



Informe Anual 2016

BBVA Paraguay S.A.





Índice de Contenidos

04	Resumen Ejecutivo	
	Carta del Presidente	06
	Directorio y Comité de Dirección	08
	Estrategia comercial	10
	El equipo	16
	Nuestro compromiso con la sociedad	24
	Nuestros recursos	30
34	Informe Financiero	
	Informe financiero de gestión	36
	Estado de situación patrimonial	40
	Estado de resultados	42
	Estado de evolución del patrimonio neto	44
	Estado de flujos de efectivo	46
	Notas a los estados financieros	48
	Dictamen de los auditores independientes	76
78	Gestión del Riesgo	
	Gestión del riesgo	80
	El riesgo de crédito en el 2016	83
	Gestión del riesgo Medioambiental y Social (GMAS)	87
	Gestión del riesgo de mercado, estructural y liquidez	87
	Gestión del riesgo operacional	92
94	BBVA Donde Estés	
	Canales digitales · Línea BBVA	96
	Sucursales	97

Con el cliente como centro de todos nuestros planes, diseñamos productos más personalizados, que respondan a necesidades reales y que sobre todo, proporcionen una experiencia única.



Resumen Ejecutivo

- 06** Carta del Presidente
- 08** Directorio y Comité de Dirección
- 10** Estrategia comercial
- 16** El equipo
- 24** Nuestro compromiso con la sociedad
- 30** Nuestros recursos

Carta del Presidente



El 2016 fue sin dudas un año de hechos que quedarán grabados en la memoria y en los textos de historia: el Brexit por un lado y las elecciones de Estados Unidos por el otro. Ambos acontecimientos sin dudas generaron y seguirán generando una reacción en cadena, cuyo efecto será positivo o negativo dependiendo de cómo y a quién afecte. En el caso del Grupo BBVA, hemos sido parte de estos acontecimientos debido a la importante presencia que destacamos tanto en Europa como en México.

Localmente, a estos sucesos se suma la ralentización de las economías más cercanas, como Brasil o Argentina, que sin dudas despertaron cierta incertidumbre. Sin embargo, Paraguay es una economía con una fortaleza envidiable, que ha logrado mantener su crecimiento en un entorno muy volátil durante los últimos años, demostrando su gran potencial económico gracias a ventajas competitivas como la enorme generación de energía hidroeléctrica; el bono demográfico y la eficiente producción de granos, carnes y demás materias primas estratégicas. Los resultados están a la vista y Paraguay ha sido el país de mayor crecimiento promedio entre el 2011 y 2016 en un 4,8%.

Sumado a estos acontecimientos, es menester recordar que a fines del 2015, el sector financiero se vio sacudido por la Ley de Tarjetas y la ley que limita las comisiones, las cuales obligaron a todas las entidades a ajustar sus estrategias durante el 2016, con el propósito de seguir brindando productos rentables para ellas y convenientes para las personas.

En este contexto competitivo y sobre todo, desafiante, BBVA Paraguay ha logrado acompañar esta economía pujante a través de productos y servicios que buscan crear oportunidades para nuestros clientes. Todos los esfuerzos fueron y son realizados en el marco de un Plan Estratégico con líneas claras de desarrollo.

Estas líneas estratégicas se centran en la búsqueda de la excelencia en la experiencia del cliente y la mejora

en la eficiencia de recursos y procesos; también en el impulso a la profundización en el segmento Empresas; en el crecimiento de la banca de Particulares; en el fortalecimiento de la oferta de valor para las Pymes y, no menos importante, en la creación de una Cultura de Calidad que se perciba en cada rincón y en cada contacto con nuestros clientes.

En línea con este Plan Estratégico, en 2016 la transformación digital de la banca fue materializándose en BBVA Paraguay; en primer lugar en nuestros procesos internos y en segundo, en nuestros canales digitales y la oferta a través de ellos, todo esto, adaptándonos a las demandas de unos clientes que cambian y evolucionan en la forma de interactuar con el banco, cada vez más centrados en canales no tradicionales como la web, el celular y los ATMs.

Pero quisiera resaltar que esta transformación digital nos llevó hacia una transformación mucho más profunda que a su vez nos llevó a conocer e implementar nuevas formas de hacer, adaptando procesos a las tendencias y las necesidades de clientes y del equipo en sí.

Ha sido un año de aprendizajes ya que, poniendo al cliente como centro de nuestra actividad, hemos aprendido a conocerlo para generar una oferta de valor y una relación de cercanía que hoy nos ubica, mes a mes, en las primeras posiciones del IRENE (Índice de Recomendación Neta), la medición que refleja la probabilidad de que los clientes nos recomienden.

En el mundo de las Empresas, les hemos brindado opciones de productos transaccionales que pudieran sumar agilidad a sus procesos, creando con ellos una relación más cercana y duradera. Del mismo modo con las Pymes, los pequeños grandes motores de nuestra economía, en las que creemos e impulsamos a través de una oferta especializada en ellas y de oportunidades como el programa de formación "Pymes al Éxito".

Esta visión, centrada en la realidad y las necesidades de nuestros diferentes tipos de clientes, nos ha permitido construir una cuenta de resultados que nos enorgu-

llece, apalancada principalmente en el desarrollo y extensión de la franquicia minorista de particulares, la transformación y mejora de la oferta digital, la profundización en el mundo empresarial y la mejora de la eficiencia y experiencia del cliente.

Quisiera resaltar en este punto, que este desempeño tan positivo no hubiese sido posible sin el equipo, un grupo talentoso de personas jóvenes, de hecho con el promedio de edad más bajo en el grupo, comprometido y dedicado a la tarea de hacer tangible el propósito de BBVA, el de "Poner al alcance de todos las oportunidades de la nueva era".

Celebrando el compromiso de nuestra gente, apostamos por ellos, por las personas con actitud positiva, orientada al servicio de excelencia, y como resultado de esta gestión, más de 70 personas han sido promovidas durante el 2016, a posiciones de mayor responsabilidad y acordes a su perfil.

Por otro lado, no puedo dejar de mencionar nuestro sólido apoyo a la formación a través de las iniciativas de Negocio Responsable, como el Laboratorio de Robótica, el programa ya mencionado "Pymes al Éxito" y el Programa de Educación Financiera "Adelante con tu futuro"; además del brindado al equipo a través de cursos y programas que impulsan su crecimiento.

En el año 2016 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.

Con más 55 años de presencia ininterrumpida en el país, queremos convertirnos en palanca de desarrollo y transformación de Paraguay. Por eso seguiremos apostando por ser un banco integral que trabaje para hacer realidad los sueños y anhelos de todos nuestros clientes, empleados y de toda la sociedad paraguaya.

Directorio y Comité de Dirección

Directorio

José Agustín Antón Burgos. Presidente

Eduardo Javier Gross Brown. Secretario

Raymundo Mendoza Vázquez / Ricardo Maduro. Director

Antonio Alcalde Fernández-Loza. Director

José Vicente Mestre Carceller. Director

Daniel Osvaldo Elicetche. Síndico Titular

Jorge Fernando Velazco Viola. Síndico Suplente

Comité de Dirección

José Agustín Antón Burgos. Gerente General

Raymundo Mendoza Vázquez / Ricardo Maduro. Director de Finanzas

Verónica Echegaray / Juan Antonio Díaz Torres. Director de Riesgos

Pablo Estébanez. Director de Medios, Transformación y Tecnología

María Irene Garcete De Gavilán. Directora de Redes Comerciales

Fátima Udagawa. Directora de Desarrollo de Negocio

Sonia Chena. Directora de Talento & Cultura y Negocio Responsable

Alberto J. Andrada Argaña. Director de Servicios Jurídicos

Participa por Auditoría Interna: **Mario Altamirano.**



Estrategia comercial

El año 2016 nos encontró en el comienzo de un proceso de transformación integral, apalancado en la tecnología y las herramientas digitales, pero con un trasfondo mucho más profundo, ya que abarca el cambio de paradigmas en las formas de pensar y sobre todo, en las formas de hacer.

Enmarcados en el Plan Estratégico a 5 años y con el objetivo claro de apuntalar la banca digital en el mercado local, hemos desarrollado proyectos, iniciativas e ideas capaces de satisfacer las necesidades de clientes cada vez más exigentes, en un ecosistema cada vez más competitivo.

Empezamos cambiando el enfoque, comprendiendo que el movimiento del mercado lo marcan las personas y sus preferencias y necesidades. Con el cliente como centro de todos nuestros planes, empezamos a diseñar productos más personalizados, que respondieran a necesidades reales y que sobre todo, les proporcionaran al cliente una experiencia única.

Banca de personas: una banca de metas y desafíos

Una de nuestras apuestas más importantes ha sido el segmento de Particulares, es decir la banca de las personas, quienes ven en el banco una oportunidad para poder cumplir sus metas y sueños. En esta línea, la prioridad del Plan Estratégico marca la “Extensión de la franquicia minorista de particulares”. Para llevar a cabo esta extensión, hemos lanzado nuevos productos

y evolucionado los ya existentes, de manera que las personas encontraran más y mejores oportunidades al operar con nosotros.

Cuenta Ganadora

La Cuenta Ganadora, lanzada al mercado en diciembre de 2015, fue diseñada para ofrecer a clientes particulares todos los beneficios de una cuenta nómina. Consiste en un paquete de productos y servicios financieros que incluye cuenta corriente en guaraníes, caja de ahorro en guaraníes, sobregiro, tarjeta de débito, clave de acceso a BBVA net, entre otros opcionales como tarjetas de crédito, seguros y caja de ahorro en dólares.

Este paquete llega acompañado de beneficios como la exoneración del saldo promedio mensual, los gastos administrativos y las transacciones ilimitadas en cajeros de BBVA. Además, como parte de la estrategia de lanzamiento, hemos realizado 3 sorteos cuatrimestrales de 10 premios de diez millones de guaraníes entre los clientes que mantuvieran un saldo promedio mensual de un millón o más.

La Cuenta Ganadora es una apuesta innovadora y única en el mercado, diseñada para que la gente que tal vez hoy opera con un banco impuesto por la empresa, tenga la libertad de elegir aquel que le brinde las mismas ventajas o incluso mejores, pero que se adapten a sus necesidades. Estas ventajas a su vez reditúan en libertad, tiempo y experiencias.

Otro producto clave para extender nuestra franquicia minorista de particulares son los préstamos de consumo, ya que estos acompañan los grandes pasos en la vida de las personas: adquirir una casa, cambiar un vehículo o comprar el primero, remodelar una oficina, financiar un curso de postgrado, etc. Es por eso que durante el 2016 y con el fin de que más personas

tengan la oportunidad de concretar sus metas, hemos generado campañas comerciales y alianzas, además del lanzamiento de la campaña “Préstamo Simple”.

Además, al tanto de las tendencias, el comportamiento y estilo de vida de los clientes, hemos adaptado este producto a la oferta digital del banco. De esta forma, a través de la aplicación móvil o la banca web, las personas no sólo pueden investigar, soñar o conocer opciones de casas, viajes, autos, etc., sino que pueden contratar el préstamo que haga realidad eso que buscan con un solo clic.

Todo esto nos ha permitido crecer en 7,5% en la cartera de productos minoristas, donde el consumo en concreto se incrementó en 12,7%. El 14,4% de los préstamos consumo fueron otorgados por canales digitales (ATM, Web y Mobile).

Tarjetas de crédito: Reinventar el negocio

Hacia el final del año 2015, la Ley de Tarjetas nos obligó a repensar el negocio de las tarjetas de crédito, olvidándonos de los paradigmas que marcaba el mercado, para enfocar nuestras propuestas en la fidelización de nuestros clientes.

En este contexto, cabe resaltar la relevancia de las tarjetas de crédito para el banco, ya que son consideradas un “producto embajador”, es decir, un producto que nos permite captar clientes a quienes luego podemos ofrecer otras opciones y construir así relaciones a largo plazo.

Entendiendo esta realidad, cambiamos las reglas del juego ofreciendo valor a nuestros clientes, lo cual ha significado un crecimiento de 3,4% en cantidad de tarjetas y 9,5% de incremento en facturación con relación al acumulado del año anterior. Este resultado se destaca con

el benchmark del sistema que se vio afectado por una contracción importante de la cantidad de tarjetas y una menor facturación por la reducción de ofertas promocionales del producto en general.

En el marco de esta “reinención”, las alianzas estratégicas con comercios afines a nuestro público, como Casa Rica o Punto Farma, han sido una de las claves. Gracias a ellas impulsamos el “Día BBVA”, generamos descuentos y beneficios adicionales que sumaran a la experiencia de los clientes y los hicieran sentir especiales. Todo esto nos permitió convertir las tarjetas en una herramienta no sólo de financiación, sino en un producto valorado por nuestros clientes por acercarnos oportunidades únicas.

Otra de las claves para apuntalar el negocio de las tarjetas de crédito fue el Programa de Fidelización Experience. Si bien el mismo ya tiene su tiempo en el mercado, en el 2016 fue relanzado con mejoras que lo hicieron evolucionar hacia uno de los programas más flexibles del mercado, logrando alcanzar un crecimiento de 15% en altas de tarjetas de crédito.

Entre las mejoras de su relanzamiento se encuentran el sistema de canje y seguimiento de puntos, los cuales hoy permite realizar ambas acciones de manera totalmente digital, tanto desde la banca móvil como desde la banca web. Para brindar la mejor experiencia también a la hora de realizar canjes, rediseñamos el sitio web del programa, pensando siempre en lo que el cliente busca, espera y disfruta. Alineados con esto creamos mundos como Paladar Sibarita, Alma Viajera, En Armonía, Estilo Innovador y Todo es Posible, todos ellos agrupando experiencias acordes a los intereses de los miembros de Experience.

Gracias a todos estos esfuerzos, destacamos un crecimiento de 178 pbs en la cuota de tarjetas de crédito.

Pymes con grandes oportunidades

Otro segmento prioritario para el banco es el de las Pymes, ya que estas son consideradas motores de crecimiento para las personas y a través de ellas, para la economía del país. Como una de nuestras acciones más importantes para el segmento, llevamos a cabo la segunda edición de “Pymes al Éxito”, el programa de formación presencial para clientes y no clientes. El mismo consiste en una asesoría personalizada durante la cual los participantes elaboraron su plan de crecimiento ajustado a las necesidades y posibilidades de sus respectivos emprendimientos. Este año contamos nuevamente con la Universidad Paraguay Alemana para llevar a cabo la formación.

En esta edición de “Pymes al Éxito” registramos más de 300 inscriptos y más de 40 empresas recibieron la formación. Los ganadores fueron Oscar Benítez de Macromaquinarias S.A. en la categoría Innovación y Montserrat Cabrera de Narella en la categoría Impacto Social.

El Programa constituye para nosotros una forma diferente de acompañamiento a las Pymes del país, ya que impulsa la formación para el crecimiento sostenible. Este crecimiento lo apuntalamos con una oferta de valor especializada en el segmento, contando con gestores dedicados exclusivamente a la tarea de conocer la realidad. Este año, el segmento Pymes representó el 23% en volumen de préstamos otorgados, mientras que en cantidad de préstamos representa el 83% del total.

Por otro lado, el Área de Seguros también ha sido protagonista del negocio. Durante el 2016 se han diseñado y lanzado nuevas pólizas como el Seguro contra Robo en Cajeros Automáticos, la cual surge de una necesidad latente en el mercado de proteger las operaciones en cajeros y en ventanillas de posibles asaltos. También hemos impulsado las pólizas para automóviles, hogar, accidentes personales, entre otras opciones que complementan la oferta de valor para el cliente, a través de todos los canales disponibles como la banca móvil, la banca web, los cajeros automáticos y las sucursales del banco.

La oferta también se transforma

En BBVA tenemos la convicción de que la tecnología va a impulsar una enorme mejora de la productividad y la eficiencia, es por eso que uno de los pilares del Plan Estratégico marca el “Impulso a las ventas digitales”.

Según datos de la DGEEC y la Sociedad de Tecnología de la Información y la Comunicación Paraguay, en el país los smartphones llegan a casi el 68% de la población y la penetración a internet móvil a 76%. En BBVA entendemos que de la mano de ellos, llegan también inmensas posibilidades de relacionamiento de forma instantánea y segura.

En este contexto, los canales digitales locales evolucionaron de manera constante en nuevas funcionalidades y mejoras, pero sobre todo en la oferta disponible para los clientes, de manera a acercarlos y facilitarles la contratación de productos y servicios del banco.

La oferta de los canales digitales, entre los que se incluyen la banca móvil, la banca web y los cajeros automáticos, es hoy una de las más completas del mercado, abarcando: préstamos de consumo, tarjetas de crédito, adelantos en efectivo y pólizas de seguros. Todos estos productos son de contratación a un simple clic. Gracias a esta facilidad y a la evolución natural de la digitalización de las personas, al día de hoy, las ventas digitales han crecido por encima del objetivo planteado al inicio tanto en Consumo, como en Seguros y Tarjetas de crédito.

La oferta digital fue diseñada en función a la información proveniente de herramientas de Data Analytics, las cuales nos permiten conocer y analizar el comportamiento de los clientes, atendiendo a sus necesidades, para poder generar nuevas opciones de productos y servicios que se adapten a sus preferencias.

De igual forma, esta gama de productos de contratación digital no sería posible sin la evolución también de los canales a nivel tecnología, los cuales son el vínculo directo con los clientes. Por otro lado, se han realizado también importantes esfuerzos para digitalizar clientes, educando y explicando de forma didáctica las posibilidades y facilidades que obtienen al operar desde la banca móvil o desde la web.

El mundo de las empresas

En el segmento de las Empresas, mantuvimos nuestra línea estratégica, buscando ser el banco de cabecera de nuestros clientes, brindando servicios y productos transaccionales que les faciliten las gestiones diarias.

Bajo el concepto “Cuenta tu mundo” seguimos trabajando para posicionarnos con una oferta integral tanto para el empresario como para el colaborador, con el servicio de Pago de Nómina. Precisamente en este último servicio, los esfuerzos del 2016 han dejado un aumento del 18% en cápitas y del 32% en Empresas Pagadoras, constituyendo una de las líneas de negocio más importantes en la vinculación de nuevos clientes Particulares.

El foco es y ha sido la transaccionalidad, manteniéndonos atentos a las necesidades y comportamientos tanto de nuestros clientes como del mercado. En este contexto, la opción de Pago a Proveedores ha sido la de mayor crecimiento en el segmento.

El área de Comex es otra aliada para el desarrollo del negocio en este segmento, brindando a los clientes Empresas, agilidad y seguridad en las operaciones.

Esto permitió que durante el 2016, la cantidad de operaciones registradas por el área creciera un 16%.

Cabe resaltar también que, acompañando la búsqueda de la profundización y en línea con la transformación digital, el área que gestiona el segmento Empresas, también ha realizado una importante gestión con miras a la digitalización de sus clientes, ofreciendo soluciones desde la banca web para Empresas como el pago de nóminas con fecha futura, la acreditación de las tarjetas Gourmet de forma online, altas vía web, entre otras opciones. Al cierre de año, la penetración de clientes digitales en el segmento aumentó del 42% al 48% aún con un crecimiento de clientes del 7%.

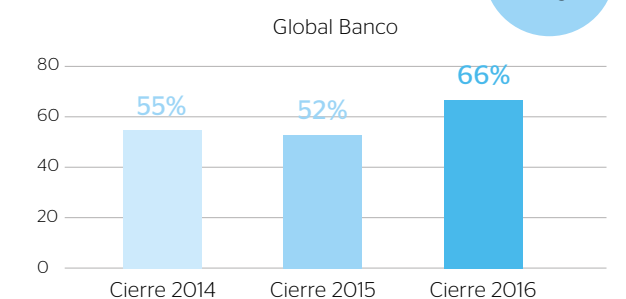
Por otro lado, como parte del acompañamiento al segmento, ejecutamos un plan de intercambio constante de información gracias a informes y reportes elaborados por BBVA Research. Los mismos proveen información valiosa sobre los diferentes escenarios económicos del mundo, y brindan certidumbre en la toma de decisiones.

En busca de la mejor experiencia del cliente

En BBVA fomentamos la construcción de una Cultura de Calidad, la cual aplicamos a todos nuestros esfuerzos y que es impulsada por el área de Calidad. Esta área se encarga del monitoreo y seguimiento continuo de los procesos por los que pasa el cliente, buscando que sean siempre amigables, sencillos y cómodos.

Para el banco, la mejor herramienta de fidelización es la experiencia, ya que hace que el cliente vuelva a elegirnos una y otra vez, pero sobre todo, es una herramienta de diferenciación en el mercado. Este año no ha sido la excepción en los esfuerzos del equipo y los resultados hablan por sí solos, ya que nos hemos mantenido en los primeros puestos del IRENE (Índice de Recomendación Neta) a lo largo del año, es decir, hemos sido uno de los bancos con mayor probabilidad de recomendación por parte de los clientes.

