

Reporte Anual que se presenta de acuerdo con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y a otros participantes del mercado, para el año terminado el 31 de diciembre de 2010.



Nombre del Emisor: BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial.

Domicilio: Paseo de la Reforma No. 2693, Planta Baja, Colonia Lomas de Bezares, Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11910, México, D.F.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial mantiene un Programa de Certificados Bursátiles autorizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores mediante oficio número 153/17926/2008 de fecha 19 de diciembre de 2008 y mediante oficio número 153/3292/2010 de fecha 21 de abril de 2010 por un monto total de hasta \$10,000,000,000.00 (diez mil millones de Pesos 00/100 M.N.) (el “Programa”) y los Certificados Bursátiles del mismo se encuentran inscritos con el número 3237-4.19-2008-001 en el Registro Nacional de Valores.

Clave de Cotización: “BNPPPF”.

La inscripción en el Registro Nacional de Valores no implica certificación sobre la bondad de los valores, la solvencia del emisor o sobre la exactitud o veracidad de la información contenida en este reporte anual, ni convalida los actos que, en su caso, hubieren sido realizados en contravención a las leyes.

**INFORMACIÓN REFERENTE A LOS CERTIFICADOS BURSÁTILES VIGENTES EMITIDOS
POR BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, S.A. DE C.V, SOFOL FILIAL**

Clave de pizarra	BNPPPF 09																																																						
Monto	\$1,000'000,000.00																																																						
No. series en que se divide la emisión	N.A.																																																						
Fecha de emisión	26 de junio de 2009.																																																						
Fecha de vencimiento	24 de junio de 2011.																																																						
Plazo de la emisión	728 días, equivalentes a 26 períodos de 28 días.																																																						
Intereses y procedimiento de cálculo	Interés bruto anual sobre valor nominal mediante la adición de 1.60 puntos porcentuales a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio ("TIIE") a plazo de 28 días																																																						
Periodicidad en el pago de intereses	<table> <tr> <th>No.</th><th>Fecha de Pago de Intereses</th></tr> <tr><td>1</td><td>24 de julio de 2009</td></tr> <tr><td>2</td><td>21 de agosto de 2009</td></tr> <tr><td>3</td><td>18 de septiembre de 2009</td></tr> <tr><td>4</td><td>16 de octubre de 2009</td></tr> <tr><td>5</td><td>13 de noviembre de 2009</td></tr> <tr><td>6</td><td>11 de diciembre de 2009</td></tr> <tr><td>7</td><td>8 de enero de 2010</td></tr> <tr><td>8</td><td>5 de febrero de 2010</td></tr> <tr><td>9</td><td>5 de marzo de 2010</td></tr> <tr><td>10</td><td>2 de abril de 2010</td></tr> <tr><td>11</td><td>30 de abril de 2010</td></tr> <tr><td>12</td><td>28 de mayo de 2010</td></tr> <tr><td>13</td><td>25 de junio de 2010</td></tr> <tr><td>14</td><td>23 de julio de 2010</td></tr> <tr><td>15</td><td>20 de agosto de 2010</td></tr> <tr><td>16</td><td>17 de septiembre de 2010</td></tr> <tr><td>17</td><td>15 de octubre de 2010</td></tr> <tr><td>18</td><td>12 de noviembre de 2010</td></tr> <tr><td>19</td><td>10 de diciembre de 2010</td></tr> <tr><td>20</td><td>7 de enero de 2011</td></tr> <tr><td>21</td><td>4 de febrero de 2011</td></tr> <tr><td>22</td><td>4 de marzo de 2011</td></tr> <tr><td>23</td><td>1 de abril de 2011</td></tr> <tr><td>24</td><td>29 de abril de 2011</td></tr> <tr><td>25</td><td>27 de mayo de 2011</td></tr> <tr><td>26</td><td>24 de junio de 2011</td></tr> </table>	No.	Fecha de Pago de Intereses	1	24 de julio de 2009	2	21 de agosto de 2009	3	18 de septiembre de 2009	4	16 de octubre de 2009	5	13 de noviembre de 2009	6	11 de diciembre de 2009	7	8 de enero de 2010	8	5 de febrero de 2010	9	5 de marzo de 2010	10	2 de abril de 2010	11	30 de abril de 2010	12	28 de mayo de 2010	13	25 de junio de 2010	14	23 de julio de 2010	15	20 de agosto de 2010	16	17 de septiembre de 2010	17	15 de octubre de 2010	18	12 de noviembre de 2010	19	10 de diciembre de 2010	20	7 de enero de 2011	21	4 de febrero de 2011	22	4 de marzo de 2011	23	1 de abril de 2011	24	29 de abril de 2011	25	27 de mayo de 2011	26	24 de junio de 2011
No.	Fecha de Pago de Intereses																																																						
1	24 de julio de 2009																																																						
2	21 de agosto de 2009																																																						
3	18 de septiembre de 2009																																																						
4	16 de octubre de 2009																																																						
5	13 de noviembre de 2009																																																						
6	11 de diciembre de 2009																																																						
7	8 de enero de 2010																																																						
8	5 de febrero de 2010																																																						
9	5 de marzo de 2010																																																						
10	2 de abril de 2010																																																						
11	30 de abril de 2010																																																						
12	28 de mayo de 2010																																																						
13	25 de junio de 2010																																																						
14	23 de julio de 2010																																																						
15	20 de agosto de 2010																																																						
16	17 de septiembre de 2010																																																						
17	15 de octubre de 2010																																																						
18	12 de noviembre de 2010																																																						
19	10 de diciembre de 2010																																																						
20	7 de enero de 2011																																																						
21	4 de febrero de 2011																																																						
22	4 de marzo de 2011																																																						
23	1 de abril de 2011																																																						
24	29 de abril de 2011																																																						
25	27 de mayo de 2011																																																						
26	24 de junio de 2011																																																						
Lugar y forma de pago de intereses y principal	El principal y los intereses de los Certificados Bursátiles se pagarán en cada fecha de pago de principal e intereses respectivamente, mediante transferencia electrónica, en las oficinas de Indeval.																																																						
Subordinación de los títulos	N.A.																																																						
Garantía	Los Certificados Bursátiles cuentan con la garantía irrevocable e incondicional otorgada por BNP Paribas, S.A. (el "Garante"). El Garante ha otorgado la garantía mediante un instrumento denominado Guarantee. La garantía se rige conforme a la ley de la República de Francia.																																																						
Fiduciario	N.A.																																																						
Calificación	Standard & Poor's, S.A. de C.V. 'mxAAA' Fitch México, S.A. de C.V. 'AAA(mex)' En ambos casos, la clasificación significa que la Emisora tiene una capacidad de pago, tanto de intereses como del principal, sustancialmente fuerte.																																																						
Representante Común	Bank of America México S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bank of America, representante común de los Tenedores.																																																						
Depositario	S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.																																																						
Régimen fiscal	La tasa de retención del Impuesto Sobre la Renta aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los Certificados Bursátiles de corto plazo se encuentra sujeta (i) para las personas físicas y morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente, respectivamente, y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente.																																																						

Clave de pizarra	BNPPPF 09-2																																																																		
Monto	\$1,300'000,000.00																																																																		
No. series en que se divide la emisión	N.A.																																																																		
Fecha de emisión	11 de septiembre de 2009.																																																																		
Fecha de vencimiento	24 de febrero de 2012.																																																																		
Plazo de la emisión	896 días lo que equivale a aproximadamente 2.5 años.																																																																		
Intereses y procedimiento de cálculo	Interés bruto anual sobre valor nominal mediante la adición de 1.30 puntos porcentuales a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio ("TIIE") a plazo de 28 días.																																																																		
Periodicidad en el pago de intereses	<table> <tr> <th>No.</th><th>Fecha de Pago de Intereses</th></tr> <tr><td>1</td><td>09 de octubre de 2009</td></tr> <tr><td>2</td><td>06 de noviembre de 2009</td></tr> <tr><td>3</td><td>04 de diciembre de 2009</td></tr> <tr><td>4</td><td>01 de enero de 2010</td></tr> <tr><td>5</td><td>29 de enero de 2010</td></tr> <tr><td>6</td><td>26 de febrero de 2010</td></tr> <tr><td>7</td><td>26 de marzo de 2010</td></tr> <tr><td>8</td><td>23 de abril de 2010</td></tr> <tr><td>9</td><td>21 de mayo de 2010</td></tr> <tr><td>10</td><td>18 de junio de 2010</td></tr> <tr><td>11</td><td>16 de julio de 2010</td></tr> <tr><td>12</td><td>13 de agosto de 2010</td></tr> <tr><td>13</td><td>10 de septiembre de 2010</td></tr> <tr><td>14</td><td>08 de octubre de 2010</td></tr> <tr><td>15</td><td>05 de noviembre de 2010</td></tr> <tr><td>16</td><td>03 de diciembre de 2010</td></tr> <tr><td>17</td><td>31 de diciembre de 2010</td></tr> <tr><td>18</td><td>28 de enero de 2011</td></tr> <tr><td>19</td><td>25 de febrero de 2011</td></tr> <tr><td>20</td><td>25 de marzo de 2011</td></tr> <tr><td>21</td><td>22 de abril de 2011</td></tr> <tr><td>22</td><td>20 de mayo de 2011</td></tr> <tr><td>23</td><td>17 de junio de 2011</td></tr> <tr><td>24</td><td>15 de julio de 2011</td></tr> <tr><td>25</td><td>12 de agosto de 2011</td></tr> <tr><td>26</td><td>09 de septiembre de 2011</td></tr> <tr><td>27</td><td>07 de octubre de 2011</td></tr> <tr><td>28</td><td>04 de noviembre de 2011</td></tr> <tr><td>29</td><td>02 de diciembre de 2011</td></tr> <tr><td>30</td><td>30 de diciembre de 2011</td></tr> <tr><td>31</td><td>27 de enero de 2012</td></tr> <tr><td>32</td><td>24 de febrero de 2012</td></tr> </table>	No.	Fecha de Pago de Intereses	1	09 de octubre de 2009	2	06 de noviembre de 2009	3	04 de diciembre de 2009	4	01 de enero de 2010	5	29 de enero de 2010	6	26 de febrero de 2010	7	26 de marzo de 2010	8	23 de abril de 2010	9	21 de mayo de 2010	10	18 de junio de 2010	11	16 de julio de 2010	12	13 de agosto de 2010	13	10 de septiembre de 2010	14	08 de octubre de 2010	15	05 de noviembre de 2010	16	03 de diciembre de 2010	17	31 de diciembre de 2010	18	28 de enero de 2011	19	25 de febrero de 2011	20	25 de marzo de 2011	21	22 de abril de 2011	22	20 de mayo de 2011	23	17 de junio de 2011	24	15 de julio de 2011	25	12 de agosto de 2011	26	09 de septiembre de 2011	27	07 de octubre de 2011	28	04 de noviembre de 2011	29	02 de diciembre de 2011	30	30 de diciembre de 2011	31	27 de enero de 2012	32	24 de febrero de 2012
No.	Fecha de Pago de Intereses																																																																		
1	09 de octubre de 2009																																																																		
2	06 de noviembre de 2009																																																																		
3	04 de diciembre de 2009																																																																		
4	01 de enero de 2010																																																																		
5	29 de enero de 2010																																																																		
6	26 de febrero de 2010																																																																		
7	26 de marzo de 2010																																																																		
8	23 de abril de 2010																																																																		
9	21 de mayo de 2010																																																																		
10	18 de junio de 2010																																																																		
11	16 de julio de 2010																																																																		
12	13 de agosto de 2010																																																																		
13	10 de septiembre de 2010																																																																		
14	08 de octubre de 2010																																																																		
15	05 de noviembre de 2010																																																																		
16	03 de diciembre de 2010																																																																		
17	31 de diciembre de 2010																																																																		
18	28 de enero de 2011																																																																		
19	25 de febrero de 2011																																																																		
20	25 de marzo de 2011																																																																		
21	22 de abril de 2011																																																																		
22	20 de mayo de 2011																																																																		
23	17 de junio de 2011																																																																		
24	15 de julio de 2011																																																																		
25	12 de agosto de 2011																																																																		
26	09 de septiembre de 2011																																																																		
27	07 de octubre de 2011																																																																		
28	04 de noviembre de 2011																																																																		
29	02 de diciembre de 2011																																																																		
30	30 de diciembre de 2011																																																																		
31	27 de enero de 2012																																																																		
32	24 de febrero de 2012																																																																		
Lugar y forma de pago de intereses y principal	El principal y los intereses de los Certificados Bursátiles se pagarán en cada fecha de pago de principal e intereses respectivamente, mediante transferencia electrónica, en las oficinas de Indeval.																																																																		
Subordinación de los títulos	N.A.																																																																		
Garantía	Los Certificados Bursátiles cuentan con la garantía irrevocable e incondicional otorgada por el Garante. El Garante ha otorgado la garantía mediante un instrumento denominado Guarantee. La garantía se rige conforme a la ley de la República de Francia.																																																																		
Fiduciario	N.A.																																																																		
Calificación	Standard & Poor's, S.A. de C.V. 'mxAAA' Fitch México, S.A. de C.V. 'AAA(mex)' En ambos casos, la clasificación significa que la Emisora tiene una capacidad de pago, tanto de intereses como del principal, sustancialmente fuerte.																																																																		
Representante Común	Bank of America México S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bank of America, representante común de los Tenedores.																																																																		
Depositario	S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.																																																																		
Régimen fiscal	La tasa de retención del Impuesto Sobre la Renta aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los Certificados Bursátiles de corto plazo se encuentra sujeta (i) para las personas físicas y morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente, respectivamente, y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente.																																																																		

Clave de pizarra	BNPPPF 10
Monto	\$800'000,000.00
No. series en que se divide la emisión	N.A.
Fecha de emisión	8 de julio de 2010.
Fecha de vencimiento	19 de diciembre de 2013.
Plazo de la emisión	1260 días lo que equivale a aproximadamente 3.5 años.
Intereses y procedimiento de cálculo	Interés bruto anual sobre valor nominal mediante la adición de 1.30 puntos porcentuales a la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio ("TIIE") a plazo de 28 días.
Periodicidad en el pago de intereses	No. Fecha de Pago de Intereses 1 5 de Agosto de 2010 2 2 de Septiembre de 2010 3 30 de Septiembre de 2010 4 28 de Octubre de 2010 5 25 de Noviembre de 2010 6 23 de Diciembre de 2010 7 20 de Enero de 2011 8 17 de Febrero de 2011 9 17 de Marzo de 2011 10 14 de Abril de 2011 11 12 de Mayo de 2011 12 9 de Junio de 2011 13 7 de Julio de 2011 14 4 de Agosto de 2011 15 1 de Septiembre de 2011 16 29 de Septiembre de 2011 17 27 de Octubre de 2011 18 24 de Noviembre de 2011 19 22 de Diciembre de 2011 20 19 de Enero de 2012 21 16 de Febrero de 2012 22 15 de Marzo de 2012 23 12 de Abril de 2012 24 10 de Mayo de 2012 25 7 de Junio de 2012 26 5 de Julio de 2012 27 2 de Agosto de 2012 28 30 de Agosto de 2012 29 27 de Septiembre de 2012 30 25 de Octubre de 2012 31 22 de Noviembre de 2012 32 20 de Diciembre de 2012 33 17 de Enero de 2013 34 14 de Febrero de 2013 35 14 de Marzo de 2013 36 11 de Abril de 2013 37 9 de Mayo de 2013 38 6 de Junio de 2013 39 4 de Julio de 2013 40 1 de Agosto de 2013 41 29 de Agosto de 2013 42 26 de Septiembre de 2013 43 24 de Octubre de 2013 44 21 de Noviembre de 2013 45 19 de Diciembre de 2013
Lugar y forma de pago de intereses y principal	El principal y los intereses de los Certificados Bursátiles se pagarán en cada fecha de pago de principal e intereses respectivamente, mediante transferencia electrónica, en las oficinas de Indeval.
Subordinación de los títulos	N.A.
Garantía	Los Certificados Bursátiles cuentan con la garantía irrevocable e incondicional otorgada por el Garante. El Garante ha otorgado la garantía mediante un instrumento denominado Guarantee. La garantía se rige conforme a la ley de la República de Francia.
Fiduciario	N.A.
Calificación	Standard & Poor's, S.A. de C.V. 'mxAAA' Fitch México, S.A. de C.V. 'AAA(mex)' En ambos casos, la clasificación significa que la Emisora tiene una capacidad de pago, tanto de intereses como del principal, sustancialmente fuerte.
Representante Común	Bank of America México S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bank of America, representante común de los Tenedores.
Depositario	S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
Régimen fiscal	La tasa de retención del Impuesto Sobre la Renta aplicable respecto de los intereses pagados conforme a los Certificados Bursátiles de corto plazo se

	encuentra sujeta (i) para las personas físicas y morales residentes en México para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 58, 160 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente, respectivamente, y (ii) para las personas físicas y morales residentes en el extranjero para efectos fiscales, a lo previsto en los artículos 179, 195 y demás aplicables de la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente.
--	--

ÍNDICE

I. INFORMACIÓN GENERAL	1
1. Glosario de términos y definiciones.....	1
2. Resumen Ejecutivo.....	4
2.1. BNP Paribas Personal Finance México.....	4
2.2. El Garante.....	5
2.3. Información Financiera	5
3. Factores de Riesgo	12
3.1. Factores de Riesgo Relacionados con el Emisor.	12
3.2. Factores de Riesgo Relacionados con México	15
3.3. Factores de riesgo relacionados con los Certificados Bursátiles	17
3.4. Categorías y Factores de Riesgo Relacionados con el Garante, su Industria y la Garantía.	18
4. Otros valores inscritos en el RNV	29
5. Cambios significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el RNV	29
6. Documentos de carácter público.....	29
II) EL EMISOR	30
1. Historia y desarrollo del Emisor	30
1.1. Datos Generales	30
1.2. Evolución del Emisor	30
2. Descripción del negocio	33
2.1. Actividad principal.....	33
2.2. Canales de distribución.....	48
2.3. Propiedad Intelectual, Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos	49
2.4. Principales clientes	49
2.5. Legislación aplicable y situación tributaria.....	50
2.6. Recursos humanos	50
2.7. Información de mercado y ventajas competitivas	51
2.8. Estructura corporativa	53
2.9. Comportamiento cíclico o estacional del negocio.	53
2.10. Descripción de sus principales activos.....	54
2.11. Procesos judiciales, administrativos o arbitrales.....	54
III. INFORMACIÓN FINANCIERA	56
1. Información Financiera Seleccionada.....	56
2. Principales Políticas Contables	58
3. Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación.....	70
4. Informe de Créditos Relevantes.....	72
5. Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operaciones y situación financiera	74
5.1. Resultados de la Operación.....	74
5.2. Situación financiera, liquidez y recursos de capital	77
5.3. Control Interno	82
6. Estimaciones Contables Críticas.....	85
IV. ADMINISTRACIÓN	88
1. Auditores Externos.....	88
2. Operaciones con partes relacionadas y conflictos de interés.....	88
3. Administradores y accionistas.....	89
4. Estatutos sociales y otros convenios.....	93
V. EL GARANTE Y LA GARANTÍA	¡Error! Marcador no definido.
1. El Garante	¡Error! Marcador no definido.
2. La Garantía	122
VI. PERSONAS RESPONSABLES	¡Error! Marcador no definido.
VII. ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1. Glosario de términos y definiciones

A menos que el contexto indique lo contrario, todas las referencias a los siguientes términos tienen el significado que se define a continuación:

“AMFE”	La Asociación Mexicana de Entidades Financieras Especializadas, A.C.
“BMV”	La Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V.
“BNP Paribas” o el “Garante”	BNP Paribas, S.A. (Francia)
“BNP Paribas Personal Finance”	BNP Paribas Personal Finance, S.A. (antes Cetelem, S.A.) (Francia), principal accionista de BNP Paribas Personal Finance México.
“BNP Paribas Personal Finance México” o el “Emisor”	BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial.
“Certificados” o “Certificados Bursátiles”	Los Certificados Bursátiles que pueden ser emitidos por el Emisor al amparo del Programa.
“Certificados Bursátiles de Corto Plazo” o “Certificados de Corto Plazo”	Certificados Bursátiles que se emitan con un plazo mínimo de 1 día y un plazo máximo de 365 días al amparo del Programa.
“Certificados Bursátiles de Largo Plazo” o “Certificados de Largo Plazo”	Certificados Bursátiles que se emitan con un plazo mínimo de 1 año y un plazo máximo de 30 años al amparo del Programa.
“Cetelem”	Cetelem, S.A.
“Cetelem Servicios”	Cetelem Servicios, S.A de C.V.
“CNBV”	La Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
“Crédito”	Un Crédito Auto, un Crédito Moto, un Crédito Nómina, un Crédito Hogar o un Crédito Internet, según corresponda.
“Crédito Auto”	El crédito simple otorgado por BNP Paribas Personal Finance México para la adquisición de automóviles nuevos o usados según se describe en el apartado “Crédito Auto” de la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual.
“Crédito Hogar”	El crédito simple o tarjeta de crédito otorgado por BNP Paribas Personal Finance México para la adquisición de muebles o accesorios para el hogar o materiales de construcción según se describe en el apartado “Crédito Hogar” de la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual.

