774.917.687)
Diferencia de cambio neta sobre el total de activos y pasivos en moneda extranjera	3.469.137.069	4.801.389.054



f.3. Aportes al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD)

En virtud de lo dispuesto por la Ley N° 2334 de fecha 12 de diciembre de 2003, las entidades financieras aportan trimestralmente en forma obligatoria al FGD administrado por el BCP el 0,12% de los saldos promedio trimestrales de su cartera de depósitos en moneda nacional y extranjera.

El monto aportado por la Entidad al FGD por los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2015 y 2014, asciende a Gs. 37.015.868.050 y Gs. 30.258.863.357. Los montos aportados por la Entidad al FGD, constituyen gastos no recuperables y se exponen en la línea “Gastos generales” del rubro “Otras Pérdidas Operativas”.

f.4. Impuesto a la renta

Corriente

El impuesto a la renta corriente que se carga al resultado del ejercicio a la tasa del 10% se basa en la utilidad contable antes de este concepto, ajustada por las partidas que la ley y sus reglamentaciones incluyen o excluyen para la determinación de la renta neta imponible.

Diferido

La registraci3n contable del impuesto a la renta por el m3todo del diferido, no se encuentra prevista por las normas emitidas por el BCP. La Entidad determina el impuesto a la renta aplicando la tasa vigente sobre la utilidad impositiva estimada, sin considerar el efecto de las diferencias temporarias entre el resultado contable y el impositivo. Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, el Directorio estima que el efecto del activo/pasivo diferido generado por la Entidad no es significativo para los estados financieros considerados en su conjunto.

En resumen, el cargo a resultados en concepto de impuesto a la renta por los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2015 y 2014, es el siguiente:

Descripci3n	31/12/2015	31/12/2014
Provisi3n impuesto a la renta	13.294.000.000	16.174.000.000
Impuesto a la renta por distribuci3n de dividendos (nota c.11)	1.127.727.195	6.152.574.407
Otras	96.038.483	94.498.198
Total	14.517.765.678	22.421.072.605

La Entidad registra el cargo adicional de impuesto a la renta en el ejercicio en el cual la Asamblea de Accionistas decide la distribuci3n de utilidades.

f.5. Otras p3rdidas operativas

Las otras p3rdidas operativas se componen de la siguiente manera:

Descripci3n	31/12/2015	31/12/2014
Impuestos, patentes y tasas	4.427.894.831	3.654.866.063
Otros impuestos no deducibles	2.064.366.834	3.174.868.093
Impuestos sobre rentas internacionales	1.357.254.598	1.201.566.232
Impuesto al valor agregado	1.116.169.570	1.050.518.795
Otras p3rdidas operativas	10.356.184	14.200.716
Total	8.976.042.017	9.096.019.899

f.6. Ganancias extraordinarias

Las ganancias extraordinarias se componen de la siguiente manera:

Descripci3n	31/12/2015	31/12/2014
Venta de activo fijo	469.568.374	216.344.189
Recupero de gastos	1.872.917.366	1.661.427.238
Otros ingresos	2.932.903.618	9.682.238.659
Venta de cartera	5.089.515.103	5.390.939.041
Dividendos cobrados	654.000.000	3.198.000.000
Venta de bienes adjudicados	430.653.061	171.721.696
Desafectaci3n de reserva facultativa (*)	44.744.795.950	-
Total	56.194.353.472	20.320.670.823

(*) La Entidad ha registrado en la l3nea de ganancias extraordinarias la desafectaci3n de reservas facultativas del patrimonio decidida por el Directorio de la Entidad y ratificada por la Asamblea Ordinaria de Accionistas de fecha 23 de diciembre de 2015, tal como se menciona en la nota d.2.

riesgo de incobrabilidad son determinadas de acuerdo con la normativa vigente del BCP en la materia y con las pol3ticas establecidas por la Gerencia y el Directorio de la Entidad.

La gesti3n del riesgo de cr3dito incluye el an3lisis de los riesgos crediticios en las fases de admisi3n, seguimiento y recuperaci3n.

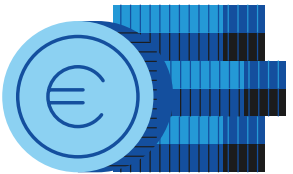
En el 3rea de Riesgos Mayoristas se utiliza como herramienta de admisi3n un rating interno del Grupo BBVA, el cual permite determinar el perfil econ3mico financiero y capacidad de pago del cliente. En el 3rea de Riesgos Minoristas se utiliza el scoring, que es una herramienta que mide la capacidad de pago y el perfil crediticio del deudor en el financiamiento de riesgos de particulares. Ambas herramientas se combinan con el an3lisis experto de los analistas. Asimismo, la Entidad establece, a trav3s del Asset Allocation, los niveles m3ximos por tipolog3a de cartera que determinan el crecimiento al que se quiere alcanzar en un a3o presupuestal, definiendo un apetito de riesgo por sectores econ3micos y una mayor diversificaci3n del portfolio.

b) Riesgos de mercado

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez est3 definido por la eventual incapacidad para responder a retiros masivos de dep3sitos de cualquier tipo o al cumplimiento de obligaciones en tiempo y a precios elevados. Para mitigar esta situaci3n, la Entidad mantiene un porcentaje de sus activos en forma de disponibilidades y activos de alta convertibilidad, de manera a dar seguridad a sus depositantes.

El monitoreo de la liquidez y las distintas variables asociadas a este 3tem, es administrado por el 3rea de Riesgos de Mercado, Estructural y Liquidez por medio de reportes con frecuencia diaria, semanal y mensual, que son informados a las distintas gerencias de la Entidad y al Comit3 de Activos y Pasivos para la



toma de decisiones.

Al 31 de diciembre de 2015 y 2014, los niveles de liquidez básica se encontraban por encima de los niveles mínimos recomendados por la política tanto en guaraníes como en dólares. En lo referente a la liquidez ampliada, que considera, además de las disponibilidades netas, los activos descontables por el BCP (Letras de Regulación Monetaria y Bonos Soberanos) a través de su ventanilla de liquidez y de las facilidades permanentes de depósitos y facilidades permanentes de liquidez, los indicadores se encontraban igualmente en niveles por encima de los límites mínimos recomendados por la política.

Riesgo de tipo de cambio

La Entidad opera de forma activa en la intermediación financiera, así como en la compra y venta de monedas extranjeras, exportación de billetes y compra de cheques. Para ello, existe una división de negocios con personal idóneo y de trayectoria en el trading de monedas, apoyada en herramientas informáticas para efectuar un monitoreo permanente del negocio y del comportamiento de los mercados.

Para efectuar la medición de la exposición de la Entidad a las variaciones del tipo de cambio, se utiliza la metodología VaR (Value at Risk), en la cual el área de Riesgos de Mercado Estructural y Liquidez calcula en forma diaria la probable pérdida por variaciones del tipo de cambio considerando las posiciones en moneda extranjera. Esta metodología de medición de riesgos calcula la máxima perdida potencial que podría presentarse con un nivel de confianza estadístico del 99% por la exposición de la Entidad, para después compararlo con los límites al riesgo cambiario establecido por la política y el apetito de riesgo tolerable por el Directorio.

En opinión del Directorio y la Gerencia de la Entidad, el límite VaR para la posición neta en divisas es bajo, limitando así el riesgo de pérdidas por movimientos desfavorables del tipo de cambio.

Riesgo de tipo de interés

La Entidad lleva un control mensual de la estructura de activos y pasivos sensibles a reajustes de tasa de interés, a diversos plazos. El neto entre los activos y pasivos sensibles a tasa de interés, en cada tramo, se denomina GAP y corresponde a la porción no cubierta por una contrapartida ajustable por tasa, por lo que, de producirse un movimiento de tasas de interés, generaría un devengamiento adicional de intereses no compensado por una contrapartida, a favor o en contra de la Entidad. La política de la Entidad establece que la sensibilidad al margen financiero no puede superar el 15% del margen financiero presupuestado y la sensibilidad al valor económico no puede superar el 8% del Patrimonio Efectivo

Al 31 de diciembre de 2015, la herramienta HIKE Corporativa presenta unos indicadores bien comportados y dentro de los

límites de apetito al riesgo impuesto por el Directorio.

c) Riesgos operacionales

El riesgo operacional es todo aquel que no se pueda tipificar como riesgo de crédito o de mercado. El riesgo operacional se materializa en forma de eventos que pueden tener distintas consecuencias: a) sin efectos contables, b) con impacto en pérdidas y ganancias, c) con efectos de lucro cesante (pérdida de negocio futuro) y d) con impacto en la reputación. Por consiguiente, para valorar el riesgo operacional es necesario tener en cuenta todas sus posibles consecuencias. Se distinguen las siguientes clases de riesgo operacional: en Procesos, Fraudes y actividades no autorizadas, Tecnología, Recursos humanos, Prácticas Comerciales, Desastres y Proveedores.

Las herramientas utilizadas para la gestión y el control de este tipo de riesgo son; el STORM, que es la herramienta cualitativa básica de identificación y valoración de factores de riesgo operacional por áreas de negocio o de recursos compartidos, y la base SIRO de registro de pérdidas y recobros.

La gestión del Riesgo Operacional se materializa a través de los Comités de Gestión de Riesgo Operacional, en los cuales se monitorean los factores de riesgos operacionales identificados y cuantificados, el seguimiento correspondiente de los planes de mitigación y el adecuado impulso de las mismas a través de los Especialistas de Control asignados en las Unidades de Negocio y Apoyo.