IReNe Global Banco – Cierre 2016



Para lograr estos resultados, el área de Calidad impulsó diferentes acciones como campañas de cultura de calidad comunicando los protocolos de atención al cliente; formación del equipo Front Office, siendo la primera experiencia de consulta con los clientes, para estimular en ellos el liderazgo, de forma que puedan empoderarse y asumir un rol más proactivo de cara al cliente; seguimiento a los reclamos y consultas, trabajando activamente con las áreas de Atención al Cliente, Comunicación y Marketing.

Dentro de la Cultura de Calidad también se trabaja en la implementación del Protocolo de Comunicación TCR, es decir: Comunicación Transparente, Clara y Responsable hacia el cliente. Esto implica el trabajo en conjunto con las áreas de Desarrollo de Productos, de Canales Digitales y Marketing, para generar formularios de productos, procesos y comunicación al cliente que cumplan con estos principios.

Nuestros canales digitales

Los protagonistas de la transformación digital son nuestros canales, ya que en ellos se materializa la visión de BBVA de convertirse en referente y líder de la transformación digital de la banca.

El 2016 ha sido un año de desarrollo constante de los canales, los cuales han pasado de ser complemento de la relación con los clientes a ser los principales medios de comunicación con ellos. Esto implicó un gran esfuerzo en la digitalización de clientes, tanto particulares como empresas e instituciones, para que pudieran acceder a más y mejores servicios. Cerramos el 2016 con un aumento del 49% en la cantidad de clientes digitales particulares, respecto al 2015.

Los canales, tanto la banca móvil o APP BBVA, la banca web y los cajeros automáticos, han pasado por varios avances este año, presentando mejoras en cada una de ellas. El pasado diciembre fue lanzada la campaña "La Revolución de las pequeñas cosas", con la cual presentamos las últimas actualizaciones.

Nuevas funcionalidades en la Banca móvil:



BBVA Net:

Cuenta con las mismas funcionalidades que la banca móvil pero además permite acceder al Extracto Clic, es decir, a la descarga de extractos cerrados digitales de movimientos de cuenta y operaciones con tarjetas de crédito.

Cajeros automáticos:

Permiten acceder a toda la gama de productos al instante incluyendo las pólizas de Seguros contra Robo en Cajeros. Al día de hoy, la venta a través de los canales digitales representa el 3,8% del total de las ventas.

Imagen y posicionamiento de marca

El 2016 se vio marcado por el MOVIMIENTO. Como leit motiv de nuestra campaña paraguas, en el concepto "movimiento" fueron enmarcadas todas las iniciativas tanto de Marketing como de Comunicación Institucional, transmitiendo un mensaje claro a los clientes y stakeholders: somos un gran movimiento que apuesta por la gente que se mueve por cumplir sueños. La campaña fue presentada con un video, publicado en canales digitales, en el que referentes de diferentes áreas como el deporte, el arte o la cocina, dieron su testimonio para inspirar a las personas a animarse y a estar siempre en movimiento. A partir del lanzamiento del video, todos los materiales y acciones de comunicación fueron transmitiendo el mismo mensaje.

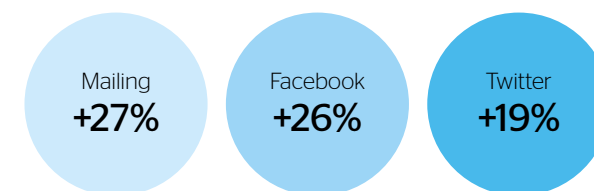
Durante el 2016, el área de Marketing ha llevado a cabo varias campañas, acompañando siempre las iniciativas del negocio e impulsando los resultados. Este año sin embargo, se dieron unos ajustes en la estrategia de inversión en medios, ya que como parte de la estrategia de marca global, gran parte de esta inversión migró a los canales digitales, en línea con la transformación digital del banco.

Entre las principales campañas llevadas a cabo en el 2016 se encuentran: el lanzamiento y posicionamiento de Cuenta Ganadora; el impulso a préstamos de consumo a través de la campaña "Préstamo Simple"; el relanzamiento del Programa Experience con la campaña "Más puntos, más oportunidades", la cual también incluyó el rediseño de la plataforma web; la comunicación de los beneficios generados con tarjetas de crédito, que abarcó el Día BBVA en comercios aliados, la campaña "Me Compró Más" de la tarjeta afinidad BBVA Shopping del Sol y la campaña que anunciaba la vuelta a la financiación en cuotas sin intereses llamada "Compras Desinteresadas".



También se han acompañado todos los esfuerzos de digitalización de clientes impulsando la transformación digital a través de la campaña "La Revolución de las pequeñas cosas", con la cual fueron comunicadas todas las nuevas funcionalidades y posibilidades de los canales digitales.

Cabe resaltar que todas las campañas han migrado hacia formas más personalizadas, haciendo foco en el envío de comunicación a través de mailing a bases generales y dirigidas por un lado, y por otro, en pautas digitales en redes sociales y Google Display. Gracias a esta estrategia, hemos mejorado en los niveles de contactabilidad:



Por otro lado, desde el área de Comunicación, en el 2016 fue implementado a nivel global el proyecto de Brand Journalism o Periodismo de Marca. Para llevarlo a cabo, el Grupo cedió su dominio www.bbva.com para convertirlo en un portal netamente de contenidos sobre la actividad del banco en las diferentes geografías y temas afines a la marca.

La visión del equipo de Comunicación del Grupo es acompañar el negocio, alineándonos a las tendencias del mercado, que es la apuesta por la generación de contenido para conectarnos con los clientes de forma real, brindando información

relevante e historias inspiradoras que puedan sumar al posicionamiento de la marca.

Para llevar a cabo este proyecto, desde el Grupo se realizaron capacitaciones a los diferentes equipos de Comunicación para que cada uno desarrolle y publique sus propios contenidos de forma autónoma. Desde Paraguay iniciamos en abril y cerramos el año con más de una veintena de notas distribuidas por temas de Negocio Responsable, Institucional y Productos.

Para impulsar la plataforma localmente, aprovechamos la oportunidad con el Especial de Paraguay, una semana enfocada en contenidos sobre el país y la apuesta de BBVA por el mismo. Gracias al Especial generamos contenidos de relevancia local que nos permitió llevar tráfico desde Paraguay a la plataforma. Además contamos con la colaboración de periodistas y redactores externos que nos permitieron diversificar los contenidos y generar interés en otros públicos. El Especial de Paraguay tuvo además una comunicación con pauta en redes sociales llegando a más de 500.000 personas a través de la inversión.

Además de la plataforma, **durante el 2016 nos hemos mantenido en los primeros puestos del Informe de KANTAR, el cual mide la relevancia de la marca en los medios de prensa locales, específicamente impresos, radio y televisión.** De igual forma, hemos cerrado el año siendo el banco que mayor presencia en prensa consigue comparando con la inversión que realiza. La gestión de comunicación en medios de prensa locales permiten generar interés en diferentes iniciativas del banco y construir la reputación de la marca frente a los diferentes stakeholders de la misma.

El equipo

Nuestro propósito es:
poner al alcance de todos las
oportunidades de esta nueva era.

Ayudamos a las personas a tomar
las mejores decisiones financieras
para hacer realidad las oportunida-
des que se presentan en su vida.

En BBVA contamos con seis prioridades estratégicas, las cuales son nuestra
inspiración para todo lo que hacemos.

Prioridades Estratégicas



Equipo

Primero lo más importante: las personas; en BBVA cada persona que llega a la organización, se suma a una cultura que se fue construyendo a lo largo de su historia de más de cinco décadas.

Durante este camino, el banco ha pasado por muchos cambios, que si bien lo han conducido a un gran crecimiento, no han alterado lo esencial: **los valores del equipo.**

El mundo está cambiando, las personas cambian y en BBVA nos estamos transformando. Nuestra misión es apoyar a las personas y empresas, brindarles herramientas y asesoramiento con una comunicación clara, transparente y responsable para generar confianza. Esto lo estamos logrando gracias a nuestro equipo de primera clase, con el mejor talento del país.

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

Administración

2016		
Total plantilla	464	100%
Género		
Mujeres	226	48,70%
Hombres	238	51,30%
Generación		
Baby Boomers (1945 - 1964)	5	1%
Generación X (1965 - 1981)	124	27%
Generación Y (1982 - 1994)	325	70%
Generación X (1995 - actualidad)	10	2%
Cargos Jerárquicos		
Mujeres	15	35%
Hombres	28	65%
Total	43	100%

En la plantilla de BBVA Paraguay predomina la generación Millennials (23 a 35 años). Esta generación está marcada por la tecnología y la omnipresencia; esto es, que siempre están conectados y activos. Suman a nuestra cultura de entidad financiera, la mirada de innovación y perfeccionismo. Es un grupo que va en línea con nuestro propósito, porque son actores de sus carreras y de su desarrollo. Todo lo que tienen para aportar, hace que desarrollemos mayor empatía con nuestros clientes: queremos estar siempre, sin importar el canal y estos jóvenes lo hacen posible.

Culture & employee communications

Nuestro objetivo es generar comunicación clara, transparente y responsable, generar orgullo de pertenencia y encuentros cara a cara, participativos e innovadores. Involucramos a las familias, brindamos beneficios diferenciados, manteniendo así al equipo BBVA motivado y logrando buenos resultados.

Algunos de los encuentros:

Jornadas Desafío 2016

- El 100% de la plantilla participó activamente de las jornadas “Desafío 2016”, desarrolladas en cuatro fechas. Estas jornadas tenían como objetivos:
- Alinear al equipo a un mismo objetivo y propósito teniendo en presente siempre nuestros valores corporativos.
 - Bajar a todos los Key Performance Indicators (KPI's) para el año.
 - Abordar las necesidades del negocio de manera más integral.

Las jornadas fueron evaluadas como excelentes por más del 70% de los participantes, basando esta valoración, más que nada en la claridad de la información bajada y qué se espera del equipo.



Carrera Marea Azul

Hace 4 años se lanzó una pequeña ola de 200 corredores de remeras azules en un parque de la ciudad de Asunción. Con los años, la misma creció con fuerza, y en su 4ta. edición teñimos de azul la Avda. Mcal. López, una de las más importantes de la ciudad, con 1.600 corredores entre funcionarios, familiares, clientes y público interesado.

Así nació la MAREA AZUL de BBVA Paraguay. Una carrera que hoy, además de unir a los funcionarios, se ha posicionado como una de las maratones más importantes del país.

Somos un gran movimiento que corre por un estilo de vida saludable, por diversión y por una causa social, ya que con las inscripciones hemos venido apoyando a diferentes organizaciones sociales. Este año, nuevamente nos hemos sumado a la causa de Techo Paraguay. Nuestros voluntarios de BBVA, han trabajado arduamente desde la logística de la carrera hasta la construcción de las viviendas de emergencia. El compromiso ha sido fuerte.



Safari Desafío Azul

Llevamos a cabo la primera edición. Esta actividad tuvo como objetivo generar el trabajo en equipo, integración, movimiento y sentido de pertenencia.

El Safari ha demostrado que nos puede ayudar a consolidarnos como equipo. Fueron tres días, con la participación activa del 75% de la plantilla, en el cual 20 equipos de funcionarios de BBVA Paraguay debían completar 20 desafíos que implicaban 1.000 puntos en total.

El desafío ha creado un ambiente divertido y de competencia sana, el cual dio resultados positivos.

Los tres equipos ganadores, como premio, fueron al Estadio Defensores del Chaco en el Bus BBVA para alentar a la Albirroja, acompañados por el Presidente de BBVA Paraguay.

Aventura Azul

Una tarde dedicada exclusivamente a los más chicos de la familia BBVA.

Celebramos el día del niño, invitando a hijos de funcionarios a vivir una experiencia diferente en las instalaciones de BBVA.

Recibimos a más de 300 niños, los cuales disfrutaron de diferentes actividades como; visitas al lugar de trabajo de papá o mamá, show de magia, globo loco, carita pintada, zona de deportes, entre otras. La tarde cerró con una gran merienda y obsequios para los chicos presentes.

De esta manera creamos un espacio más para compartir en familia. En esta oportunidad los chicos pudieron divertirse, jugar y compartir con sus padres en una tarde única y diferente.

BBVArte

Todas las personas, no importa la profesión que hayan elegido, llevan un talento artístico consigo, algunos más escondidos que otros. BBVArte, el festival donde el equipo BBVA y sus familias demostraron su talento en un verdadero show de baile y canto.

Aparte de haber sido una oportunidad más para moverse, perder la timidez, animarse a brillar en el escenario, compartir y disfrutar del talento, tuvo un fin social; ya que las entradas al show son alimentos no perecederos. Este año nuevamente, hemos demostrado que cuando se quiere, no hay excusas. Tuvimos más de 1.200 espectadores. Gracias a ellos, recolectamos 486 kg de alimentos no perecederos donados a familias de escasos recursos.

Pero lo más importante, demostramos que el amar lo que uno hace, abre puertas a la familia, a la sociedad y al talento.

Celebramos nuestros logros

Agradecemos, reconocemos y aplaudimos todo lo que hicimos durante el año. El festejo de fin de año es una oportunidad más para reunirnos y compartir en equipo (Asunción e Interior del país), para reforzar conceptos vinculados con valores y para cerrar un año de logros.

Más de 450 personas brindaron por los objetivos cumplidos y por los desafíos del 2017.



Formación

El área de Formación se destaca por trabajar los objetivos estratégicos del negocio, alineados con las iniciativas del Grupo BBVA.

Localmente, venimos trabajando en varios programas que pretenden, por un lado, fortalecer las competencias de nuestro equipo y, por otro lado, prepararnos anticipadamente a lo que se viene.

Dentro de las iniciativas de formación, podemos destacar:

Certificaciones para puestos comerciales

Nuestra meta: contar con una dotación de gestores comerciales y fuerza de ventas profesionalizada y con ello lograr incrementos en los resultados comerciales. Hemos definido entrenar las habilidades necesarias para cada función y para ello incorporamos la modalidad de formación con certificaciones en los puestos.

Para el lanzamiento del Programa de Certificación Comercial se trabajó con los Product Managers, quienes se convirtieron en Formadores Internos, contando con el soporte de consultores externos para el aspecto didáctico, el diseño de materiales, la definición de los diseños metodológicos y la evaluación para asegurar la calidad del aprendizaje.

En cuanto a dominio de normativas y herramientas, hemos actualizado y facilitado el acceso a la biblioteca normativa digital, así como materiales audiovisuales, a través de enlaces dispuestos en el sitio de formación de Campus BBVA Paraguay.



Por otro lado, también impulsamos el desarrollo de habilidades comerciales con cursos de negociación y ventas.

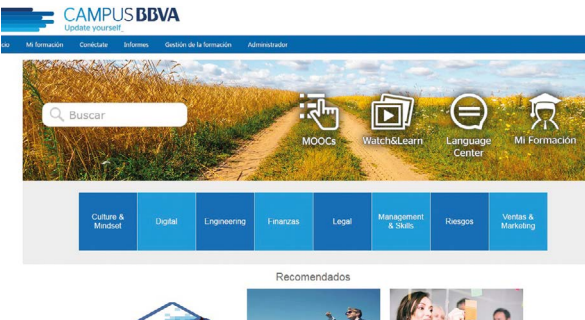
En Certificación Comercial hemos cerrado el año con más de 1000 horas de formación, formando 112 Gestores Comerciales.

Utilización del Campus BBVA

El Campus Virtual es una herramienta global que permite crear y gestionar contenidos de forma sencilla. Su catálogo incluye gran variedad de temas, haciendo posible el seguimiento de la evolución de cada colaborador.

Se han desarrollado formaciones para todos los funcionarios como: Código de Conducta, Fatca, Comunicación Transparente, Clara y Responsable (TCR), Certificaciones de Riesgo de Crédito y Riesgo Operacional, que se han dispuesto en la plataforma aprovechando su grado de alcance y facilidad de aprendizaje.

Con más de 3.600 horas de formación y 484 participantes a través del canal E-Learning, hemos consolidado el uso de nuestra plataforma virtual.



Actualizaciones permanentes

Continuamente nuestros colaboradores actualizan sus conocimientos en las áreas de Finanzas, Innovación, Tecnología y Administración. En el 2016 concurren a más de 79 acciones formativas presenciales de primer nivel entre talleres, conferencias, congresos, jornadas, workshop locales y en el exterior, generando más de 9.000 horas de capacitación.

Áreas de Riesgos y Negocio Corporativo se han formado en conocimientos de técnicas para análisis de estados financieros.

Apostando siempre a un servicio de primera línea, se formó a colaboradores que están en contacto directo con los clientes, en temas de calidad en la atención.

Para estar al día con las herramientas más avanzadas en innovación y Customer Experience, desarrollamos talleres de Design Thinking en los cuales también participaron aliados de nuestro negocio.

13.860 horas de formación

30 horas promedio por persona

26% Online

74% Presencial

Selección y gestión

Hemos decidido apostar, con mayor fuerza, al talento interno. Por eso este año se dieron 53 promociones y rotaciones internas, que representan el 11,4% sobre la plantilla total del país.

Este crecimiento profesional para los funcionarios se encuentra apalancado en los esquemas de formación interna y certificación comercial diseñados ad-hoc.

Salud

Contamos con un Equipo Multidisciplinario de Profesionales de la Salud. El principal objetivo de este equipo es poner a disposición de los colaboradores acciones y recomendaciones de salud preventiva, enfocadas a un estilo de vida saludable.

Para ello, venimos realizando acciones como:

1. Campañas de vacunación para toda la plantilla y sus familiares.
2. Campañas de prevención contra el dengue, zika y chikungunya.
3. Chequeo médico anual.

4. Consultorio nutricional.

5. Programas de alimentación saludable y cursos de cocina.



6. Taller de pautas de crianza para madres y padres, dirigido por una representante de la UNICEF.

7. Contamos con un gimnasio a disposición para realizar actividades físicas.

8. BBVA Paraguay se sumó al Movimiento Rosa, iluminando el Edificio de la Casa Matriz en apoyo a la lucha contra el Cáncer de Mama.



El Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social otorgó al BBVA Paraguay la Recertificación como “Ambiente Laboral con Estilo de Vida Saludable”



Nuestro compromiso con la sociedad

El entorno actual sigue demandando y reclamando un cambio de comportamiento y un nuevo enfoque de las entidades financieras. Es por ello que en BBVA damos respuesta a esta demanda social a través de un modelo diferencial de hacer banca, al que denominamos Banca Responsable, basado en la búsqueda de una rentabilidad ajustada a principios, el estricto cumplimiento de la legalidad, las buenas prácticas y la creación de valor a largo plazo para todos los stakeholders.

Para lograr este objetivo, hemos lanzando un Plan de Negocio Responsable de alcance global y que está fundamentado en tres elementos: la orientación a largo plazo, una relación equilibrada con los clientes y el apoyo al desarrollo de las comunidades en las que operamos.

El Plan establece tres prioridades estratégicas:



Comunicación Transparente, Clara y Responsable

Queremos que nuestros clientes entiendan siempre lo que contratan y por eso trabajamos para garantizar que la comunicación con ellos sea clara, transparente y responsable.



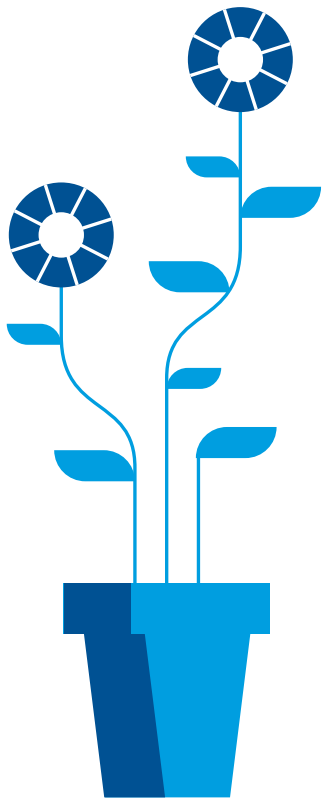
Educación

La educación da sentido a los programas sociales del Grupo BBVA, con dos ejes de actuación: educación financiera y educación para la integración social.



Productos de alto impacto social

Diseñamos productos y servicios con un impacto social superior teniendo en cuenta las necesidades de los clientes y el contexto en el que viven.



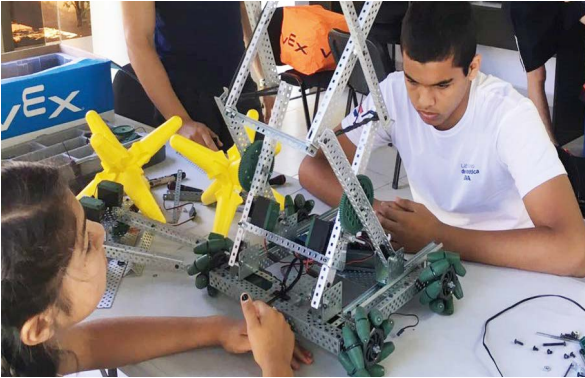
Laboratorio de Robótica

El laboratorio es una iniciativa impulsada por el área de Negocio Responsable en el marco de su línea de Productos de Alto Impacto Social.

El mismo nació con el objetivo de ofrecer plataformas innovadoras de educación, reflejando también el compromiso que BBVA mantiene con la tecnología y sobre todo, con la formación de las personas como motor para su desarrollo.