“Crédito Internet”	El crédito simple otorgado por BNP Paribas Personal Finance México a través del uso del Internet según se describe en el apartado “Crédito Internet” de la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual.
“Crédito Moto”	El crédito simple otorgado por BNP Paribas Personal Finance México para la adquisición de motocicletas nuevas según se describe en el apartado “Crédito Moto” de la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual.
“Crédito Nómina”	El crédito simple otorgado por BNP Paribas Personal Finance México a empleados de instituciones gubernamentales según se describe en el apartado “Crédito Nómina” de la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual.
“Dólar”, “Dólares” o “EUA\$”	Dólares de los Estados Unidos de América.
“Emisión”	Cualquier emisión de Certificados Bursátiles que el Emisor lleve a cabo de conformidad con el Programa.
“Emisión de Corto Plazo”	Cualquier emisión de Certificados Bursátiles de Corto Plazo que el Emisor lleve a cabo de conformidad con el Programa.
“Emisión de Largo Plazo”	Cualquier emisión de Certificados Bursátiles de Largo Plazo que el Emisor lleve a cabo de conformidad con el Programa.
“Estados Unidos” o “EUA”	Los Estados Unidos de América.
“EUR”, “Euro”, “Euros” o “€”	Euros, moneda de curso legal en los diversos países de la Unión Europea.
“Garantía”	La garantía otorgada por el Garante respecto de los Certificados Bursátiles, la cual se describe en la sección “V. EL GARANTE Y LA GARANTÍA” del presente Reporte Anual.
“Indeval”	S.D. Indeval Institución para el Depósito de Valores, S.A. de C.V.
“LGTOC”	La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
“México”	Los Estados Unidos Mexicanos.
“NIFs”	Normas de Información Financiera aplicables en México.
“Peso”, “Pesos”, o “\$”	La moneda de curso legal en México.
“PIB”	El producto interno bruto.
“Plan Piso”	El crédito otorgado por BNP Paribas Personal Finance México a concesionarios de automóviles o distribuidores de artículos para el hogar según se describe en el apartado “Plan Piso” de la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual.

“Programa”	El programa de certificados bursátiles de corto y largo plazo con carácter revolvente autorizado por la CNBV mediante los oficios número 153/17926/2008 y 153/3292/2010 de fechas 19 de diciembre de 2008 y 21 de abril de 2010 respectivamente o cualquier otro que establezca el Emisor.
“Prospecto”	El prospecto de colocación del Programa.
“RECOA”	El grupo interno de BNP Paribas Personal Finance México que se encarga de iniciar y llevar los procesos extrajudiciales de recuperación de cartera vencida. La palabra RECOA es una marca registrada de BNP Paribas Personal Finance México.
“Reporte Anual”	El presente reporte anual de BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial, preparado de conformidad con las disposiciones de carácter general aplicables a las emisoras de valores y otros participantes del mercado de valores de la CNBV.
“Representante Común”	Bank of America México S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bank of America, en el entendido que, para cualquier Emisión de Largo Plazo que se realice al amparo del Programa se podrá designar a otra institución como representante común de los Tenedores, lo cual será informado en el Suplemento correspondiente.
“RNV”	El Registro Nacional de Valores que mantiene la CNBV.
“SHCP”	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
“Suplemento”	Cualquier suplemento al Prospecto que se prepare con relación a, y que contenga las características correspondientes a una Emisión de Largo Plazo al amparo del Programa.
“Tenedores”	Los tenedores de los Certificados Bursátiles emitidos al amparo del Programa.
“UDIs”	Unidades de Inversión cuyo valor en Pesos se publica por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación.

2. Resumen Ejecutivo

A continuación se incluye un resumen de la información contenida en este Reporte Anual. Al tratarse de un resumen, no pretende contener toda la información sustancial incluida en dicho Reporte. La información operativa del Emisor contenida en el presente Reporte Anual se presenta al 31 de diciembre de 2010, salvo que se indique algo distinto.

2.1. BNP Paribas Personal Finance México

BNP Paribas Personal Finance se constituyó el 1o de julio de 2004 como una sociedad anónima de capital variable. Posteriormente, el 27 de septiembre de 2004, BNP Paribas Personal Finance México obtuvo la autorización de la SHCP para organizarse y operar como una sociedad financiera de objeto limitado filial, misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de octubre de 2004. Mediante asamblea general extraordinaria de accionistas de fecha 29 de septiembre de 2008, cambió su denominación de Cetelem México, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial a la actual, BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial.

BNP Paribas Personal Finance México ha sido una empresa que ha desarrollado, desde su inicio, una variedad de productos financieros descritos en la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del negocio” del presente Reporte Anual. Sus operaciones empezaron enfocándose en Crédito Hogar. Sin embargo, BNP Paribas Personal Finance México ha venido implementado productos financieros en el sector automotriz, a través de Crédito Auto, Plan Piso y Crédito Moto, Crédito Nómina y crédito directo a través de Crédito Internet.

Como se mencionó anteriormente, BNP Paribas Personal Finance México es una empresa multiespecialista que ofrece distintos productos de crédito para el consumo a personas físicas y morales en México. A la fecha del presente Reporte Anual, BNP Paribas Personal Finance México ofrece 6 distintos tipos de productos financieros:

- Crédito Auto
- Crédito Moto
- Plan Piso
- Crédito Nómina
- Crédito Hogar y
- Crédito Internet (dejó de ofrecerse durante 2010)

Una descripción de cada uno de dichos productos se incluye en la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual.

Al 31 de diciembre de 2010, BNP Paribas Personal Finance tenía una cartera crediticia equivalente a \$8,717 millones, de la cual el 53% es de Crédito Auto, 2% de Crédito Moto, 35% de Crédito Nómina, 9% de Crédito Hogar y menos del 1% de Crédito Internet y Plan Piso.

BNP Paribas Personal Finance distribuye sus productos a través de vías tanto propias como de terceros dependiendo del tipo de producto. Una descripción detallada se incluye en la sección ““III. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio – 2.2. Canales de Distribución”.

Por el período terminado el 31 de diciembre de 2010, BNP Paribas Personal Finance tuvo ingresos totales de \$2,142 millones y un resultado neto de \$(976) millones. Al 31 de diciembre de 2010 BNP Paribas Personal Finance tuvo activos totales por \$8,831 millones.

2.2. El Garante

El Garante es una sociedad anónima constituida conforme a las leyes de Francia.

BNP Paribas, un proveedor líder de servicios bancarios y financieros en Europa, cuenta con cuatro mercados nacionales de la banca al menudeo en Europa, concretamente en Bélgica, Francia, Italia y Luxemburgo.

Está presente en más de 80 países y cuenta con más de 200.000 empleados, incluyendo 160.000 en Europa.

BNP Paribas tiene posiciones clave en sus tres actividades principales (a describirse en la sección V. El GARANTE Y LA GARANTÍA):

- Banca al menudeo (Retail Banking), la cual incluye a las siguientes entidades operativas:
 - French Retail Banking (FRB);
 - BNL banca commerciale (BNL bc), Italian retail banking;
 - BeLux retail Banking
 - Europe-Mediterranean
 - BancWest
 - Personal Finance
 - Equipment Solutions
- Investment Solutions
- Corporate and Investment Banking (CIB).

La adquisición de Fortis Bank BGL ha fortalecido el negocio de banca al menudeo en Bélgica y Luxemburgo, así como también en los negocios de Investment Solutions y Corporate and Investment Banking.

BNP Paribas SA es la casa matriz del Grupo BNP Paribas.

Las principales líneas de negocio del Garante se describen en la sección “V. EL GARANTE Y LA GARANTÍA – 1. El Garante” del presente Reporte Anual.

Por el período terminado el 31 de diciembre de 2010, el Garante tuvo ingresos por intereses de 47,388 millones de Euros. Al 31 de diciembre de 2010 el Garante tuvo activos totales por 1,998,158 millones de Euros.

2.3. Información Financiera

BNP Paribas Personal Finance

La información financiera de BNP Paribas Personal Finance incluida a continuación deriva de sus estados financieros auditados por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 por Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., auditores externos de BNP Paribas Personal Finance. Los estados financieros de BNP Paribas Personal Finance se preparan con base en los criterios contables emitidos por la CNBV para sociedades financieras de objeto limitado. Las principales diferencias entre los criterios contables de la CNBV aplicables a BNP Paribas Personal Finance y las NIFs se describen en las notas de los estados financieros de BNP Paribas Personal Finance que se adjuntan al presente Reporte Anual. Las cifras a continuación se presentan en miles de pesos.

Información Financiera
BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de objeto Limitado Filial
Balances Generales
(Cifras en miles de pesos)

	Año terminado el 31 de diciembre de		
	<u>Cifras Auditadas</u>		
	2010	2009	2008
<u>Activo</u>			
Disponibilidades	197,545	46,739	60,950
Inversiones en valores:			
Títulos para negociar		7	613,500
Títulos disponibles para la venta	2,753	3,622	1,868
	<u>2,753</u>	<u>3,629</u>	<u>615,368</u>
Operaciones con valores y derivadas:			
Saldos deudores en operaciones de reporto	475,959	20,000	-
Operaciones que representan un préstamo con colateral			
Operaciones con instrumentos financieros derivados	<u>475,959</u>	<u>20,000</u>	<u>-</u>
Cartera de crédito vigente:			
Créditos comerciales	78,635	-	127,018
Créditos al consumo	6,192,050	7,596,033	3,679,929
Total cartera de crédito vigente	<u>6,270,685</u>	<u>7,596,033</u>	<u>3,806,947</u>
Cartera de crédito vencida:			
Créditos comerciales	12,405	27,135	-
Créditos al consumo	2,433,750	1,265,513	141,525
Total cartera de crédito vencida	<u>2,446,155</u>	<u>1,292,648</u>	<u>141,525</u>
Menos-Estimación preventiva para riesgos crediticios	<u>(1,459,159)</u>	<u>(522,566)</u>	<u>(100,659)</u>
Cartera de crédito, neta	<u>7,257,681</u>	<u>8,366,115</u>	<u>3,847,813</u>
Otras cuentas por cobrar, neto	189,838	75,135	62,220
Bienes Adjudicados	3,966	3,330	-
Mobiliario y equipo, neto	38,522	52,038	45,642
Impuestos diferido, neto	36,990	66,277	-
Otros activos:			
Pagos anticipados, cargos diferidos e intangibles	628,228	868,901	694,082
Otros activos	<u>-</u>	<u>2,969</u>	<u>1,951</u>
	<u>628,228</u>	<u>871,870</u>	<u>696,033</u>
Total activo	8,831,482	9,505,133	5,328,026
<u>Pasivo y Capital Contable</u>			
Pasivos Bursátiles	3,105,462	4,215,202	-
Préstamos bancarios y de otros organismos			
De corto plazo	1,495,403	1,774,826	2,214,563
De largo plazo	2,943,800	2,657,000	2,686,000
	<u>7,544,665</u>	<u>8,647,028</u>	<u>4,900,563</u>
Operaciones con Valores y Derivadas:			
Saldos acreedores en operaciones de reporto			
Operaciones que representan un préstamos con colateral			
Operaciones con Instrumentos financieros derivados con fines de cobertura	<u>24,904</u>	<u>12,833</u>	<u>-</u>
	<u>24,904</u>	<u>12,833</u>	<u>-</u>
Otras cuentas por pagar:			
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	359,423	303,986	119,403
	<u>359,423</u>	<u>303,986</u>	<u>119,403</u>
Impuestos diferidos	-	-	-
Créditos diferidos	73,272	124,525	43,506
Total pasivo	<u>8,002,264</u>	<u>9,088,372</u>	<u>5,063,472</u>
Capital contable:			
Capital contribuido-	1,824,885	1,002,242	562,242
Capital social			
Capital ganado-			
Resultado de ejercicios anteriores	-	(485,751)	(237,504)
Resultado neto	(976,565)	(91,606)	(62,052)
Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	(20,938)	(10,587)	-
Valuación de títulos disponibles para la venta	<u>1,836</u>	<u>2,463</u>	<u>1,868</u>
Total capital contable	<u>829,218</u>	<u>416,761</u>	<u>264,554</u>
Total pasivo y capital contable	8,831,482	9,505,133	5,328,026

Información Financiera
BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial
Estados de Resultados
(Cifras en miles de pesos)

	Año terminado el 31 de diciembre de		
	<u>Cifras Auditadas</u>		
	2010	2009	2008
Ingresos por intereses	2,142,309	1,861,822	677,167
Gastos por intereses	752,644	652,132	223,887
Resultado por posición monetaria, neto			
Margen de financiamiento	1,389,665	1,209,690	453,280
Estimación preventiva para riesgos crediticios	1,218,122	331,994	103,765
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	171,543	877,696	349,515
Comisiones y tarifas cobradas (pagadas) neto	(682,177)	(727,279)	(212,115)
Comisiones y tarifas cobradas	178,900	82,934	42,609
Comisiones y tarifas pagadas	827,512	791,213	254,724
Resultado por intermediación	(33,565)	(19,000)	-
Ingresos totales de la operación	(510,634)	150,417	137,400
Gastos de operación y administración	425,287	327,747	214,035
Pérdida de la operación	(935,921)	(177,330)	(76,635)
Otros productos	9,172	22,955	13,066
Otros gastos	18,567	1,784	298
Pérdida antes de impuesto sobre la renta	(945,316)	(156,159)	(63,867)
Impuestos a la utilidad causados			
Impuesto sobre la renta diferido	31,249	(64,553)	(1,815)
Resultado neto	(976,565)	(91,606)	(62,052)

El Garante

La información financiera del Garante incluida a continuación deriva de sus estados financieros consolidados auditados por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008. Los estados financieros del Garante fueron preparados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards –IFRS–*) y las interpretaciones relacionadas emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board –IASB–*) y no han sido ajustados de manera alguna para adaptarse a los NIFs. Las cifras presentadas se denominan en millones de Euros. Al 31 de diciembre de 2010, el tipo de cambio Euro-Peso era equivalente a 16.5299 pesos por Euro (según fue publicado por Banco de México).

Se adjuntan al presente Reporte Anual los estados financieros consolidados auditados del Garante por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010. Conforme al Código de Comercio y de la República de Francia (L232-7) y la Ley No. 2005-842 de la República de Francia, el Garante debe de preparar reportes semestrales los cuales deben ser verificados por sus auditores externos. Dicho requisito no es aplicable a los demás reportes intermedios del Garante.