Pérdidas netas por tipología de riesgo

Comité de Nuevos negocios, productos y servicios

Los nuevos negocios, productos y servicios son unas de las fuentes de admisión de riesgos operacionales y, por tanto, deben ser gestionados en el marco del apetito al riesgo establecido y de las mejores prácticas. En ese sentido, en la Entidad se ha establecido una metodología para la aprobación de nuevos negocios, productos y servicios, incorporando los procesos necesarios para su análisis, diseño y aprobación definiendo dos fases: la decisión estratégica y la aprobación técnica e implementación. En el Comité de Nuevos Negocios, Productos y Servicios (CNNP) recae la responsabilidad de la aprobación de todos los nuevos negocios y productos originados y/o comercializados, de manera a asegurar el análisis previo de todos los riesgos operacionales y su encaje en el apetito, como así también el seguimiento sobre su evolución y maduración.

Cultura de control

A través del Corporate Assurance, modelo de control reforzado, permite proporcionar un enfoque integral y homogéneo de la situación de control de los riesgos de la Entidad a los órganos de dirección, que sirva de apoyo para la toma de decisiones. Este modelo de control tiene como misión la de: a) promover

los esfuerzos del Management y especialistas; b) asegurar el funcionamiento eficaz del modelo de control; c) impulsar la priorización de debilidades identificadas por los especialistas y Auditoría Interna y, d) reportar el grado de cumplimiento de los planes de mitigación.

Dentro de dicho marco de control, junto con los demás especialistas de control interno, se encuentra el de Control Interno de Riesgos que es responsable de la revisión de los riesgos asociados a los procesos de riesgos apoyado en las herramientas de riesgo operacional, que el marco normativo de riesgos sea completo y cubra todos los aspectos de riesgos, del seguimiento de cualquier debilidad detectada por las auditorías relativas al área de riesgos e impulsar la implantación de las mejoras previstas en las fechas previstas.

La Secretaría Técnica, es la unidad encargada de la evaluación de las propuestas en materia de riesgo de crédito planteadas a los Órganos Superiores de Decisión de la Entidad, velando en todo momento porque se mantengan dentro de los parámetros de riesgos asumibles.

J. Saldos y Transacciones con partes relacionadas

Los saldos con partes relacionadas al cierre de cada ejercicio, son los siguientes:

Al 31 de diciembre de 2015							
Entidad	País	Depósitos a la vista	Créditos	CDA Préstamos	Contingencias	Intereses Ganados	Intereses Pagados
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	España	54.004.903.390	-	-	5.750.037.247	95.091.972	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A. (*)	Paraguay	-	203.209.838	-	3.334.551.229	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	EEUU	174.573.462.782	-	-	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	Suiza	-	-	229.481.243.872	-	-	9.179.328.582
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	Inglaterra	-	-	-	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Uruguay S.A.	Uruguay	-	-	-	1.097.505.990	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. Frankfurt AM	Alemania	-	-	-	47.109.586.536	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Singapur Branch	Singapur	-	-	-	15.138.290.809	-	-
BBVA Banco Continental S.A.	Perú	-	-	-	218.096.230	-	-
Otras personas físicas	-	-	1.721.334.435	-	762.382.394	-	-
Totales		228.578.366.172	1.924.544.273	229.481.243.872	73.410.450.435	95.091.972	9.179.328.582

(*) Corresponden a tarjetas de créditos corporativas asignadas al personal superior, emitidas a nombre del BBVA Paraguay S.A.

Al 31 de diciembre de 2014							
Entidad	País	Depósitos a la vista	Créditos	CDA Préstamos	Contingencias	Intereses Ganados	Intereses Pagados
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	España	22.044.336.301	72.353.261	-	2.885.200.000	90.608.440	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A. (*)	Paraguay	-	174.388.540	-	2.911.419.498	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	EEUU	35.132.529.706	-	-	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	Suiza	-	-	231.595.123.779	-	-	8.626.020.510
Banco Bilbao Vizcaya Uruguay S.A.	Uruguay	-	-	-	2.467.257.000	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. Frankfurt AM	Alemania	-	-	-	17.042.781.189	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Singapur Branch	Singapur	-	-	-	13.169.887.217	-	-
Otras personas físicas	-	-	267.439.266	-	369.487.298	-	-
Totales		57.176.866.007	514.181.067	231.595.123.779	38.846.032.202	90.608.440	8.626.020.510

(*) Corresponden a tarjetas de créditos corporativas asignadas al personal superior, emitidas a nombre del BBVA Paraguay S.A.



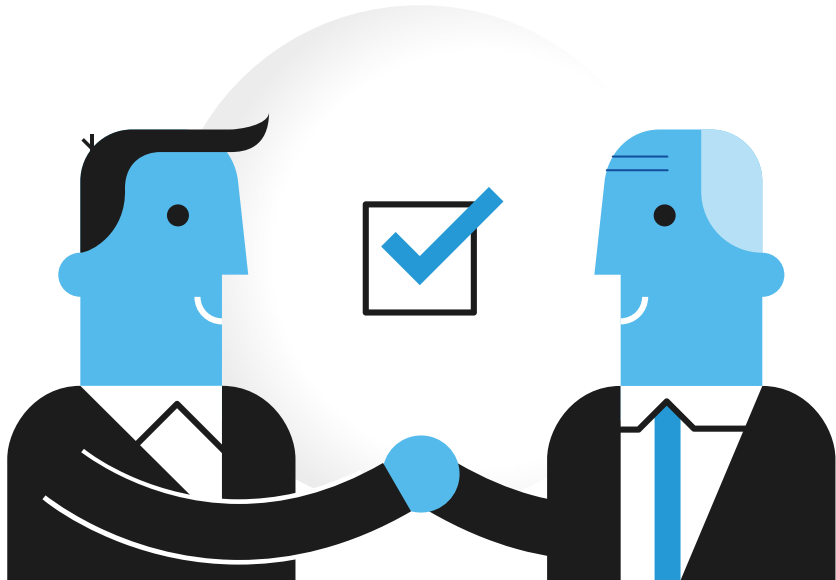
Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General



Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula Nº 437
Patente Profesional 010-0034557



Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular



Informe de auditores independientes

Deloitte.

Deloitte & Touche - Paraguay
Estados Unidos 415, 4º Piso
Asunción - Paraguay
Tel./Fax: 595 (21) 220790 / 220 645
www.deloitte.com/py

INFORME DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

Señores
Presidente y Directores de
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima
Asunción, Paraguay

1. Identificación de los estados financieros objeto de la auditoría

Hemos auditado los estados financieros adjuntos de **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima** (en adelante, mencionado indistintamente como “Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima” o la “Entidad”), que comprenden el estado de situación patrimonial al 31 de diciembre de 2015, el estado de resultados, el estado de evolución del patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo correspondientes al ejercicio económico finalizado en dicha fecha, así como un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa incluidas en las notas A a J (las notas B, C, D y F describen las principales políticas contables utilizadas en la preparación de los estados financieros adjuntos).

Las cifras y otra información correspondientes al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2014 son parte integrante de los estados financieros mencionados precedentemente y se las presenta con el propósito de que se interpreten exclusivamente en relación con las cifras y otra información del ejercicio económico actual.

2. Responsabilidad del Directorio de la Entidad en relación con los estados financieros

El Directorio de la Entidad es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros adjuntos de acuerdo con las normas, reglamentaciones y disposiciones contables establecidas por el Banco Central del Paraguay y, en los aspectos no regulados por éstas, con las normas de información financiera vigentes en Paraguay, como así también del control interno que el Directorio de la Entidad considere necesario para permitir la preparación de estados financieros libres de incorrecciones significativas.

3. Responsabilidad de los auditores

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los estados financieros adjuntos basada en nuestra auditoría. Hemos llevado a cabo nuestro examen de conformidad con las Normas Internacionales de Auditoría, con los estándares de auditoría independiente establecidos por la Superintendencia de Bancos en la Resolución SB SG N° 313/01 del 30 de noviembre de 2001 y con las normas básicas para la auditoría externa de estados financieros establecidas por la Comisión Nacional de Valores. Dichas normas exigen que cumplamos los requerimientos de ética, así como que planifiquemos y ejecutemos la auditoría con el fin de obtener una seguridad razonable de que los estados financieros están libres de incorrecciones significativas.

Una auditoría involucra la aplicación de procedimientos, sustancialmente sobre bases selectivas, para obtener elementos de juicio sobre las cifras y otra información presentadas en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados, así como la valoración de los riesgos de incorrecciones significativas en los estados financieros, dependen del juicio

profesional del auditor. Al efectuar dichas valoraciones del riesgo, el auditor tiene en cuenta el control interno pertinente para la preparación y presentación razonable de los estados financieros por parte de la Entidad, con el fin de diseñar los procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Entidad. Una auditoría también incluye la evaluación de la adecuación de las políticas contables aplicadas y de la razonabilidad de las estimaciones contables realizadas por el Directorio y la Gerencia de la Entidad, así como la evaluación de la presentación de los estados financieros en su conjunto.

Consideramos que los elementos de juicio que hemos obtenido proporcionan una base suficiente y adecuada para nuestra opinión de auditoría.

4. Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros mencionados en el primer párrafo del capítulo 1 de este informe presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación patrimonial de **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima** al 31 de diciembre de 2015, así como sus resultados, la evolución de su patrimonio neto y los flujos de su efectivo correspondientes al ejercicio económico finalizado en esa fecha, de acuerdo con las normas, reglamentaciones y disposiciones contables establecidas por el Banco Central del Paraguay y, en los aspectos no regulados por éstas con las normas de información financiera vigentes en Paraguay.