El BBVA es la primera entidad no educativa en contar con un Laboratorio de Robótica en el país. Hoy nos encontramos desarrollando nuestra segunda edición.

El laboratorio está equipado con kits de armado de robots de VEX Robotics Design System, una de las principales plataformas de enseñanza de robótica diseñada para nutrir el adelanto creativo en la Robótica y el conocimiento en Ciencias, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas.



La formación en el Laboratorio de Robótica BBVA es totalmente gratuita y cuenta con el asesoramiento de instructores de primer nivel (Certificados por la Carnegie Mellon University) quienes abordan diversas disciplinas.

La meta de nuestros niños y jóvenes es participar en el Campeonato Mundial de Robótica y compartir así una experiencia única de total innovación y desarrollo.



Educación Financiera

El Programa de Educación Financiera es uno de los focos claves dentro de la estrategia de Negocio Responsable, demostrando así la importancia que la misma tiene para el Grupo BBVA.

BBVA considera que es su responsabilidad contribuir al fortalecimiento del sistema financiero. Una manera efectiva de hacerlo es, proporcionando herramientas a los consumidores para que estos puedan tomar decisiones informadas sobre sus finanzas.

Por eso, el propósito del programa es dotar de una competencia financiera básica que ayude a las personas a tomar decisiones informadas sobre sus propias finanzas, mediante un enfoque educativo que enfatiza la aplicación práctica de los conceptos a través de ejercicios interactivos y calculadoras.

Nuestro programa consta de 3 talleres:



El Programa es ofrecido a empresas clientes y no clientes. BBVA desea llegar a la mayor cantidad de público posible.

Durante este año, hemos impactado directamente a:



Esta es una tarea que nunca acaba, por eso, hemos firmado alianzas con otros organismos, con el fin de acompañar a la ciudadanía en general, para que tomen conocimiento de los instrumentos financieros y que estos sean para beneficio de ellos.

Pymes al Éxito

Pymes al Éxito es un programa creado por BBVA a nivel regional e implementado en siete países de Latinoamérica en donde opera el banco. El programa

busca que las Pymes puedan hacer un autodiagnóstico, desarrollar un plan de negocio y evaluar la factibilidad de llevarlo a cabo. Es una iniciativa abierta tanto a clientes como no clientes del banco, bajo ciertos requisitos como el volumen de facturación anual, la antigüedad de la empresa, y otras condiciones establecidas para la participación.

Este año fue nuestra segunda edición y hemos logrado la inscripción de más de 300 Pymes.

Las Pymes seleccionadas participaron de una formación presencial de 50 horas de la mano de la Universidad Paraguayo Alemana. También recibieron una asesoría personalizada para elaborar su plan de crecimiento. Este plan de crecimiento fue presentado a un jurado que valoró los resultados y conocimientos adquiridos durante la formación, la evolución de sus indicadores económicos, la idoneidad y originalidad del modelo de negocio, la viabilidad y potencialidad de su plan de crecimiento.

El programa premia dos categorías: Innovación e Impacto Social, resultando un ganador por cada categoría.

El aporte de las Pymes al empleo nacional es sumamente importante, razón por la cual el BBVA seguirá apostando con este programa al crecimiento de las mismas y buscando convertirse de ese modo en el banco referente para las pequeñas y medianas empresas durante los próximos años.



Alianza Fundación Alda y BBVA Paraguay

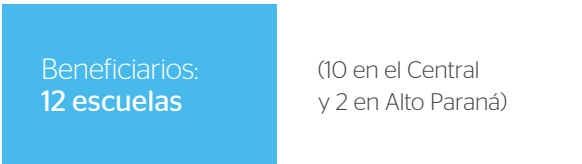
BBVA Paraguay y Alda se alían con el objetivo de promover la educación.

Fundación Alda es una entidad privada, sin ánimo de lucro, constituida en el año 2003, que trabaja para la transformación social en poblaciones y zonas vulnerables de Paraguay.

Niño Adelante

Es un proyecto dirigido a escuelas públicas que busca la mejora de la calidad de la educación básica en comunidades con bajo desarrollo socioeconómico de los departamentos Central y Alto Paraná.

Propone una intervención socioeducativa integral que apunte al desarrollo comunitario, con la escuela como punto de partida.



Joven Adelante

Este proyecto busca acompañar a jóvenes, desde 9º grado de la Educación Escolar Básica, para que puedan culminar la Educación Media y llegar a los estudios universitarios con los conocimientos y las herramientas necesarias para su ingreso y permanencia.



Ruta BBVA

Con mucha emoción, 3 jóvenes representantes de Paraguay participaron en la Expedición Ruta BBVA 2016. La expedición inició el 30 de junio y finalizó el 29 de julio.

La edición llamada "Aventuras en las Selvas Mayas de Yucatán", inició en México para explorar y descubrir los sitios arqueológicos más relevantes de la civilización Maya. En su paso por España la expedición conmemoró los centenarios de las muertes del Rey Fernando el Católico, de Inca Garcilaso de la Vega y de Miguel de Cervantes, visitando Extremadura, Andalucía y Madrid. Desde 1993, BBVA apoya dentro de su política de Responsabilidad Corporativa este programa dirigido a los jóvenes para consolidar el intercambio cultural entre los países de habla hispana.

La Ruta BBVA siempre ha sido un semillero de líderes. La educación en valores en un clima de cooperación internacional que caracteriza al programa ha estimulado la vocación de muchos de sus participantes y les ha ayudado a hacer un mundo mejor. Actualmente el emprendimiento social es uno de los pilares de esta aventura.



Voluntariado

El BBVA se encuentra comprometido con la sociedad y valora la participación de sus empleados en actividades de voluntariado, formando parte de uno de los principales objetivos de la Responsabilidad Social Corporativa del Grupo.

Por segundo año consecutivo y movidos por las ganas de ayudar y de brindar un aporte con rostro humano, cerca de 50 voluntarios de BBVA llegaron al barrio Los Laureles de Areguá el sábado 4 y domingo 5 de junio, para construir con Techo Paraguay, cuatro viviendas de emergencia para familias de la zona. La construcción se realizó con fondos recaudados en la corrida Marea Azul 2016.

Lo más valioso de estas jornadas fue la conducta, además del comportamiento que se vio: integración, colaboración, ayuda, compañerismo, empatía y por sobre todo, la oportunidad de compartir entre todos ese momento.



Pacto Global

BBVA forma parte de la Red del Pacto Global. Es una iniciativa voluntaria promovida por las Naciones Unidas, en la cual las empresas y organizaciones se comprometen a alinear sus estrategias y operaciones con diez principios universalmente aceptados en cuatro áreas temáticas: derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente y anticorrupción.

BBVA Paraguay es miembro del Consejo de Administración de la Red del Pacto Global, participando activamente en el diseño y la ejecución de las iniciativas para dar a conocer los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenibles).

LUCHA “Luchando contra el cáncer infantil”

Un proyecto en el que participaron más de 400 colaboradores de todas las sucursales de BBVA Paraguay. Nuestro aporte fue reciclar las tapitas de plástico y entregarlas a la fundación para su posterior venta.

En el 2016 hemos recolectado 30 kg., que ayudaron, en alguna medida, a mejorar la calidad de vida de niños con cáncer y de sus familias.



Medición Anual Reputación BBVA

Para fortalecer nuestra Reputación de Marca, necesitamos conocer qué es lo que más valoran nuestros diferentes públicos. En este sentido, anualmente, participamos de una encuesta de Reputación Externa (Reptrack), llevada a cabo por el Reputation Institute.

La encuesta busca proporcionar información sobre la Percepción Emocional de nuestros públicos (clientes y no clientes) y además, nos compara con nuestros competidores.

¿Qué es la Reputación Emocional?

Es el conjunto de percepciones que tienen sobre nuestro banco, los públicos con los que nos relacionamos.

Es el resultado del comportamiento desarrollado por la empresa a lo largo del tiempo y describe su capacidad para distribuir valor a los mencionados grupos.

Con un modelo estadístico explicamos la reputación emocional a través de 7 dimensiones racionales:

- | | |
|--|---|
| 1. Orientación al cliente:
Ofrece productos, servicios y un trato de buena calidad | 5. Liderazgo:
Tiene directivos con visión de futuro que gestionan y organizan bien a la empresa |
| 2. Ética:
Tiene un comportamiento ético | 6. Innovación:
Es una empresa innovadora |
| 3. Trabajo:
Es un buen lugar para trabajar como empleado | 7. Ciudadanía:
Contribuye de forma positiva a la sociedad |
| 4. Finanzas:
Tiene buenos resultados financieros | |

Este año nuestros clientes han valorado las 7 dimensiones y, esto nos ubica dentro del rango de “Reputación Fuerte”. La dimensión mejor valorada es la Ética, seguida por la orientación al cliente y las finanzas.

Nuestros recursos

En esta nueva era de grandes cambios culturales, sociales y tecnológicos la industria financiera está sometida a una gran presión por la eficiencia y la productividad de sus procesos. En este contexto BBVA Engineering está adaptando su rol trabajando en los siguientes tres ejes de acción:

- Permitir que las nuevas estrategias digitales de negocio sean posibles a través del diseño, desarrollo e implantación de productos y servicios alineados a las prioridades del banco.



- Brindar el nivel adecuado de soporte, la confiabilidad y calidad de servicio a un cliente/usuario, que demanda que estos sean cada vez más complejos y que a su vez exigen altos estándares de precisión y diversidad.

- Que esos servicios y ese soporte tenga los estándares de eficiencia y productividad que preserven o si es posible impulsen la rentabilidad del negocio

Con estas premisas durante el 2016, desde Engineering se han alcanzado diferentes hitos que posicionarán a BBVA como una empresa líder en la prestación de servicios financieros en esta nueva era.

a. Nuevos servicios digitales para clientes

Continuando con el proceso de digitalización de nuestros clientes, seguimos desarrollando nuevos servicios tanto para personas físicas como para empresas con el objetivo principal de otorgarles una experiencia diferenciada a través de nuestros canales y facilitarles su operativa bancaria desde cualquier lugar.

Hemos lanzado dos versiones nuevas de nuestros aplicativos móviles (v5.0 y v6.0) e incluimos nuevas funcionalidades como autogestión de claves de cliente, consultas de programas de fidelidad de tarjetas de crédito, promociones, programación de notificaciones SMS y Push. Además de manejo de agenda de contactos, operaciones favoritas, consulta de seguros contratados, gestión de bloqueo/desbloqueo de tarjetas de crédito y la contratación en línea de préstamos de consumo y tarjetas de crédito.

Para las empresas, hemos potenciado nuestra banca web con nuevos servicios como: Pago a proveedores interbancarios, Alta de nóminas online, Pago de nómina con fecha futura y Servicio de acreditaciones en línea a tarjetas Gourmet Card.

Gestión del relacionamiento con clientes

Durante el año 2016 se profundizaron los desarrollos de nuestra plataforma CRM (Customer Relationship Management), incluyendo nuevos escenarios de servicios post-venta y reclamaciones, gestión de campañas comerciales para los canales de ventas externas (Fuerza de Ventas) incluyendo el soporte operativo y logístico de las ventas.

b. Nueva visión de Arquitectura Tecnológica



Alineados con la estratégica del grupo de BBVA en relación al proceso de transformación tecnológica global, durante el año 2016 se conformó un equipo técnico especializado en Arquitectura de Sistemas, con el objetivo de definir los futuros pasos de evolución tecnológica de las aplicaciones, de los datos y la seguridad, para las plataformas tecnológicas del banco aprovechando las nuevas tecnologías y metodologías de trabajo disponibles en esta nueva era tecnológica donde la eficiencia, la velocidad, la calidad y el trabajo colaborativo en comunidades globales son las principales palancas.

Como consecuencia de esta acción se desarrolló un Plan Estratégico de Arquitectura que incluye una serie de proyectos a corto, mediano y largo plazo, que permitirán en los próximos años seguir creciendo en las plataformas tecnológicas así como en los datos manejados por el negocio con mayor eficiencia, calidad y seguridad.

c. Gestión de los datos

La transformación tecnológica del BBVA también centra su atención en el mundo de los datos. No pudiendo ser de otra forma, ya que los datos son la fuente de información para gestionar el negocio, los clientes, y crear nuevas oportunidades comerciales.

Pero toda transformación viene con cambios, y en este sentido se está trabajando con una visión y una ruta estratégica hacia un modelo de negocio Data Céntrico sostenido en tres pilares; a) el gobierno de los datos, b) la tecnología adecuada y c) una metodología de trabajo con una única visión entre las áreas de negocio y el área técnica.

Nuestras áreas de Arquitectura y de Business Intelligence (que administra las principales fuentes informacionales como el Data Warehouse), han iniciado este proceso dando los primeros pasos en modelo de gobierno y mapeo de datos que proporcionará una versión integral de los datos.

A la par de este proceso de evolución, las plataformas informacionales existentes, que ya se han convertido en pieza fundamental del negocio, siguen creciendo y brindando más soluciones para las áreas de negocio y de control interno basado en datos.



d. Mejoras de Procesos

En el año 2016 se implementó un Plan Tri-anual de mejora de procesos, habiéndose priorizado trece programas de trabajo a ejecutar hasta el año 2018. Esta selección de procesos se realizó tomando múltiples criterios de priorización en función del Plan Estratégico del banco y buscando obtener impacto en los ejes de Experiencia del Cliente, Productividad y Ambiente de Control.

En el primer año del plan ya se consiguieron importantes avances tales como, la reingeniería End-to-end del proceso de admisión crediticia a través de la implantación de una nueva plataforma informática que permite integrar toda la gestión del conocimiento del proceso en cada solicitud, medir la eficiencia y eficacia del mismo. Asimismo, se implantaron mejoras en los procesos internos de atención, principalmente en el Contact Center, a fin de proveer respuesta inmediata a las solicitudes de servicio de clientes a partir de la reingeniería de procesos internos de soporte operativo.

Destacamos también la formalización y medición de acuerdos de servicio de procesos críticos con visión cliente, con el objetivo de seguir incrementando el nivel de servicio y calidad entregado en cada interacción con los distintos segmentos de clientes, en base a sus necesidades.

e. Ambiente de Control y Prevención de Fraudes

Luego de haber diseñado y desarrollado las estrategias de prevención del fraude, mitigación y concienciación, las mantenemos actualizadas y en ejecución para que la combinación de estas medidas sigan brindando su resultado positivo en la detección; 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 mantiene alineada dicha estrategia con los lineamientos estratégicos corporativos y los objetivos locales de negocio.

Se mantiene el modelo de Gobierno de Prevención de Fraudes realizado por el Comité de Prevención de Fraudes de la Alta Dirección, orientado a garantizar un modelo operativo de gestión homogéneo y robusto.

Gracias a los controles definidos por el área y aplicados a los diversos productos en el periodo 2016, se vieron reflejados casos con características de robo de identidad y fueron detenidos.

Con satisfacción podemos comentar que el trabajo desarrollado a lo largo del año tuvo resultado, y lo vemos reflejado en la disminución del fraude total en un 39%. El volumen del fraude final en el producto tarjeta de crédito del periodo fue cerrado por debajo de los niveles del mercado con una disminución del 32%, totalmente alineados a los indicadores estratégicos de gestión que se actualizan y miden de manera periódica.

Destacamos la implementación de notificaciones mandatorias para transacciones con tarjetas de débito en POS, realizadas en el exterior, este servicio es una de las principales herramientas para la disminución del impacto de fraude en el producto.

Otro de los objetivos claves de la gestión anti-fraude constituye la banca a distancia, por tanto se encuentra implantado en el aplicativo móvil el servicio de Apagado/ Encendido para el producto de tarjetas de crédito de titulares que puede ser aplicado por países, Canales Locales e Internacionales y tipos de comercios locales e internacionales, con este servicio buscamos que el cliente cuente



con la independencia para administrar de manera segura los productos que colocamos en su manos.

Seguridad de la Información

Durante el año 2016 se realizó un nuevo análisis de diagnóstico de riesgos de seguridad de la información y ciberseguridad del que resultó un plan de acción de mejoras con el objeto de mantener los ambientes de seguridad de la información preparados para las nuevas tecnologías y amenazas en éste ámbito.



f. Calidad de servicios tecnológico

La confiabilidad, disponibilidad y agilidad de los servicios tecnológicos es una prioridad para BBVA, en este sentido durante el ejercicio se han alcanzado altos estándares de disponibilidad de los servicios expuestos para los clientes.

La medición de la disponibilidad de los servicios es una disciplina global y local, distinguiendo los eventos de indisponibilidad de acuerdo a su impacto y horarios de concurrencia. De esta forma los horarios críticos que concentran el mayor uso de los servicios requieren de una mayor eficacia en la gestión de los incidentes.

Además en el año 2016 se han unificado el monitoreo y la atención del soporte de todos los servicios tecnológicos del banco bajo el modelo de referencia ITIL (IT Infrastructure Library: Marco de referencia que describe un conjunto de mejores prácticas y recomendaciones para la administración de servicios de TI, con un enfoque de administración de procesos) y la creación de una nueva sala de monitoreo que cuenta con tecnologías de última generación para este tipo de servicios, que presenta alertas de disponibilidad de servicios, detección temprana de problemas y notificaciones automáticas de incidentes que permiten la gestión oportuna de las eventualidades.

La innovación, los nuevos desarrollos de productos y servicios, los avances tecnológicos de los canales digitales y el compromiso del equipo, fueron factores clave que nos permitieron cerrar un año con números muy positivos.



Informe Financiero

- 36** Informe financiero de gestión
- 40** Estado de situación patrimonial
- 42** Estado de resultados
- 44** Estado de evolución del patrimonio neto
- 46** Estado de flujos de efectivo
- 48** Notas a los estados financieros
- 76** Dictamen de los auditores independientes

Informe financiero de gestión

Entorno Global

Las recientes proyecciones sobre la economía mundial realizadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) indican un repunte de la actividad económica en el 2017 y 2018, especialmente en las economías de mercados emergentes y en desarrollo. Sin embargo, existe una amplia dispersión de posibles desenlaces en torno a las proyecciones, dada la incertidumbre que rodea a la economía mundial.

En ese sentido, el actual entorno económico mundial se caracteriza por la incertidumbre que genera en los mercados las políticas que podría poner en práctica el nuevo Presidente de los EEUU y es que el temor de los agentes económicos se asocia al discurso contra las políticas de apertura comercial, situación que podría afectar las relaciones comerciales con algunos países, como China y los de la Unión Europea.

El FMI ha advertido sobre la trayectoria insostenible del crédito en China, indicando que su crecimiento se asemeja al registrado en otros países antes de episodios de fuerte desapalancamiento, como por ejemplo Japón, Tailandia y España. En la misma línea, Standard & Poor's (S&P) señaló que los crecientes niveles de deuda empeorarán los perfiles crediticios de las principales empresas de China en el corto plazo.

El ente monetario (Reserva Federal) afirmó que, dependiendo de qué medidas se apliquen, respecto a la política económica, el crecimiento económico podría acelerarse o desacelerarse más rápido de lo previsto, y que será más difícil comunicar al público la probable senda de la tasa de interés.

En Europa la incertidumbre económica es menor, ya que la eurozona lleva creciendo de manera relativamente estable varios trimestres e incluso parece haberse acelerado también a finales de 2016. Las dudas en Europa se centran en el calendario político, que impedirán probablemente tomar medidas económicas de calado durante la

mayor parte del año; en los riesgos ya conocidos en algunas economías periféricas (como Italia o Grecia) o en la posibilidad de que las negociaciones del Brexit terminen afectando a la economía británica, que de momento está creciendo a tasas más altas de lo esperado.

La economía mundial ha crecido 3,1% en el 2016 y se espera una expansión de 3,4% para el 2017. Si bien a principios del año se esperaba una recesión, el entorno global mejoró en los últimos meses del 2016.

Entorno Regional

La economía parece tener una mejor perspectiva en el año 2017. Después de dos años de crecimiento negativo, para algunos observadores, el conjunto puede afrontar un punto de inflexión en las tendencias de la economía. Varios factores pueden impulsar un mejor desempeño, entre ellos, una menor inflación en países que se vieron afectados por brotes de alza de precios en el pasado reciente, un mejor desenvolvimiento de las variables del sector externo y una mejora de los términos de intercambio, mayor inversión privada, en especial en lo que se refiere a infraestructura.

Diferentes opiniones indican que lo peor de la recesión de Brasil ha pasado, Argentina empieza a ver los frutos de un ajuste macroeconómico que ha incluido normalización del mercado cambiario y negociaciones sobre el default selectivo. Perú y Chile son países que tienen una mejor perspectiva de crecimiento y sus pronósticos incluso han sido revisados al alza. Sin embargo, se advierte que la región todavía estará lejos de su potencial de crecimiento de largo plazo. Los pronósticos indican que la región podría crecer entre el 1,5% y el 1,8%

En cuanto al desempeño de la región de América Latina y el Caribe, registraría una nueva contracción a pesar del crecimiento positivo en la mayoría de los países si bien es importante considerar que se prevé una mejora en los términos de intercambio e incremento en el volumen de

comercio internacional, manteniéndose las diferencias en las dinámicas de crecimiento entre países y subregiones.