BNP Paribas, S.A. Estados de resultados consolidados al 31 de diciembre de 2010 y 2009 (cifras auditadas)

En millones de euros	Año al 31 de diciembre de 2010	Año al 31 de diciembre de 2009
Ingresos por intereses	47,338	46,460
Gastos por intereses	(23,328)	(25,439)
Ingresos por comisiones	13,857	12,276
Gastos por comisiones	(5,371)	(4,809)
Ganancia/pérdida neta en instrumentos financieros a valor razonable a través de resultados	5,109	6,085
Ganancia/pérdida neta en activos financieros disponibles para su venta	452	436
Ingresos de otras actividades	30,385	28,781
Gastos de otras actividades	(24,612)	(23,599)
UTILIDAD NETA BANCARIA	43,880	40,191
Gastos de Operación	(24,924)	(21,958)
Depreciación y deterioro de bienes, planta y equipo y activos intangibles	(1,593)	(1,382)
INGRESOS BRUTOS DE OPERACIÓN	17,363	16,851
Costo de riesgo	(4,802)	(8,369)
INGRESOS DE OPERACIÓN	12,561	8,482
Parte de utilidades de asociadas	268	178
Ganancia neta en activos no corrientes	269	87
Cambio en el valor del crédito mercantil	(78)	253
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	13,020	9,000
Impuesto sobre la renta corporativo	(3,856)	(2,526)
UTILIDAD NETA	9,164	6,474
Utilidad neta atribuible al interés minoritario	1,321	642
UTILIDAD NETA ATRIBUIBLE A TENEDORES DE CAPITAL	7,843	5,832
Utilidades básicas por acción	6.33	5.20
Utilidades diluidas por acción	6.32	5.20

BNP Paribas, S.A.
Estados de resultados consolidados al 31 de diciembre de 2009 y 2008
(cifras auditadas)

<i>En millones de euros</i>	Año al 31 dic 2009	Año al 31 dic 2008
Ingresos por intereses	46,460	58,839
Gastos por intereses	(25,439)	(45,341)
Ingresos por comisiones	12,276	10,713
Gastos por comisiones	(4,809)	(4,854)
Ganancia/pérdida neta en instrumentos financieros a valor razonable a través de resultados	6,085	2,693
Ganancia/pérdida neta en activos financieros disponibles para su venta	436	464
Ingresos de otras actividades	28,781	20,273
Gastos de otras actividades	(23,599)	(15,411)
UTILIDAD NETA BANCARIA	40,191	27,376
Gastos de Operación	(21,958)	(17,324)
Depreciación y deterioro de bienes, planta y equipo y activos intangibles	(1,382)	(1,076)
INGRESOS BRUTOS DE OPERACIÓN	16,851	8,976
Costo de riesgo	(8,369)	(5,752)
INGRESOS DE OPERACIÓN	8,482	3,224
Parte de utilidades de asociadas	178	217
Ganancia neta en activos no corrientes	87	481
Cambio en el valor del crédito mercantil	253	2
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	9,000	3,924
Impuesto sobre la renta corporativo	(2,526)	(472)
UTILIDAD NETA	6,474	3,452
Utilidad neta atribuible al interés minoritario	642	431
UTILIDAD NETA ATRIBUIBLE A TENEDORES DE CAPITAL	5,832	3,021
Utilidades básicas por acción	5.20	2.99
Utilidades diluidas por acción	5.20	2.97

BNP Paribas, S.A.
Balances generales consolidados al 31 de diciembre de 2010 y 2009
(cifras auditadas)

<i>En millones de euros</i>	Año al 31 de diciembre de 2010	Año al 31 de diciembre de 2009
ACTIVOS		
Efectivo y montos debidos de bancos centrales y bancos post office	33,568	56,076
Activos financieros a valor razonable a través de resultados	832,945	828,784
Derivados usados para fines de cobertura	5,440	4,952
Activos financieros disponibles para su venta	219,958	221,425
Créditos y cuentas por cobrar debidos de instituciones de crédito	62,718	88,920
Créditos y cuentas por cobrar debidos de clientes	684,686	678,766
Ajuste por remediación en carteras cubiertas por riesgos de tasas de interés	2,317	2,407
Activos financieros mantenidos hasta su vencimiento	13,773	14,023
Activos fiscales corrientes y diferidos	11,557	12,117
Ingresos devengados y otros activos	83,124	103,361
Reservas de los asegurados superávit	-	-
Inversiones en asociadas	4,798	4,761
Bienes de inversión	12,327	11,872
Bienes, planta y equipo	17,125	17,056
Activos intangibles	2,498	2,199
Crédito mercantil	11,324	10,979
TOTAL ACTIVOS	1,998,158	2,057,698
PASIVOS		
Debido a bancos centrales y bancos post office	2,123	5,510
Pasivos financieros a valor razonable a través de resultados	725,105	709,337
Derivados usados para fines de cobertura	8,480	8,108
Debido a instituciones de crédito	167,985	220,696
Debido a clientes	580,913	604,903
Valores de deuda	208,669	211,029
Ajuste por remediación en carteras cubiertas por riesgos de tasas de interés	301	356
Pasivos fiscales corrientes y diferidos	3,745	4,762
Gastos devengados y otros pasivos	65,229	72,425
Reservas técnicas de compañías de seguros	114,918	101,555
Provisiones para contingencias y cargos	10,311	10,464
Deuda subordinada	24,750	28,209
TOTAL PASIVOS	1,912,529	1,977,354
CAPITAL CONTABLE		
<i>Capital social y capital adicional pagado</i>	25,659	25,061
Utilidades retenidas	40,961	37,433
<i>Utilidad neta para el período atribuible a accionistas</i>	7,843	5,832
Total capital y utilidades retenidas atribuibles a accionistas	74,463	68,326
Ganancias y pérdidas no realizadas o diferidas atribuibles a accionistas	169	1,175
CAPITAL CONTABLE	74,632	69,501
Interés minoritario	10,997	10,843
TOTAL CAPITAL CONSOLIDADO	85,629	80,344

TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	1,998,158	2,057,698
-------------------------	-----------	-----------

BNP Paribas, S.A.
Balances generales consolidados al 31 de diciembre de 2009 y 2008
(cifras auditadas)

<i>En millones de euros</i>	Año al 31 de diciembre de 2009	Año al 31 de diciembre de 2008
ACTIVOS		
Efectivo y montos debidos de bancos centrales y bancos post office	56,076	39,219
Activos financieros a valor razonable a través de resultados	828,784	1,192,271
Derivados usados para fines de cobertura	4,952	4,555
Activos financieros disponibles para su venta	221,425	130,725
Créditos y cuentas por cobrar debidos de instituciones de crédito	88,920	69,153
Créditos y cuentas por cobrar debidos de clientes	678,766	494,401
Ajuste por remediación en carteras cubiertas por riesgos de tasas de interés	2,407	2,541
Activos financieros mantenidos hasta su vencimiento	14,023	14,076
Activos fiscales corrientes y diferidos	12,117	6,055
Ingresos devengados y otros activos	103,361	81,926
Reservas de los asegurados superávit	-	531
Inversiones en asociadas	4,761	2,643
Bienes de inversión	11,872	9,920
Bienes, planta y equipo	17,056	14,807
Activos intangibles	2,199	1,810
Crédito mercantil	10,979	10,918
TOTAL ACTIVOS	2,057,698	2,075,551
PASIVOS		
Debido a bancos centrales y bancos post office	5,510	1,047
Pasivos financieros a valor razonable a través de resultados	709,337	1,054,802
Derivados usados para fines de cobertura	8,108	6,172
Debido a instituciones de crédito	220,696	186,187
Debido a clientes	604,903	413,955
Valores de deuda	211,029	157,508
Ajuste por remediación en carteras cubiertas por riesgos de tasas de interés	356	282
Pasivos fiscales corrientes y diferidos	4,762	3,971
Gastos devengados y otros pasivos	72,425	83,434
Reservas técnicas de compañías de seguros	101,555	86,514
Provisiones para contingencias y cargos	10,464	4,388
Deuda subordinada	28,209	18,323
TOTAL PASIVOS	1,977,354	2,016,583
CAPITAL CONTABLE		
Capital social y capital adicional pagado	25,061	13,828
Utilidades retenidas	37,433	37,909
Utilidad neta para el período atribuible a accionistas	5,832	3,021
Total capital y utilidades retenidas atribuibles a accionistas	68,326	54,758
Ganancias y pérdidas no realizadas o diferidas atribuibles a accionistas	1,175	(1,530)

CAPITAL CONTABLE	69,501	53,228
Interés minoritario	10,843	5,740
TOTAL CAPITAL CONSOLIDADO	80,344	58,968
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	2,057,698	2,075,551

3. **Factores de Riesgo**

A continuación se describen los factores que pudieran afectar significativamente el desempeño, la situación financiera y/o los resultados de operación del Emisor, así como aquellos que pudieran influir en el precio de los valores de la misma.

De materializarse los riesgos descritos a continuación, los negocios, resultados operativos, situación financiera y perspectivas del Emisor o del Garante, así como su capacidad para pagar los Certificados Bursátiles podrían verse afectados.

Además, cabe la posibilidad de que los negocios, resultados operativos, situación financiera y perspectivas del Emisor o del Garante se vean afectadas por otros riesgos que a la fecha del presente Reporte Anual se desconocen o que actualmente no se consideran significativos.

3.1. **Factores de Riesgo Relacionados con el Emisor.**

Los niveles de apalancamiento del Emisor y las características de sus pasivos podrían resultar en una afectación a su situación financiera y su capacidad de pagar los Certificados Bursátiles.

Al 31 de diciembre de 2010, el Emisor contaba con pasivos derivados de fondeo de corto y largo plazo por un monto total de \$4,439 millones derivados en su mayoría de créditos bancarios. A dicha fecha, los pasivos totales del Emisor representaban 9.65 veces el capital contable del mismo.

Si hubiere circunstancias económicas desfavorables y extremas que afectaren los activos del Emisor, dichas circunstancias podrían traer como resultado que el Emisor no tenga la capacidad de pagar sus pasivos al vencimiento, incluyendo sus obligaciones respecto de los Certificados Bursátiles.

Aún y cuando el Emisor siga políticas institucionales de BNP Paribas respecto de la administración de riesgos de mercado, de tasas y de liquidez, las características de los pasivos del Emisor podrían no estar totalmente correlacionadas con las características de los activos del Emisor, lo que podría exponer al Emisor a riesgos relacionados con tasas de interés y plazos de vencimientos, entre otros. Una falta de correlación entre las características de los pasivos y activos del Emisor podría resultar en un impacto negativo en los ingresos del Emisor, lo que podría afectar su liquidez, condición financiera o sus resultados operativos. Una descripción de dichas políticas se incluye en la sección “III. INFORMACIÓN FINANCIERA – 5. Comentarios y Análisis de la Administración sobre los Resultados de Operación y Situación Financiera – 5.2. Situación Financiera, Liquidez y Recursos de Capital – 5.2.3. Políticas de Tesorería y Administración de Riesgos” del presente Reporte Anual.

La falta de financiamiento en términos favorables al Emisor podría afectar sus resultados de operación y situación financiera.

Al ser una compañía dedicada en su totalidad al otorgamiento de crédito, el elemento de capital de trabajo más importante del Emisor lo constituye el financiamiento disponible. El Emisor obtiene recursos para financiar su cartera de créditos principalmente a través de créditos bancarios

y emisiones bursátiles a corto plazo y largo plazo. La favorable condición financiera del Emisor y del Garante le ha permitido al Emisor obtener términos aceptables en la negociación de sus financiamientos. No existe una garantía de que el Emisor podrá obtener en el futuro créditos o emisiones bursátiles a tasas competitivas u otras condiciones aceptables. La imposibilidad de obtener créditos o realizar emisiones bursátiles en términos competitivos podría afectar la liquidez, la condición financiera o los resultados operativos del Emisor, así como su capacidad para pagar los Certificados Bursátiles.

El incremento en los niveles de cartera vencida del Emisor podría afectar de manera negativa sus resultados de operación y situación financiera así como su capacidad de pagar los Certificados Bursátiles.

De conformidad con lo establecido en la sección “II. EL EMISOR – 2. Descripción del negocio-2.1 Actividad Principal – 2.1.4. Administración de Cartera y Cartera Vencida” del presente Reporte Anual, al 31 de diciembre de 2010, el Emisor contaba con activos totales de \$8,831 millones con cartera vencida de más de 41, 60 o 90 días (dependiendo del tipo de crédito, según se explica más adelante) por un monto de \$2,446 millones. El Emisor considera que sus políticas de administración de cartera descritas en la sección “II. EL EMISOR – 2. Descripción del negocio” del presente Reporte Anual son adecuadas para mantener niveles de cartera vencida razonables.

Sin embargo, el Emisor no puede asegurar que dichas políticas o medidas implementadas en el pasado a efecto de controlar sus niveles de cartera vencida o que se implementen en un futuro resulten en una estabilidad permanente o continua en los niveles de la cartera vencida. Adicionalmente, pueden existir factores fuera del control del Emisor que afecten a los clientes de tal manera que se incrementen los niveles de morosidad de los mismos. Dichos eventos pueden incluir aquellos descritos en la sección “I. INFORMACIÓN GENERAL - Factores de Riesgo -3.2 Factores de Riesgo Relacionados con México” contenida más adelante u otros. Es importante considerar que durante 2008 y 2009, los activos del Emisor coincidieron con una situación de crisis económica aguda en México como aquellas descritas en la sección “I. INFORMACIÓN GENERAL - Factores de Riesgo -3.2. Factores de Riesgo Relacionados con México”, por lo que su desempeño se ha visto afectado en dicho sentido. Cualquiera de dichas situaciones podría afectar gravemente los activos del Emisor y por consiguiente sus resultados operativos y financieros.

Cualquier aumento en los niveles de la cartera vencida del Emisor podría afectar los resultados operativos y financieros del Emisor.

Los niveles de reservas crediticias del Emisor pueden resultar insuficientes para hacer frente a posibles contingencias, lo que podría afectar de manera negativa el negocio y resultados de operación del Emisor.

El Emisor cuenta con directrices internas para la creación de reservas. Conforme a dichas directrices, el Emisor crea y mantiene reservas determinadas mediante un sistema basado en probabilidades de pérdidas de la amortización de la cartera (*run off*) al cierre de cada mes. Al 31 de diciembre de 2010, las estimaciones preventivas para riesgos crediticios del Emisor equivalían a \$1,459 millones.

El Emisor no puede asegurar que sus actuales niveles de reservas preventivas o aquellas reservas que se mantengan en el futuro al amparo de sus directrices internas (según las mismas puedan variar en el futuro) sean suficientes para contrarrestar pérdidas sufridas por incumplimientos de sus clientes. En caso que dichas reservas sean insuficientes, los resultados operativos y financieros del Emisor podrían verse afectados. Adicionalmente, en el caso que por medio de legislación, regulación u orden de alguna autoridad competente se impongan requisitos

adicionales de reservas al Emisor que sean más estrictos que las directrices internas del Emisor, sus resultados operativos y financieros podrían ser afectados de manera negativa.

El crecimiento de la cartera crediticia del Emisor depende de los niveles de consumo en cada una de las áreas de negocio en las que opera, por lo que afectaciones a dichos mercados podrían afectar al Emisor.

Según se describe en este Reporte Anual, el Emisor financia diversas áreas de consumo, incluyendo el mercado automotor, el mercado de artículos del hogar y de la construcción, entre otros. Pueden existir factores que afecten el nivel de consumo en cada uno de dichos mercados incluyendo situaciones descritas en la sección “I. INFORMACIÓN GENERAL – 3. Factores de Riesgo - 3.2. Factores de Riesgo Relacionados con México”. Tomando en consideración que los activos del Emisor consisten en créditos otorgados para financiar el consumo en dichos sectores, una disminución en las ventas de dichos sectores podría afectar el crecimiento, la condición financiera o los resultados operativos del Emisor, así como su capacidad para pagar los Certificados Bursátiles.

El incremento en la competencia podría afectar de manera negativa el negocio y resultados de operación del Emisor.

El Emisor otorga financiamiento en sectores altamente competitivos. La competencia del Emisor incluye empresas financieras afiliadas a armadoras de autos, empresas financieras especializadas y bancos. El Emisor ha podido ingresar a mercados anteriormente dominados por otros participantes.

Sin embargo, el Emisor no puede garantizar que pueda continuar participando competitivamente en dichos sectores o que sus competidores no implementen estrategias que disminuyan la participación del Emisor o que disminuyan sus márgenes. El aumento en la competencia podría afectar los resultados operativos y financieros del Emisor, así como su capacidad para pagar los Certificados Bursátiles.

Para una mayor descripción del mercado en que participa el Emisor, ver la sección “II. EL EMISOR – 2. Descripción del negocio – 2.8. Información de Mercado y Ventajas Competitivas” del presente Reporte Anual.

La modificación de la reglamentación aplicable a las operaciones del Emisor podría afectar sus resultados operativos y su situación financiera.

En la actualidad, el Emisor se encuentra sujeto a regulación aplicable a sociedades financieras de objeto limitado, que incluye reglas emitidas por la SHCP, regulación emitida por la CNBV, entre otras. Sin embargo, el Emisor eventualmente adoptará la calidad de sociedad financiera de objeto múltiple al estar requerido a hacerlo conforme a la legislación aplicable. El Emisor también podría optar por solicitar autorización para operar como una institución financiera regulada (*banco de nicho*). En caso que el Emisor opte por operar como una institución regulada y supervisada, la regulación correspondiente podría afectar la flexibilidad operativa y administrativa del Emisor. Los requerimientos regulatorios también podrían requerir al Emisor realizar gastos de capital adicionales, lo que podría afectar sus resultados financieros.

Adicionalmente, actualmente no existe en México legislación que establezca máximos en las tasas de interés que pueden cobrar los intermediarios financieros. En caso de que se implementara legislación de ese tipo, los márgenes del Emisor se podrían ver afectados.

El Emisor inició operaciones en 2004, con productos básicos y en 2008 fuertemente en los sectores Auto y Nómina por lo que sus resultados operativos y financieros a la fecha pueden no ser representativos de sus resultados a largo plazo.

El Emisor inició sus operaciones en octubre de 2004 con productos básicos y posteriormente en 2008 con dos productos que abarcan el 88% del total de su portafolio, por lo que tiene un corto historial operativo y financiero. En razón de lo anterior, los resultados operativos y financieros del Emisor pueden no ser representativos de lo que serán dichos resultados a largo plazo.

El Emisor podría incursionar en nuevas áreas de negocio en las cuales no cuenta con experiencia operativa.

El Emisor podría ingresar en nuevas áreas de negocio. Adicionalmente, podría empezar a financiar productos dentro de sus actuales sectores de operación pero en niveles distintos a los que atiende actualmente. No puede asegurarse que la incursión en dichos sectores o productos sea exitosa o no comprometa los resultados operativos o financieros del Emisor.

Una decisión de BNP Paribas de enfocar sus recursos a otros negocios o jurisdicciones podría afectar la continuidad de los negocios del Emisor.

El Emisor es una subsidiaria indirecta de BNP Paribas. El negocio del Emisor en México ha resultado de la adaptación del modelo de negocios de BNP Paribas a México. En el caso que BNP Paribas decida limitar el crecimiento del negocio del Emisor o decida reenfocar su negocio a otras jurisdicciones, los resultados operativos o financieros del Emisor se verían afectados.

3.2. Factores de Riesgo Relacionados con México

Situaciones económicas adversas en México podrían afectar los resultados operativos y situación financiera del Emisor.

La totalidad de las operaciones del Emisor se realizan en México. La totalidad de los financiamientos otorgados por el Emisor son otorgados a clientes en México.

En el pasado, México ha experimentado períodos prolongados de condiciones económicas adversas. Destaca la crisis económica que ocurrió después de la devaluación del Peso en diciembre de 1994 y que se vio caracterizada por inestabilidad cambiaria, altos niveles inflacionarios, alzas en las tasas de interés, crecimiento económico negativo, una reducción en los niveles de consumo y alzas en los niveles de desempleo. En 1998, la economía mexicana volvió a verse afectada, principalmente por la reducción en los precios internacionales del petróleo y las crisis económicas en Asia, Rusia, Brasil y otros mercados emergentes. Igualmente, como resultado de la desaceleración de la economía de los E.U.A. y la economía mundial, el crecimiento y la estabilidad económica en México se vieron afectados en 2001 y 2002.

Como consecuencia de la desaceleración económica global que se acrecentó en el último trimestre de 2008, los mercados financieros mundiales tuvieron un período de alta volatilidad, que desencadenó la quiebra y el rescate financiero de algunas instituciones financieras, principalmente en los Estados Unidos de América. Lo anterior trajo como consecuencia en el entorno local una aversión al riesgo de los inversionistas, que se vio reflejada en una caída de los mercados bursátiles, una contracción del crédito y una crisis de liquidez en el mercado y el consecuente deterioro en el riesgo crediticio de algunas contrapartes, lo que ha generado una reducción en el margen financiero ajustado por riesgos crediticios de la Sociedad durante los años terminados al 31 de diciembre de 2010 y 2009.

En el 2006 el PIB se incrementó un 4.9% en términos reales. En el 2007 el PIB creció un 3.3% y en el año 2008 el crecimiento del PIB fue de 1.5%, sin embargo en el 2009 el PIB tuvo una contracción de 6.5%, para el año 2010 la economía del país registró un crecimiento anual de 5.5 por ciento, informó el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Considerando que la fuente primordial de ingreso y la base de las operaciones del Emisor se ubican en México, el negocio del Emisor podría verse afectado significativamente por las condiciones generales de la economía mexicana, las tasas de interés y los tipos de cambio. Cualquier afectación de la economía mexicana que resulte en una disminución en los niveles de empleo y en una reducción en los niveles de consumo e inversión, podría resultar en un incremento en los niveles de morosidad de los clientes y en una menor demanda de financiamiento, lo que podría tener un efecto adverso en la posición financiera, en el desempeño, los resultados de operación y la rentabilidad del Emisor.