5. Otras cuestiones

Los estados financieros correspondientes al ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2014, cuyas cifras se presentan con fines comparativos, fueron auditados por otros profesionales independientes quienes emitieron su informe de auditoría con una opinión favorable, en fecha 26 de febrero de 2015.

Asunción, 26 de febrero de 2016

Deloitte & Touche – Paraguay

Ana Lía Simancas
Socia



Una gestión prudente del riesgo, que permite operar con pérdidas esperadas aceptables en todos los mercados y facilita la estabilidad de la cuenta de resultados.

Gestión del Riesgo

- 84** Gestión del Riesgo
- 88** Gestión del Riesgo de Crédito en el 2015
- 91** Gestión del Riesgo Social y Ambiental (GMAS)
- 92** Gestión del Riesgo de Mercado, Estructural y Liquidez
- 96** Gestión del Riesgo Operacional



Gestión del Riesgo

La Gestión del Riesgo es una función estratégica de BBVA Paraguay, cuyo objetivo prioritario es preservar la solvencia y garantizar el desarrollo del negocio sostenible.

Los riesgos que afectan a toda la operativa de BBVA Paraguay S.A. son gestionados de manera integral durante su ciclo de vida, dándoles un tratamiento diferenciado en función de su tipología.

La Dirección de Riesgos cuenta con una estructura orgánica que facilita la coherencia entre la estrategia de riesgos y la estrategia de negocio; manteniendo la función de manera única, independiente y global. Esta Dirección está conformada por las Gerencias de Crédito Mayorista, Gerencia de Riesgo de Crédito Minorista, Gerencia de Control Interno y Riesgo Operacional y la Gerencia de Riesgo de Mercado, Estructural y Liquidez y Control de Gestión.

BBVA Paraguay S.A. ha vuelto a poner de manifiesto su capacidad de generar resultados de forma recurrente, con lo que ha salido reforzado frente a sus competidores, demostrando la validez de un modelo de negocio enfocado en el cliente y basado en una relación duradera de conocimiento y confianza mutuos.

Tres características claves:

Prudencia en la gestión

La gestión de riesgos se caracteriza por la prudencia en la toma de posiciones. Las métricas del Banco son estables y predecibles y comparan favorablemente. Una gestión prudente permite operar con pérdidas esperadas aceptables en todos los mercados y facilita la estabilidad de las cuentas de resultados.

Capacidad de anticipación

El modelo de riesgos está integrado en la gestión del negocio. Esto permite una mayor capacidad de anticipación.

La diversificación

Se planifican la toma de riesgos en los segmentos del portfolio mediante el establecimiento de límites integrados en la gestión.

En definitiva, un modelo vanguardista en la gestión de riesgos que hace la diferencia, basado en la prudencia, la anticipación y la diversificación.

Para ello utiliza los siguientes principios, que sirven de guía para la definición y seguimiento del perfil de riesgo:

1. 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.
2. Todos los riesgos deben ser gestionados de forma integral 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 (Capital Económico)



3. Las áreas de negocio son responsables de proponer y mantener el perfil de riesgo de la cartera, dentro de su autonomía y del marco de actuación del Banco (definido como el conjunto de políticas y procedimientos de riesgos), a través de una infraestructura de riesgos adecuada.

4. 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 central y las unidades de negocios.

Modelo de riesgos

BBVA Paraguay S.A. cuenta con un modelo de gestión integral y control de riesgos, adecuado al modelo de negocio y la organización, el cual se compone de cinco elementos básicos:

1. Sistema de Gobierno y Organización
2. Apetito al Riesgo
3. Decisiones y Procesos
4. Evaluación, Seguimiento y Reporting
5. Infraestructuras

1. Sistema de gobierno y organización

BBVA Paraguay posee una especial implicación de sus órganos sociales, tanto en el establecimiento de la estrategia de riesgos, como en el seguimiento y supervisión. Éstos son los que aprueban la estrategia de riesgos y las políticas, siendo la función de riesgos la encargada de su implantación y desarrollo.

La responsabilidad de la gestión diaria de los riesgos corresponde a los negocios, que se atienen en el desarrollo de su actividad a las políticas, normas, procedimientos, infraestructuras y controles que partiendo del marco fijado por los órganos sociales, son definidos por la función de riesgos.

Esquema de comités

La función de riesgos cuenta con un adecuado proceso de toma de decisiones apoyado en una estructura de comités, siendo el Comité Global de Dirección del Área de Riesgos (denominado Local Risk Management Committee -LRMC-) la máxima instancia ejecutiva. En él se proponen, contrastan

y, en su caso, se aprueban o recomiendan, entre otros, el marco normativo interno de riesgos y los procedimientos e infraestructuras necesarios para identificar, evaluar, medir y gestionar los riesgos a los que se enfrenta el Grupo en el desarrollo de sus negocios, así como la admisión de las operaciones de riesgos más relevantes.

- Comisión de Riesgos Delegada del Directorio (órgano social local).
- Local Risk Management Committee
- Comité Técnico de Operaciones
- Comité de Seguimiento y Recuperación
- Comité Unidad de Seguimiento y Recuperación

Control interno de riesgos

BBVA Paraguay S.A. cuenta con una unidad específica de Control Interno de Riesgos, cuya principal función es asegurar que existe un marco normativo interno suficiente, un proceso y unas medidas definidas para cada tipología de riesgo identificada (y para aquellas otras tipologías de riesgo por las que el Grupo se pueda ver afectado potencialmente), así como controlar su aplicación, funcionamiento y velar por la integración de la estrategia de riesgos en la gestión del Grupo. La unidad de Control Interno de Riesgos es independiente de las unidades que desarrollan los modelos de riesgo, gestionan los procesos y ejecutan los controles.

A estos efectos, el Área de Riesgos cuenta, asimismo, con una Secretaría Técnica, también independiente de las unidades que desarrollan los modelos de riesgo, gestionan los procesos y ejecutan los controles, que ofrece a la Comisión de Riesgos el apoyo técnico necesario para el mejor desempeño de sus funciones.

2. Apetito al riesgo

El apetito de riesgo, aprobado por la Comisión de Riesgos, determina los riesgos y el nivel de los mismos que el Banco está dispuesto a asumir para alcanzar sus objetivos de negocio, expresados en términos de capital, liquidez, rentabilidad, recurrencia de ingresos, coste de riesgo u otras métricas, las cuales deberán ser consistentes con las del Grupo.

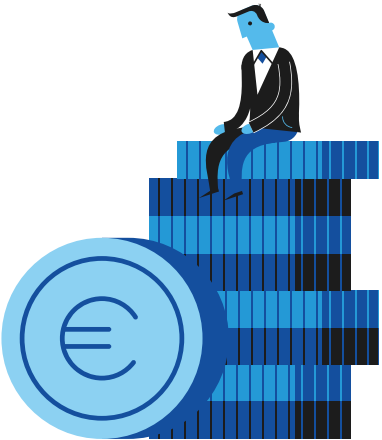
El apetito de riesgo expresa los niveles y tipos de riesgo que la entidad está dispuesta a asumir para poder llevar a cabo su plan estratégico sin desviaciones relevantes, incluso en situaciones de tensión. En concreto, la política de riesgos está dirigida a lograr un perfil de riesgo moderado, a través de una gestión prudente; un modelo de negocio de banco universal; con diversificación

por zonas geográficas, tipos de activos, carteras y clientes; manteniendo un perfil de riesgo medio/bajo en cada uno de ellos; y buscando un crecimiento sostenible.

3. Decisiones y Procesos

La traslación del apetito de riesgo a la gestión ordinaria se apoya en tres aspectos básicos:

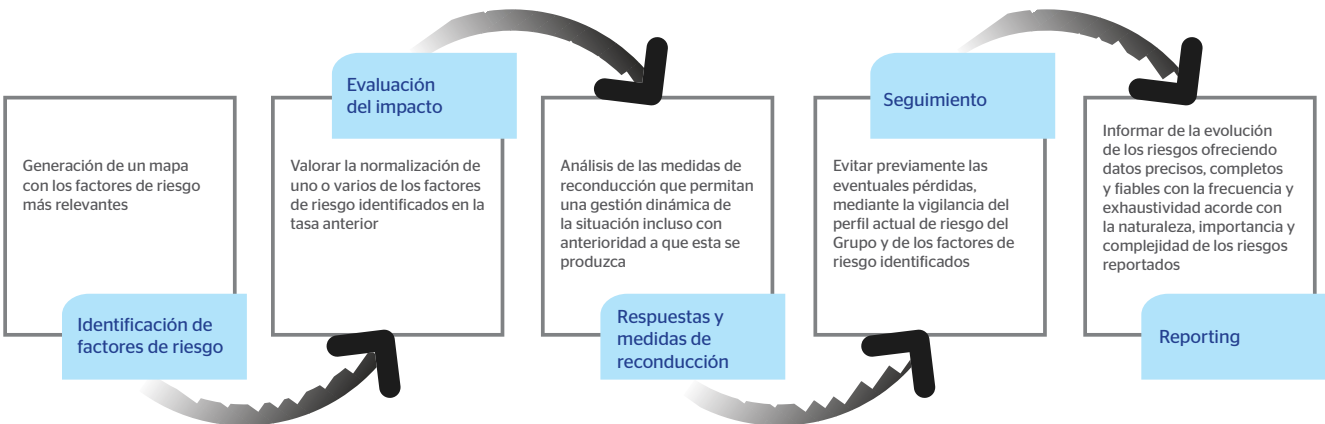
- Un cuerpo normativo homogéneo.
- Una planificación de los riesgos.
- Una gestión integrada de los riesgos a lo largo de su ciclo de vida.