Situación Paraguay

El año 2016 arrojó excelentes indicadores económicos, a pesar de que las expectativas no fueron muy favorables a lo largo del año.

Según las cifras preliminares el PIB registró un crecimiento del 4%, el mayor de la región. Esto se logró a pesar de que se esperaba un año adverso dado la recesión económica de Brasil, principal aliado comercial del Paraguay. El crecimiento se vio impulsado por el comportamiento positivo de la producción de la energía eléctrica, el comercio y la industria. La inflación fue del 3,9%, por debajo de la meta de inflación del BCP (4,5%). La deuda pública es manejable, el nivel de endeudamiento se ubica en torno al 20% del PIB.

La economía paraguaya se ha mantenido entre las de mayor crecimiento en la región entre 2006-2015. La expansión del PIB, sin embargo, se ha desacelerado en los últimos años. Estimaciones indican que, esta moderación está asociada a factores transitorios (ajuste cíclico y cambio de las condiciones externas) y estructurales (declive significativo del aporte de la productividad, que podría mover a la economía hacia ritmos de expansión más lentos de manera permanente).

Entre los factores que impulsaron el crecimiento durante una parte de este periodo se encuentran los altos precios de los productos que Paraguay exporta —sobre todo, de la soja, el buen desempeño de sus socios comerciales y las condiciones de financiamiento favorables. Sin embargo, un análisis más estructural señala que otros elementos también fueron centrales para explicar el performance de la economía paraguaya. Así, en buena medida el crecimiento fue determinado por la puesta en marcha de diversas reformas en materia económica, las cuales permitieron aprovechar y/o amplificar los beneficios del boom externo. En este periodo, por ejemplo, se aplicó



el esquema de metas de inflación. La Ley de Responsabilidad Fiscal, la Ley de APP, se promovió la apertura comercial y financiera, entre otras.

Según las cifras preliminares el PIB registró un crecimiento del 4%, el mayor de la región. Esto se logró a pesar de que se esperaba un año adverso dado la recesión económica de Brasil, principal aliado comercial del Paraguay.

En este contexto, y dado que el entorno internacional ya no será un factor de impulso importante, es claro que para sostener un crecimiento económico en torno a 4,0% más allá del horizonte de proyección analizado es fundamental continuar con la aplicación de medidas y/o reformas que permitan fortalecer la productividad y la competitividad de Paraguay.

Actividad

Inversión Crediticia

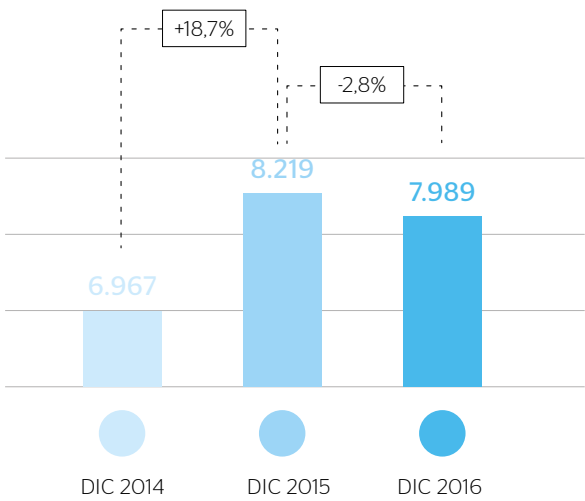
La Inversión Crediticia registró una contracción interanual del -2,8% ubicándose al cierre del ejercicio en Gs. 7.989 mil millones frente al mínimo incremento del sistema financiero del 0,4%. La cuota de mercado se situó en 10,74%.

Los créditos en moneda local tuvieron un mejor desempeño, con un crecimiento interanual del 9,7%, mientras que el sistema financiero creció 4,3%. Sin embargo los créditos en moneda extranjera han presentado una reducción de -10,1%, superior a la registrada en el sistema financiero (-2,8%).

Es importante señalar que en los sectores agrícola y ganadero las cuotas de mercado alcanzan el 17,14% y el 12,83% respectivamente, lo cual refleja el compromiso del banco en los dos principales motores de la economía del país y un crecimiento significativo de cuota (+179 pbs) en el sector Comercio situándose en 15,97%; esto demuestra que el banco sigue consolidando su posición en el mercado como 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), cabe mencionar la importante ganancia de cuota de mercado (+52 pbs) lo cual refleja el éxito de la estrategia del banco en seguir profundizando en el segmento de particulares.

► (Miles de Millones de Gs.)



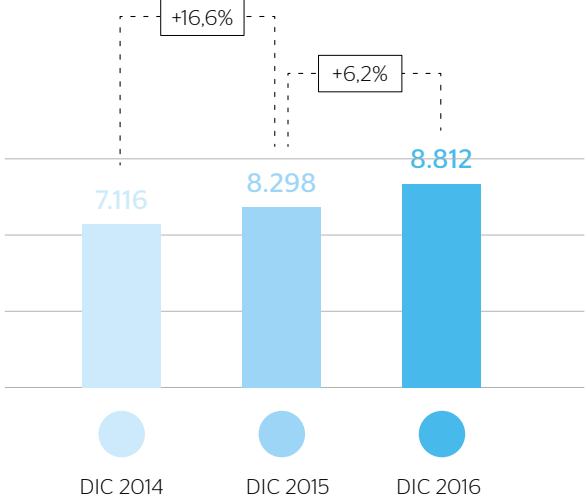
Recursos de clientes

Los Recursos de Clientes reflejan un incremento de +6,2% con relación al ejercicio anterior, levemente por debajo del incremento del sistema financiero del 6,8%. Los recursos alcanzaron un total de Gs. 8.812 mil millones, obteniendo así una cuota de mercado del 10,74%.

En moneda local se ha registrado un incremento del +17,8% con relación al ejercicio anterior, superior al +9,9% registrado en el sistema financiero. Mientras que en moneda extranjera, al igual que en los créditos, los recursos se vieron ralentizados, con una contracción de -2,2%, mientras que el sistema financiero registró un crecimiento de +3,6%.

La composición de los recursos está distribuida entre transaccionales y plazo con una participación de 56% y 44% respectivamente, similar a la media del sistema financiero.

► (Miles de Millones de Gs.)



Préstamos del Exterior

El total de préstamos recibidos del exterior asciende a Gs. 408 mil millones; se registra un decrecimiento interanual del -58,1% debido a los vencimientos ocurridos y los elevados niveles de liquidez en moneda extranjera que permitieron cancelar anticipadamente algunas operaciones de financiamiento durante el ejercicio. Estos préstamos recibidos fondean el 9,1% de la inversión crediticia en moneda extranjera, un nivel que se ubica por debajo de la media del sistema.

Resultados

El Margen Financiero se incrementa en +13,9% con relación al año anterior, ascendiendo a Gs. 448 mil millones.

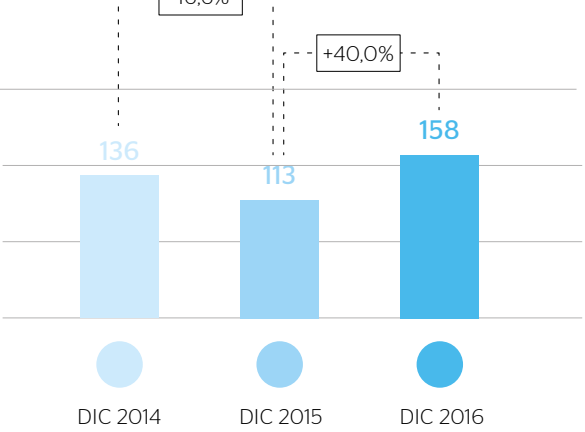
Por su parte las Comisiones Netas se incrementaron +13,1% alcanzado Gs. 78 mil millones favorecidas por la contención de las comisiones pagadas, principalmente en los convenios con comercios..

Por otro lado, los Gastos de Explotación alcanzaron Gs. 273 mil millones, lo que representa una variación 3,4% con relación al año anterior, inferior a la media del sistema (5,1%) debido a la implementación de planes de eficiencia llevados a cabo por las diferentes áreas del banco.

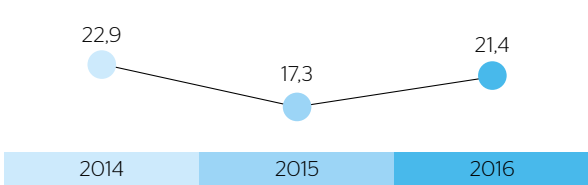
La calidad de la inversión crediticia del sistema se fue deteriorando lo que se demuestra con el incremento del ratio de mora +35pbs con respecto al año anterior. En el caso de BBVA Paraguay la prima de riesgo se redujo; logrando una disminución del 18,8% de las Dotaciones Crediticias alcanzando Gs. 123 mil millones.

Así, el banco obtuvo en el 2016 una Utilidad a Distribuir de Gs. 158 mil millones, lo cual representa un incremento de 40,0% con relación al ejercicio anterior. Este resultado permitió obtener ratios de rentabilidad del 21,4% para el ROE y 1,6% para el ROA.

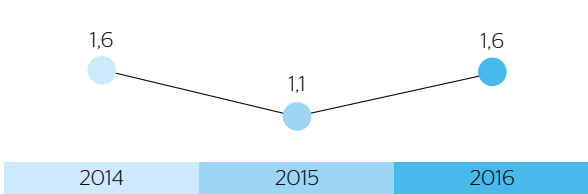
► (Miles de Millones de Gs.)



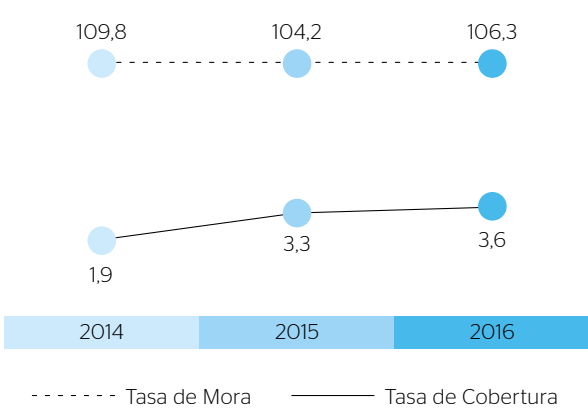
► ROE (%)



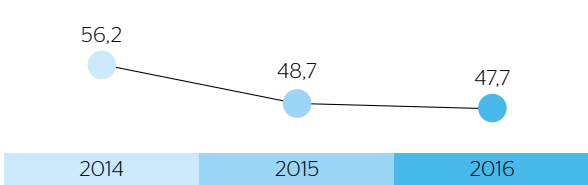
► ROA (%)



► Mora y Cobertura (%)



► Ratio de Eficiencia (%)



Estado de situación patrimonial

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

Estado de situación patrimonial al 31 de diciembre de 2016.

Presentado en forma comparativa con el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2015. (Expresado en Guaraníes)

Activo	31/12/2016	31/12/2015
Disponible	2.292.410.724.032	2.781.136.407.692
Caja	228.750.148.584	235.837.585.417
Banco Central del Paraguay (Nota c.2)	1.847.536.124.426	1.720.751.213.191
Otras instituciones financieras	214.982.891.065	823.854.316.568
Deudores por productos financieros devengados	1.143.411.319	695.360.418
Previsiones (Nota c.6)	(1.851.362)	(2.067.902)
Valores públicos y privados (Nota c.3)	449.224.177.766	362.835.018.591
Créditos vigentes por intermediación financiera - Sector financiero (Nota c.13)	288.060.728.398	280.043.310.377
Otras instituciones financieras	285.774.792.243	277.061.516.183
Deudores por productos financieros devengados	2.285.936.155	2.981.794.194
Créditos vigentes por intermediación financiera - Sector no financiero (Nota c.5.1 - c.13 - c.14)	7.429.634.182.582	7.647.000.748.147
Préstamos	7.178.518.578.638	7.549.323.552.448
Operaciones a liquidar (Nota c.17)	93.316.057.640	78.602.925.950
Sector público	187.717.102.514	61.605.801.776
Deudores por productos financieros devengados	106.044.348.115	114.255.985.822
Ganancias por valuación a realizar	(6.783.554.068)	(10.032.555.562)
Previsiones (Nota c.5 - c.6)	(129.178.350.257)	(146.754.962.287)
Créditos diversos (Nota c.16)	49.685.632.415	54.640.794.435
Créditos vencidos por intermediación financiera (Nota c.5.2)	106.177.829.541	125.662.854.265
Préstamos al sector no financiero	280.525.880.091	260.084.679.417
Deudores por productos financieros devengados	8.450.621.841	7.571.161.932
Ganancias por valuación a realizar	(4.797.988.640)	(9.970.807.413)
Previsiones (Nota c.5 - c.6)	(178.000.683.751)	(132.022.179.671)
Inversiones (Nota c.7)	161.857.705.205	91.944.178.742
Títulos privados	8.797.000.000	6.577.000.000
Otras inversiones	184.299.434.466	88.530.371.310
Previsiones (Nota c.6)	(31.238.729.261)	(3.163.192.568)
Bienes de uso (Nota c.8)	91.866.365.561	91.380.181.828
Cargos diferidos (Nota c.9)	32.483.652.205	34.959.103.515
Total del activo	10.901.400.997.705	11.469.602.597.592

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros.


Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General


Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula Nº 437
Patente Profesional O10-0034557


Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular

Presentado en forma comparativa con el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2015. (Expresado en Guaraníes)

Pasivo	31/12/2016	31/12/2015
Obligaciones por intermediación financiera - Sector financiero (Nota c.13)	1.481.316.611.003	1.934.022.222.343
Otras instituciones financieras	895.530.122.061	830.478.220.416
Préstamos de entidades financieras	564.556.738.350	1.068.303.127.098
Acreedores por cargos financieros devengados	21.229.750.592	35.240.874.829
Obligaciones por intermediación financiera - Sector no financiero (Nota c.13)	8.342.118.374.464	8.581.882.717.998
Depósitos - sector privado	6.681.980.193.632	6.319.038.737.560
Depósitos - sector público	1.253.687.515.645	1.109.862.865.164
Otras obligaciones	5.437.823.823	162.052.028.566
Operaciones a liquidar (Nota c.17)	93.468.260.501	83.157.821.951
Obligaciones, debentures y bonos emitidos en circulación (Nota c.10)	-	580.691.000.000
Obligaciones subordinadas (Nota c.10)	259.511.850.000	261.310.950.000
Acreedores por cargos financieros devengados	48.032.730.863	65.769.314.757
Obligaciones diversas	26.810.274.560	53.100.123.042
Acreedores fiscales	8.581.461.564	10.726.902.973
Acreedores sociales	37.665.409	-
Dividendos a pagar	13.411.498	12.856.753
Otras obligaciones diversas (Nota c.18)	18.177.736.089	42.360.363.316
Provisiones	67.097.003.410	52.826.410.537
Provisiones (Nota c.19)	1.453.306.412	2.909.165.848
Total del pasivo	9.918.795.569.849	10.624.740.639.768
Patrimonio neto		
Capital integrado (Nota b.5)	375.000.000.000	325.000.000.000
Ajustes al patrimonio (Nota c.8)	40.799.866.959	37.131.759.060
Reserva legal (Nota c.11b)	352.024.156.398	346.629.471.027
Resultados acumulados	56.525.189.154	23.050.349.429
Resultado del ejercicio	158.256.215.345	113.050.378.308
Total del patrimonio neto	982.605.427.856	844.861.957.824
Total del pasivo y patrimonio neto	10.901.400.997.705	11.469.602.597.592
Cuentas de contingencia (Nota e.1)	711.396.392.021	797.525.379.095
Cuentas de orden (Nota e.2)	9.834.234.941.389	10.030.396.925.268

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros.


Agustín Antón
Director y Gerente General


Héctor Daniel Bengoa
Contador General
Matrícula Nº 437
Patente Profesional O10-0034557


Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular

Estado de resultados

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

Estado de resultados correspondiente al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2016
Presentado en forma comparativa con el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2015. (Expresado en Guaraníes)

	31/12/2016	31/12/2015
Ganancias financieras		
Por créditos vigentes por intermediación financiera - sector financiero	42.494.939.138	35.597.725.571
Por créditos vigentes por intermediación financiera - sector no financiero	693.466.482.197	667.760.325.850
Por créditos vencidos por intermediación financiera	32.127.676.047	20.459.269.248
Por rentas y diferencias de cotización de valores públicos y privados	32.757.606.907	36.628.117.287
Por valuación de activos y pasivos financieros en moneda extranjera (neta) (Nota f.2)	6.510.355.158	12.345.412.525
	807.357.059.447	772.790.850.481
Pérdidas financieras		
Por obligaciones - sector financiero	(80.972.584.253)	(85.142.241.032)
Por obligaciones - sector no financiero	(272.298.976.929)	(282.302.950.965)
	(353.271.561.182)	(367.445.191.997)
Ganancia financiera antes de provisiones	454.085.498.265	405.345.658.484
Provisiones		
Constitución de provisiones (Nota c.6)	(503.902.293.392)	(315.805.578.967)
Desafectación de provisiones (Nota c.6)	380.905.069.751	164.261.413.058
	(122.997.223.641)	(151.544.165.909)
Resultado financiero después de provisiones	331.088.274.624	253.801.492.575
Resultado por servicios		
Ganancias por servicios	113.536.327.430	109.910.951.516
Pérdidas por servicios	(35.220.612.628)	(40.658.058.778)
	78.315.714.802	69.252.892.738
Resultado bruto - ganancia	409.403.989.426	323.054.385.313
Otras ganancias operativas		
Ganancias por créditos diversos	177.894.705	141.838.606
Resultado por operaciones de cambio y arbitraje	21.332.178.169	20.789.353.719
Por valuación de otros pasivos y activos en moneda extranjera (neta) (Nota f.2)	58.459.792	-
	21.568.532.666	20.931.192.325
Otras pérdidas operativas		
Retribuciones al personal y cargas sociales	(132.385.390.332)	(124.686.391.306)
Gastos generales	(106.149.533.617)	(100.547.935.430)
Depreciaciones de bienes de uso (Nota c.8)	(8.092.588.050)	(8.251.400.070)
Amortización de cargos diferidos (Nota c.9)	(17.801.858.559)	(20.341.259.839)
Otras (Nota f.5)	(7.341.261.865)	(8.976.042.017)
Por valuación de otros pasivos y activos en moneda extranjera (neta) (Nota f.2)	-	(8.876.275.456)
	(271.770.632.423)	(271.679.304.118)

Resultado operativo neto - ganancia	159.201.889.669	72.306.273.520
Resultados extraordinarios		
Ganancias extraordinarias (Nota f.6)	14.536.098.970	56.194.353.472
Pérdidas extraordinarias	(7.815.422.248)	(4.328.829.211)
	6.720.676.722	51.865.524.261
Ajuste de resultados de ejercicios anteriores		
Ganancias	12.150.151.437	4.350.697.876
Pérdidas	(358.152.045)	(954.351.671)
	11.791.999.392	3.396.346.205
Ganancia del ejercicio antes de impuesto a la renta	177.714.565.783	127.568.143.986
Impuesto a la renta (Nota f.4)	(19.458.350.438)	(14.517.765.678)
Utilidad neta del ejercicio después de impuestos	158.256.215.345	113.050.378.308

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros.