Los acontecimientos políticos en México podrían afectar los resultados operativos y situación financiera del Emisor.

Actualmente México no cuenta con mayoría de partido alguno en ninguna de las cámaras del poder legislativo. No puede asegurarse que la actual situación política o futuros acontecimientos políticos en México no tengan un impacto desfavorable en la situación financiera o los resultados de operación del Emisor. Igualmente, un cambio en la política económica podría generar inestabilidad, lo cual resultaría en una situación desfavorable al Emisor y podría afectar los resultados operativos y financieros del mismo. La Proximidad con la elección presidencial de 2012 podría generar incertidumbre en los mercados que podrían afectar indirectamente al Emisor.

Los acontecimientos en otros países podrían afectar el precio de los Certificados Bursátiles.

Al igual que el precio de los valores emitidos por empresas de otros mercados emergentes, el precio de mercado de los valores de emisoras mexicanas se ve afectado, en distintas medidas, por las condiciones económicas y de mercado en otros países. Aún cuando la situación económica de dichos países puede ser distinta a la situación económica de México, las reacciones de los inversionistas ante los acontecimientos ocurridos en otros países pueden tener, y ha tenido en el pasado, un efecto adverso sobre el precio de mercado de los valores emitidos por empresas mexicanas.

Además, la correlación directa entre la economía nacional, la economía de los E.U.A. y de Europa se ha incrementado en los últimos años como resultado de la celebración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el aumento en la actividad comercial entre las partes mencionadas, así como la garante del programa ubicado en territorio europeo. En consecuencia, una mayor desaceleración de la economía de los E.U.A. y de los países europeos, podría tener un efecto adverso significativo sobre la economía nacional. Los resultados del Emisor pudieran verse afectados como consecuencia indirecta de una desaceleración de la economía de los E.U.A. y de Europa. Adicionalmente, el valor de mercado de los Certificados Bursátiles podría disminuir como resultado de los acontecimientos ocurridos en otros mercados emergentes, en los E.U.A., o en otros países.

Un alza en los niveles de inflación podría afectar de manera negativa los resultados operativos del Emisor.

México ha experimentado altos niveles inflacionarios en el pasado. Aún cuando en años recientes se han experimentados niveles inflacionarios menores, no se puede asegurar que los niveles de inflación no aumenten en el futuro.

Los ingresos del Emisor podrían verse afectados de manera directa por la fluctuación de los niveles de inflación y las tasas de interés en México. En cierta medida, ha existido una correlación entre la inflación y las tasas de interés vigentes en el mercado, en virtud de que las tasas de interés contienen un elemento vinculado o atribuible a la inflación proyectada. La diferencia entre las tasas de interés y la inflación (comúnmente conocida como “tasa real”), puede variar como consecuencia de las políticas macroeconómicas implementadas por el gobierno a efecto de incrementar o reducir la liquidez del sistema financiero. Por consiguiente, es posible

que las tasas de interés no se ajusten proporcionalmente a los movimientos de la inflación. Cualquier incremento inflacionario que no sea compensado mediante el incremento en las tasas de interés podría afectar la liquidez, la situación financiera o los resultados operativos del Emisor.

Igualmente, en la medida que un alza en los niveles de inflación no se vea correspondida por un incremento en los salarios en México, dicha alza inflacionaria podría afectar la capacidad de compra de posibles clientes del Emisor y podría incrementar la morosidad de los mismos. Por lo tanto, cualquier incremento en la inflación que no sea acompañado por un incremento proporcional en salarios podría afectar los resultados operativos y financieros del Emisor.

Un incremento en las tasas de interés podría afectar de manera negativa los resultados operativos del Emisor.

Las tasas de interés en México han mostrado comportamientos volátiles en el pasado. El incremento o disminución de las tasas de interés tiene un efecto directo en los resultados operativos del Emisor. El alza de las tasas de interés incrementa el costo de su fondeo. Asimismo, podría incrementar los niveles de morosidad de sus clientes generando una disminución en los márgenes del Emisor y por tanto en los resultados de operación y financieros.

Una depreciación del Peso frente al Dólar u otras divisas podría afectar de manera negativa el negocio y resultados de operación del Emisor.

El valor del Peso con relación al Dólar y otras divisas ha estado, y puede estar sujeto a fluctuaciones significativas derivadas de crisis en los mercados internacionales, crisis en México, especulación y otras circunstancias. Aún cuando el Emisor solamente cuenta con pasivos denominados en Pesos, el Emisor podría llegar a contratar pasivos denominados en Dólares u otras divisas, por lo que cualquier depreciación significativa del Peso frente al Dólar u otras divisas podría afectar la liquidez, la situación financiera o los resultados operativos del Emisor. Igualmente, una depreciación significativa del Peso frente al Dólar u otras divisas, podría tener un efecto de alza en las tasas de interés, afectando los resultados operativos y financieros del Emisor.

3.3. Factores de riesgo relacionados con los Certificados Bursátiles.

Los Tenedores de Certificados Bursátiles no tendrán prelación alguna en caso de concurso mercantil del Emisor lo que afectaría la posibilidad de recuperación de los Tenedores.

Los Tenedores serán considerados, en cuanto a preferencia, en igualdad de circunstancias con todos los demás acreedores comunes del Emisor. Conforme a la Ley de Concursos Mercantiles, en caso de declaración de concurso mercantil o quiebra del Emisor, ciertos créditos en contra de la masa, incluyendo los créditos en favor de los trabajadores, los créditos en favor de acreedores singularmente privilegiados, los créditos con garantías reales, los créditos fiscales y los créditos a favor de acreedores con privilegio especial, tendrán preferencia sobre los créditos a favor de los acreedores comunes del Emisor, incluyendo los créditos resultantes de los Certificados Bursátiles. Asimismo, en caso de declaración de concurso mercantil o quiebra del Emisor, los créditos con garantía real tendrán preferencia (incluso con respecto a los Tenedores) hasta por el producto derivado de la ejecución de los bienes otorgados en garantía.

Conforme a la Ley de Concursos Mercantiles, para determinar la cuantía de las obligaciones del Emisor a partir de que se dicte la sentencia de declaración de concurso mercantil, si las obligaciones del Emisor se encuentran denominadas en Pesos deberán convertirse a UDIs (tomando en consideración el valor de la UDI en la fecha de declaración del concurso mercantil). Asimismo, las obligaciones del Emisor denominadas en Pesos o UDIs, cesarán de devengar intereses a partir de la fecha de declaración del concurso mercantil.

Los Certificados Bursátiles podrían tener un mercado limitado, lo que afectaría la posibilidad de que los Tenedores vendan sus Certificados en el mercado.

Actualmente el mercado secundario es muy limitado respecto de valores como los Certificados Bursátiles y es posible que dicho mercado no se desarrolle una vez concluida la oferta y colocación de los mismos. El precio al cual se negocien los Certificados Bursátiles puede estar sujeto a diversos factores, tales como el nivel de las tasas de interés, las condiciones del mercado de instrumentos similares, las condiciones macroeconómicas en México y la situación financiera del Emisor. En caso de que dicho mercado secundario no se desarrolle, la liquidez de los Certificados Bursátiles puede verse afectada negativamente y los Tenedores podrían no estar en posibilidad de enajenar los Certificados Bursátiles en el mercado.

En el caso que los Certificados Bursátiles sean pagados con anterioridad a su vencimiento, los Tenedores podrían no encontrar una inversión equivalente.

Las Emisiones que se emitan al amparo de uno o varios Programas establecidos por el Emisor, tendrán sus propias características. En el caso que así se señale en el Suplemento respectivo y en el título que ampare dicha Emisión, según corresponda, una Emisión podrá contemplar la posibilidad de ser amortizada anticipadamente y podrá también contemplar causas de vencimiento anticipado. En el supuesto en que una Emisión efectivamente sea amortizada anticipadamente voluntariamente o como resultado de una causa de vencimiento anticipada, los Tenedores que reciban el pago de sus Certificados Bursátiles podrían no encontrar alternativas de inversión con las mismas características que los Certificados Bursátiles (incluyendo tasas de interés y plazo).

La calificación crediticia de los Certificados Bursátiles puede estar sujeta a revisión.

Las calificaciones crediticias otorgadas con relación a los Certificados Bursátiles podrán estar sujetas a revisión por distintas circunstancias relacionadas con el Emisor, el Garante, México u otros temas que en la opinión de las agencias calificadoras respectivas pueda tener incidencia sobre la posibilidad de pago de los mismos. Dichas calificaciones parten de ciertos supuestos y fundamentos que se incluyen en el texto de las mismas. Los inversionistas deberán considerar cuidadosamente cualquier consideración que se señale en las calificaciones correspondientes, las cuales se adjuntarán como un anexo a los Suplementos correspondientes (tratándose de Emisiones de Largo Plazo). Las calificaciones otorgadas al Programa con relación a las Emisiones de Corto Plazo se adjuntarán al Prospecto respectivo como un Anexo al mismo.

3.4. Categorías y Factores de Riesgo Relacionados con el Garante, su industria y la garantía.

Categorías de Riesgo:

Las categorías de riesgo evolucionan con el tiempo de conformidad con los avances metodológicos y los requisitos regulatorios.

Riesgo crediticio y Riesgo de la contraparte

El riesgo crediticio es el riesgo de incurrir en una pérdida económica derivada de la celebración de créditos y cuentas por cobrar, existentes o potenciales derivados a compromisos anteriores resultantes de la migración de la calidad crediticia de los deudores frente al Garante, el cual podría resultar en última instancia en incumplimiento. La probabilidad de incumplimiento y la recuperación esperada de los créditos o en las cuentas por cobrar en el caso de incumplimiento son componentes clave en la valuación de la calidad crediticia.

El riesgo crediticio se mide a nivel de cartera, tomando en cuenta las correlaciones entre los valores de los créditos y las cuentas por cobrar que componen la cartera.

El riesgo crediticio surge en relación con las operaciones de préstamo, así como del mercado, las inversiones y/o las operaciones de pago que exponen potencialmente al Garante al riesgo de incumplimiento por la contraparte.

El riesgo de la contraparte es el riesgo de que la otra parte en una transacción de derivados incumpla. El importe de este riesgo puede variar con el tiempo de conformidad con los parámetros del mercado que tienen un impacto en el valor del instrumento del mercado subyacente.

Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado es el riesgo de incurrir en una pérdida económica en instrumentos financieros que se reflejan en el balance de resultados del Garante como resultado de cambios adversos en los parámetros del mercado.

Los parámetros del mercado pueden ser observados, tales como los tipos de cambio, las tasas de interés, los precios de los valores o de los productos, los precios de derivados cotizados o los precios de otros bienes como automóviles o bienes inmuebles. En otros casos (créditos diferenciales, volatilidad implícita, correlación implícita), se pueden inferir directamente de los parámetros observados.

Ciertos parámetros no son observables, pero se basan en análisis estadísticos o empíricos.

La falta de liquidez es un componente importante del riesgo de mercado. En los casos de poca o nula liquidez, los activos mercantiles o instrumentos no pueden ser negociables a su valor teórico. Esto puede ocurrir, por ejemplo, debido a bajos volúmenes de operaciones, a restricciones legales o a la falta de un mercado secundario.

El riesgo de mercado surge principalmente en las carteras de negociación de instrumentos financieros, aunque también puede existir en otras carteras que contengan activos en relación con el negocio bancario, por ejemplo:

- participaciones en acciones o partes sociales
- propiedades a la venta y
- automóviles en arrendamiento, debido a fluctuaciones en el valor residual de los activos hasta la terminación del arrendamiento.

Riesgo Operativo

El riesgo operativo corresponde al riesgo de incurrir en una pérdida económica debido a procesos internos inadecuados o fracasados, o debido a eventos externos, ya sea de forma deliberada, accidental o natural. La administración del riesgo operativo se basa en un análisis de la cadena “causa- evento- efecto”.

Los procesos internos que dan lugar al riesgo operativo pueden involucrar empleados y/o sistemas de tecnología de la información. Los eventos externos incluyen, pero no se limitan a inundaciones, incendios, terremotos o ataques terroristas. Eventos de crédito o del mercado tales como incumplimiento o fluctuaciones en el valor no entran dentro del alcance de riesgo operativo.

El riesgo operativo generalmente abarca riesgos legales, riesgos fiscales, riesgos del sistema de información, y las repercusiones financieras derivadas de los riesgos de reputación y riesgos de

cumplimiento. Debido a la importancia y vinculación del riesgo de reputación, el Garante trata por separado al riesgo de cumplimiento del riesgo operativo.

Riesgos de Cumplimiento y de Reputación

De acuerdo con la regulación francesa, el riesgo de cumplimiento es el riesgo de sanciones legales, administrativas o disciplinarias, junto con la pérdida financiera que un banco, incluyendo al Garante, pueda sufrir como consecuencia de su incapacidad para cumplir con todas las leyes, reglamentos, códigos de conducta y normas de buena conducta aplicables a las actividades bancarias y financieras (incluidas las instrucciones dadas por un órgano ejecutivo, en particular, en aplicación de las directrices dictadas por un órgano de control).

Por definición, este riesgo es una sub-categoría del riesgo operativo. Sin embargo, como ciertas repercusiones del riesgo por cumplimiento implica más que una simple pérdida financiera y puede, incluso, dañar la reputación de la institución. El Garante trata el riesgo de cumplimiento de forma separada.

El riesgo de reputación corresponde al riesgo de dañar la confianza de clientes, contrapartes, proveedores, empleados, acciones, reguladores, y cualquier otro interesado que tienen en una empresa o corporación a quien encomiendan sus operaciones diarias y cuya confianza es esencial para dicha encomienda.

Riesgo de Administrar Activos-Pasivos

El riesgo de administrar Activos-Pasivos es el riesgo de incurrir en una pérdida económica como resultado de desajustes o falta de correlación en las tasas de interés, plazos de vencimiento o de la naturaleza entre el activo y el pasivo. Para las actividades bancarias, el riesgo de administrar activos-pasivos surge en carteras estáticas y se relaciona principalmente al riesgo de la tasa de interés global. Para las actividades de seguros, también incluye el riesgo de cambios en el valor de las acciones y otros activos (especialmente inmuebles) que mantiene el fondo general de seguros.

Riesgo de Liquidez y de Refinanciamiento

El riesgo de liquidez y refinanciamiento es el riesgo que consiste en que el Garante sea incapaz de satisfacer necesidades de efectivo, previstas o no previstas, o necesidades de reservas o garantías en cualquier tipo de moneda, en cualquier momento o lugar.

Riesgos de Suscripción de Seguros

Los riesgos de suscripción de seguros surgen principalmente en el negocio de riesgo personal, que es la principal línea del negocio de seguros de BNP Paribas.

Este tipo de riesgo corresponde al riesgo de una pérdida financiera causada por un repentino e inesperado incremento en la reclamación de seguros. Dependiendo del tipo de seguros (vida, riesgo personal o anualidades), este riesgo puede ser estadístico, macro-económico o de comportamiento, o puede estar relacionado con asuntos de salud pública o de desastres naturales. Este tipo de riesgo no es el principal factor de riesgo en el negocio de seguros de vida, donde el riesgo de administrar de activos-pasivos es el predominante.

Riesgo de Negocios

Este es el riesgo de ingresos operativos negativos (excluyendo el impacto de otros riesgos como el riesgo de mercado y el riesgo operativo) debido a la incapacidad de igualar los costos con los

ingresos. Esta situación puede derivar de cambios en el ambiente de negocios y la falta de flexibilidad en la estructura de costos que impidan el ajuste de costos oportuno.

Riesgo de Estrategia

Este es el riesgo de que el precio de las acciones del Garante caiga debido a decisiones estratégicas.

Información Adicional sobre las Categorías de Riesgo

Aunque una gran cantidad de material se ha escrito sobre la clasificación de los riesgos bancarios, y las regulaciones de la industria han elaborado una serie de definiciones ampliamente aceptadas, aún no hay un informe completo de todos los riesgos que los bancos tienen que enfrentar. Sin embargo, se ha logrado un gran avance en la comprensión de la naturaleza precisa de los riesgos y comportamiento. Los siguientes comentarios repasan los desarrollos conceptuales más recientes.

Riesgo de Mercado y Riesgo Crediticio/de la Contraparte

En las carteras de renta fija, los instrumentos de crédito están valuados con base en el rendimiento y al diferencial de crédito, que representan los parámetros del mercado de la misma manera que las tasas de interés y los tipos de cambio. El riesgo crediticio que se produzca con un emisor de instrumentos de deuda es, por lo tanto, un componente del riesgo de mercado conocido como el riesgo del emisor.

El riesgo del emisor es diferente al riesgo de la contraparte. Por ejemplo, en el caso de derivados de crédito, el riesgo del emisor corresponde al riesgo crediticio sobre el activo subyacente, en tanto que el riesgo de la contraparte representa el riesgo crediticio sobre un tercero con quien el derivado fue contratado. El riesgo de la contraparte es un riesgo crediticio, mientras que el riesgo del emisor es un componente del riesgo de mercado.

Riesgo Operativo

El riesgo operativo surge de procesos internos inadecuados o fallidos de todo tipo, oscilando desde el proceso de originación y la toma de riesgos en el mercado hasta la celebración de operaciones y supervisión de riesgos.

Sin embargo, las decisiones humanas tomadas de conformidad con las normas y regulación aplicables no pueden dar lugar a un riesgo operativo, incluso cuando involucren un error en la toma de decisiones.

El riesgo residual, definido por los reglamentos de control interno como el riesgo que las técnicas de mitigación de riesgo crediticio prueban como menos eficientes de lo esperado, se considera que deriva de una falla operativa y es, por lo tanto, un componente de riesgo operativo.

Riesgo de Concentración

El riesgo de concentración y los efectos de diversificación, se contemplan dentro de riesgos crediticios, de mercado y operativos utilizando los parámetros de correlación tomados en cuenta por los correspondientes modelos de riesgo.

La interacción entre estos riesgos aún no ha sido cuantificada, pero es capturada por escenarios de tensión global.

Factores de Riesgo:

Condiciones económicas o de mercado adversas pueden causar una disminución en el ingreso neto bancario o en la rentabilidad del Garante.

Como institución financiera global, los negocios del Garante son altamente sensibles a los cambios en los mercados financieros y en las condiciones económicas, generalmente en Europa (especialmente en Francia y en Italia), en Estados Unidos y en las demás partes del mundo. Cambios adversos en las condiciones económicas o de mercado, podrían sin embargo, crear un entorno operativo desafiante para las instituciones financieras en el futuro. Dichos cambios serían originados principalmente por aumentos en los precios de productos básicos (incluyendo el petróleo), aumentos en las tasas de interés, acontecimientos geopolíticos adversos (tales como desastres naturales, actos de terrorismo y conflictos militares), o de un deterioro en las condiciones del mercado de crédito.