4. Evaluación, Seguimiento y Reporting

La evaluación, el seguimiento y reporting son transversales, permitiendo que el modelo tenga una visión dinámica y anticipatoria para que haga posible el cumplimiento del apetito de riesgo definido.

- Evaluar el cumplimiento del apetito al riesgo actual.
- Evaluar el cumplimiento del apetito al riesgo a futuro en escenarios base y de estrés, mediante proyección de variables.
- Identificar y valorar los factores de riesgo que pudieran comprometer el apetito al riesgo definido.
- Actuar mitigando los posibles desvíos.
- Monitorear las variables claves.



Fases del proceso de evaluación, seguimiento y reporting

5. Infraestructuras

La infraestructura debe asegurar que BBVA Paraguay cuenta con los recursos humanos y tecnológicos necesarios para la efectiva gestión y supervisión de los riesgos. En este sentido Riesgos debe tener recursos humanos adecuados en términos de número, capacidad y experiencia. Así mismo esta unidad debe asegurarse la integridad de los sistemas de información de gestión y de la infraestructura necesaria para el soporte a la gestión de riesgos. Debe tener homogeneidad, integración, automatización y adecuación.

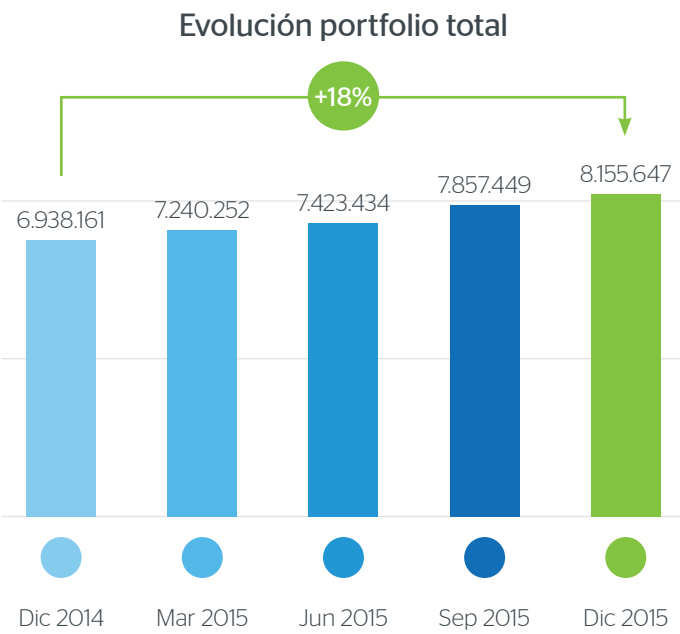


Gestión del riesgo de crédito en el 2015

El año 2015 ha sido nuevamente un año de expansión económica en el país, aunque mostrando signos de desaceleración con un PIB entorno al 3% en comparación al año anterior e impulsado por la agricultura, la ganadería, el aumento de las construcciones, los servicios, el sector energético y por el buen momento que atraviesa el sector industrial.

El año 2015 ha sido nuevamente un año de expansión económica en el país, aunque mostrando signos de desaceleración con un PIB entorno al 3% en comparación al año anterior e impulsado por la agricultura, la ganadería, el aumento de las construcciones, los servicios, el sector energético y por el buen momento que atraviesa el sector industrial.

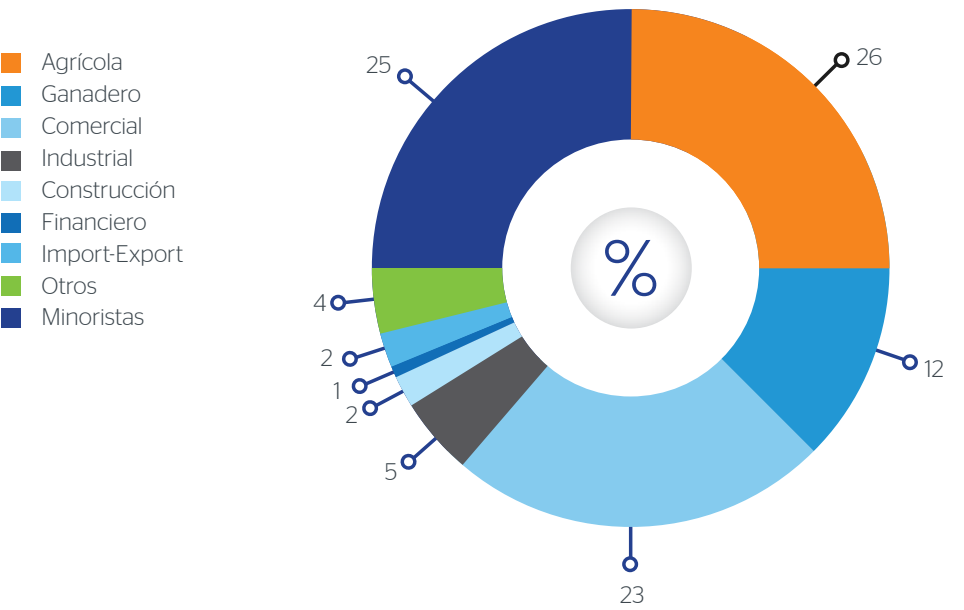
BBVA Paraguay S.A. ha acompañado dicha expansión económica, registrando un incremento de su cartera crediticia del 18% respecto al año anterior. Los riesgos totales con clientes (sin incluir riesgos de firma) ascendieron a la suma de PYG 8.155.647 millones en diciembre 2015. El Segmento Minorista mantiene a dicha fecha una participación del 25% sobre la cartera crediticia total (Particulares 10% y Pyme's 15%), mientras que el Segmento Mayorista se sitúa con 75% de participación.



El Riesgo Total con clientes se encuentra diversificado entre los principales sectores de actividad económica del País. Se observa una concentración del riesgo en los sectores Agrícola (Mayorista 26% - Pyme's 8,6%), Comercial (Mayorista 23% - Pyme's 3,3%) y Ganadero (Mayorista 13% - Pyme's 1,8%) que hacen el 76% del riesgo total. En el cuadro expuesto a continuación, se desglosa la cartera de créditos por sectores al 31 de diciembre de 2015.

Inversión Total por Sectores		
Sector	Millones de PYG	Participación %
Mayorista	6.103.438	75%
Agrícola	2.107.157	26%
Ganadero	1.020.277	13%
Comercial	1.886.444	23%
Industrial	378.696	5%
Construcción	175.319	2%
Financiero	57.064	1%
Import-Export	181.554	2%
Otros	296.927	4%
Minorista	2.052.208	25%
Pyme's	1.252.143	15%
Consumo	388.921	5%
Tarjetas de Crédito	177.172	2%
Hipotecario	233.972	3%
Inversión Crediticia Total	8.155.647	100%

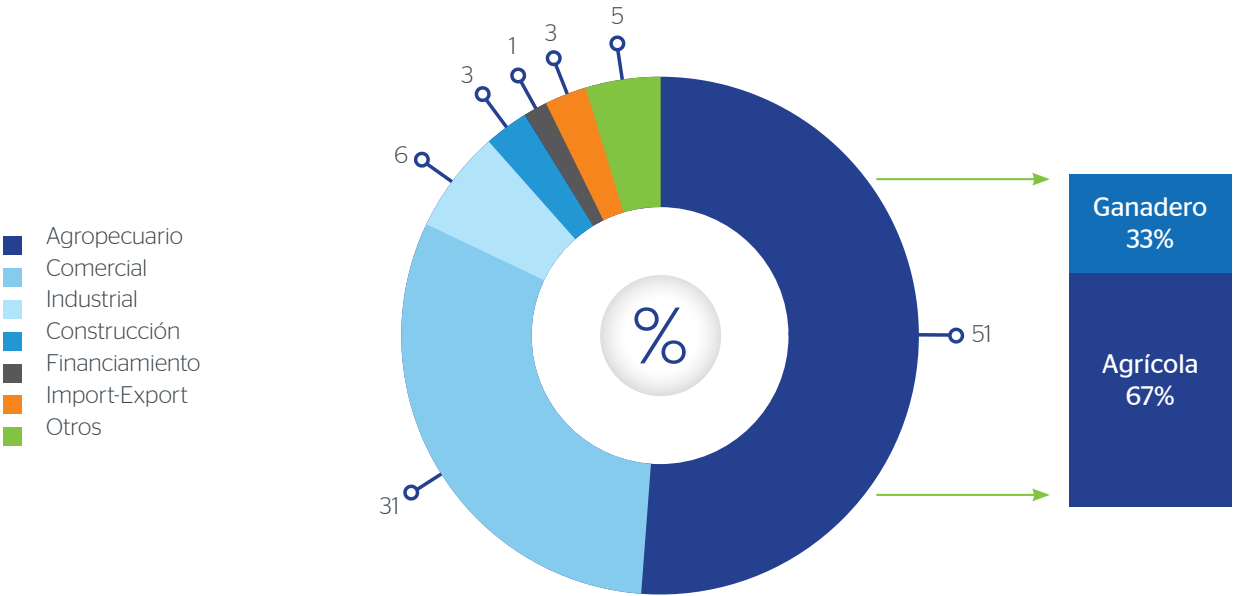
Distribución de cartera crediticia



Segmento mayorista

El riesgo total de este segmento asciende a PYG 6.103 mil millones, representando el 75% del riesgo total del Banco. Sólo el sector agropecuario hace el 51% de la inversión, dentro de la cual el sector Ganadero hace el 33% y el Agrícola 67%. La inversión realizada en los 10 principales clientes asciende a PYG 925 mil millones, que representa el 11% del total del riesgo asumido por el Banco en 2015 (15% al cierre 2014, 13% al cierre 2013, y 14% al cierre 2012).