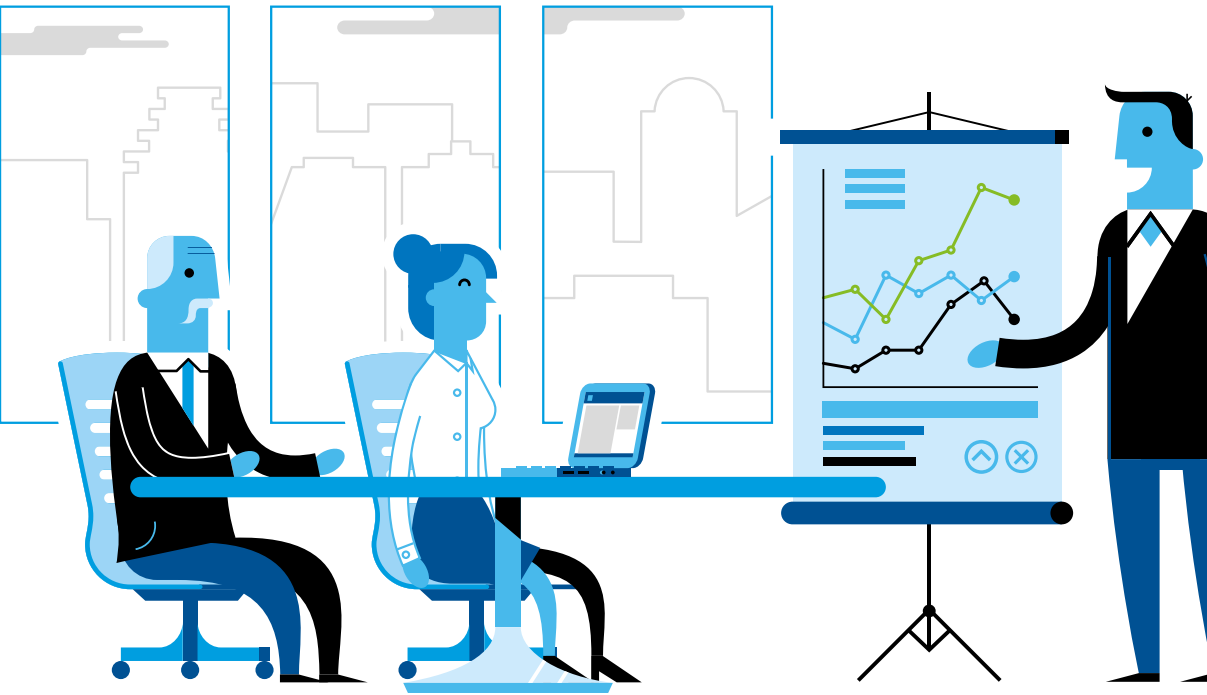
Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General



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 económico finalizado el 31 de diciembre de 2016

Presentado en forma comparativa con el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2015. (Expresado en Guaraníes)

Concepto	Capital integrado (Nota b.5)	Ajustes al patrimonio	Reserva legal	Reserva facultativa	Resultados acumulados	Resultado del ejercicio	Total
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	-	-	-	-	(1.355.902.908)	-	(1.355.902.908)
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 provisiones (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	-	23.050.349.429	113.050.378.308	844.861.957.824
Transferencia del resultado del ejercicio anterior	-	-	-	-	113.050.378.308	(113.050.378.308)	-
Decisiones de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas N° 79 del 27-04-2016:							
a) Asignación a reserva legal	-	-	5.394.685.371	-	(5.394.685.371)	-	-
b) Asignación a fondo de responsabilidad social	-	-	-	-	(1.130.503.783)	-	(1.130.503.783)
c) Capitalización de utilidades	50.000.000.000	-	-	-	(50.000.000.000)	-	-
Decisiones de la Asamblea General Ordinaria de Accionistas N° 80 del 24-11-2016:							
a) Distribución de dividendos	-	-	-	-	(23.050.349.429)	-	(23.050.349.429)
Variación de la reserva de revalúo (Nota c.8)	-	3.668.107.899	-	-	-	-	3.668.107.899
Ganancia del ejercicio	-	-	-	-	-	158.256.215.345	158.256.215.345
Saldos al 31 de diciembre de 2016	375.000.000.000	40.799.866.959	352.024.156.398	-	56.525.189.154	158.256.215.345	982.605.427.856

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros.


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

Estado de flujos de efectivo correspondiente al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2016

Presentado en forma comparativa con el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2015. (Expresado en Guaraníes)

Flujo de las actividades operativas	31/12/2016	31/12/2015
Intereses cobrados	635.560.331.745	575.673.015.172
Intereses pagados	(284.990.088.647)	(267.050.971.716)
Ingresos netos por servicios	78.315.714.802	69.252.892.738
Ingresos netos por operaciones de cambio y arbitraje	21.332.178.169	20.789.353.719
Pago del Impuesto a la renta	(9.490.500.330)	(21.699.654.865)
Otros ingresos - pagos operativos, netos	(262.007.443.687)	(150.617.922.720)
Variaciones patrimoniales para arribar al flujo de actividades operativas:		
Variación neta de préstamos a clientes	112.084.608.490	(128.952.186.696)
Variación neta de depósitos y préstamos recibidos de clientes sector financiero y no financiero	397.112.138.142	131.844.558.363
Variación neta de cartera de valores públicos y privados	(37.695.769.541)	6.742.224.704
Flujo neto de caja de actividades operativas	650.221.169.143	235.981.308.698
Flujo de las actividades de inversión		
Variación neta de inversiones	2.392.298.873	404.294.496
Adquisición de bienes de uso (Nota c.8)	(4.910.491.757)	(5.260.736.536)
Adquisición de intangibles (Nota c.9)	(11.365.263.550)	(12.726.467.945)
Flujo neto de caja de actividades de inversión	(13.883.456.434)	(17.582.909.985)
Flujo de las actividades de financiación		
Fondos recibidos por emisión de Bonos subordinados (Nota c.10)	-	145.172.750.000
Cancelación de bonos emitidos en el exterior	(580.691.000.000)	-
Variación de préstamos tomados de entidades multilaterales y bancos correspondientes	(497.545.819.532)	(29.343.423.399)
Dividendos pagados	(23.050.349.429)	(22.554.543.896)
Asignación a fondo de responsabilidad social	(1.212.519.606)	(1.081.838.822)
Flujo neto de caja de actividades financieras	(1.102.499.688.567)	92.192.943.884
(Disminución) incremento neto de caja	(466.161.975.858)	310.591.342.597
Ganancia (pérdida) por valuación de disponibilidades en moneda extranjera	(22.563.924.342)	311.746.661.697
Caja y sus equivalentes al inicio del ejercicio	2.781.138.475.594	2.158.800.471.300
Caja y sus equivalentes al final del ejercicio	2.292.412.575.394	2.781.138.475.594

Las notas A a J que se acompañan forman parte integrante de estos estados financieros.


Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General


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


Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular



Notas a los estados financieros

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima

Notas a los estados financieros correspondientes al ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2016

Presentado en forma comparativa con el ejercicio económico finalizado el 31 de diciembre de 2015. (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 2016 serán considerados por la próxima Asamblea Ordinaria de Accionistas a realizarse durante el año 2017, dentro del plazo establecido en los Estatutos Sociales y en concordancia con las disposiciones del Código Civil Paraguayo.

Los estados financieros correspondientes al ejercicio 2015 fueron aprobados por la Asamblea Ordinaria de Accionistas realizada el 27 de abril del año 2016, 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 2016 y 2015, 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 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.

Las normas, reglamentaciones y disposiciones contables establecidas por el BCP 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) No se exige el cálculo ni la revelación de las ganancias por acción,

g) No se exige la revelación del movimiento de bienes de uso,

h) No se exige la revelación de la concentración de pasivos por número de depositantes,

i) No contemplan la emisión del estado de flujos de efectivo y de estados financieros comparativos,

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

k) No se exige la apertura del movimiento de cargos diferidos, y

l) Permite tratamientos contables para situaciones especiales en casos puntuales aprobados expresamente por la Superintendencia de Bancos.

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 de 2016 y 2015 fue de 3,9% y de 3,1%.

(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, y a las provisiones para cubrir otras contingencias.

(iii) Información comparativa:

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2016 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 2015.



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 2016 y 2015, 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 al 31 de diciembre de 2016 y 2015, es la siguiente:

Acciones ordinarias suscriptas e integradas	
Al 31 de diciembre de 2016	Al 31 de diciembre de 2015
Tipo: Ordinarias	Tipo: Ordinarias
Cantidad: 3.750.000	Cantidad: 3.250.000
N° de votos que otorga cada una: 1 (uno)	N° de votos que otorga cada una: 1 (uno)
Valor por acción: 100.000	Valor por acción: 100.000
Guaraníes: 375.000.000.000	Guaraníes: 325.000.000.000

La composición accionaria de la Entidad a dichas fechas estaba estructurada como sigue:

Accionistas	País	Porcentaje de participación
1. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	España	99,9974%
2. Accionistas minoritarios	Paraguay	0,0026%

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 31 de diciembre de 2016, la Plana Directiva, Ejecutiva y Personal Superior estaba conformada de la siguiente manera:

Directorio		
Presidente: Agustín Antón		Director titular: Ricardo Maduro
Director secretario: Eduardo Gross Brown		Síndico titular: Daniel Osvaldo Elicetche
Director titular: José Vicente Mestre		Síndico suplente: Jorge Fernando Velazco Viola
Director titular: Antonio Alcalde Fernández Loza		
Plana Ejecutiva y Personal Superior		
Presidente Ejecutivo	:	Agustín Antón
Director de Finanzas	:	Ricardo Maduro
Director de Riesgos	:	Juan Antonio Díaz
Directora de Redes Comerciales	:	Maria Irene Garcete
Director de Servicios Jurídicos	:	Alberto Andrada
Directora de Talento Cultura y Negocio Responsable	:	Sonia Chena
Director de Medios, Transformación y Tecnología	:	Pablo Estébanez
Directora de Desarrollo de Negocios	:	Fátima Udagawa
Director de Auditoria Interna	:	Mario Altamirano
Gerente de Banca de Empresas e Instituciones	:	Juan José Carreño
Gerente de Banca Agrícola, Ganadera y Red Interior	:	Jorge del Castillo
Gerente de Desarrollo Mayorista	:	Fernando Oliver
Gerente de Riesgos Mayoristas	:	Julio Rey
Gerente de Riesgos Minoristas	:	Ana Luisa Pino
Gerente de Riesgos de Mercado Estructural y Liquidez	:	Rodrigo Yanho
Gerente de Control Interno, GRO y Políticas	:	Rita Berino
Gerente de Intervención General	:	Hector Bengoa
Gerente de MIS	:	Juan César Rios
Gerente de Desarrollo Comercial	:	Marcelo Prono
Gerente de Finanzas	:	Rodrigo Haitter
Gerente Tesorería y Mercados	:	Miguel Ferreira
Gerente de Cumplimiento Normativo	:	Pablo Jimeno
Gerente de Operaciones	:	Luís Almirón
Gerente de Comercio Exterior	:	Montserrat Aponte
Gerente de Calidad	:	Adriana Roura
Gerente de Transformación	:	Natalia Cristaldo
Gerente de CSO y Control Interno de Tecnología	:	Daniel Espínola
Gerente de Diseño y Desarrollo	:	Clara García
Gerente de Tecnología	:	Juan Lezcano
Gerente de Banca Minorista	:	Amado Ortíz
Gerente de Canales Complementarios	:	Lorena Valenzuela
Gerente de Banca Preferente	:	Lucía Fontclara

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

Directorio	
Presidente: Agustín Antón	Director titular: Raymundo Mendoza
Director secretario: Eduardo Gross Brown	Síndico titular: Daniel Osvaldo Elicetche
Director titular: José Vicente Mestre	Síndico suplente: Jorge Fernando Velazco Viola
Director titular: Antonio Roberto Klinar	
Plana Ejecutiva y Personal Superior	
Presidente Ejecutivo	: Agustín Antón
Director de Finanzas	: Raymundo Mendoza
Directora de Riesgos	: Verónica Echegaray
Directora de Redes	: Maria Irene Garcete
Director de Asesoría Jurídica	: Alberto Andrada
Directora de Talento Cultura y Negocio Responsable	: Sonia Chena
Director de Medios, Transformación y Tecnología	: Pablo Estébanez
Directora de Desarrollo de Negocios	: Fátima Udagawa
Director de Auditoria Interna	: Mario Altamirano
Gerente de Banca de Empresas e Instituciones	: Juan José Carreño
Gerente de Banca Agrícola, Ganadera y Red Interior	: Jorge del Castillo
Gerente de Desarrollo Mayorista	: Fernando Oliver
Gerente de Riesgos Mayoristas	: Julio Rey
Gerente de Riesgos Minoristas	: Ana Luisa Pino
Gerente de Riesgos de Mercado Estructural y Liquidez	: Rodrigo Yanho
Gerente de Control Interno, GRO y Políticas	: Rita Berino
Gerente de Intervención General	: Hector Daniel Bengoa
Gerente de MIS	: Juan César Rios
Gerente de Desarrollo Comercial	: Marcelo Prono
Gerente de Finanzas	: Rodrigo Haitter Pérez
Gerente Tesorería y Mercados	: Miguel Ferreira
Gerente de Cumplimiento Normativo	: Pablo Jimeno
Gerente de Operaciones	: Luís Almirón
Gerente Comercio Exterior	: Montserrat Aponte
Gerente de Transformación	: Natalia Cristaldo
Gerente de CSO y Control Interno de Tecnología	: Daniel Espínola
Gerente de Diseño y Desarrollo	: Clara García
Gerente de Tecnología	: Juan Lezcano
Gerente de Banca Minorista	: Amado Ortiz
Gerente de Desarrollo Minorista	: Juan Ibarra
Gerente de Canales Complementarios	: Cynthia Sotelo

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 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	31/12/2016	31/12/2015
Dólar estadounidense	5.766,93	5.806,91
Euro	6.033,94	6.337,08
Real	1.768,78	1.456,10

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 la nota f.1.

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

Concepto	31 de diciembre de 2016		31 de diciembre de 2015	
	Importe arbitrado a US\$	Importe equivalente en Gs.	Importe arbitrado a US\$	Importe equivalente en Gs.
Activos totales en moneda extranjera	997.063.598	5.749.995.976.981	1.214.015.037	7.049.678.090.478
Pasivos totales en moneda extranjera	(957.524.450)	(5.521.976.474.920)	(1.185.355.467)	(6.883.252.517.645)
Posición en moneda extranjera	39.539.148	228.019.502.061	28.659.570	166.425.572.833

La Entidad ha adecuado su política de posición de cambios según lo establece la Resolución del Banco Central del Paraguay N° 11, Acta N° 66 de fecha 17 de setiembre de 2015, 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 de 2016 y 2015, la posición en moneda extranjera no excedía el tope de posición fijado por el BCP.

c.2. Banco Central del Paraguay

Los depósitos en el Banco Central del Paraguay al 31 de diciembre de 2016 y 2015 incluyen los siguientes conceptos:

Descripción	31 de diciembre de 2016		31 de diciembre de 2015	
	Moneda Extranjera	Moneda Local	Moneda Extranjera	Moneda Local
Encaje legal - Gs.	-	413.428.066.140	-	354.206.903.202
Encaje legal - US\$	156.474.468,97	902.377.309.337	147.853.057,65	858.569.398.998
Encaje legal - Euros	2.295.154,40	13.848.823.940	1.936.755,47	12.273.374.354
Encaje especial Resolución N° 1/131	-	314.799.536	-	130.000.000
Encaje legal - Rescate anticipado US\$	65.800,00	379.463.994	18.200,00	105.685.762
Subtotal saldos de encaje legal y especial (nota c.11.a)		1.330.348.462.947		1.225.285.362.316
Colocaciones (*)		424.000.000.000	-	196.000.000.000
SalDOS en cuentas corrientes	-	93.187.661.479	-	299.465.850.875
Total saldos en BCP	-	1.847.536.124.426		1.720.751.213.191

(*) Al 31 de diciembre de 2016, corresponde a tres operaciones con el BCP con vencimientos el 2 y 5 de enero de 2017, a tasas nominales anuales del 5,15%; 5,25% y 5,55%. Al 31 de diciembre de 2015, corresponde a una operación con el BCP, con vencimiento el 4 de enero de 2016, a una tasa del 5,5% 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 31/12/2016	Capital e intereses al 31/12/2015
Bonos del Tesoro Nacional (*)	245.381.804.993	362.835.018.591
Letras de Regulación Monetaria	203.842.372.773	-
Total	449.224.177.766	362.835.018.591

(*) Al 31 de diciembre de 2015, 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 2016 y 2015, no existían activos ni pasivos con cláusula de reajuste del capital. A dichas fechas, los préstamos obtenidos de la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), de organismos multilaterales y de bancos del exterior, los préstamos otorgados con fondos de la AFD y los préstamos para la vivienda (H20 y H30) otorgados con fondos propios, estipulan cláusulas contractuales de eventuales reajustes de las tasas anuales de interés.

c.5. Cartera de créditos

Administración del riesgo de crédito:

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 clasificados en la categoría 2 y créditos vigentes clasificados en la categoría 3 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 2016 y 2015, 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 2016					
Categoría de riesgo	Saldo contable antes de provisiones (a)	Garantías computables para provisiones	Previsiones		Saldo contable después de provisiones
			% mínimo (b)	Constituidas (c)	
Categoría 1	6.372.312.135.793	1.667.964.311.757	-	-	6.372.312.135.793
Categoría 1a	800.328.112.314	254.131.450.121	0,5	1.215.251.135	799.112.861.179
Categoría 1b	160.984.043.144	87.643.969.383	1,5	1.380.961.926	159.603.081.218
Categoría 2	154.497.113.036	112.510.739.446	5	4.840.554.166	149.656.558.870
Categoría 3	45.610.139.478	34.258.757.713	25	8.100.313.287	37.509.826.191
Categoría 4	23.155.165.090	19.450.865.681	50	8.217.149.300	14.938.015.790
Categoría 5	1.220.122.951	266.999.978	75	769.579.982	450.542.969
Categoría 6	705.701.033	1	100	705.701.033	-
Previsiones genéricas (c)	-	-	-	103.948.839.428	(103.948.839.428)
Total	7.558.812.532.839	2.176.227.094.079		129.178.350.257	7.429.634.182.582

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 (c)	
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	2.601.199.402.876		146.754.962.287	7.647.000.748.147

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 las garantías solamente 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 cuales se constituyen sobre el total de la cartera de créditos neta de provisiones específicas registradas en el 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 2016 y 2015.

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 2016					
Categoría de riesgo	Saldo contable antes de provisiones (a)	Garantías computables para provisiones	Provisiones		Saldo contable después de provisiones
			% mínimo (b)	Constituidas	
Categoría 1	-	-	-	-	-
Categoría 1a	-	-	0.5	-	-
Categoría 1b	1.150.461.680	48.405.689	1,5	16.544.167	1.133.917.513
Categoría 2	10.495.424.148	965.357.115	5	779.933.964	9.715.490.184
Categoría 3	29.546.517.428	8.922.228.534	25	7.149.513.204	22.397.004.224
Categoría 4	9.274.636.939	3.741.186.434	50	3.920.325.742	5.354.311.197
Categoría 5	27.217.151.866	887.604.151	75	20.365.540.944	6.851.610.922
Categoría 6	206.494.321.231	124.180.057.991	100	145.768.825.730	60.725.495.501
Total	284.178.513.292	138.744.839.914		178.000.683.751	106.177.829.541

Al 31 de diciembre de 2015					
Categoría de riesgo	Saldo contable antes de provisiones (a)	Garantías computables para provisiones	Provisiones		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

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

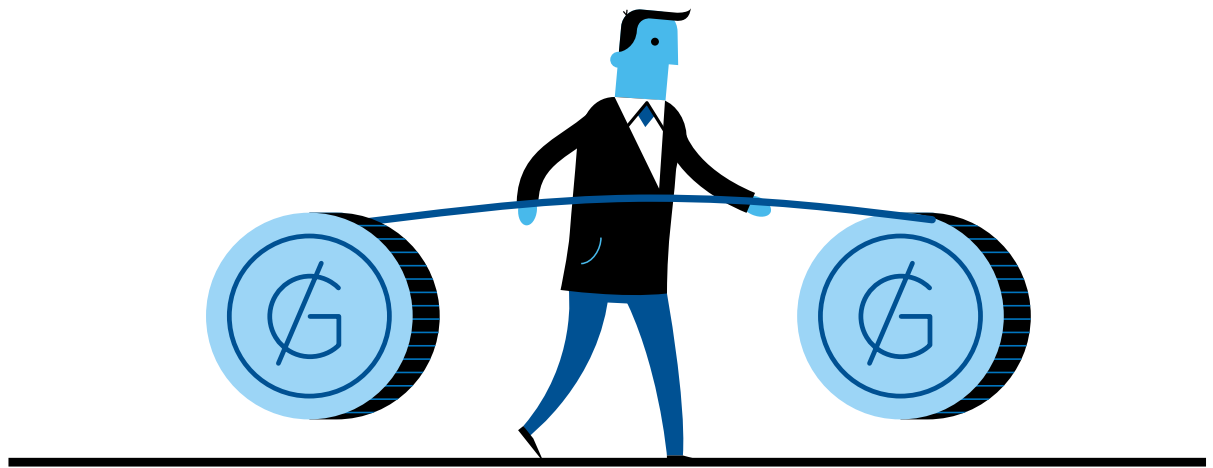
b) Para el caso de los deudores que no cuenten con garantías computables, el porcentaje se aplica sobre el riesgo total (deuda dineraria más deuda contingente). Para los demás deudores, la provisión es calculada en dos tramos, computándose las garantías solamente para el segundo tramo.

c.6. Provisiones 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.