El Garante se enfrenta a una serie de riesgos específicos, con respecto a condiciones económicas o de mercado adversas en el futuro. Los mercados financieros en Francia, en Europa y en otros lugares pueden decaer o experimentar mayor volatilidad, lo cual podría resultar en una disminución en las transacciones en los mercados de capitales, en el flujo de efectivo y en las comisiones por administración de activos. Condiciones económicas adversas podrían reducir la demanda de préstamos por las empresas acreditadas o aumentar la tasa de incumplimiento por parte de los acreditados. Estos acontecimientos pueden afectar de manera adversa el ingreso bancario neto del Garante, y en caso de no poder reducir sus gastos en la misma proporción, su rentabilidad. Los ingresos y la rentabilidad también podrían disminuir como resultado de pérdidas de mercado respecto de la cartera de valores del Garante o posiciones de propias, resultantes de acontecimientos económicos y de mercado adversos.

Una descripción del impacto que pueden llegar a tener las afectaciones recientes a los mercados financieros y condiciones económicas mundiales sobre la situación financiera del Garante se encuentra en las notas de los estados financieros del Garante al 31 de diciembre de 2010, mismos que se encuentran como anexos al presente Reporte Anual.

El Garante puede incurrir en pérdidas significativas en sus actividades de intermediación de valores y de inversión debido a fluctuaciones en el mercado y a la volatilidad.

El Garante mantiene posiciones de intermediación y de inversión en los mercados de deuda, de divisas, de productos básicos, de capitales, en fondos de inversión, propiedades y otros activos. Estas posiciones podrían verse afectadas negativamente por la volatilidad, por ejemplo, el grado en que los precios fluctúan en un determinado período en un mercado en particular, independientemente de los niveles del mercado. Las tendencias de la volatilidad que resultan sustancialmente diferentes de las expectativas del Grupo BNP Paribas también puede conducir a pérdidas relacionadas a una amplia gama de productos de intermediación y de cobertura que utiliza el Garante, incluidos *swaps*, *forwards* y futuros, opciones y productos estructurados.

En la medida en que el Garante sea propietario de bienes, o mantenga posiciones netas largas en cualquiera de dichos mercados, una caída en los mercados podría resultar en pérdidas como resultado de una reducción en el valor de sus posiciones. Por el contrario, en la medida en que el Garante haya vendido activos que no posee, o mantenga posiciones netas cortas, en cualquiera de dichos mercados, una recuperación del mercado podría exponerlo a pérdidas potencialmente ilimitadas mientras intenta cubrir sus posiciones netas cortas mediante la adquisición de activos en un mercado con tendencia al alza. El Garante podrá, de vez en cuando, tener una estrategia de intermediación consistente en mantener una posición larga en un activo y una posición corta en otro, de la que espera obtener ingresos netos sobre la base de los cambios en el valor relativo de los dos activos. Si, no obstante, el valor relativo de ambos cambia en una dirección o manera que el Garante no anticipaba o contra la cual no esté cubierto, el Garante podría sufrir una pérdida en

dichas posiciones vinculadas. Estas pérdidas, si son significativas, podrían afectar los resultados operativos y la condición financiera del Garante.

El Garante podrá generar menores ingresos de actividades de corretaje y de otros negocios basados en comisiones y honorarios durante afectaciones en los mercados.

Las afectaciones en los mercados son susceptibles de dar lugar a una disminución en el volumen de las operaciones que el Garante ejecuta por cuenta de sus clientes y, por tanto, a una disminución de sus ingresos bancarios netos en esta actividad. Además, debido a que las comisiones que el Garante cobra por administrar las carteras de sus clientes en muchos casos se basan en el valor o en el rendimiento de dichas carteras, una afectación en los mercados que reduzca el valor de las carteras de sus clientes o aumente la cantidad de retiros reduciría los ingresos que el Garante recibe de sus negocios de administración de activos y banca privada.

Incluso en la ausencia de una afectación en los mercados, resultados por debajo del mercado por los fondos de inversión del Garante pueden dar lugar a un aumento de los retiros y a una reducción en los flujos, lo que reduciría los ingresos que recibe el Garante de su negocio de administración de activos.

Un descenso prolongado en los mercados puede reducir la liquidez, dificultando la venta de activos y posiblemente, dando lugar a pérdidas significativas.

En algunos de los negocios del Garante, movimientos de largo plazo en los mercados, en particular la disminución de los precios de activos, puede reducir el nivel de actividad en los mercados o reducir la liquidez. Estos acontecimientos pueden llevar a pérdidas significativas si el Garante no puede cerrar posiciones que se estén deteriorando de manera oportuna. Esto se da especialmente en el caso de los bienes que gozan de limitada liquidez. Los bienes que no se negocian en bolsas de valores u otros mercados públicos comerciales, tales como contratos de derivados entre bancos, pueden tener un valor que el Garante calcula utilizando modelos en lugar de precios citados públicamente. Vigilar el deterioro de los precios de tales activos es difícil y puede dar lugar a pérdidas inesperadas.

Variaciones importantes en las tasas de interés podrían afectar negativamente los ingresos bancarios netos o la rentabilidad del Garante.

El importe de los ingresos netos por intereses ganados por el Garante durante cualquier período determinado afecta de manera significativa su ingreso bancario neto total y su rentabilidad para dicho período. Las tasas de interés son sensibles a muchos factores más allá del control del Garante. Cambios en las tasas de interés de mercado podrían afectar las tasas de interés aplicadas sobre los activos del Garante que generan intereses de forma diferente a las tasas de interés pagadas sobre los pasivos del Garante que generan intereses. Cualquier cambio adverso en la curva de rendimiento podría causar una disminución en los ingresos netos por intereses del Garante derivados de sus actividades crediticias. Además, la falta de coincidencia en los vencimientos y los aumentos en las tasas de interés con relación al financiamiento de corto plazo puede afectar negativamente la rentabilidad del Garante.

El deterioro de las condiciones de los mercados de deuda primarios y secundarios y la afectación de las condiciones económicas podría tener un efecto adverso sobre los ingresos del Garante y la situación financiera.

Cambios importantes en las condiciones de los mercados de deuda primarios y secundarios, y el deterioro de las condiciones económicas generales pueden, en cualquier momento, afectar negativamente las actividades, los ingresos y la situación financiera de las instituciones financieras alrededor del mundo, incluyendo al Garante. Los principales efectos de estas condiciones, pueden ser, entre otros, los siguientes:

- Las crisis en los mercados de deuda se caracterizan por una reducción en la liquidez y un aumento en las primas de riesgo crediticio para determinados participantes en el mercado. Estas condiciones, que aumentan el costo y reducen la disponibilidad de financiamiento, pueden continuar o empeorar en el futuro. Dado que el Garante es altamente dependiente de la disponibilidad de crédito para financiar sus operaciones, las perturbaciones en los mercados de deuda podrían tener un impacto adverso en sus ingresos y en su situación financiera;
- Los mercados de deuda secundarios también podrían enfrentar importantes perturbaciones como consecuencia de la reducción de la demanda de préstamos y de valores respaldados por activos (conocidos como “collateralized debt obligations” o “CDO’s”) y el aumento de requisitos de rendimientos de inversionistas para dichos préstamos y valores. La caída de los precios de las propiedades en los Estados Unidos y un aumento significativo en el número de hipotecas de baja calidad originadas en el 2005 y el 2006 aceleró la morosidad hipotecaria e incumplimientos en los Estados Unidos. Estas condiciones también pueden afectar otros mercados ya que las instituciones financieras venden activos para cumplir con requisitos de liquidez. Estas condiciones pueden afectar las actividades bancarias de diversas maneras, incluyendo la reducción de la disponibilidad de los mercados de bursatilización para el financiamiento de nuevos préstamos, reduciendo las comisiones basadas en el rendimiento de negocios de administración de activos y paralizando la actividad del mercado de deuda garantizada con activos.

La reducción en la disponibilidad de crédito podría tener un impacto en el nivel general de la actividad económica, a pesar de los esfuerzos realizados por los bancos centrales y los encargados de la política económica para aplicar medidas destinadas a estimular la economía. La perspectiva económica puede tener un efecto adverso significativo en el índice de valores en el mercado de valores y, por consiguiente, sobre el valor de los instrumentos financieros que posee el Garante en su cartera de intermediación, así como la perspectiva para recibir comisiones de actividades de corretaje de valores de capital y de actividades del mercado de capitales y comisiones de las actividades de administración de activos.

Un aumento sustancial en pérdidas o la necesidad de crear reservas adicionales podría afectar adversamente los resultados de operación del Garante y su fortaleza financiera.

En relación con sus actividades de otorgamiento de créditos, el Garante periódicamente constituye reservas para pérdidas crediticias, que se registran en su estado de resultados bajo costos de riesgo. El nivel general de las reservas del Garante se basa en su evaluación histórica de pérdidas, el volumen y el tipo de financiamiento que se lleva a cabo, los estándares de la industria, los créditos vencidos, las condiciones económicas y otros factores relacionados con la recuperabilidad de diversos financiamientos. A pesar de que el Garante utiliza sus mejores esfuerzos para establecer un nivel adecuado de reservas, sus negocios de financiamiento podrían estar obligados a aumentar sus reservas para pérdidas crediticias en el futuro como consecuencia del aumento en la cartera vencida o por otras razones. Cualquier aumento significativo de las reservas para pérdidas crediticias o un cambio significativo en la estimación del riesgo de pérdida correspondiente a su cartera de créditos no afectados, así como la actualización de pérdidas crediticias en exceso de las reservas respectivas, podría tener un efecto adverso sobre los resultados operativos y la fortaleza financiera del Garante.

La posición competitiva del Garante podría ser perjudicada si su reputación es dañada.

En un entorno altamente competitivo derivado de la globalización y convergencia en la industria de servicios financieros, la reputación del Garante de fortaleza financiera e integridad es fundamental para su capacidad de atraer y retener clientes. La reputación del Garante podría

verse perjudicada si se utilizaran medios inadecuados para promover y comercializar sus productos y servicios. La reputación del Garante también podría resultar dañada si, según aumenta su base de clientes y la escala de sus negocios, los procedimientos del Garante y los controles para abordar los conflictos de intereses fallaran, o parecieran fallar, en hacer frente a posibles conflictos de intereses de manera adecuada. Además, la reputación del Garante puede ser dañada por mala conducta de sus empleados, una caída, una reformulación de, o correcciones a sus resultados financieros, así como cualquier acción adversa legal o regulatoria. La pérdida de negocios que podría resultar de los daños a la reputación del Garante podría tener un efecto adverso sobre sus resultados operativos y fortaleza financiera.

Una interrupción o intrusión en los sistemas de información del Garante puede resultar en la pérdida de negocios y otras pérdidas.

Como es el caso de la mayoría de los bancos, BNP Paribas se basa en gran medida en sistemas de comunicaciones e información para operar. Cualquier fallo, interrupción o intrusión en la seguridad de estos sistemas podría perjudicar la administración de la relación con los clientes del Garante, el libro mayor, la ejecución de depósitos y/o de los servicios de sistemas de préstamo. El Garante no puede garantizar que dichas fallas o interrupciones no se produzcan o, en caso de que se produzcan, que serían afrontadas adecuadamente. El acontecimiento de cualquier falla o interrupción podría tener un efecto adverso sobre los resultados operativos y la fortaleza financiera del Garante.

Acontecimientos imprevistos pueden interrumpir las operaciones del Garante y causar pérdidas significativas y costos adicionales.

Acontecimientos imprevistos, como desastres naturales severos, ataques terroristas u otros estados de emergencia podrían conducir a una brusca interrupción de las operaciones del Garante y, en lo no cubierto por seguros, podría causar pérdidas sustanciales. Estas pérdidas pueden relacionarse a la propiedad, los activos financieros, las posiciones de intermediación y los empleados clave. Esos acontecimientos también podrían dar lugar a gastos adicionales (tales como la reubicación de los trabajadores afectados) y aumentar los gastos del Garante (en particular las primas de seguros). Este tipo de eventos también pueden hacer imposible para el Garante la obtención de una cobertura de seguro y, por lo tanto, aumentar su riesgo global.

El Garante está sujeto a un estricto marco normativo en los países y las regiones en que opera.

El riesgo del cumplimiento de la normatividad deriva de la falta o incapacidad para cumplir plenamente con las disposiciones legales, reglamentarias o códigos aplicables específicamente a la industria de servicios financieros. Su incumplimiento puede dar lugar a multas, amonestación pública, daño a la reputación, suspensión forzada de operaciones o, en casos extremos, la retirada de las licencias de operación.

Los negocios del Grupo BNP Paribas y sus ingresos pueden verse afectados por las medidas fiscales y políticas adoptadas por las autoridades reguladoras en Francia y otros países de la Unión Europea, los gobiernos extranjeros o los organismos internacionales. La naturaleza y el impacto de cambios futuros en dichas políticas y medidas reglamentarias son impredecibles y están fuera del control del Grupo BNP Paribas.

Cualquier cambio en las siguientes áreas puede impactar al Grupo BNP Paribas.

- La política monetaria, de tasas de interés y otras políticas de los bancos centrales y autoridades reguladoras;

- cambios generales en el gobierno o la política reguladora que pueden influir en decisiones de los inversionistas, en particular en los mercados en los que el Grupo BNP Paribas opera;
- cambios generales en los requisitos reglamentarios, por ejemplo, normas prudenciales relacionadas con el marco de capitalización;
- cambios en el panorama competitivo y estrategias de fijación de precios;
- expropiación, nacionalización, confiscación de bienes y cambios en la legislación relativa a la propiedad extranjera;
- cualquier cambio desfavorable en la situación política, militar o diplomática que de lugar a disturbios sociales o incertidumbre jurídica, que potencialmente afecten la demanda por los productos y servicios del Grupo BNP Paribas.

Las políticas, procedimientos y métodos de administración de riesgo del Garante podrían dejarlo expuesto a riesgos no identificados o no anticipados, lo que podría resultar en pérdidas significativas.

El Garante ha destinado una cantidad considerable de recursos al desarrollo de sus políticas y procedimientos de administración y métodos de evaluación de riesgos, y pretende continuar con dicho desarrollo en el futuro. No obstante lo anterior, las técnicas y estrategias de administración de riesgos del Garante pueden no ser lo suficientemente efectivas para mitigar su exposición a riesgos en todos los ambientes económicos o en contra de todo tipo de riesgos, particularmente aquellos riesgos que el Garante falle en identificar o prever. Algunas de las herramientas cualitativas del Garante y medidas utilizadas para la administración de riesgos están basadas en análisis históricos de mercado. El Garante utiliza herramientas de estadística y otras herramientas para estos análisis para medir cuantitativamente los riesgos a los que está expuesto. Estas herramientas y medidas podrán reflejar resultados no adecuados para riesgos futuros, como por ejemplo, la falta de previsión o la incorrecta evaluación de ciertos factores en sus cálculos estadísticos. Esto podría afectar la capacidad del Garante para mitigar los riesgos a los que se expone. Las pérdidas del Garante podrían ser, por lo tanto, significativamente mayores a las que las medidas históricas reflejan. Adicionalmente, los modelos cuantitativos del Garante no toman en cuenta todos los riesgos. Su proceder más cualitativo en la administración de ciertos riesgos podría ser insuficiente y lo podría exponer a pérdidas significativas no anticipadas.

Las estrategias de cobertura del Garante pueden no prevenir pérdidas.

Si cualquiera de la variedad de instrumentos que el Garante utiliza para cubrir su exposición a los diversos riesgos a los que está expuesto no funciona como se esperaba, el Garante puede sufrir pérdidas. Muchas de las estrategias utilizadas se basan en patrones de negociación históricos y correlaciones. Por ejemplo, si el Garante tiene una posición larga sobre un activo, podría cubrir su riesgo derivado de dicha posición tomando una posición corta sobre otro activo, la cual históricamente se haya comportado de una forma en la que se elimine el valor de la posición larga antes mencionada. Sin embargo, la cobertura puede ser únicamente parcial, o las estrategias utilizadas pueden no proteger en contra de todos los riesgos futuros o pueden no ser lo suficientemente efectivas para mitigar los riesgos a los que el Garante este expuesto en cualquier circunstancia de mercado o en contra de cualquier tipo de riesgos futuros. Acontecimientos de mercado no esperados, también pueden reducir la eficiencia de las estrategias de cobertura del Garante. Adicionalmente, la forma en la que ganancias o pérdidas provenientes de ciertas operaciones de cobertura ineficientes se reporten, puede resultar en cambios volátiles en los ingresos reportados del Garante.

El Garante puede tener dificultad en ejecutar su estrategia de crecimiento externo, lo que podría dañar en forma significativa los resultados operativos del Garante.

El Garante considera que las oportunidades de crecimiento externo forman parte de su estrategia global. Esta estrategia implica varios riesgos. Aún y cuando el Garante realiza un análisis profundo de las compañías que pretende adquirir, no es generalmente posible que dichos análisis sean exhaustivos en todos los aspectos. Como resultado, el Garante puede asumir obligaciones no previsibles o una adquisición puede no reeditar conforme a lo esperado. También es posible que algunas o todas de las sinergias planeadas no se concreten o que la adquisición implique gastos por encima de los esperados. Adicionalmente, el Garante puede tener dificultades en integrar una entidad con la que hubiera combinado sus operaciones. La falla en completar transacciones anunciadas o la falla en integrar negocios adquiridos de manera exitosa a los del Garante, podría resultar en un efecto significativo adverso en la rentabilidad del Garante. Puede también resultar en la baja o partida de empleados clave, o dar origen a altos costos y una baja en la rentabilidad, si el Garante considera conveniente ofrecer incentivos económicos para retener al personal.

La intensa competencia, especialmente en el mercado más grande del Garante, Francia, puede afectar adversamente los ingresos netos bancarios del Garante y su rentabilidad.

La competencia es intensa en las principales áreas del negocio del Garante en Francia y en otros países en donde realiza gran parte de sus operaciones, incluyendo otros países europeos y Estados Unidos. Si el Garante no puede responder al ambiente competitivo en Francia o en sus otros mercados más relevantes mediante la oferta de soluciones de productos atractivas y rentables, podría perder participación en el mercado en áreas claves de su negocio o incurrir en pérdidas en todas o parte de sus actividades. Adicionalmente, desaceleraciones en la economía francesa podrían aumentar la presión competitiva, a través, por ejemplo, un aumento en la presión respecto de precios y menos demanda de los productos del Garante y sus competidores. Adicionalmente, nuevos competidores de bajo costo podrían ingresar al mercado, los cuales podrían no estar sujetos a los mismos requerimientos de capital o regulatorios o pueden contar con otras ventajas legales inherentes y, como consecuencia, ofrecer sus productos y servicios en términos más favorables.

La Garantía de los Certificados Bursátiles se encuentra regulada por leyes extranjeras.

La Garantía que ha otorgado el Garante, se constituye mediante un instrumento denominado *Guarantee*, el cual estará regido por la ley de la República de Francia. Conforme a dicho instrumento, el Garante se somete a la jurisdicción no exclusiva de la Corte de Apelación de París. Para una descripción completa de dicha Garantía, ver la sección “V. EL GARANTE Y LA GARANTÍA”. Una copia de la Garantía y su traducción oficial al español se adjuntan al presente Reporte Anual como anexo. La versión en inglés de dicha Garantía es la versión obligatoria para el Garante.