Distribución mayorista



En este segmento se potenciaron las ofertas proactivas mediante las cuales se intenta anticipar las necesidades de los clientes y dirigir la gestión a perfiles ajustados a las políticas y modelos de gestión de riesgos del grupo BBVA.

con ratios de mora tolerables por debajo del mercado.

En términos generales, mediante la consolidación de las herramientas y financiamientos vía campañas se apoyó el crecimiento del segmento de Particulares manteniendo dentro los estándares de calidad, la cartera de créditos desde la admisión hasta la recuperación de la inversión.

Segmento minorista

Particulares

Nuevamente el año 2015 se caracterizó por la admisión mediante la oferta de financiamientos vía campañas acrecentando las mismas para el segmento Particulares.

En el segmento Particulares se intensificó la generación de campañas de pre-aprobación masivas haciendo énfasis en no-clientes a fin de ampliar la base de clientes del Banco, mediante la oferta de diferentes productos potenciando el cross selling para una mayor vinculación de los clientes.

En cuanto al seguimiento y recuperación de la cartera, la implementación de nuevas estrategias ha incidido en la mejora del índice de morosidad para este segmento, ganando cuota y

Pymes

Al cierre del ejercicio 2015, la inversión en este segmento representa el 15% de la cartera total del Banco, ratificando el compromiso de la marca con el desarrollo productivo del país.

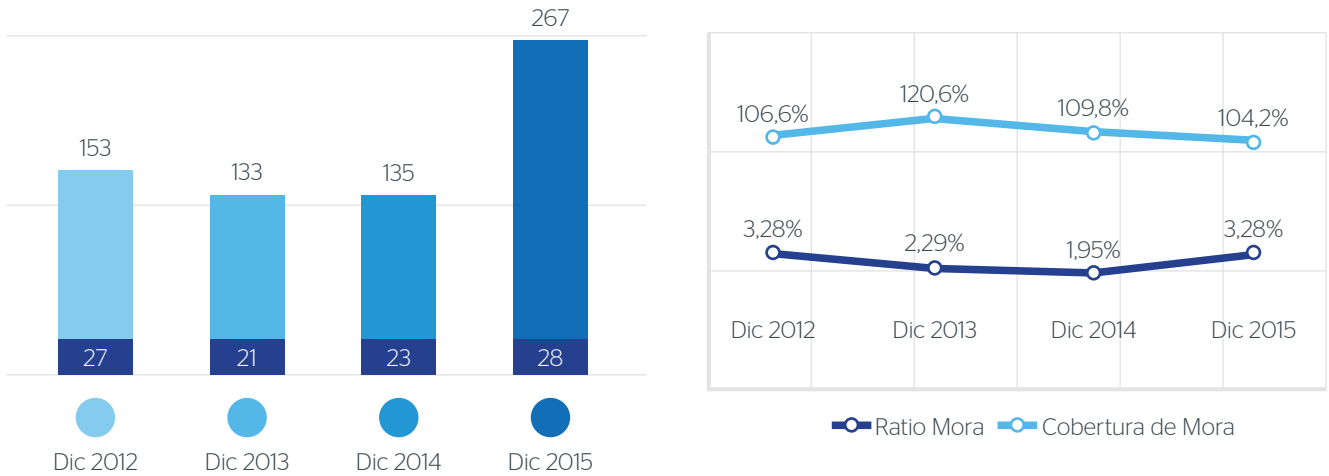
Además, el crecimiento de este segmento viene acompañado de niveles de calidad crediticia muy buenos, convirtiéndolo en un sector con una prima de riesgo aceptable y con buena contribución sobre la cuenta de resultados.

Durante el 2015, la admisión se enfocó en la proactividad mediante la emisión de cuatro campañas de pre-aprobación masiva, generando oferta a 4.500 prospectos, tanto a clientes como no-clientes.

Para el 2016 este segmento presenta el reto de ser referente en el crecimiento de la inversión crediticia del BBVA, ganando cuota de mercado.

Riesgo dudosos y coste del riesgo

El volumen de riesgos dudosos se sitúa en PYG 267 mil millones al 31 de diciembre 2015, registrando un aumento respecto al cierre del 2014. Este aumento ha sido motivado principalmente por la entrada de un cliente específico provocando el incremento mencionado. En términos generales la cartera del segmento comercial y productivo han registrado una adecuada evolución con leve tendencia creciente (aunque a menores niveles que el resto del sistema), en sectores puntuales de la economía local que se han mostrado menos dinámicos afectado por una desaceleración regional. En lo que a particulares se refiere, BBVA Paraguay S.A. registra la mejor calidad crediticia, en buena medida por la selectividad de la admisión siendo esta en su mayoría dirigida por campañas específicas.



De esta forma, la tasa de morosidad de la entidad se sitúa en el 3,28%, aumentando +133pbs respecto al cierre 2014. El fondo de insolvencias se incrementa un 86% alcanzando los PYG 278 mil millones, logrando al cierre una cobertura de la mora del 104,2%

Gestión del Riesgo Social y Ambiental (GMAS)

Factores financieros y no financieros, tales como los de carácter social, ambiental y reputacionales, pueden afectar al perfil crediticio de los prestatarios y al de los proyectos que el Banco financia y, en definitiva, a la calidad del riesgo asumido. Por tanto, deben ser tenidos en cuenta en los procesos de análisis de riesgos y toma de decisiones.

de prudencia que rige la actividad de BBVA Paraguay S.A. y se concreta en diferentes líneas de actuación. Se han incorporado las mejores prácticas de concesión responsable de préstamos y créditos a los consumidores y dispone de políticas y procedimientos que mejoran la transparencia de los servicios bancarios y la responsabilidad en la concesión de préstamos.

La integración de estos factores es coherente con el principio



Gestión del Riesgo de Mercado Estructural y Liquidez

En la Gerencia de Riesgo de Mercado, Estructural y Liquidez del BBVA Paraguay S.A. se miden y controlan conjuntamente los riesgos de gestión de balance, contrapartida y mercado mediante un esquema de límites adecuados a la actividad desarrollada en la sala de tesorería y al apetito de riesgo deseado por el Governance. En ese sentido, se mide cómo impactaría una posible evolución negativa de los mercados en las posiciones de balance, tanto bajo circunstancias ordinarias como en situaciones de tensión (Stress Test) de los factores de riesgo; y está fundamentalmente encaminada, en términos generales, a la limitación de las pérdidas que podrían producirse en las posiciones mantenidas como consecuencia de movimientos adversos en las variables de mercado relevantes (tipos de cambio, tipos de intereses, la liquidez del sistema y la del propio banco).

Riesgo de cambio

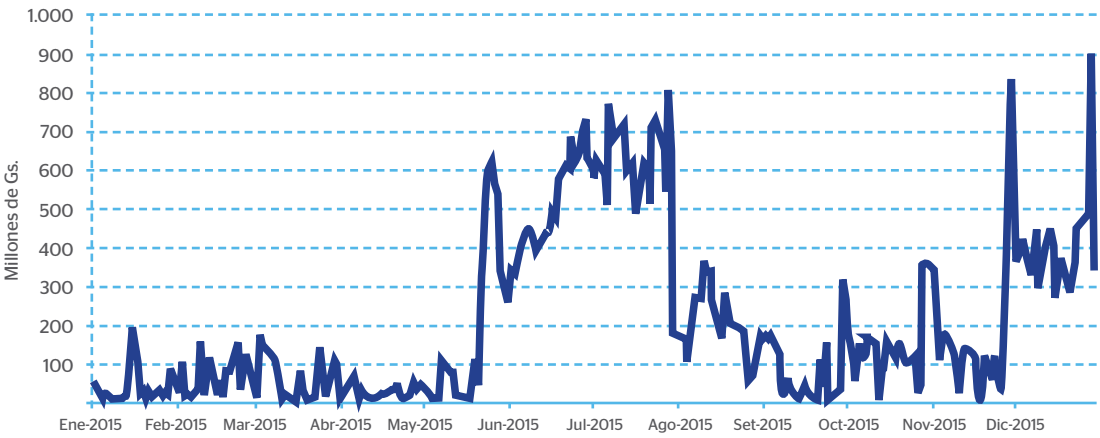
Durante el año 2015, el tipo de cambio nominal se ha valuado fuertemente alcanzando una TAM del 25,4% a diciembre 2015, motivados principalmente por las señales de mejora de la economía norteamericana, impactando en el precio de la divisa en toda la región y localmente por una reducción del ingreso por importaciones de granos ante la baja del precio en el mercado internacional y el menor ingreso por generación y venta de electricidad, ante las sequías presentadas en Brasil que han impactado en la producción de las hidroeléctricas.

El tipo de cambio promedio de 2015 fue de PYG./USD 5.206, lo que representa un aumento en +748 puntos al promedio del año 2014. El tipo de cambio promedio del mes de diciembre 2015 fue de PYG./USD 5.802, mientras que en diciembre del año anterior fue de PYG./USD 4.626.

El modelo de medición seguido es el de Value-at-Risk (VaR), con un nivel de confianza del 99% y un horizonte temporal de 380 observaciones históricas (1,5 años). El modelo de medición de los riesgos de mercado, finalmente, incorpora un back-testing o contraste a posteriori, que corrobora la precisión de las mediciones del riesgo efectuadas, comparando los resultados de gestión diaria, a diferentes niveles de agregación, con las medidas VaR correspondientes a esos mismos niveles de manera a corroborar la calibración de la medición.