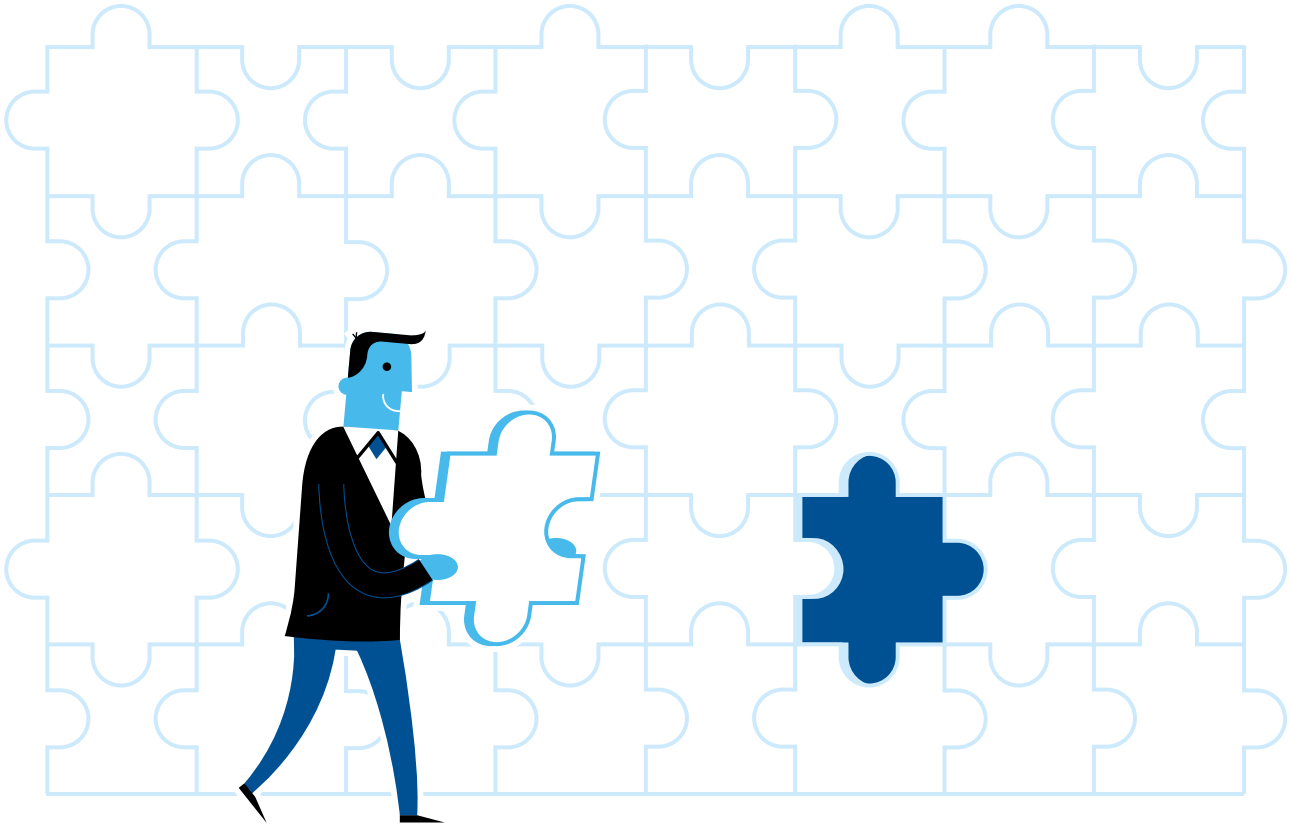
El movimiento registrado durante los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2016 y 2015 en las cuentas de provisiones, se resume como sigue:

Al 31 de diciembre de 2016						
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	2.067.902	-	(508.704)	-	292.164	1.851.362
Créditos vigentes por intermediación financiera - Sector no financiero	146.754.962.287	120.107.996.834	(30.026.209)	(168.489.012.649)	30.834.429.994	129.178.350.257
Créditos diversos (nota c.16)	504.656.564	2.018.868	454.375	(42.991.833)	(2.436.019)	461.701.956
Créditos vencidos por intermediación financiera - Sector no financiero	132.022.179.671	349.383.961.936	(65.189.673.836)	(206.412.425.929)	(31.803.358.091)	178.000.683.751
Inversiones	3.163.192.568	28.133.038.943	(17.782.851)	(39.719.399)	-	31.238.729.261
Contingencias (a)	1.310.492.782	6.071.729.555	-	(5.920.919.941)	(7.995.984)	1.453.306.412
Total	283.757.551.774	503.698.746.136	(65.237.537.225)	(380.905.069.751)	(979.067.935)	340.334.622.999



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 (c)	Reclasificación y/o Variación por valuación en moneda extranjera	Saldos al cierre del ejercicio
Disponible	-	28.499.858	7.572.471	(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 (a)	1.146.801.111	6.210.611.193	-	(6.282.501.522)	235.582.000	1.310.492.782
Total	150.919.560.537	315.027.097.947	(30.916.317.091)	(164.261.413.058)	12.988.623.439	283.757.551.774

(a) Estas provisiones se encuentran incluidas en los rubros “Provisiones” del pasivo (ver nota c.19).
 (b) En el estado de resultados al 31 diciembre de 2016 y 2015 se incluyen Gs. 203.547.256 y Gs. 778.481.020, respectivamente, que corresponden a otros cargos por incobrabilidad registrados como constitución 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 2016			
Concepto	Saldo contable antes de provisiones	Provisiones	Saldo contable después de provisiones
Bienes adquiridos en recuperación de créditos	184.286.133.973	(31.238.729.261)	153.047.404.712
Inmuebles destinados a la venta	13.300.493	-	13.300.493
Inversiones en Bancard S.A. (nota b.4)	8.797.000.000	-	8.797.000.000
Total al 31 de diciembre de 2016	193.096.434.466	(31.238.729.261)	161.857.705.205

Al 31 de diciembre de 2015			
Concepto	Saldo contable antes de provisiones	Provisiones	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 de 2015	95.107.371.310	(3.163.192.568)	91.944.178.742

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:

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, el valor residual de los bienes considerados en su conjunto no excede su valor recuperable.

Concepto	Tasa de depreciación (en % anual)
Inmuebles - Terrenos	0
Inmuebles - Edificios	3 y 2.5
Muebles y útiles	10
Máquinas y equipos	10
Instalaciones	3 y 2.5
Equipos de computación	25
Cajas de seguridad y tesoro	10
Material de transporte (automóviles y bicicletas)	20
Material de transporte tomado en arrendamiento financiero	20

La composición y los movimientos de los bienes de uso correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2016 y 2015, fueron los siguientes:

Concepto	Valores originales				
	Saldo al inicio del ejercicio	Altas	Reclasificaciones ajustes y bajas	Revalúo Ley 125/91	Saldo al cierre del ejercicio
Inmuebles - Edificios	51.579.705.982	-	313.949.601	1.685.932.020	53.579.587.603
Inmuebles - Terrenos	24.724.426.592	-	-	969.197.522	25.693.624.114
Muebles y útiles	16.913.031.299	219.424.251	316.266.847	278.543.128	17.727.265.525
Máquinas y equipos	22.041.528.220	1.472.368.053	289.900.484	288.359.279	24.092.156.036
Instalaciones	4.070.211.982	31.299.879	39.620.080	55.850.664	4.196.982.605
Equipos de computación	30.122.869.578	2.234.832.111	(21.880.202)	223.106.907	32.558.928.394
Cajas de seguridad y tesoro	474.738.102	-	8.236.712	2.983.102	485.957.916
Automóviles	5.497.523.439	952.567.463	(818.165.584)	117.334.812	5.749.260.130
Biciclos	28.500	-	-	-	28.500
Automóviles - Arrendamiento financiero	3.073.108.229	-	(260.248.424)	46.800.465	2.859.660.270
Total al 31/12/2016	158.497.171.923	4.910.491.757	(132.320.486)	3.668.107.899	166.943.451.093
Total al 31/12/2015	150.982.430.509	5.260.736.536	(734.683.666)	2.988.688.544	158.497.171.923

Concepto	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	(8.571.236.758)	(1.384.291.874)	(313.949.601)	(10.269.478.233)	43.310.109.370
Inmuebles - Terrenos	-	-	-	-	25.693.624.114
Muebles y útiles	(9.870.106.383)	(1.576.725.098)	(316.266.730)	(11.763.098.211)	5.964.167.314
Máquinas y equipos	(14.878.005.398)	(1.596.281.075)	(289.900.409)	(16.764.186.882)	7.327.969.154
Instalaciones	(2.645.543.828)	(294.482.683)	(39.620.283)	(2.979.646.794)	1.217.335.811
Equipos de computación (*)	(24.978.180.252)	(2.091.353.687)	13.094.871	(27.056.439.068)	5.502.489.326
Cajas de seguridad y tesoro	(398.638.592)	(29.743.955)	(8.236.712)	(436.619.259)	49.338.657
Automóviles	(2.761.836.639)	(973.214.742)	787.123.057	(2.947.928.324)	2.801.331.806
Biciclos	(28.499)	-	-	(28.499)	1
Automóviles - Arrendamiento financiero	(3.013.413.746)	(106.494.936)	260.248.420	(2.859.660.262)	8
Total al 31/12/2016	(67.116.990.095)	(8.052.588.050)	92.492.613	(75.077.085.532)	91.866.365.561
Total al 31/12/2015	(59.510.828.848)	(8.251.400.070)	645.238.823	(67.116.990.095)	91.380.181.828

(*) Al 31 de diciembre 2016 en el estado de resultados se incluyen Gs. 40.000.000 que corresponden a provisiones.

c.9. Cargos diferidos

La Entidad computa las amortizaciones conforme a lo establecido por el BCP. Al respecto, hasta septiembre 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 a desde el 1 de octubre de 2012, las amortiza- ciones fueron calculadas conforme al plazo establecido en el contrato de arrendamiento. La composición del rubro al 31 de diciembre de 2016 y 2015, es la siguiente:

Al 31 de diciembre de 2016				
Concepto	Saldo neto inicial	Aumentos	Amortización / consumo del ejercicio (a)	Saldo neto
Mejoras e instalaciones en inmuebles arrendados	5.978.426.330	259.280.074	(1.478.921.117)	4.758.785.287
Intangibles	27.911.645.684	11.365.263.550	(12.527.327.477)	26.749.581.757
Material de escritorio y otros	1.069.031.501	1.284.524.933	(1.378.271.273)	975.285.161
Total al 31 de diciembre de 2016	34.959.103.515	12.909.068.557	(15.384.519.867)	32.483.652.205

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 de diciembre de 2015	37.087.267.837	15.795.756.825	(17.923.921.147)	34.959.103.515

(a) Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, 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

emitidos en circulación” por Gs. 580.691.000.000, con vencimiento el 11 de febrero de 2016.

a) Colocaciones en el exterior:

b) Colocaciones en el mercado local:

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”.

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 Nro. 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 USD 60.000.000 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 USD 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 es de 2251 días. En ambos casos las emisiones fueron parte del Programa de Emisión Global USD 1.

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 de 2016 y 2015 incluye la suma de Gs. 1.330.348.462.947 y 1.225.285.362.316, 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 año 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 año 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 Nro. 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 2016 es de Gs. 46.552.000.000, de acuerdo con la Circular SB SG N° 00006/2016, y para el año 2015 fue de Gs. 43.296.000.000, de acuerdo con la Circular SB SG N° 00001/2015.

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 de 2016 y 2015 (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:

Al 31 de diciembre de 2015, la Entidad prendó a favor de Bancard S.A. Bonos del Tesoro Nacional por un total de Gs. 25.000.000.000 de la Serie A1, con vencimiento el 26 de marzo de 2017 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.

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 de 2016 la Entidad ha entregado la cartera de tarjetas de crédito “Afinidad de la marca Visa Clásica”, incluyendo los derechos de crédito sobre las deudas de los usuarios de las tarjetas comprendidas, por valor Gs. 33.857.580.153 a favor de Bancard S.A.; con el objeto de garantizar el fiel cumplimiento de las obligaciones como Entidad Emisora.

Al 31 de diciembre de 2015 no existían garantías otorgadas respecto a pasivos, a excepción de lo mencionado en la nota c.11.e).

Además, 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.

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 2016						
Concepto	Plazos que restan para su vencimiento					Total
	Hasta 30 días	De 31 hasta 180 días	De 181 días hasta 1 año	Más de 1 año y hasta 3 años	Más de 3 años	
Créditos vigentes por intermediación financiera - SF (*)	351.546.111	144.861.464.923	125.138.495.638	15.575.696.839	2.133.524.887	288.060.728.398
Créditos vigentes por intermediación financiera - SNF (*)	359.705.606.334	1.713.129.485.327	3.010.780.650.273	1.547.931.676.713	798.086.763.935	7.429.634.182.582
Total Créditos Vigentes	360.057.152.445	1.857.990.950.250	3.135.919.145.911	1.563.507.373.551	800.220.288.821	7.717.694.910.979
Obligaciones por intermediación financiera - SF	267.744.921.331	242.380.426.744	457.048.788.410	400.577.687.352	113.564.787.167	1.481.316.611.003
Obligaciones por intermediación financiera - SNF	4.811.506.173.156	672.074.281.845	1.543.866.029.192	800.065.224.033	514.606.666.238	8.342.118.374.464
Total Obligaciones	5.079.251.094.487	914.454.708.589	2.000.914.817.602	1.200.642.911.385	628.171.453.405	9.823.434.985.467

Al 31 de diciembre de 2015						
Concepto	Plazos que restan para su vencimiento					Total
	Hasta 30 días	De 31 hasta 180 días	De 181 días hasta 1 año	Más de 1 año y hasta 3 años	Más de 3 años	
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	1.575.416.201.071	3.316.568.456.187	1.578.818.086.101	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	1.128.317.948.877	1.528.900.988.973	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

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

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

A continuación se expone la concentración que la Entidad mantenía al 31 de diciembre de 2016 y 2015 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 al 31 de diciembre de 2016			
	Vigente (*)	%	Vencida (*)	%
10 mayores deudores	999.728.724.302	13%	176.648.120.323	62%
Siguientes 50 mayores deudores	1.795.104.608.773	24%	54.207.206.581	19%
Siguientes 100 mayores deudores	1.199.261.760.310	16%	25.612.414.296	9%
Resto	3.471.401.381.814	47%	27.710.772.092	10%
Total	7.465.496.475.199	100%	284.178.513.292	100%

Número de clientes	Monto y porcentaje de cartera al 31 de diciembre de 2015			
	Vigente (*)	%	Vencida (*)	%
10 mayores deudores	883.977.127.561	12%	158.959.018.371	62%
Siguientes 50 mayores deudores	1.757.843.981.862	23%	42.410.594.498	16%
Siguientes 100 mayores deudores	1.340.529.474.055	17%	25.837.811.447	10%
Resto	3.732.802.201.006	48%	30.477.609.620	12%
Total	7.715.152.784.484	100%	257.685.033.936	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	31/12/2016 (*)	%	31/12/2015 (*)	%
10 mayores clientes	1.496.715.696.967	19%	1.556.662.336.029	21%
Siguientes 50 mayores clientes	1.435.508.217.080	18%	1.077.069.833.314	14%
Siguientes 100 mayores clientes	1.089.008.139.438	14%	1.334.979.184.156	18%
Resto	3.914.435.655.792	49%	3.460.190.249.225	47%
Total	7.935.667.709.277	100%	7.428.901.602.724	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 2016		
Concepto	Saldo contable antes de provisiones (Nota J)	Saldo contable neto de provisiones
Créditos	2.272.029.230	2.272.029.230
Contingencias (*)	103.115.724.606	103.115.724.606
Total al 31 de diciembre de 2016	105.387.753.836	105.387.753.836

(*) Corresponden a tarjetas de crédito corporativas asignadas al personal superior y fianzas otorgadas con contragarantía (ver nota J).

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

(*) Corresponden a tarjetas de crédito corporativas asignadas al personal superior y fianzas otorgadas con contragarantía.

c.16. Créditos diversos

La composición del rubro al 31 de diciembre de 2016 y 2015, es como sigue:

Concepto	31/12/2016	31/12/2015
Anticipo de impuesto a la renta (a)	13.661.278.529	17.824.830.593
Gastos diferidos (b)	6.065.793.536	9.790.786.611
Gastos de proyecto de sistemas	13.995.321.490	10.849.921.802
Diversos	8.616.947.065	7.961.197.325
Impuesto al valor agregado	1.492.752.373	1.387.297.770
Goodwill, neto de amortizaciones (c)	2.417.338.679	4.834.677.371
Anticipos por compra de bienes y servicios	362.095.344	115.057.163
Gastos pagados por adelantado	2.276.489.027	1.132.688.809
Deudores varios	907.920.771	895.159.889
Deudores por venta de bienes a plazo	351.397.557	353.833.666
Provisiones (d); (nota c.6)	(461.701.956)	(504.656.564)
Total	49.685.632.415	54.640.794.435

(a) La provisión para el Impuesto a la Renta incluida en el rubro “Provisiones” al 31 de diciembre de 2016 y 2015, ascendía a Gs. 19.560.000.000 y Gs. 13.294.000.000, respectivamente.

(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., el monto consignado se encuentra neto de amortizaciones. Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, fueron imputados en concepto de amortización Gs. 2.417.338.692, en la cuenta “Otras pérdidas operativas - Amortización de cargos diferidos” del estado de resultados.

(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 moneda) son contabilizados 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 2016, la posición neta de estas operaciones, es la siguiente:

Ventas a futuro de moneda extranjera – Sector privado no financiero:	31/12/2016
Deudores por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera	38.655.107.247
Acreedores por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera	(38.540.287.865)
Saldo neto por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera – Pasivo	114.819.382

Compras a futuro de moneda extranjera – Sector privado no financiero:	31/12/2016
Deudores por operaciones de compra a futuro de moneda extranjera	54.660.950.393
Acreedores por operaciones de compra a futuro de moneda extranjera	(54.927.972.636)
Saldo neto por operaciones de venta a futuro de moneda extranjera – Pasivo	(267.022.243)

Al 31 de diciembre del 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)

c.18. Otras obligaciones diversas

La composición al 31 de diciembre de 2016 y 2015 es como sigue:

Concepto	31/12/2016	31/12/2015
Diversos (*)	874.111.395	26.351.272.237
Cheques gerencia	16.278.240.400	14.776.382.952
Comisiones percibidas a devengar	1.025.384.294	1.232.708.127
Total	18.177.736.089	42.360.363.316

(*) Al 31 de diciembre de 2015 incluye operaciones de compra y venta de divisas pendientes de liquidación realizadas en el SIPAP por Gs. 21.536 millones (saldo acreedor) que fueron regularizadas el 4 de enero del 2016. Al 31 de diciembre de 2016 incluye operaciones de compra y venta de divisas pendientes de liquidación realizadas en el SIPAP por Gs. 8.656 millones (saldo deudor), que fueron regularizadas el 3 de enero 2017.

c.19. Previsiones

La composición al 31 de diciembre de 2016 y 2015 es como sigue:

Concepto	31/12/2016	31/12/2015
Previsiones sobre contingencias (nota c.6)	1.453.306.412	1.310.492.782
Previsiones sobre otras contingencias	-	1.598.673.066
Total	1.453.306.412	2.909.165.848

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 de 2016 y 2015 ascendía aproximadamente a millones de Gs. 1.181.207 y Gs. 1.105.195, 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 que la proporción mínima de patrimonio efectivo: a) Nivel 1 - capital principal y b) Nivel 2 - capital complementario; y el total de activos y contingentes ponderados por riesgo no podrá ser inferior al 8% y 12%, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, la Entidad superaba los límites de dicha relación.

d.2. Asamblea de accionistas

El 27 de abril del 2016 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 al 31 de diciembre del 2015. Adicionalmente los accionistas decidieron destinar el 1% de las utilidades del ejercicio 2015 al fondo de responsabilidad social empresarial, constituir reservas legales y facultar al Directorio a mantener en resultados acumulados el 50% de las utilidades del ejercicio 2015 o destinar dicha suma a reservas legales y/o cualquier otro destino que considere necesario y/o conveniente, de forma parcial o total hasta tanto la Asamblea General Ordinaria resuelva su destino. Además se ha decidido reforzar el Capital Principal (Nivel 1) mediante la integración de Acciones Ordinarias del 44% de las utilidades del ejercicio 2015.

Asimismo, 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 ejercicio 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.