En el supuesto que el Garante no realice los pagos que le sean requeridos conforme a los términos de la Garantía, los Tenedores podrán demandar el pago respectivo ejerciendo las acciones aplicables bajo las leyes de la República de Francia ante la Corte de Apelación de París ubicada en la ciudad de París.

Así mismo, la mayoría de los activos y negocios del Garante se encuentran ubicados en Europa, por lo que en su caso, cualquier ejecución de los bienes respectivos debería de realizarse en las mencionadas jurisdicciones y conforme a las reglas procesales correspondientes.

De igual manera, en caso de insolvencia o quiebra del Garante, las reclamaciones de los Tenedores conforme a la Garantía estarán sujetas a la preferencia que establezcan las leyes aplicables de la República de Francia.

Se recomienda a los potenciales inversionistas leer la Garantía y la opinión legal del abogado independiente del Garante que se adjuntan a este Reporte Anual.

Los estados financieros del Garante han sido preparados con base en las Normas Internacionales de Información Financiera.

Los estados financieros del Garante han sido preparados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards –IFRS–*) y las interpretaciones relacionadas emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (*International Accounting Standards Board –IASB–*) y no han sido ajustados de manera alguna para adaptarse a las NIFs, por lo que no son comparables con los mismos.

Información sobre Estimaciones y Riesgos Asociados

La información distinta a la información histórica que se incluye en el presente Reporte Anual, refleja la perspectiva del Emisor en relación con acontecimientos futuros, y puede contener información sobre resultados financieros, situaciones económicas, tendencias y hechos inciertos. Las expresiones “cree”, “espera”, “estima”, “considera”, “prevé”, “planea” y otras expresiones similares, identifican dichas proyecciones o estimaciones. Al evaluar dichas proyecciones o estimaciones, el inversionista potencial deberá tener en cuenta los factores descritos en esta sección y otras advertencias contenidas en este Reporte Anual, el Prospecto o en los Suplementos respectivos. Dichos factores de riesgo y proyecciones describen las circunstancias que podrían ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de los esperados con base en las proyecciones o estimaciones a futuro.

4. Otros valores inscritos en el RNV

El Emisor no cuenta con otros valores inscritos en el Registro Nacional de Valores.

5. Cambios significativos a los Derechos de Valores Inscritos en el RNV

A la fecha del presente Reporte Anual, la Compañía no ha realizado cambio alguno a los derechos de los valores inscritos en el RNV.

6. Documentos de carácter público

Para solicitar copias del presente Reporte Anual, dirigirse a:

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.,
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial
Atención: Dirección de Finanzas
Paseo de la Reforma número 2693 Torre A, PB
Colonia Lomas de Bezares,
Delegación Miguel Hidalgo,
C.P. 11910,
México, D.F.
www.bnpparibas-pf.com.mx

Relación con Inversionistas

Angel Pliego Seguin y Sergio Illescas Flores
Tel. (5255) 59 99 3000
Fax. (5255) 59 99 3000
o a través del correo electrónico inversionistas@bnpparibas-pf.com.mx.

En relación con la información pública que ha sido entregada a la BMV, consultar las siguientes direcciones electrónicas: www.bnpparibas-pf.com.mx y www.bmv.com.mx.

II) EL EMISOR

1. Historia y desarrollo del Emisor

1.1 Datos Generales

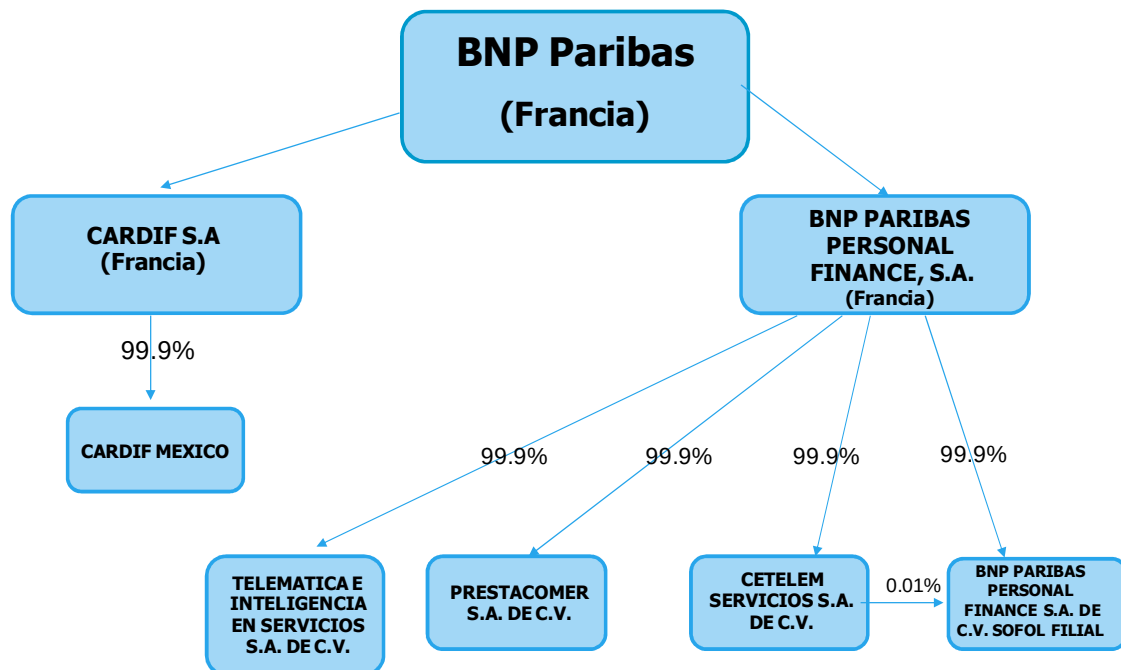
Denominación: BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial.

Ubicación de sus oficinas principales y otros datos: Las oficinas principales del Emisor se ubican en Paseo de la Reforma número 2693, Planta Baja, Colonia Lomas de Bezares, Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11910, México, D.F. El teléfono del Emisor es el (55) 59 99 3000. La página de internet del Emisor es www.bnpparibas-pf.com.mx. La información contenida en la página de internet del Emisor o en cualquier otro medio distinto a este Reporte Anual no forma parte de este Reporte Anual.

1.2. Evolución del Emisor

El Emisor es una subsidiaria indirecta de BNP Paribas y subsidiaria directa de BNP Paribas Personal Finance, que concentra las operaciones de esta última en México.

A continuación se presenta un diagrama que muestra la estructura corporativa actual de BNP Paribas en relación con su inversión en el Emisor.



1.2.1 BNP Paribas y BNP Paribas Personal Finance

BNP Paribas opera en 80 países y tiene más de 200,000 empleados, 160,000 en Europa.

El área de servicios internacionales a menudeo conocida como *Retail Banking* constituye una unidad en expansión dentro de BNP Paribas que cuenta con aproximadamente 148,000 empleados en más de 52 países, y se integra principalmente por tres líneas de negocio: servicios a través de sucursales bancarias (French Retail Banking (FRB), BNL bc, BancWest, Emerging Markets Retail Banking), finanzas personales (*Personal Finance*) y soluciones de equipo (*Equipment Solutions*).

El 01 de julio de 2008, Cetelem, MRC, BNP Paribas Invest Immo y UCB se fusionaron en Francia, cambiando la denominación de Cetelem por BNP Paribas Personal Finance, con lo cual se consolida la línea de negocio de finanzas personales. BNPP Personal Finance cubre toda la gama de necesidades relacionadas con los créditos personales, para dar cabida a la creciente superposición entre los créditos al consumo y los créditos hipotecarios. La unidad ofrece una extensa gama de soluciones y canales de distribución para impulsar el acelerado crecimiento internacional, aprovechar la experiencia y los recursos compartidos.

Crédito al Consumo

Creado en 1953 para el financiamiento de artículos para el hogar en Francia, BNP Paribas Personal Finance creció rápidamente hasta convertirse en la entidad número uno en créditos al consumo, tanto en Francia como en el resto de Europa. BNP Paribas Personal Finance, es un especialista diverso que ofrece a los consumidores una gama completa de productos y servicios complementarios, tanto de forma directa como a través de alianzas. BNP Paribas Personal Finance es un pionero en la oferta de servicios multicanal, y líder actual en Europa en créditos por internet.

Como consecuencia de la fusión antes mencionada entre Cetelem, UCB y otras entidades del Grupo BNP Paribas, BNP Paribas Personal Finance ahora ofrece un amplio abanico de soluciones de consolidación de préstamos personales adaptadas a las necesidades de los consumidores y a su situación financiera.

Todos los clientes de BNP Paribas Personal Finance se benefician de la orientación y el análisis de expertos.

Crédito Hipotecario

BNP Paribas Personal Finance asesora y ayuda a los clientes a hacer realidad sus planes de adquirir un inmueble. Ofrece una amplia gama de productos hipotecarios, que se distribuyen directamente o a través de intermediarios, siempre en estrecha colaboración con reconocidos profesionales del sector inmobiliario. BNP Paribas Personal Finance ha desempeñado un papel de liderazgo en Francia durante más de 50 años. En la actualidad, BNP Paribas Personal Finance es el mayor especialista de Francia en hipotecas a personas físicas a través de su unidad internacional, y opera en una docena de países europeos.

1.2.2 El Emisor

BNP Paribas Personal Finance se constituyó el 1o de julio de 2004 como una sociedad anónima de capital variable. Posteriormente, el 27 de septiembre de 2004, BNP Paribas Personal Finance obtuvo la autorización de la SHCP para organizarse y operar como una sociedad financiera de objeto limitado filial, misma que fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de octubre de 2004. Como resultado de la fusión descrita en la sección “II. EL EMISOR – 1.

Historia y desarrollo del Emisor 1.2.1. BNP Paribas y BNP Paribas Personal Finance” anterior, y la modificación del nombre Cetelem S.A. a BNP Paribas Personal Finance S.A., mediante asamblea general extraordinaria de accionistas de fecha 29 de septiembre de 2008, BNP Paribas Personal Finance cambió su denominación de Cetelem México, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial a la actual, BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial.

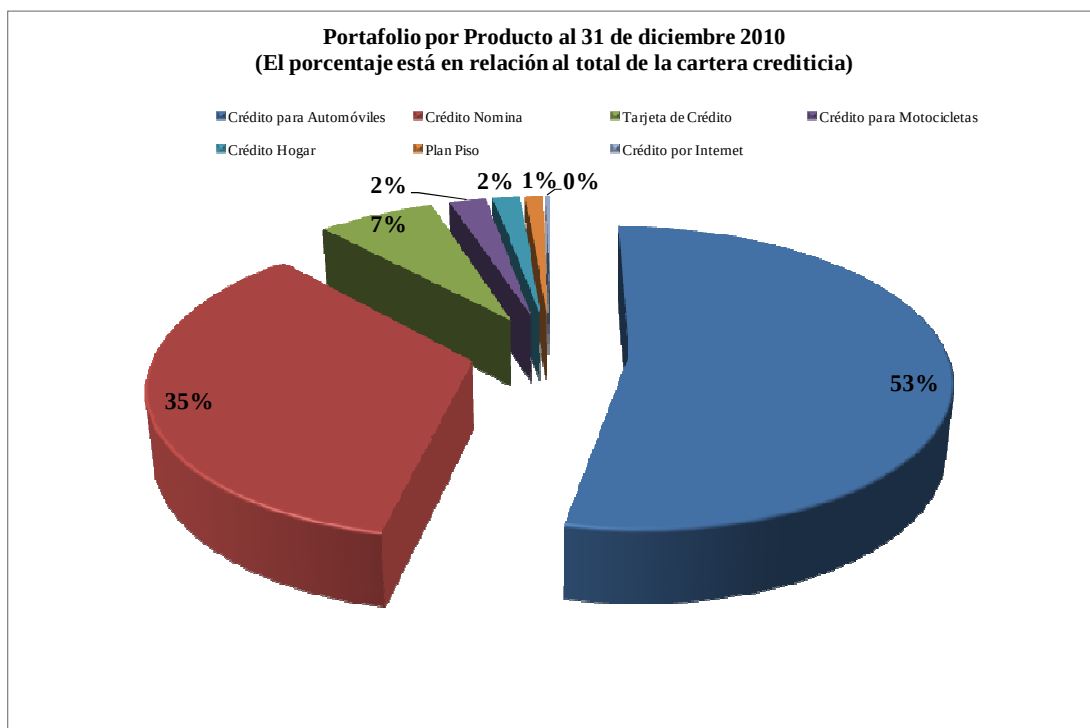
BNP Paribas Personal Finance ha sido una empresa que ha desarrollado, desde su inicio, una variedad de productos financieros descritos en la sección “II. EL EMISOR - 2. Descripción del Negocio” del presente Reporte Anual. Sus operaciones empezaron enfocándose en Crédito Hogar. Sin embargo, BNP Paribas Personal Finance ha venido desarrollando productos financieros en el sector automotor, a través de Crédito Auto, Plan Piso y Crédito Moto y recientemente ha ingresado en el negocio de financiamiento a empleados a través de Crédito Nómina y crédito directo a través de Crédito Internet.

La cartera crediticia de BNP Paribas Personal Finance ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años, según se muestra en la gráfica siguiente.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial
Distribución de Cartera por Producto
(Cifras en Pesos)

	Año terminado el 31 de diciembre de:			Al 31 de diciembre de:	
PRODUCTO	2007	2008	2009	2010	2009
Crédito para Automóviles	473,873,007	1,853,013,338	4,641,955,433	4,650,329,516	4,641,955,433
Crédito Nomina	14,167	1,456,768,509	3,001,228,842	3,026,538,087	3,001,228,842
Crédito Hogar	273,729,778	293,530,977	951,937,812	742,413,879	951,937,812
Crédito para Motocicletas	81,229,036	165,366,372	226,199,367	187,589,402	226,199,367
Plan Piso	32,499,636	127,017,865	27,134,557	91,041,217	27,134,557
Crédito por Internet	15,065,136	52,775,676	40,224,078	18,928,589	40,224,078
Total	876,410,758	3,948,472,737	8,888,680,089	8,716,840,690	8,888,680,089

La distribución de la cartera crediticia de BNP Paribas Personal Finance al 31 de diciembre de 2010 se muestra en la gráfica siguiente:



Los productos financieros de BNP Paribas Personal Finance presentan alternativas de crédito reales y de fácil acceso para sus clientes buscando atender las distintas necesidades de los mismos. Debido a la creciente demanda, BNP Paribas Personal Finance se encuentra ya ofreciendo sus productos a lo largo de todo el país según consta en la sección “3. INFORMACIÓN FINANCIERA – b) Información Financiera por Línea de Negocio y Zona Geográfica” del presente Reporte Anual.

2. Descripción del negocio

2.1. Actividad principal

Como se mencionó anteriormente, BNP Paribas Personal Finance es una empresa multiespecialista que ofrece distintos productos de crédito para el consumo a personas físicas y morales en México. A la fecha del presente Reporte Anual, BNP Paribas Personal Finance ofrece 6 distintos tipos de productos financieros:

- Crédito Auto
- Crédito Moto
- Plan Piso
- Crédito Nómina
- Crédito Hogar
- Crédito Internet

Una descripción de cada uno de dichos productos se incluye a continuación.

2.1.1. Productos

Crédito Auto

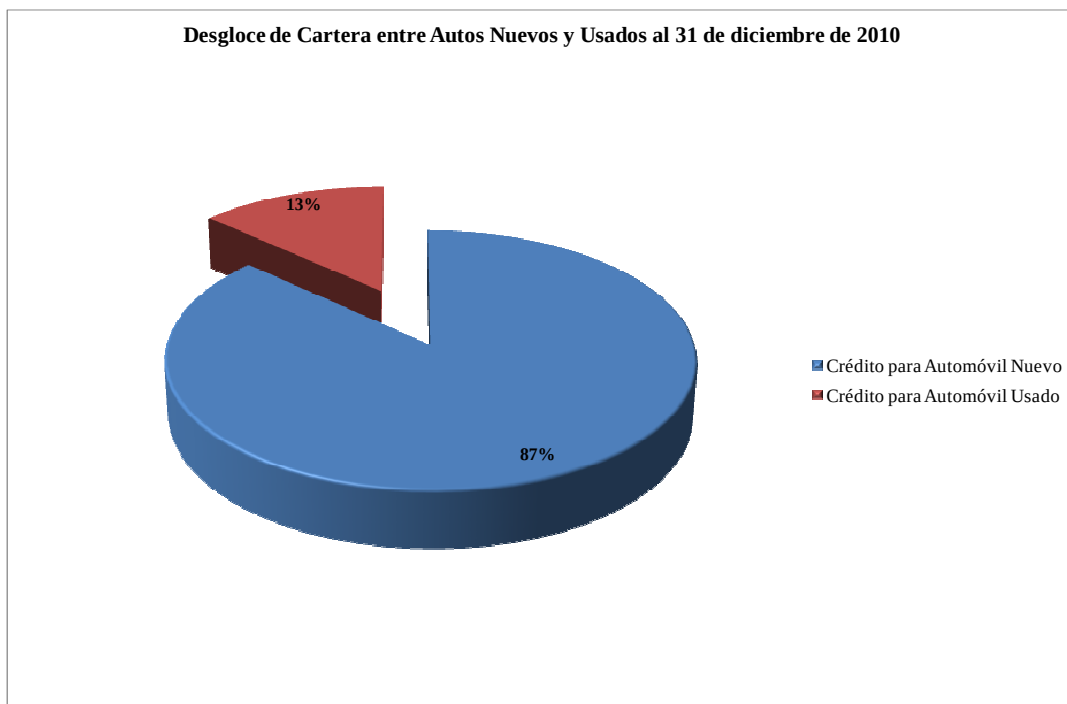
BNP Paribas Personal Finance otorga financiamiento a compradores a efecto de que puedan adquirir automóviles nuevos y usados de cualquier marca y en todos los niveles de autos comercializados en México desde 2005.