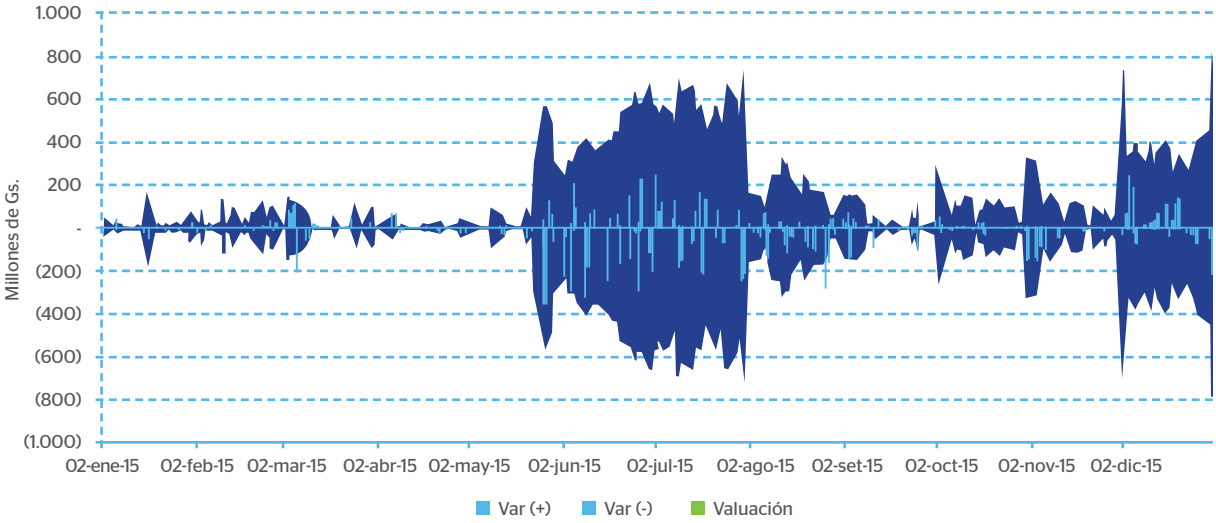
Las herramientas de medición utilizadas para el riesgo de cambio permiten analizar el posible impacto del movimiento de las variables de riesgo de mercado sobre la posición patrimonial del Banco, facilitando la adecuada gestión de los mismos y minimizando los efectos negativos sobre la cuenta de resultados.

Riesgo de mercado. Evolución del Value at Risk (VaR) de la posición de cambios sensible



El contraste de back-testing realizado con resultados de gestión para el riesgo de mercado, compara cada día los resultados obtenidos con el nivel de riesgos estimado por el modelo. El hecho de que los resultados diarios reales se hayan ubicado dentro del rango de variación máxima esperada y dentro del nivel de confianza estadística tolerada, demuestra la alta capacidad predictiva del modelo.

Modelo del BBVA de medición de riesgo de mercado. Back Testing VaR vs. Resultados diarios

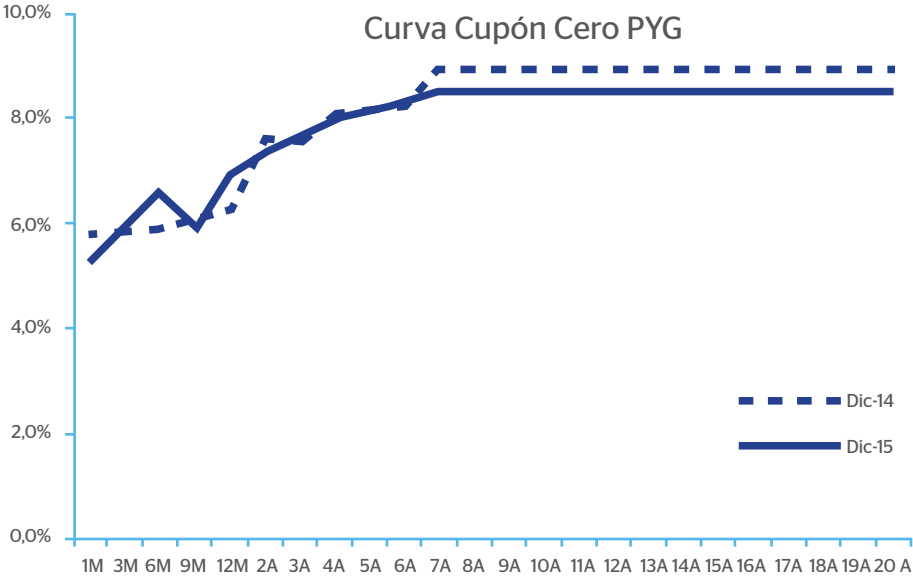


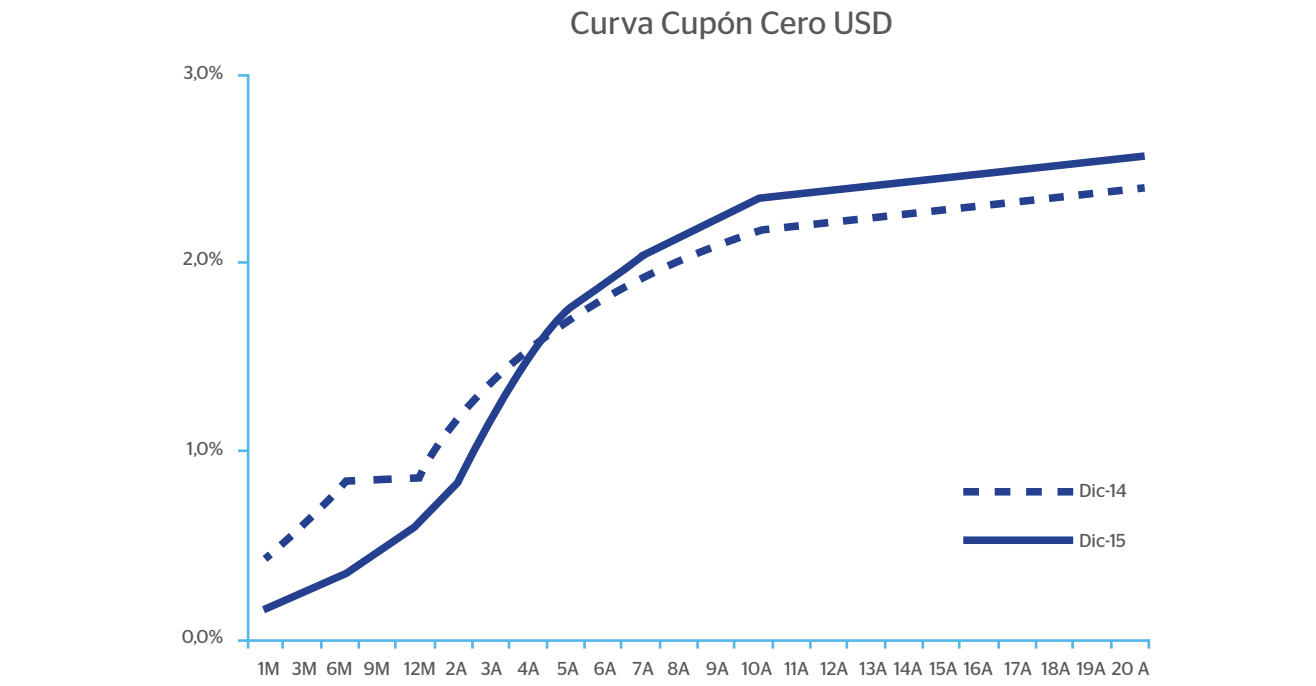
BBVA Paraguay refleja un comportamiento estable del VaR para todo el periodo, dentro de los límites y alertas fijados localmente.

Riesgo de tasa de interés

La exposición de las entidades financieras a las variaciones de los tipos de interés es inherente al propio desarrollo de su negocio bancario. Los diferentes plazos de vencimiento y reprecación de las posiciones deudoras y acreedoras constituyen la principal fuente del riesgo de interés, al verse afectadas en mayor o menor medida por las variaciones de los tipos de interés.

En el 2015 las tasas de interés activas del sistema bancario se comportaron estables en el primer semestre, para luego registrar una tendencia al alza en el segundo semestre, ubicándose al cierre del año en niveles levemente superiores al año anterior. En general, 2015 se ha caracterizado por una estabilidad en las tasas de interés, con una leve tendencia al alza por no presentar nuestro mercado la misma liquidez que años anteriores. Las tasas pasivas por su parte, en moneda local han acompañado la tendencia del mercado y con niveles de inflación por debajo de la meta del BCP, para moneda extranjera localmente han tendido a la baja por una migración de depósitos PYG a USD en el último trimestre del año, mientras que fondos obtenidos del exterior se han encarecido levemente con las nuevas políticas económicas adoptadas por la Federal Reserve (FED) de los Estados Unidos en el último mes del 2015.





La gestión del riesgo de tipo de interés de las posiciones estructurales del balance es responsabilidad del Comité de Activos y Pasivos (COAP), que tiene como objetivo de gestión maximizar el beneficio económico añadido, preservando la recurrencia de resultados (margen financiero); el área de riesgos diseña los sistemas de medición y control, establece la política de límites y controla el cumplimiento de los mismos.

La adecuada gestión del riesgo de interés es un punto fundamental para el cumplimiento de una serie de objetivos del negocio como ser: mantener e incrementar el margen financiero, y mantener los buenos indicadores de rendimiento de la gestión preservando el valor del negocio.