En el ejercicio 2015, 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 decidió 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:

Concepto	31/12/2016	31/12/2015
Líneas de crédito a utilizar mediante tarjetas de crédito	415.672.909.097	406.768.542.352
Créditos documentarios a negociar	193.770.100.709	264.740.599.953
Fianzas y avales otorgados	89.815.113.607	111.608.611.897
Líneas de crédito por adelantos en cuentas corrientes	12.138.268.608	9.851.123.710
Líneas de crédito de cartas de importación/exportación	-	4.556.501.183
Total	711.396.392.021	797.525.379.095

e.2. Cuentas de orden

Las cuentas de orden se componen de la siguiente manera:

Concepto	31/12/2016	31/12/2015
Garantías recibidas	7.149.649.321.195	7.305.507.718.148
Pólizas de seguro	1.059.772.444.645	1.081.845.958.131
Administración de valores y depósitos	698.786.637.286	805.588.021.838
Otras cuentas de orden	634.565.017.103	486.325.599.455
Negocios en el exterior y cobranzas	291.461.521.160	351.129.627.696
Total	9.834.234.941.389	10.030.396.925.268

F. Información referente a 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; y
- 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	31/12/2016	31/12/2015
Ganancias por valuación de activos y pasivos financieros en moneda extranjera	4.766.306.700.514	5.180.520.578.517
Pérdida por valuación de pasivos y activos financieros en moneda extranjera	(4.759.796.345.356)	(5.168.175.165.992)
Diferencia de cambio neta sobre activos y pasivos financieros en moneda extranjera	6.510.355.158	12.345.412.525
Ganancias por valuación de otros activos y pasivos en moneda extranjera	16.975.558.763	17.116.604.300
Pérdidas por valuación de otros activos y pasivos en moneda extranjera	(16.917.098.971)	(25.992.879.756)
Diferencia de cambio neta sobre otros activos y pasivos en moneda extranjera	58.459.792	(8.876.275.456)
Diferencia de cambio neta sobre el total de activos y pasivos en moneda extranjera	6.568.814.950	3.469.137.069

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 2016 y 2015 asciende a Gs. 40.804.294.303 y Gs. 37.015.868.050. 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

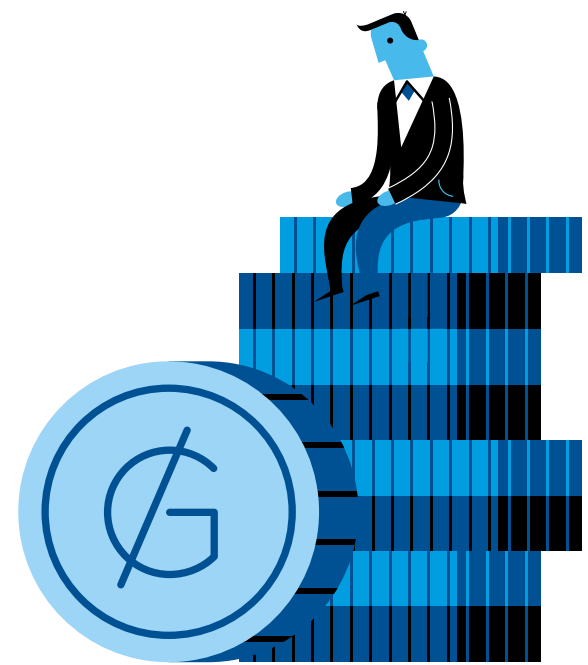
Corriente

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 registración contable del impuesto a la renta por el método 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 2016 y 2015, 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 2016 y 2015, es el siguiente:

Concepto	31/12/2016	31/12/2015
Provisión impuesto a la renta	18.268.066.980	13.294.000.000
Impuesto a la renta por distribución de dividendos (nota c.11)	1.152.517.471	1.127.727.195
Otras	37.765.987	96.038.483
Total	19.458.350.438	14.517.765.678

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

f.5. Otras pérdidas operativas

Las otras pérdidas operativas se componen de la siguiente manera:

Concepto	31/12/2016	31/12/2015
Impuestos, patentes y tasas	5.113.323.750	4.427.894.831
Otros impuestos no deducibles	1.842.337.643	2.064.366.834
Impuestos sobre rentas internacionales	1.251.541.755	1.357.254.598
Impuesto al valor agregado	501.560.549	1.116.169.570
Otras pérdidas operativas	10.769.441	10.356.184
Total	8.719.533.138	8.976.042.017

f.6. Ganancias extraordinarias

Las ganancias extraordinarias se componen de la siguiente manera:

Descripción	31/12/2016	31/12/2015
Venta de activo fijo	868.299.794	469.568.374
Recupero de gastos	2.274.475.964	1.872.917.366
Otros ingresos	3.098.891.759	2.926.659.173
Venta de cartera	5.550.106.825	5.089.515.103
Dividendos cobrados	2.220.000.000	654.000.000
Venta de bienes adjudicados	494.112.424	430.653.061
Ingresos extraordinarios	30.212.204	-
Desafectación de reserva facultativa (*)	-	44.751.040.395
Total	14.536.098.970	56.194.353.472

(*) La Entidad ha registrado en la línea de ganancias extraordinarias la desafectación 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.

G. Efectos inflacionarios

No se han aplicado procedimientos de ajuste por inflación, salvo lo mencionado en nota c.8.

H. Hechos posteriores al cierre del ejercicio

Con posterioridad al 31 de diciembre de 2016, no se han producido hechos o transacciones que por su naturaleza debieran ser expuestos.

I. Gestión de riesgos

Los principales riesgos administrados por la Entidad para el logro de sus objetivos son los siguientes:

a) Riesgo de crédito

Se han definido políticas y lineamientos de crédito que permiten establecer una adecuada segmentación de los riesgos crediticios de los distintos grupos de clientes, un marco de límites y unas normas de delegación que aseguran un adecuado proceso para la toma de decisiones en la etapa de admisión, como así también los mecanismos de seguimiento y recuperación de los riesgos asumidos.

La determinación del perfil de riesgo de crédito es esencial a la hora de fijar los objetivos de BBVA Paraguay S.A. Para ello se utilizan herramientas de calificación crediticia, basadas en una infraestructura de información histórica de riesgos que permiten una adecuada estimación de los inputs necesarios para realizar dichos cálculos: probabilidad de incumplimiento, severidad y exposición en el momento del incumplimiento. Adicionalmente a la información de costes y rentabilidades, los modelos estimados son determinantes para la gestión interna del riesgo y para cumplir con los requerimientos regulatorios establecidos.

b) Riesgos de mercado

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez está estrechamente asociado al negocio bancario. La gestión de este riesgo tiene como objetivo evitar que una entidad financiera, teniendo suficiente solvencia, no pueda atender sus compromisos de pago por falta de fondos o que, para atenderlos, tenga que recurrir a la obtención de fondos en condiciones especialmente gravosas. Para mitigar esta situación, 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 ítem, es administrado por el área 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 Comité de Activos y Pasivos para la toma de decisiones.

Al 31 de diciembre de 2016 y 2015, 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.

Adicionalmente, con el objetivo de preservar una estructura de financiación estable en el mediano/largo plazo y la necesidad de contar con un volumen de recursos estables de cliente para el mantenimiento de un perfil sólido de liquidez, se establece como índice de referencia ante una estructura de balance el Loan to Stable Customer Deposits (relación entre inversión crediticia neta y recursos estables de clientes ó LtSCD) como métrica fundamental dentro de la Declaración de Apetito al Riesgo. El límite del indicador es definido anualmente y su seguimiento y control la gestiona el Área de Riesgo de Mercado, Estructural y Liquidez semanalmente.

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 6% del margen financiero presupuestado y la sensibilidad al valor económico no puede superar el 11% del Patrimonio Efectivo.

Al 31 de diciembre de 2016, la herramienta HIKE Corporativa presenta unos indicadores bien comportados y dentro de los límites de apetito al riesgo impuesto por el Directorio.

c) 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 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.

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.

d) Riesgo Ambiental

La consideración de los aspectos ambientales es un factor muy importante para BBVA Paraguay S.A. En todos los proyectos financiados se evalúa el cumplimiento de las disposiciones establecidas por la Secretaría del Medio Ambiente (SEAM) y se considera el análisis de impacto ambiental de los proyectos.

De manera a contribuir activamente en la protección del medio ambiente el BBVA ha implementado recientemente un Sistema de Gestión Ambiental para el desarrollo sostenible. El Sistema de Gestión Ambiental (SGA) se refiere a la serie de procesos y procedimientos de gestión que permitirán al Banco analizar, controlar y reducir el efecto que sus actividades, productos o servicios ejercen sobre el medio ambiente. Es un programa estructurado que funciona como herramienta en base a una serie de procesos estándares, con el fin de encajar y compatibilizar la operación en el análisis de riesgo desde el punto de vista del desarrollo sostenible. El mismo materializa la política ambiental y social, crea un marco de referencia común para los usuarios y provee información para la toma de decisiones. El desarrollo sostenible supone la búsqueda simultánea de expansión económica productiva, progreso social y calidad ambiental para crear valor para todos los grupos con un interés legítimo en la empresa.

J. Saldos con partes relacionadas

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

Al 31 de diciembre de 2016							
Entidad	País	Activo			Pasivo	Resultado	
		Depósitos a la vista	Créditos	Contingencias	CDA	Intereses ganados	Intereses pagados
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (***)	España	38.784.297.374	-	5.194.020.752	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A. (*)	Paraguay	-	39.602.647	773.397.353	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A. (**)	Paraguay	-	-	4.001.178.902	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	EEUU	42.599.117.752	-	-	-	606.391.429	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.	Suiza	-	-	-	167.925.221.953	-	8.258.584.190
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Uruguay S.A. (***)	Uruguay	-	-	7.093.323.900	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. Frankfurt AM. (***)	Alemania	-	-	35.587.252.379	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Singapore Branch (***)	Singapur	-	-	15.034.065.176	-	-	-
BBVA Banco Continental S.A. (***)	Perú	-	-	1.687.050.062	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (***)	Francia	-	-	31.141.422.000	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. Hong Kong Branch (***)	Hong Kong	-	-	1.412.003.976	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. Hong Kong Branch (***)	China	-	-	445.772.155	-	-	-
Otras personas físicas	-	-	2.232.426.583	746.237.951	-	-	-
Totales	-	81.383.415.126	2.272.029.230	103.115.724.606	167.925.221.953	606.391.429	8.258.584.190

(*) Corresponden a tarjetas de créditos corporativas asignadas al personal superior, emitidas a nombre del BBVA Paraguay S.A.
(**) Corresponde a otras fianzas otorgadas.
(***) El importe de las contingencias corresponde a fianzas otorgadas con contragarantía.

Al 31 de diciembre de 2015							
Entidad	País	Activo			Pasivo	Resultado	
		Depósitos a la vista	Créditos	Contingen- cias	CDA	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	-	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay S.A. (**)	Paraguay	-	-	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 Uruguay S.A. (***)	Uruguay	-	-	1.097.505.990	-	-	-
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA, 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	73.410.450.435	229.481.243.872	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.
(**) Corresponde a otras fianzas otorgadas.
(***) El importe de las contingencias corresponde a fianzas otorgadas con contragarantía.


Agustín Antón
Director Presidente y Gerente General


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


Daniel Osvaldo Elicetche
Síndico Titular



Dictamen de los auditores independientes



Deloitte & Touche - Paraguay
Estados Unidos 415, 4º Piso
Asunción
Paraguay

Tel/fax: +(595) 21 220 790 R.A.
Tel/fax: +(595) 21 220 646/7
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 2016, el estado de resultados, el estado de evolución del patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo correspondientes al ejercicio económico finalizado en esa 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 2015 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 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 acuerdo con las Normas de Auditoría vigentes en Paraguay emitidas por el Consejo de Contadores Públicos del Paraguay, 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

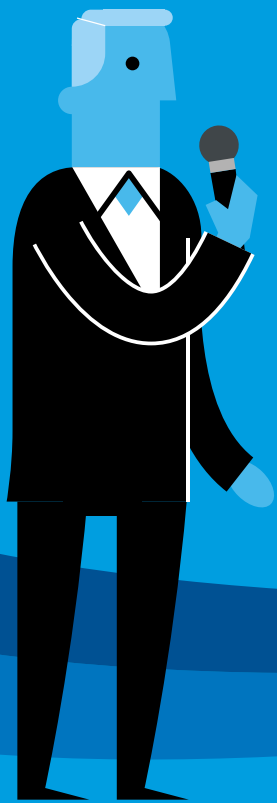
En nuestra opinión, los estados financieros mencionados en el primer párrafo del capítulo 1 de este informe presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación patrimonial de **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Paraguay Sociedad Anónima** al 31 de diciembre de 2016, así como sus resultados, la evolución de su patrimonio neto y los flujos de su efectivo correspondientes al ejercicio económico finalizado en esa fecha, de conformidad 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.

Asunción, 23 de febrero de 2017

Deloitte & Touche – Paraguay


Ricardo A. Fabris
Socio

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



Gestión del Riesgo

- 80** Gestión del riesgo
- 83** El riesgo de crédito en el 2016
- 87** Gestión del Riesgo Medioambiental y Social (GMAS)
- 87** Gestión del riesgo de mercado, estructural y liquidez
- 92** 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 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 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

Nuestra gestión de riesgos se caracteriza por la prudencia en la toma de posiciones. Nuestras métricas son estables y predecibles y comparan favorablemente. Una gestión prudente nos permite operar con pérdidas esperadas aceptables en todos los mercados y nos facilita la estabilidad de la cuenta de resultados.

Capacidad de anticipación

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

La diversificación

Planificamos la toma de riesgos en los segmentos de nuestro portfolio mediante el establecimiento de límites que integramos en la gestión.

En definitiva, un modelo a la vanguardia en la gestión de riesgos que nos hace diferentes, 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 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. Gobierno y Organización
2. Apetito al Riesgo
3. Decisiones y Procesos
4. Evaluación, Seguimiento y Reporting
5. Infraestructuras

1. 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. Se proponen, contrastan y, en su caso, se aprueban y/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 al Grupo en el desarrollo de sus negocios, así como la admisión de las operaciones de riesgos más relevantes.

Comités vigentes

- 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 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 riesgos, 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 riesgos, 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, los cuales deberán ser consistentes con los del Grupo.

El apetito de riesgo expresa los niveles y tipos de riesgo que el Banco 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 continuado.

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

Objetivos del proceso

- 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.
- Y monitorear las variables clave.

Fases del proceso de evaluación, seguimiento y reporting



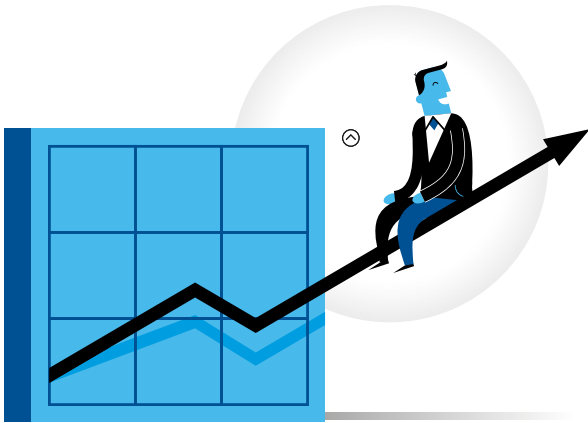
5. Infraestructura

La infraestructura debe asegurar que BBVA Paraguay cuente con los recursos humanos y tecnológicos necesarios para la efectiva gestión y supervisión de los riesgos. En este sentido el área de Riesgos debe tener unos recursos humanos adecuados en términos de número, capacidad y experiencia. Así mismo esta unidad debe asegurar 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, adecuación y monitorear las variables clave.



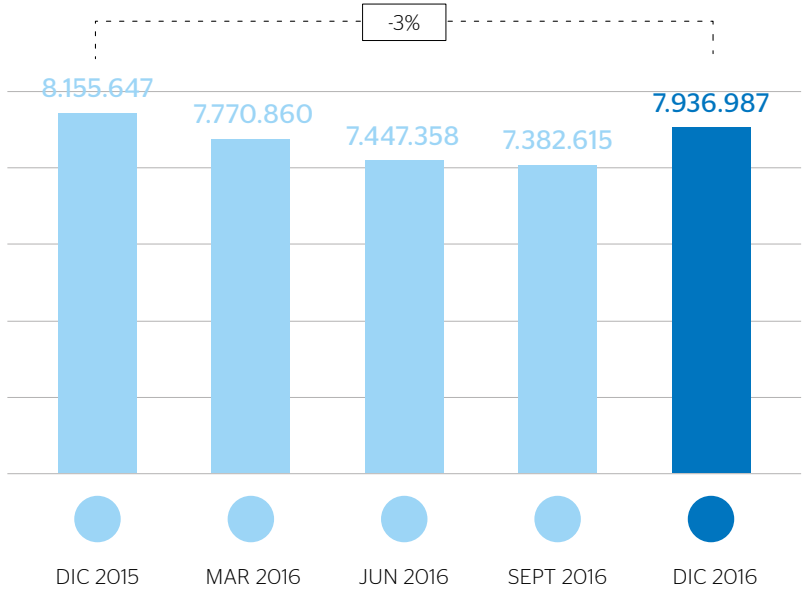
El riesgo de crédito en el 2016

El año 2016 ha sido nuevamente un año de expansión económica en el país, mostrando signos de recuperación con un crecimiento del PIB entorno al 4% en comparación al año anterior, impulsado por la agricultura, la ganadería, el buen momento que atraviesa el sector de las construcciones (privadas y públicas), los servicios, el sector energético y el sector industrial.



No obstante, el sistema financiero no ha mantenido su dinamismo de años anteriores presentando una contracción de la inversión crediticia en torno al -0,3%, acentuada en Bancos de mayor tamaño en activos. Los riesgos totales (sin incluir riesgos de firma) en BBVA Paraguay ascendieron a la suma de PYG 7.936.987 millones en diciembre 2016. El Segmento Minorista mantiene a dicha fecha una participación del 21% sobre la cartera crediticia total (Particulares 11% y Pyme's 10%), mientras que el Segmento Mayorista se sitúa con 79% de participación.

Evolución del portfolio total



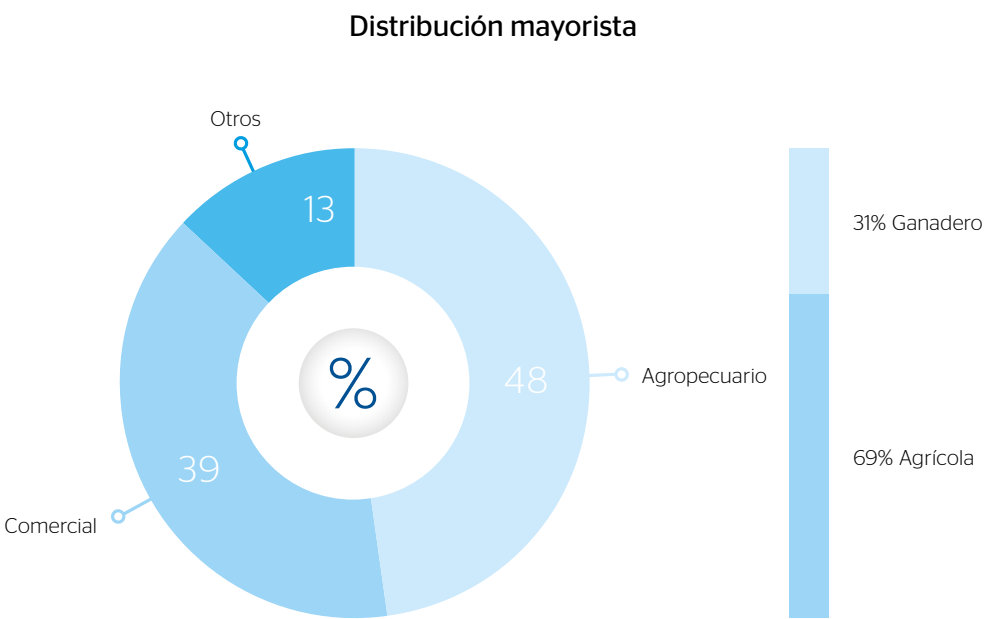
El Riesgo Total con clientes se encuentra diversificado entre los principales sectores de actividad económica del país. Se observa una concentración del riesgo en los sectores Agrícola (Mayorista 26% - Pymes 6%), Comercial (Mayorista 30% - Pymes 2%) y Ganadero (Mayorista 12% - Pymes 2%) que hacen el 78% del riesgo total.

En el cuadro expuesto a continuación, se desglosa la cartera de créditos por sectores al 31 de diciembre de 2016.

Inversión total por sectores		
Sector	Millones de PYG	Participación %
Mayorista	5.490.235	79%
Agrícola	2.070.908	26%
Ganadero	926.127	12%
Comercial	2.419.287	30%
Industrial	73.913	1%
Minorista	1.460.598	21%
Pymes	825.647	10%
Consumo	424.772	5%
Tarjetas de crédito	210.179	3%
Hipotecario	241.587	3%
Otros	744.564	21%
Construcción	177.166	2%
Financiero	81.265	1%
Import-Export	102.484	1%
Otros	383.649	5%
Inversión Crediticia Total	7.936.984	100%

Segmento mayorista

El Riesgo Total de este segmento asciende a PYG 6.234.799 millones, representando el 79% del riesgo total del Banco. Sólo el sector agropecuario hace el 48% de la inversión, dentro de la cual el sector Ganadero hace el 31% y el Agrícola 69%. La inversión realizada en los 10 principales clientes asciende a PYG 1.022.665 millones, que representa el 13% del total del riesgo asumido por el Banco en 2016 (10% al cierre 2015).



En este segmento se potenciaron las ofertas a los sectores donde el banco tenía menor participación, en la búsqueda de lograr una mayor diversificación de la cartera. En lo que respecta al sector agrícola, se realizó una gestión más bien conservadora dada la coyuntura del sector en éstos últimos dos años, no obstante siempre intentando 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.

Segmento minorista

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 con ratios de mora tolerables por debajo de mercado.

En términos generales, gracias a la consolidación de herramientas y al financiamiento por medio de campañas, se apalancó el crecimiento de particulares y al mismo tiempo, se mantuvo la cartera de créditos dentro de los estándares de calidad.

Pymes

Al cierre del ejercicio 2016, la inversión en este segmento representa el 10% de la cartera total del Banco, ratificando el compromiso de la marca con el desarrollo productivo del país.