Las características actuales del producto de Crédito Auto son las siguientes:

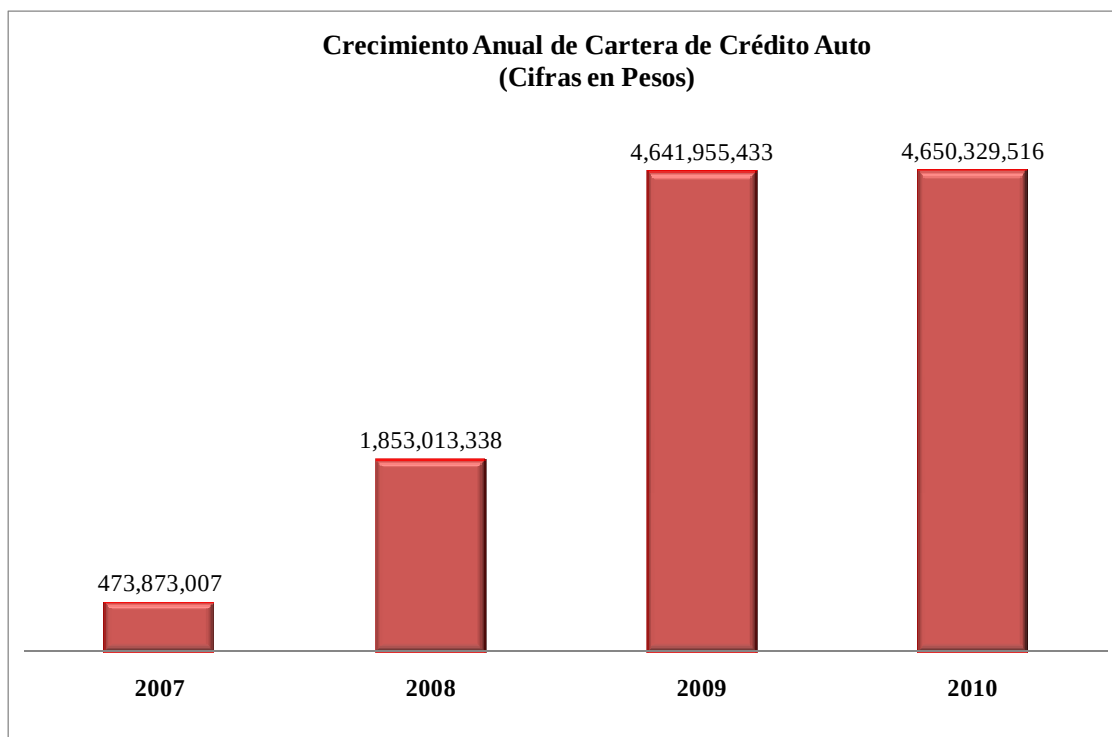
- financiamiento en Pesos
- enganche mínimo de 10% del valor de los automóviles para autos nuevos y 20% para autos usados.
- plazos de 3 hasta 60 meses (autos nuevos) o 48 meses (autos usados)
- pagos iguales durante la vida del Crédito Auto
- tasas de interés fijas y
- se otorga a personas físicas y a personas físicas con actividad empresarial.

BNP Paribas Personal Finance podría modificar las características de este producto en el futuro.

Al 31 de diciembre de 2010, la cartera de financiamiento de automóviles de BNP Paribas Personal Finance consistía de 58,221 créditos que representan un total de \$4,650 millones. Considerando los distintos tipos de vehículos financiados, su cartera de créditos para automóviles se encontraba distribuida de la siguiente manera:



BNP Paribas Personal Finance comenzó a ofrecer el producto de Crédito Auto en 2005. La siguiente gráfica muestra el crecimiento de la cartera de Crédito Auto de BNP Paribas Personal Finance durante los últimos años.



Al 31 de diciembre de 2010, BNP Paribas Personal Finance ocupa una posición en el mercado de aproximadamente el 1.6% del total del mercado de ventas de automóviles nuevos.

Crédito Moto

BNP Paribas Personal Finance otorga financiamiento a compradores a efecto de que puedan adquirir motocicletas nuevas de cualquier marca. Hasta la fecha del presente Reporte Anual, BNP Paribas Personal Finance ha enfocado sus actividades de Crédito Moto a motocicletas del sector económico de tipo B y C desde 2005. Sin embargo, podría incursionar al financiamiento de motocicletas del sector económico de tipo D, el cual es un mercado importante en México que es impulsado por los diversos servicios comerciales de entrega a domicilio.

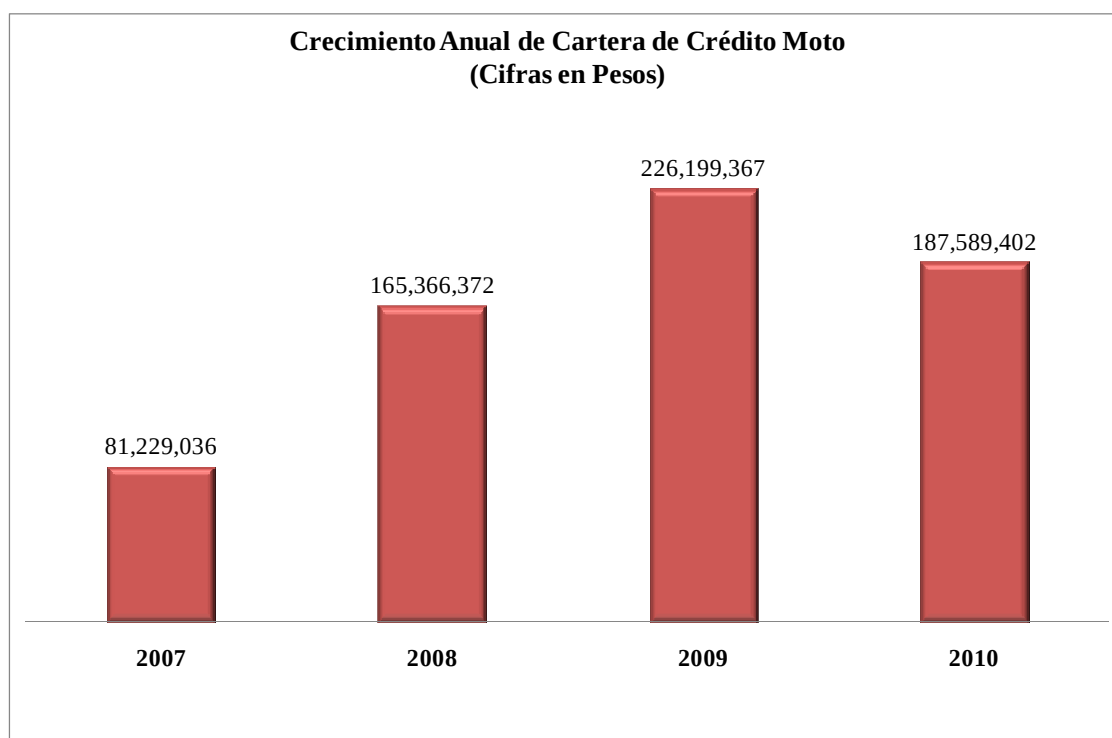
Las características actuales del producto de Crédito Moto son las siguientes:

- financiamiento en Pesos
- enganche mínimo de 10%, salvo en caso de promociones y acuerdos con los vendedores de motocicletas en donde el enganche puede llegar al 0%
- plazos de hasta 48 meses
- esquema de pagos mensuales equivalentes
- tasas de interés fijas y
- se otorga a personas físicas

BNP Paribas Personal Finance podría modificar las características de este producto en el futuro.

Al 31 de diciembre de 2010, la cartera de financiamiento de motocicletas consistía de 5,853 créditos que representaban un total de \$187.5 millones.

BNP Paribas Personal Finance comenzó a ofrecer el producto de Crédito Moto en 2005. La siguiente gráfica muestra el crecimiento de la cartera de Crédito Moto de BNP Paribas Personal Finance durante los últimos años.



Al 31 de diciembre de 2010, BNP Paribas Personal Finance ocupaba una posición en el mercado de aproximadamente el 4.83% del total del mercado de ventas de motocicletas nuevas.

Plan Piso.

BNP Paribas Personal Finance ofrece financiamiento a diversos distribuidores de autos y de artículos para hogar con los cuales tiene una relación privilegiada. El objetivo de dicho producto es permitir a dichos distribuidores contar con una fuente alterna de financiamiento (distinta al financiamiento que les otorgan las empresas financieras aliadas a la armadora o fabricante respectivo o a los bancos comerciales) que les permita financiar sus inventarios.

El producto Plan Piso es aquel identificado como Créditos Comerciales en los estados financieros del Emisor. Asimismo, dentro de esta clasificación de Créditos Comerciales, los financiamientos a los distribuidores de artículos para el hogar se identifican como Plan Casa.

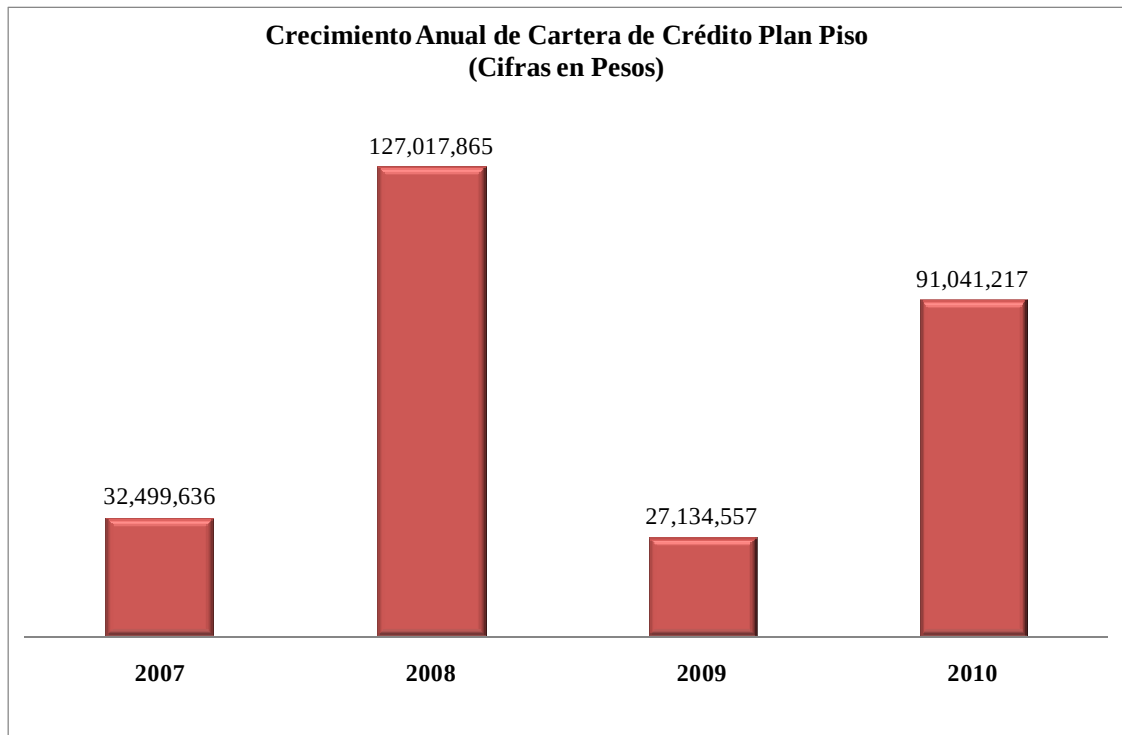
Las características principales de este producto son las que se mencionan a continuación:

- líneas de crédito revolving
- financiamiento en Pesos
- vencimientos con plazos máximos de 180 días y
- tasas de interés fijas y/o variables

BNP Paribas Personal Finance podría modificar las características de este producto en el futuro.

Al 31 de diciembre de 2010, los activos crediticios de BNP Paribas Personal Finance dentro de financiamiento tipo *plan piso* equivalían a \$91 millones con un total de 925 créditos. BNP Paribas Personal Finance, a dicha fecha, tenía un acuerdo de financiamiento con grupos distribuidores líderes en distribución de automóviles y motocicletas de una marca “premium”.

BNP Paribas Personal Finance comenzó a ofrecer el producto de Plan Piso en 2007. La siguiente gráfica muestra el crecimiento de la cartera de Plan Piso de BNP Paribas Personal Finance durante los últimos años.



El aumento en la cartera de crédito Plan Piso se debe principalmente a que al 31 de diciembre de 2010 algunas líneas de crédito han aumentado, llegando a representar al cierre del año el 1.44% del total de la cartera de crédito.

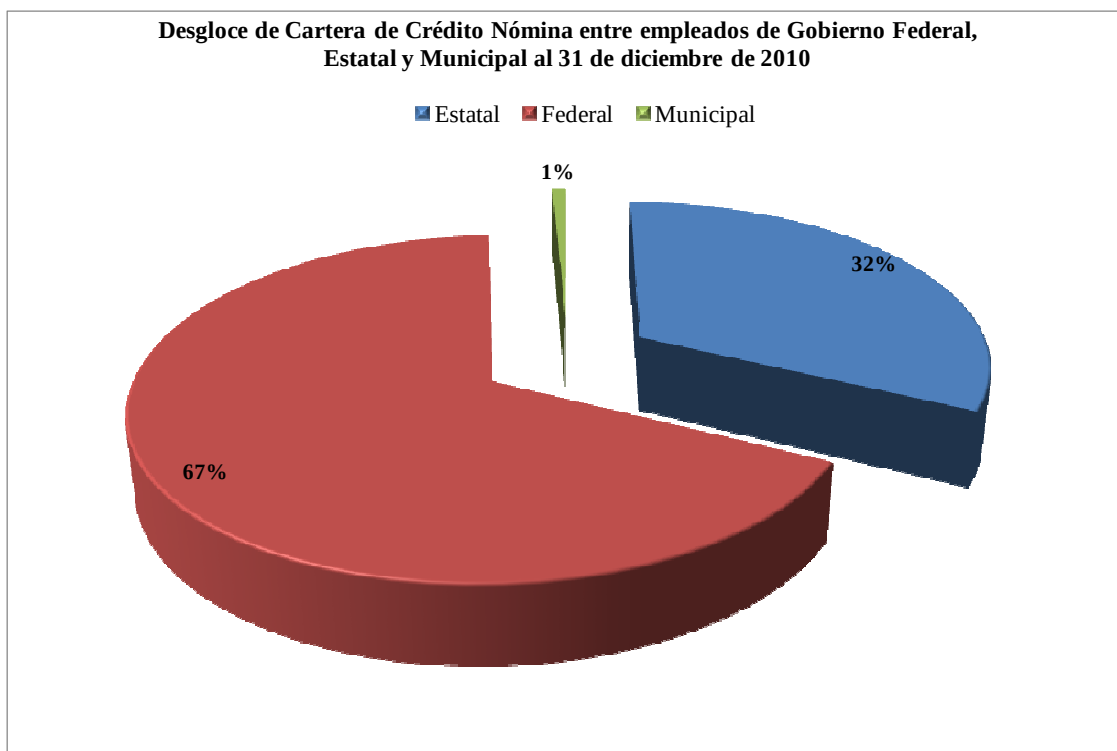
Crédito Nómina.

BNP Paribas Personal Finance otorga financiamiento a empleados de diversas instituciones y dependencias y sectores del gobierno federal y de gobiernos estatales y municipales desde 2007. A diferencia de sus demás productos, el producto de Crédito Nómina no se relaciona directamente con la adquisición de un bien de consumo, sino que permite al deudor utilizar los recursos correspondientes para cubrir cualquier gasto.

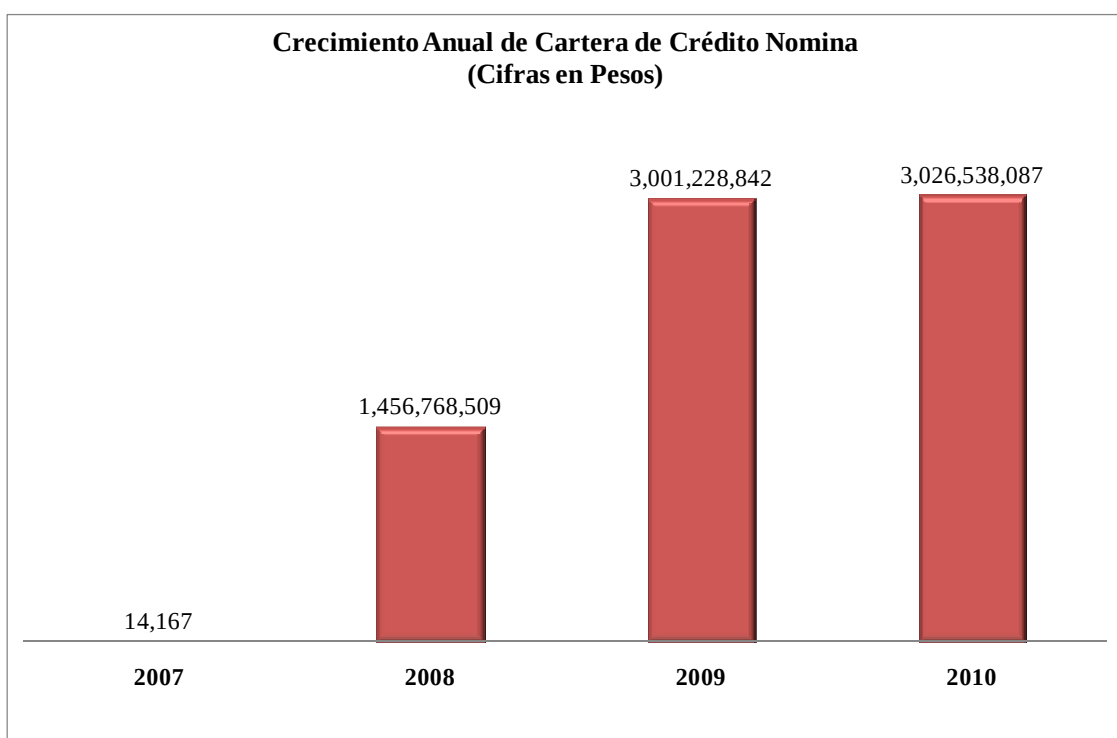
Las características principales de este producto son las siguientes:

- financiamiento en Pesos
- plazos máximos de 48 meses
- pagos equivalentes quincenales o mensuales
- descuento directo a nómina y
- tasa de interés fija

Al 31 de diciembre de 2010, la cartera de Créditos Nómina de BNP Paribas Personal Finance consistía de 283,780 créditos que representaban un total de \$3,026.5 millones. Considerando los empleados del gobierno federal, de los gobiernos estatales y municipales, su cartera de Créditos Nómina se encontraba distribuida de la siguiente manera:



BNP Paribas Personal Finance comenzó a ofrecer el producto de Créditos Nómina en 2007. La siguiente gráfica muestra el crecimiento de dicha cartera al 31 de diciembre de 2010.



Crédito Hogar

BNP Paribas Personal Finance otorga financiamiento al consumo para artículos para el hogar a través de dos líneas de negocio, créditos simples y tarjetas de crédito desde 2005. El crédito

simple son operaciones de financiamiento independientes para la adquisición de productos específicos y también actúa como emisor de tarjetas de crédito de ciertas cadenas comerciales que le permite a los clientes de dichas cadenas realizar compras en las mismas, en otros establecimientos comerciales (mundo VISA) y en cajeros automáticos.