BBVA Paraguay S.A. refleja una baja exposición en riesgo de interés estructural, presentando resultados por debajo de alerta y límite para todo el ejercicio.

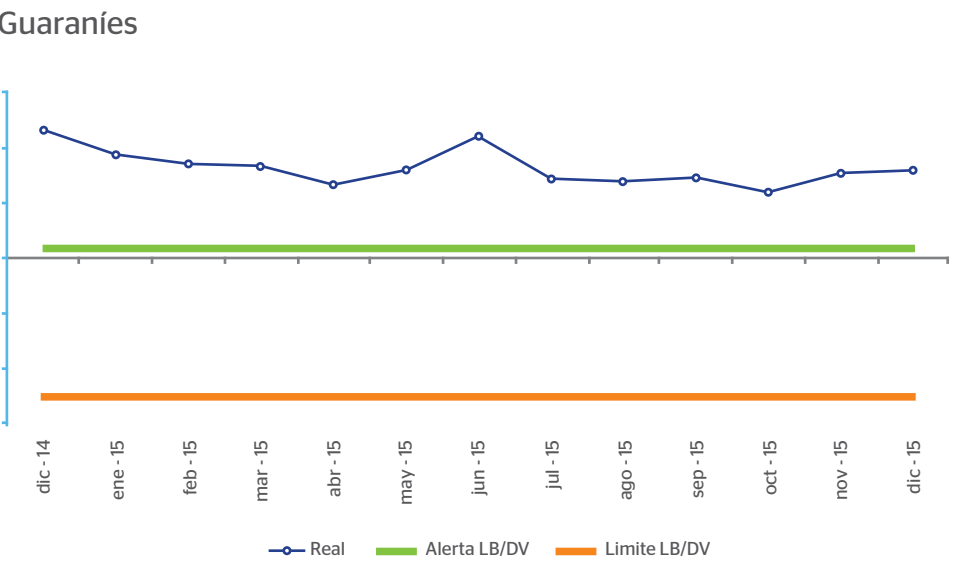
Riego de liquidez

El comportamiento objetivo de la entidad, en términos de riesgo de liquidez y financiación, se mide a través del ratio Loan to Stable Customer Deposits (LTSCD): relación entre la inversión crediticia neta y los recursos estables de clientes. El objetivo es preservar una estructura de financiación estable en el medio plazo del Banco, teniendo en cuenta que el mantenimiento de un adecuado volumen de recursos estables de clientes es clave para alcanzar un perfil sólido de liquidez.

El segundo eje en la gestión del riesgo de liquidez y financiación es el de lograr una correcta diversificación de la estructura de financiación mayorista, evitando una elevada dependencia de la financiación a corto plazo mediante el establecimiento de un nivel máximo de captación de financiación mayorista a corto plazo.

Como tercer eje principal se promueve la resistencia a corto plazo del perfil de riesgo de liquidez, garantizando que BBVA Paraguay S.A. disponga de colateral suficiente para hacer frente al riesgo de cierre de los mercados mayoristas. La capacidad básica es la métrica de gestión y control del riesgo de liquidez a corto plazo, que se define como la relación entre los activos explícitos disponibles y los vencimientos de pasivos mayoristas y recursos volátiles, a diferentes plazos temporales, con especial relevancia a los de 30 días.

Las métricas anteriores se completan con toda una serie de indicadores y umbrales que tienen como objetivo evitar la concentración de la financiación mayorista por producto, contrapartida, mercados y plazo, así como promover la diversificación por área geográfica. Adicionalmente, se establecen umbrales de referencia sobre una serie de indicadores adelantados que permiten anticipar situaciones de tensión en los mercados y adoptar, en su caso, acciones preventivas.



Además, los análisis de estrés son un elemento fundamental del esquema de seguimiento del riesgo de liquidez y financiación, ya que permiten anticipar desviaciones con respecto a los objetivos de liquidez y límites establecidos en el apetito de riesgo. Asimismo, desempeñan un papel primordial en el diseño del Plan de Contingencia de Liquidez y en la definición de medidas de actuación concretas para reconducir el perfil de riesgo. Para cada uno de los escenarios se contrasta si la entidad dispone de stock suficiente de activos líquidos que garanticen la capacidad de hacer frente a los compromisos/salidas de liquidez en los distintos períodos analizados.

En el desarrollo del análisis se consideran cuatro escenarios: uno central y tres de crisis (crisis sistémica; crisis interna sobrevenida, con sensible disminución del rating o que afecte a la capacidad de emitir en mercados mayoristas y a la percepción del riesgo de negocio por parte de los intermediarios bancarios y los clientes de la entidad; y escenario mixto, como una combinación de los dos anteriores). Cada escenario considera los siguientes factores: la liquidez existente en el mercado, el comportamiento de los clientes y las fuentes de financiación, el impacto de las bajadas de rating, los valores de mercado de activos líquidos y colaterales y la interacción entre los requerimientos de liquidez y la evolución de la calidad crediticia del Banco.

De estos resultados de estrés llevados a cabo periódicamente se desprende que BBVA Paraguay mantiene un colchón de activos líquidos suficiente para hacer frente a las salidas de liquidez estimadas en un escenario resultante de la combinación de una crisis sistémica y una crisis interna sobrevenida.

Gestión del Riesgo Operacional

El riesgo operacional es todo aquel que no se pueda tipificar como riesgo de crédito o de mercado.

El riesgo operacional se materializa en forma de eventos. Estos pueden tener distintas consecuencias: a) sin efectos contables, b) con impacto en pérdidas y ganancias, c) con efectos de lucro cesante (pérdida de negocio futuro) y d) con impacto en la reputación. Por consiguiente, para valorar el riesgo operacional es necesario tener en cuenta todas sus posibles consecuencias.

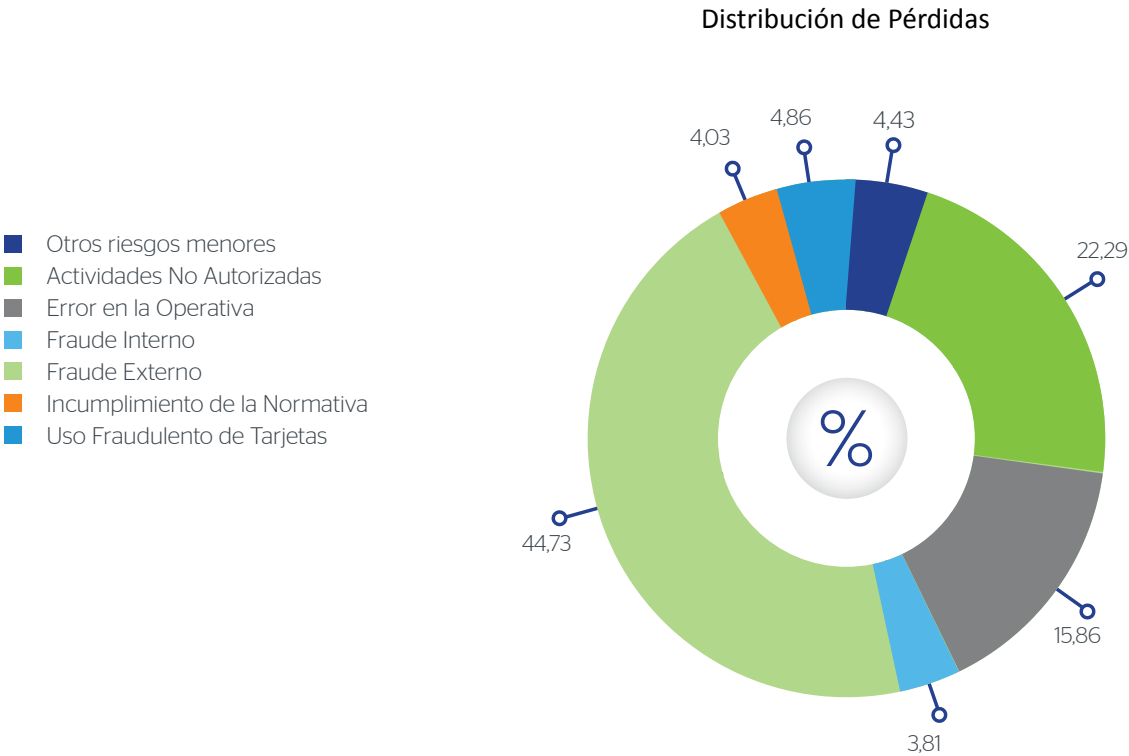
Se distinguen las siguientes clases de riesgo operacional:

en Procesos, Fraudes y actividades no autorizadas, Tecnología, Recursos humanos, Prácticas comerciales, Desastres y Proveedores.

Las herramientas utilizadas para la gestión y el control de este tipo de riesgo son; el STORM, que es la herramienta cualitativa básica de identificación y valoración de factores de riesgo operacional por áreas de negocio o de recursos compartidos, y la base SIRO de registro de pérdidas y recobros.

La gestión del Riesgo Operacional se materializa a través de los **Comités de Gestión de Riesgo Operacional**, en los cuales se monitorean los factores de riesgos operacionales identificados y cuantificados, el seguimiento correspondiente de los planes de mitigación y el adecuado impulso de las mismas a través de los Especialistas de Control asignados en las Unidades de Negocio y Apoyo.

Pérdidas netas por tipologías de riesgo



Comité de Nuevos Negocios, Productos y Servicios

Los nuevos negocios, productos y servicios son unas de las fuentes de admisión de riesgos operacionales y, por tanto, deben ser gestionados en el marco del apetito al riesgo establecido y de las mejores prácticas.