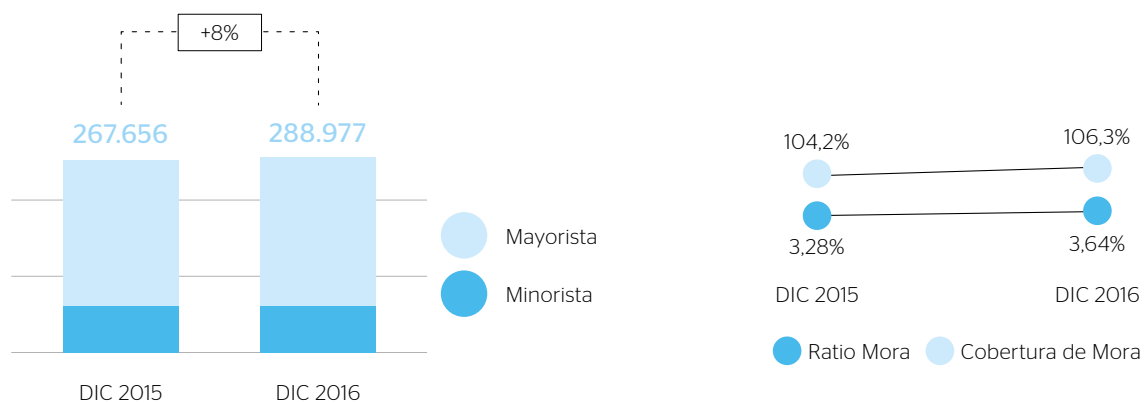
Además, la evolución de este segmento viene acompañada de niveles de calidad crediticia muy buenos, convirtiéndolo en un sector con un coste de riesgo aceptable y con buena contribución sobre la cuenta de resultados.

Durante el 2016, la admisión se enfocó en la proactividad mediante la emisión de 10 campañas de pre-aprobación masiva, generando ofertas a 8.605 prospectos, tanto a clientes como no clientes.

Para el 2017 este segmento presenta el reto de ser referente en el crecimiento de la inversión crediticia del BBVA, ganando cuota de mercado.

Riesgos dudosos y coste del riesgo

El volumen de riesgos dudosos se sitúa en PYG 288.977 millones al 31 de diciembre 2016, registrando un aumento (+8%) respecto al cierre del 2015. Este aumento se presenta tanto en la cartera de Particulares como la Empresas y Pymes acompañando el incremento de un sistema financiero que avanza +13% en saldo y se ha caracterizado en hacer foco en la gestión de clientes con potencial deterioro. En términos generales la cartera del segmento Comercial y Agropecuario han registrado una adecuada evolución con leve tendencia creciente (aunque a menores niveles que el resto), 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 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 3,64%, aumentando +36pbs respecto al cierre 2015. El fondo de insolvencias se incrementa un 10% alcanzando los PYG 307.179 millones, logrando al cierre una cobertura de la mora del 106,3%.

Gestión del Riesgo Medio-ambiental y Social (GMAS)

Factores financieros y no financieros, tales como los de carácter social, ambiental y reputacional, pueden afectar al perfil crediticio de los prestatarios y 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.

La integración de estos factores es coherente con el principio de prudencia que rige la actividad de BBVA Paraguay 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 se dispone de políticas y procedimientos que mejoran la transparencia de los servicios bancarios y la responsabilidad en la concesión de préstamos.

Entre los principales logros del año 2016 podemos citar: la incorporación de la herramienta de monitoreo satelital "ArcGIS" en el Sistema de Gestión Medioambiental y Social (GMAS) del BBVA; integración de mapas de Áreas Protegidas y Sitios Ramsar en la Política GMAS; incorporación a la Unidad de GMAS de la segunda persona técnica permanente; modificación y mejoras de la Política GMAS y realización de capacitaciones a los funcionarios involucrados en la implementación de la política.

Gestión del riesgo de mercado, estructural y liquidez

En la Gerencia de Riesgo de Mercado, Estructural y Liquidez y Control de Gestión del BBVA Paraguay 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, medimos cómo impactaría una posible evolución negativa de los mercados en las posiciones de balance, tanto bajo circunstancias ordinarias como bajo 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 2016, la moneda norteamericana ha mostrado una leve depreciación alcanzando una TAM del -0,7% a Dic'16, motivados principalmente por una economía local fortalecida en términos macroeconómicos, mayores ingresos por generación y venta de electricidad ante el favorable nivel de los ríos presentados en Brasil que han impactado en la producción de nuestras hidroeléctricas, acompañado de mejores niveles de las remesas familiares y llegando al último trimestre del año con los efectos sobre la medida de suba de tipos efectuada por la FED. Posteriormente, con los resultados de las elecciones en los EE.UU. se observó un efecto al alza de los tipos de cambio en la región.

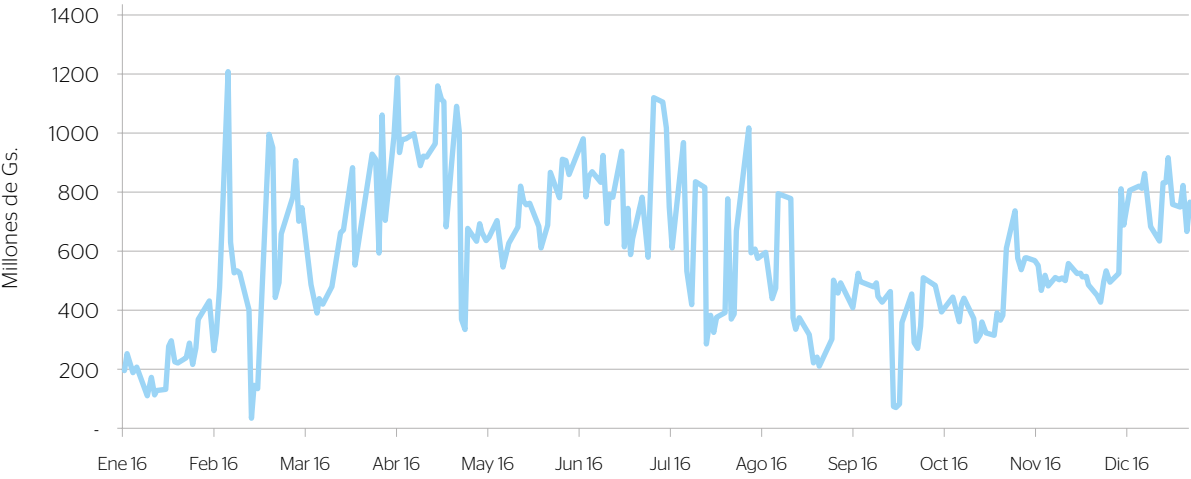
El tipo de cambio promedio de 2016 fue de PYG./USD 5.668, lo que representa un aumento en +462 puntos al promedio del año 2015. El tipo de cambio promedio del mes de diciembre de 2016 fue de PYG./USD 5.785, mientras que en diciembre del año anterior fue de PYG./USD 5.802.

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.

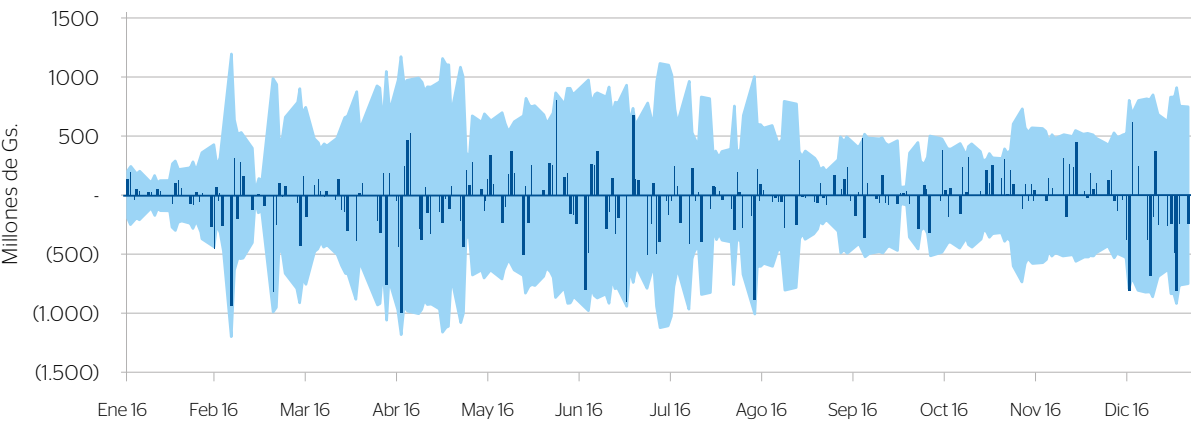
Las herramientas de medición utilizadas para el riesgo de cambio permite analizar el posible impacto del movimiento de las variables de riesgo de mercado sobre la posición patrimonial del Banco, facilitando la adecuada gestión de los mismos y minimizando los efectos negativos sobre la cuenta de resultados.

Riesgo de Mercado. Evolución del Value-at-Risk (VaR) de la posición de cambio 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 ubicados dentro del rango de variación máxima esperada y dentro del nivel de confianza estadístico tolerado, demuestra la alta capacidad predictiva del modelo.

Modelo del BBVA de Medición de Riesgo de Mercado. Back Testing VaR vs. Resultados diarios



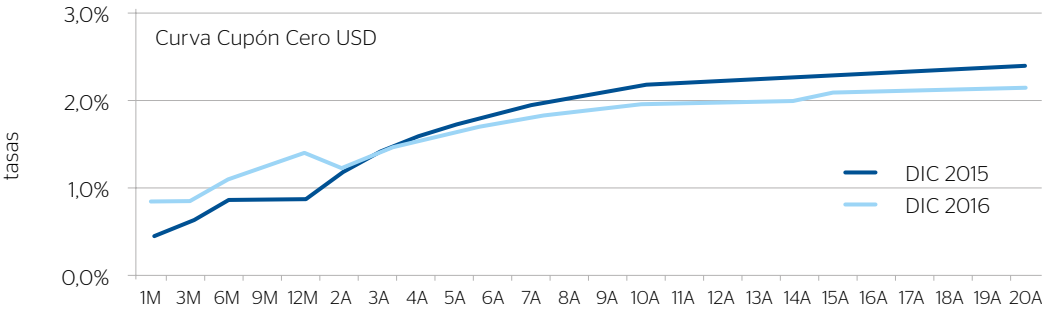
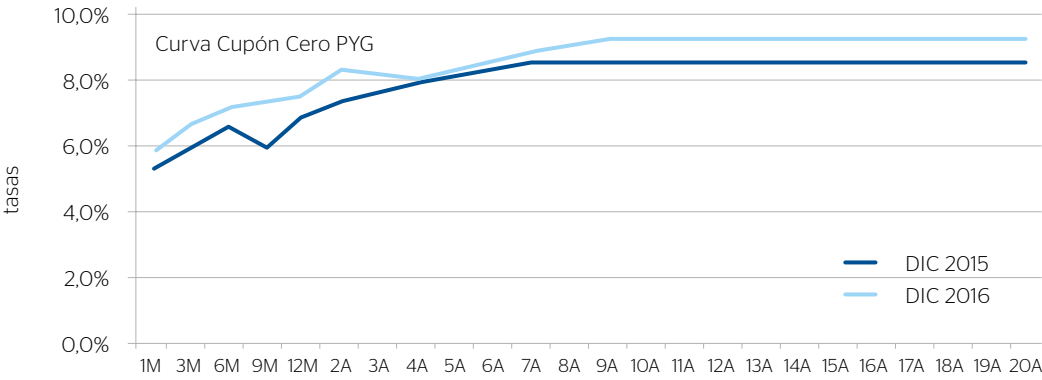
BBVA Paraguay refleja un comportamiento estable del VaR para todo el periodo, dentro de los límites y alertas fijados localmente.

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 2016 las tasas de interés activas del sistema bancario se comportaron con una tendencia a la baja a lo largo del ejercicio, ubicándose al cierre del año en niveles inferiores al año anterior. En general, 2016 se ha caracterizado por una reducción en las tasas de interés del sistema financiero, por presentar nuestro mercado mayor liquidez que años anteriores. Las tasas pasivas por su parte, en ML han acompañado la tendencia del mercado y con niveles de inflación por debajo de la meta del BCP, para ME localmente han tendido a la baja por una marcada mayor liquidez con excepción del último trimestre del año, mientras que fondos obtenidos del exterior se han encarecido levemente con las nuevas políticas económicas adoptadas por la Reserva Federal (FED) de los Estados Unidos en los últimos meses del 2016.

Curvas de tipo de mercado



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

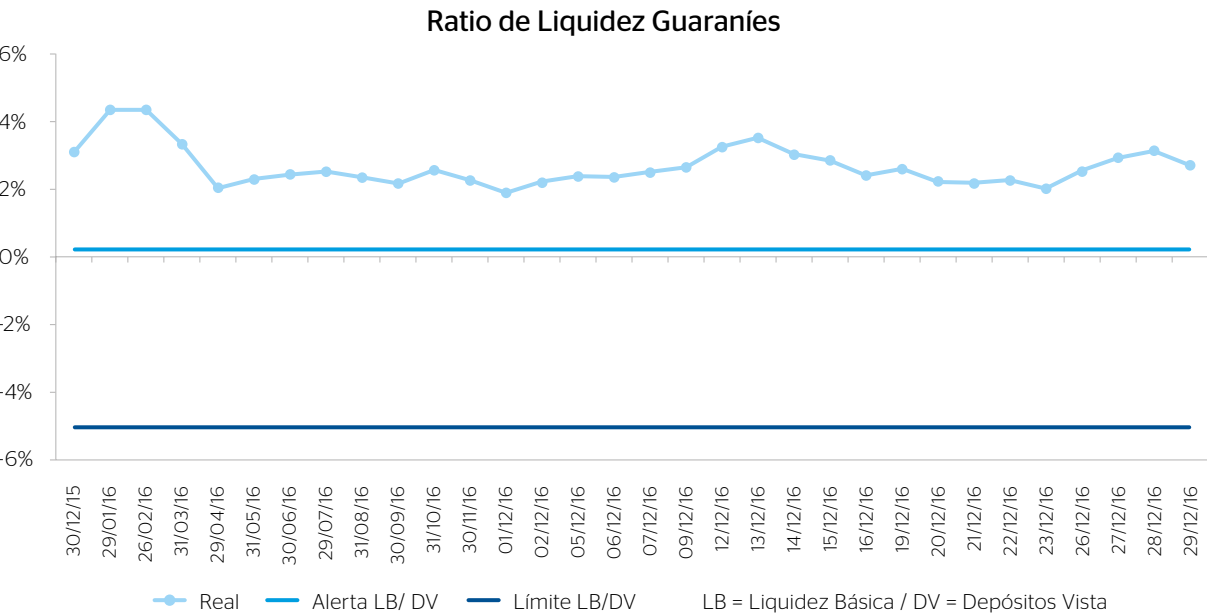
Riesgo de liquidez

El comportamiento objetivo del Banco, 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.

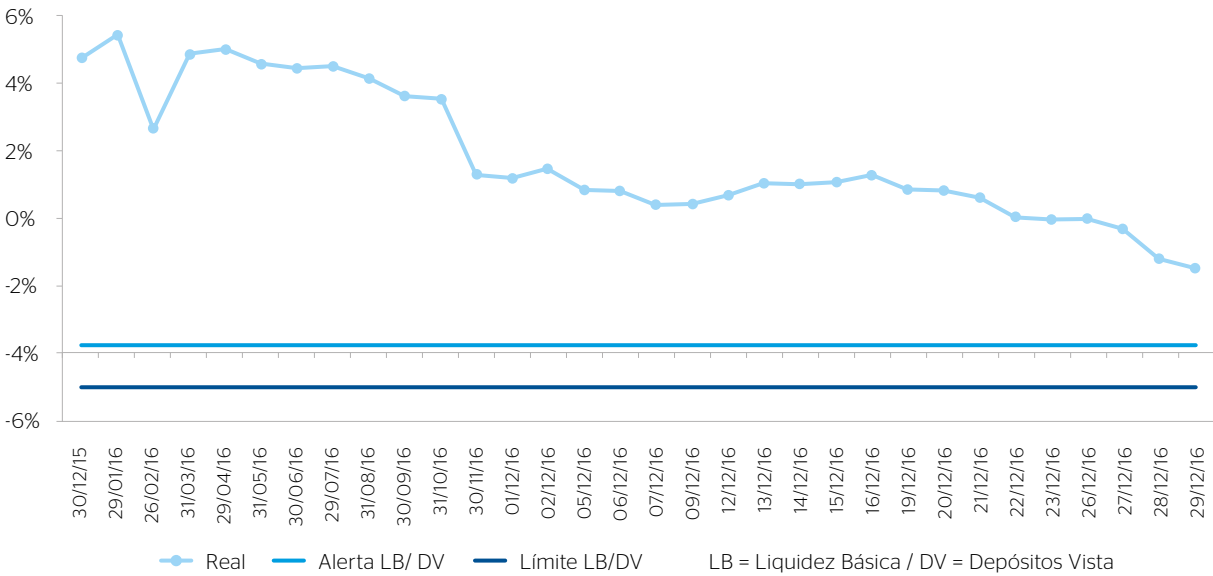
El segundo eje en la gestión del riesgo de liquidez y financiación es el de lograr una correcta diversificación de la estructura de financiación mayorista, evitando una elevada dependencia de la financiación a corto plazo mediante el establecimiento de un nivel máximo de captación de financiación mayorista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

Como tercer eje principal se promueve la resistencia a corto plazo del perfil de riesgo de liquidez, garantizando que BBVA Paraguay 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.



Ratio de Liquidez Dólares



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 periodos 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 y/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 del Banco; 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.

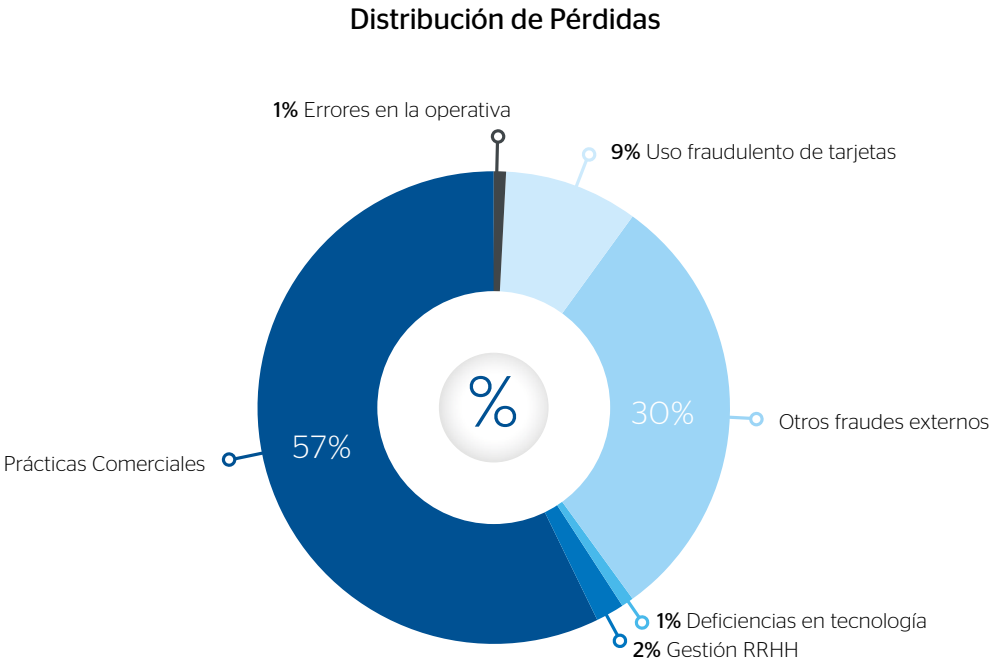
El riesgo operacional se materializa en forma de eventos. Éstos pueden tener distintas consecuencias: a) sin efectos contables, b) con impacto en pérdidas y ganancias, c) con efectos de lucro cesante (pérdida de negocio futuro) y d) con impacto en la reputación. Por consiguiente, para valorar el riesgo 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 los mismos 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, en el Banco 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 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.

Cultura de control

El Corporate Assurance, modelo de control corporativo que permite proporcionar un enfoque integral y homogéneo de la situación de control de los riesgos del Banco al Directorio y al Comité 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 del Banco, velando en todo momento porque se mantengan dentro de los parámetros de riesgos asumibles.

Nos encontramos en pleno proceso de transformación digital, con el objetivo claro de acompañar a nuestros clientes con soluciones que les permitan operar con nosotros cómo y cuándo lo deseen.



BBVA Donde Estés

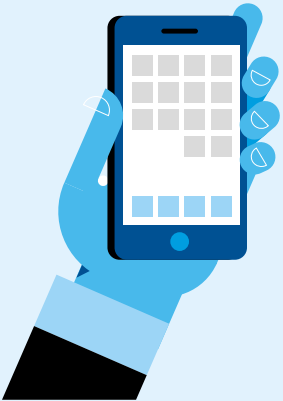
96 Canales digitales · Línea BBVA

97 Sucursales

Canales digitales

Línea BBVA

Estamos donde el cliente nos necesite y en el momento en que precise de nosotros. Para ello ponemos a su disposición diversos canales de comunicación y de relacionamiento constante:



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 su clave de acceso.



Red de Cajeros Automáticos
Ubicados en puntos estratégicos con diferentes opciones para transaccionar.



Línea BBVA
Además de los canales digitales, contamos con la Línea BBVA 417 6000, disponible las 24 horas, los 365 días del año. De igual manera, se puede llamar sin costo al 0800 11 2282 para ampliar consultas.

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.
Avda. 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