En ese sentido, el Banco ha establecido una metodología para la aprobación de nuevos negocios, productos y servicios, incorporando los procesos necesarios para su análisis, diseño y aprobación definiendo dos fases: la decisión estratégica y la aprobación técnica e implementación.

En el **Comité de Nuevos Negocios, Productos y Servicios (CNNP)** recae la responsabilidad de la aprobación de todos los nuevos negocios, productos y servicios originados y/o comercializados por el Banco, de manera a asegurar el análisis previo de todos los riesgos operacionales y su consistencia con el apetito, como así también el seguimiento sobre su evolución y maduración.



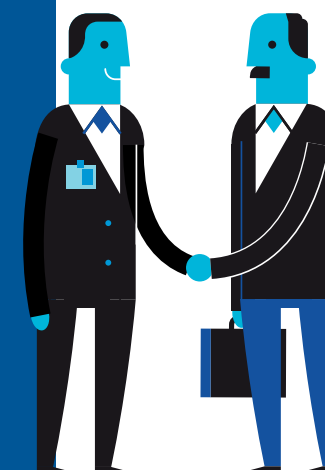


Todos estos logros alcanzados nos fortalecen
y nos impulsan a seguir trabajando en el futuro
como lo hemos venido haciendo hasta ahora.

BBVA donde estés

100 Línea BBVA - Canales digitales

101 Sucursales



Línea BBVA

Canales digitales

Ponemos a disposición del cliente la Línea BBVA, disponible las 24 horas, los 365 días del año. Llamando a la línea telefónica **417 6000**. De igual manera, sin costo al **0800 11 2282** se pueden obtener los servicios automatizados por medio de la Clave BBVA o ampliar consultas con un operador del servicio de Call Center.

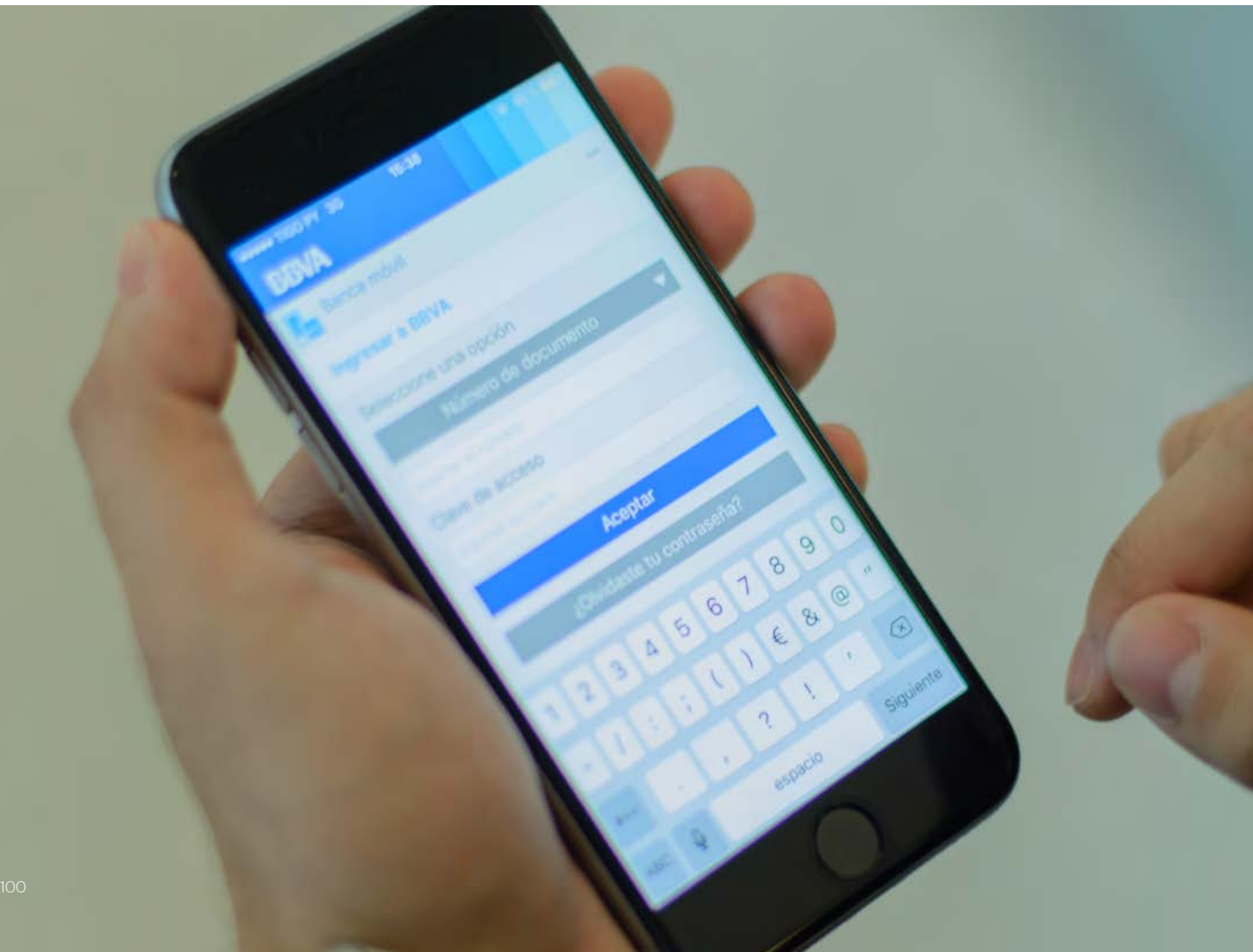
BBVA donde estés

BBVA Paraguay S.A. acompaña al cliente a realizar todas sus transacciones bancarias de manera ágil y segura y así disfrutar del tiempo libre para estar donde quiera estar.

-Banca Móvil: aplicación para celulares disponible para iOS y Android.

-BBVA Net: La banca online es otra opción para operar con el Banco desde donde el cliente elija. Solo es necesario ingresar a www.bbva.com.py y generar una clave de acceso en la página.

-Red de cajeros automáticos: ubicados en puntos estratégicos.



Sucursales

Sucursales Metropolitanas

BBVA Casa Matriz

Lunes a viernes de 8:45 hs. a 13:30 hs.
Avda. Mcal. López esq. Torreani Viera
Tel.: (021) 417 6000

España

Lunes a viernes de 8:45 hs. a 13:30 hs.
Avda. España esq. San Francisco
Tel.: (021) 417 6000

Avda. Eusebio Ayala

Lunes a viernes de 8:45 hs. a 13:30 hs.
Avda. Eusebio Ayala - Km. 4 ½
Tel.: (021) 417 6000

Centro

Lunes a viernes de 8:45 hs. a 13:30 hs.
Yegros 435 esq. 25 de Mayo
Tel.: (021) 417 6000

San Lorenzo

Lunes a viernes de 8:45 hs. a 13:30 hs.
Ruta Mcal. Estigarribia esq. Rodríguez de Francia
Tel.: (021) 417 6000

Mariano Roque Alonso

Lunes a viernes de 8:45 hs. a 13:30 hs.
Ruta Transchaco y Gral. Bernardo O'Higgins (Shopping La Rural)
Tel.: (021) 417 6000

Acceso Sur

Lunes a viernes de 8:45 hs. a 13:30 hs.
Ruta Acceso Sur c/ Boquerón
Tel.: (021) 417 6000

Sucursales del Interior

Pedro Juan Caballero

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:00 hs.
Rodríguez de Francia esq. Mcal. Estigarribia
Tel.: (0336) 272 205

Obligado

Lunes a viernes de 8:00 hs. a 12:30 hs.
Rodríguez de Francia 667
Tel.: (0717) 20012 / (0717) 20074

Encarnación

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:00 hs.
25 de Mayo esq. Mcal. Estigarribia
Tel.: (071) 200 254 / (071) 201 288

Santa Rita

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.
Ruta VI J.L. Mallorquín esq. Eusebio Ayala
Tel.: (0673) 220 724/ 5

Ciudad del Este

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.
Monseñor Rodríguez y Capitán Bado - Km.4 Ruta VII
Tel.: (061) 579 000

Loma Plata

Lunes a viernes de 8:00 hs. a 12:00 hs.
Avda. Central esq. 3 de Noviembre
Tel.: (049) 225 3440

Campo 9

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.
Ruta N° 7 Km. 214 J. E. Estigarribia (Ex-Campo 9)
Tel.: (0528) 222 996/ 7

Concepción

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.

Pdte. Franco entre 14 de Mayo y Gral. Garay
Tel.: (0331) 241 899

San Estanislao

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.

Avda. Zoilo González esq. Iturbe
Tel.: (0343) 421 770 / (0343) 421 780

Salto del Guairá

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.

Avda. Paraguay c/ Cerro Corá
Tel.: (046) 242 885 / (046) 242 883

San Cristóbal

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.

Av. Pindó esq. Gregorio Beckhauser Km. 32
Tel.: (021) 417 6581

Nueva Esperanza

Lunes a viernes de 8:00 hs. a 13:00 hs.

Cedro esq. Avda. Ñakaranda
Tel.: (0464) 20364/ 5

Villarrica

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.

Carlos Antonio López esq. Curupayty
Tel.: (021) 417 6000

San Ignacio

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.

Mcal. Estigarribia esq. Justiniano Rodas
Tel.: (0782) 233 373/ 4

Curuguaty

Lunes a viernes de 8:30 hs. a 13:30 hs.

Avda. 14 de Mayo esq. Nanawa
Tel.: (048) 210 717 / 722