Las características principales de las operaciones de Crédito Hogar a través de crédito directo son las siguientes:

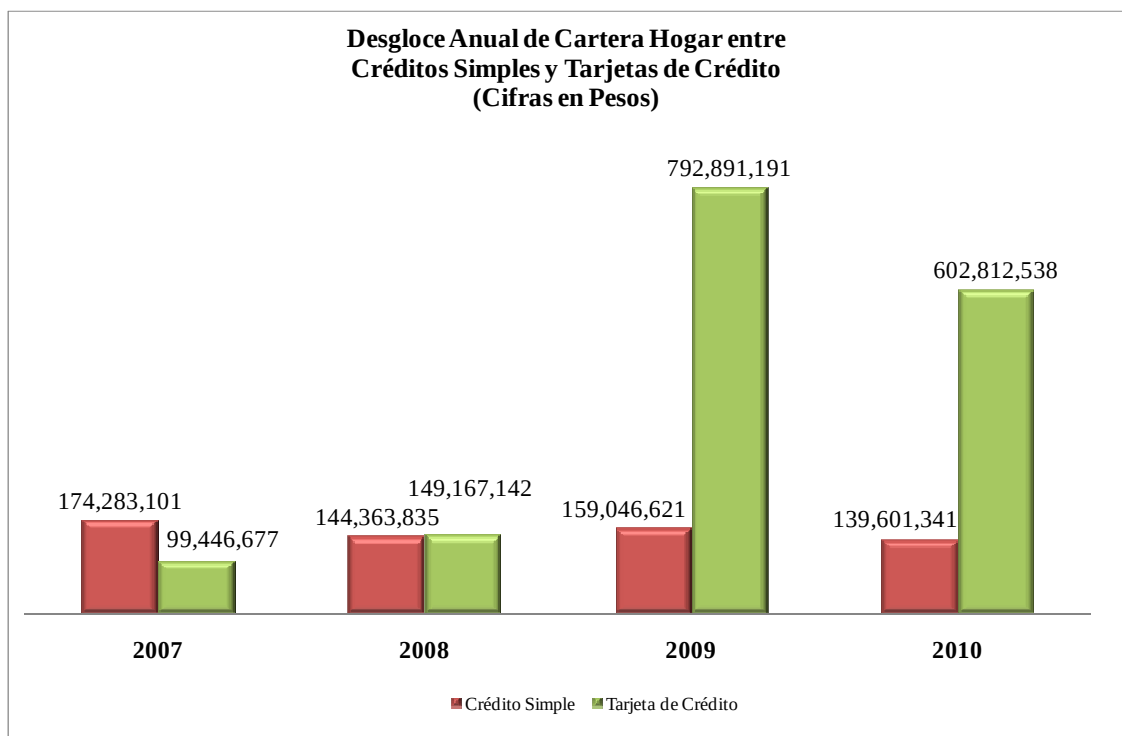
- financiamiento en Pesos
- plazos máximos de hasta 24 meses
- pagos mensuales equivalentes y
- tasas de interés fijas

Las principales características de las tarjetas de crédito son las siguientes:

- línea de crédito revolving
- pagos mensuales con pagos “mínimos” y
- tasas de interés en términos de mercado

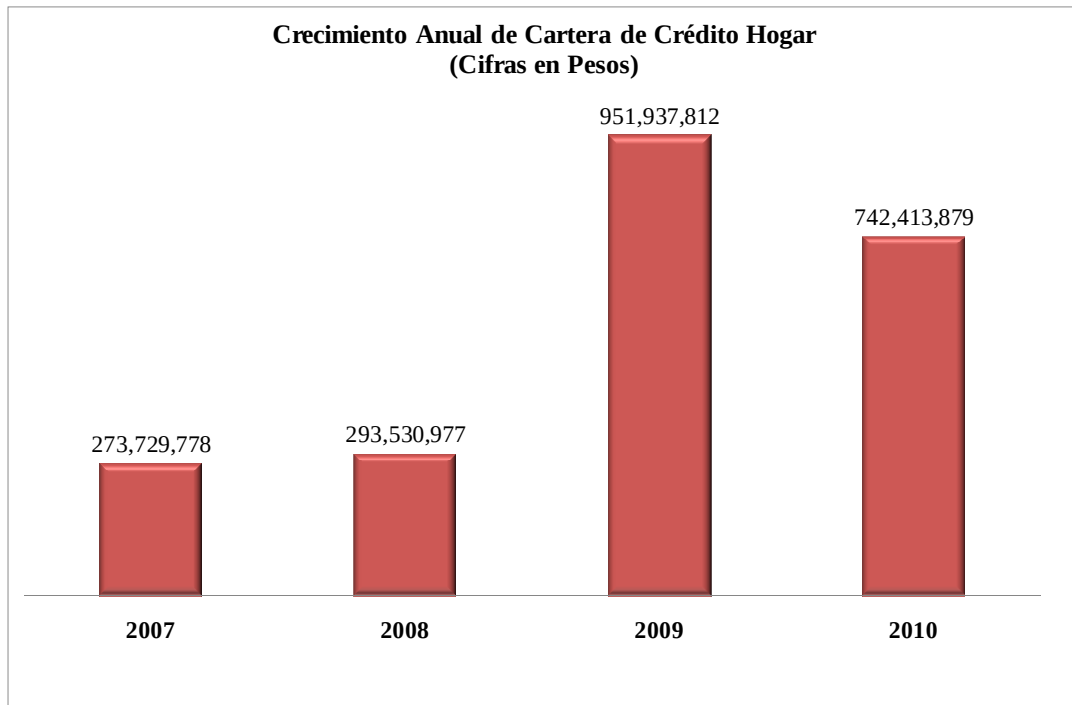
BNP Paribas Personal Finance podría modificar las características de este producto en el futuro.

Al 31 de diciembre de 2010, la cartera de Créditos Hogar de BNP Paribas Personal Finance consistía de 27,028 créditos simples y 217,297 tarjetas de crédito activas que representaban un total de \$742.4 millones. Considerando las dos líneas de negocio de este producto, la cartera de Créditos Hogar se encontraba distribuida de la siguiente manera:



El producto de Crédito Hogar se comenzó a ofrecer en 2005. La siguiente gráfica muestra el crecimiento de dicho producto durante los últimos años.

Al 31 de diciembre de 2010 el valor bruto de la cartera de Tarjeta de Crédito adquirida atendía a \$602.8 millones de pesos, y la cartera de crédito bruta adquirida del producto Hogar ascendía a \$139.6 millones de pesos.



Crédito Internet

BNP Paribas Personal Finance otorga financiamiento a clientes a través del portal de internet www.bnpparibas-pf.com.mx. Dicho crédito otorga libertad a los clientes para utilizar el mismo para fines distintos.

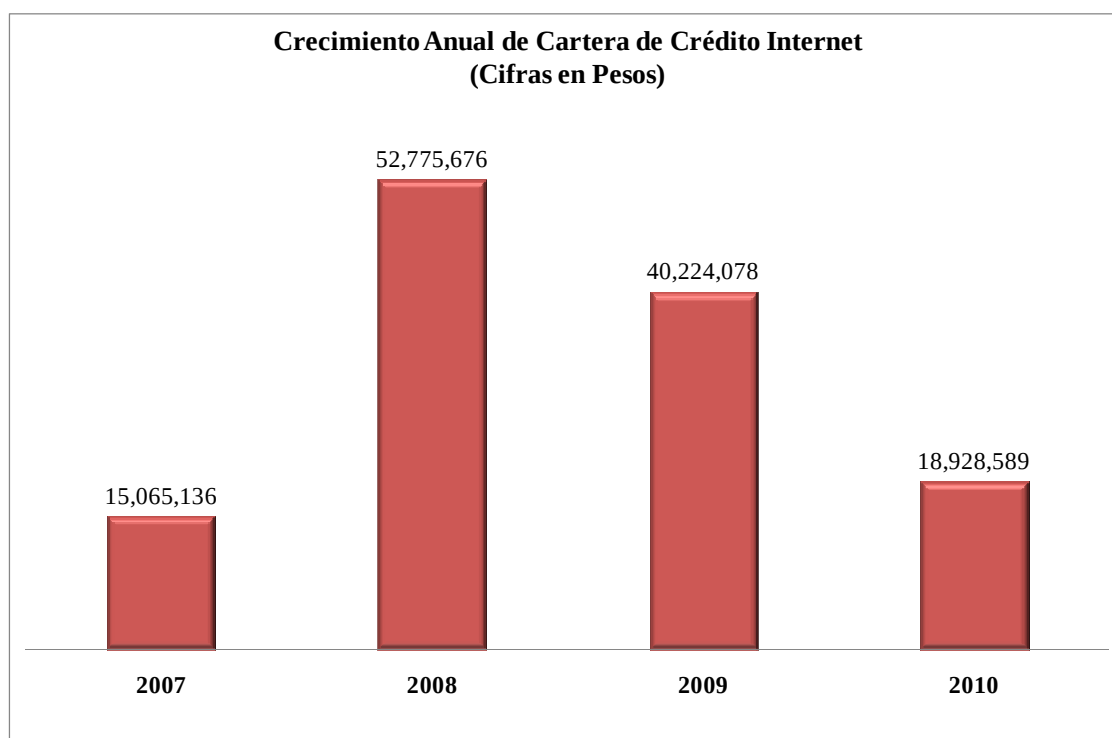
Este financiamiento cuenta con las siguientes características principales:

- financiamiento en Pesos
- desembolsado a través de abono a cuenta del cliente
- plazos de hasta 36 meses
- pagos mensuales equivalentes y
- tasas de interés fijas

BNP Paribas Personal Finance podría modificar las características de este producto en el futuro.

Al 31 de diciembre de 2010, la cartera de Créditos Internet de BNP Paribas Personal Finance consistía de 863 créditos que representaban un total de \$18.9 millones.

BNP Paribas Personal Finance comenzó a ofrecer el producto de Crédito Internet en 2007. La siguiente gráfica muestra el crecimiento de la cartera de Crédito Internet desde el inicio de la oferta de dicho producto hasta noviembre de 2009 en que dejó de hacerse con la intención de enfocarse en productos de crédito con un menor grado de riesgo y mayor rentabilidad.



2.1.2. Procesos de Originación y Administración

Los procesos de originación y administración de cartera varían dependiendo del tipo de producto. A continuación se muestra un resumen de dichos procesos.

Crédito Auto y Crédito Moto

El proceso de originación de crédito inicia en el momento en el que el potencial comprador solicita un Crédito Auto o un Crédito Moto vía internet o telefónicamente desde los puntos de venta (concesionarios y/o distribuidores). Se le proporciona al potencial comprador servicio en asesoría de financiamiento a través de los concesionarios, distribuidores o brokers (sólo para Créditos Auto), es decir, personal de dichos concesionarios, distribuidores o brokers ponen al alcance del potencial comprador las opciones de financiamiento para la adquisición ya sea de los automóviles o de las motocicletas, según sea el caso.

BNP Paribas Personal Finance no cuenta con relaciones de exclusividad con concesionarios o distribuidores de autos o motocicletas, sin embargo, ha celebrado acuerdos comerciales que buscan incentivar la distribución de sus productos con los clientes de dichos concesionarios o distribuidores. BNP Paribas Personal Finance considera que dichos acuerdos han logrado posicionarlo como una opción atractiva de financiamiento en las plazas en donde se ofrece.

En el caso que el cliente decida adquirir un vehículo o una motocicleta con financiamiento de BNP Paribas Personal Finance, el personal de los concesionarios, distribuidores y/o brokers es el responsable de integrar toda la documentación e información necesaria para el análisis del Crédito Auto o el Crédito Moto solicitado, posteriormente dicha información se envía al área de crédito de BNP Paribas Personal Finance por correo electrónico, por fax o por mensajería.

Una vez recibida la información y documentación necesaria es revisada por el área de crédito de BNP Paribas Personal Finance. El proceso de análisis de crédito contempla:

- la verificación, por parte del analista, de la información y datos del cliente (incluyendo comprobantes de identidad, comprobantes de domicilio, comprobantes de ingresos, etc.)
- la investigación a través de sistemas de buró de crédito
- la determinación de la capacidad de pago máximo mensual del cliente y
- la verificación de que la solicitud de financiamiento cumple con las políticas internas.

En caso de que los pasos descritos anteriormente arrojen un resultado satisfactorio, total o parcialmente, BNP Paribas Personal Finance, aprueba o condiciona el financiamiento. En caso de que los pasos descritos anteriormente arrojen un resultado negativo, se niega el financiamiento. No obstante lo anterior, como resultado del procedimiento de análisis de crédito es posible que se determine que el financiamiento solicitado no es viable en las condiciones solicitadas pero que el cliente sí es sujeto de crédito, en cuyo caso, se pueden buscar esquemas de financiamiento distintos o características diversas (en cuanto a producto, plazos, montos, etc.) para otorgar el Crédito Auto o Crédito Moto, según corresponda.

Una vez aprobado el Crédito Auto o el Crédito Moto, se notifica al concesionario, distribuidor y/o broker, según el caso, quien a su vez se lo notifica al cliente respectivo. A partir de dicho momento, y en caso que el cliente quiera proseguir con la adquisición del automóvil o motocicleta, inicia la etapa de firma de la documentación para constituir y documentar el Crédito Auto o el Crédito Moto respectivo.

Los procesos de aprobación de Créditos Auto realizados durante el año de 2010 resultaron en un porcentaje de aprobación equivalente a 36.69% de los cuales el 64.74% concluyeron en la firma de un Crédito Auto.

Los procesos de aprobación de Créditos Moto realizados durante el año de 2010 resultaron en un porcentaje de aprobación equivalente a 36.43% de los cuales el 81.38% concluyeron en la firma de un Crédito Moto.

De acuerdo a datos internos, a partir de que el área de crédito recibe la información completa de la solicitud de un Crédito Auto o un Crédito Moto, la respuesta se realiza dentro de un plazo aproximado de 24 horas. No obstante lo anterior, BNP Paribas Personal Finance busca constantemente hacer más eficiente el procedimiento de aprobación de créditos con el fin de reducir tiempos de aprobación y mejorar el control de la originación y la calidad de sus créditos, sin que esto implique una adquisición mayor de riesgo.

Plan Piso

El proceso de originación de crédito Plan Piso es un proceso más individualizado que aquellos correspondientes a sus demás líneas de negocio. BNP Paribas Personal Finance establece relaciones con concesionarios o distribuidores de autos y de productos para el hogar a través de contacto directo. Una vez establecido dicho contacto, el área de riesgo, integra el expediente de crédito respectivo y evalúa, la información financiera y referencias del concesionario y distribuidor. Dicho proceso incluye la revisión de proyecciones financieras del distribuidor o concesionario y un análisis de la solvencia económica de sus accionistas o socios, así como su potencial de ventas a crédito (menudeo).

La línea de crédito revolviente aprobada para el distribuidor o concesionario, puede ir variando según el desempeño financiero y operativo del distribuidor o concesionario.

Crédito Nómina

Tratándose de Créditos Nómina, el proceso de originación implica la participación de un intermediario especializado comúnmente referido como “broker”. Dichos intermediarios se

especializan en el procesamiento de créditos a empleados gubernamentales, convirtiendo dicho sistema en un proceso profesional y estandarizado. BNP Paribas Personal Finance ha celebrado acuerdos estratégicos con algunos brokers profesionales con los cuales considera que tiene una relación comercial privilegiada. A través de dicha relación, se generaron sinergias que aportan valor agregado al producto final que se proporciona a los clientes.

La principal función de los brokers es encargarse de la promoción, captura de información y recaudación de información para los Créditos Nómina. Los brokers mantienen convenios con las instituciones gubernamentales o privadas que les permiten ofrecer servicios financieros profesionales a sus empleados a través de los descuentos de nómina correspondientes. El otorgamiento y la administración del Crédito Nómina radica en BNP Paribas Personal Finance con la asistencia de dichos brokers.

Una vez integrada la información y documentación necesaria, la misma es revisada por el área de crédito de BNP Paribas Personal Finance. El proceso de análisis de crédito contempla:

- la verificación por parte de un analista de la información y datos del cliente (incluyendo comprobantes de identidad, comprobantes de domicilio, etc.)
- la verificación por parte de un analista de los comprobantes de ingresos
- la verificación de la autorización por parte de la institución gubernamental o privada del descuento correspondiente al Crédito Nómina y
- la verificación de que la solicitud de financiamiento cumple con las políticas internas.

A partir de que el área de crédito recibe la información completa de la solicitud de un Crédito Nómina, la respuesta se le informa al broker generalmente dentro de un plazo de 24 horas y este a su vez informa al empleado gubernamental. En caso de que los pasos descritos anteriormente arrojen un resultado satisfactorio, total o parcialmente, BNP Paribas Personal Finance aprueba o condiciona el financiamiento. En caso de que los pasos descritos anteriormente arrojen un resultado negativo, se niega el financiamiento. Una vez aprobado el solicitado crédito, se genera una orden de pago automática para que el empleado pueda disponer del dinero solicitado en alguna institución bancaria previamente designada.

Los procesos de aprobación de Crédito Nómina realizados durante el año de 2010 resultaron en un porcentaje de aprobación equivalente a 89% de las cuales el 100% concluyeron en la firma de un Crédito Nómina.

Crédito Hogar

El proceso de originación de crédito inicia en el momento en el que el potencial cliente solicita un Crédito Hogar a través de los distribuidores con los que BNP Paribas Personal Finance tiene acuerdos para la promoción y colocación de Créditos Hogar. Dichos distribuidores pertenecen en su mayoría a grupos de distribución de muebles, línea blanca, electrodomésticos, computación, y pisos y baños. Los Distribuidores son los responsables de la promoción, recaudación de información, captura de información y tramitación del Crédito Hogar. Estos distribuidores realizan dichas funciones a través de herramientas en internet proporcionadas por BNP Paribas Personal Finance. Entre los distribuidores podemos nombrar las tiendas muebleras y de electrodomésticos de Viana, Dico y Hermanos Vázquez y distribuidores de materiales para el hogar como Interceramic.

Una vez integrada la información y documentación necesaria, la misma es revisada por el área de crédito de BNP Paribas Personal Finance. El proceso de análisis de crédito contempla:

- la verificación por parte de un analista de la información y datos del cliente (incluyendo comprobantes de identidad, comprobantes de domicilio, etc.)
- la verificación por parte de un analista de comprobantes de domicilio e ingresos

- la investigación a través de sistemas de buró de crédito y
- la verificación de que la solicitud de financiamiento cumple con las políticas internas.

De acuerdo a datos internos, a partir de que el área de crédito de BNP Paribas Personal Finance recibe la información de la solicitud de un Crédito Hogar completa, la respuesta se realiza dentro de un plazo de 24 horas al distribuidor para que éste a su vez informe a su cliente.

No obstante lo anterior, en la búsqueda de eficientar el procedimiento de aprobación de créditos con el fin de reducir tiempos de aprobación y mejorar el control de la originación y la calidad de sus créditos, BNP Paribas Personal Finance ha creado un proceso conocido como *Crediflash*, el cual contempla:

- la verificación de la copia de la tarjeta de crédito por ambos lados que posee el Comprador
- la verificación por parte de un analista de la información y datos del cliente (incluyendo comprobantes de identidad, comprobantes de domicilio, etc.)
- la investigación a través de sistemas de buró de crédito y
- la verificación de que la solicitud de financiamiento cumple con las políticas internas.

Crediflash está diseñado para que el tiempo de respuesta sea de 30 minutos a dos horas.

Los procesos de aprobación de Créditos Hogar realizados durante el año de 2010 resultaron en un porcentaje de aprobación equivalente a 32.25% de las cuales el 100% concluyeron en la firma de un Crédito Hogar. Dichas cifras incluyen los procesos de otorgamiento de tarjetas de crédito más no las disposiciones de las líneas de crédito.

2.1.3. Documentación

Crédito Auto y Crédito Moto

Una vez aprobado el Crédito Auto o el Crédito Moto, se procede a documentar el mismo. El proceso de documentación se desarrolla a través del concesionario o distribuidor correspondiente. El concesionario o el distribuidor, por medio de su personal, completa y recolecta la documentación que tiene que ser suscrita por el Comprador y demás personas involucradas (avales, depositarios, etc.).

Para el Crédito Auto dicha documentación consiste en un contrato de apertura de crédito simple con garantía prendaria, un pagaré por el monto total del Crédito Auto y la solicitud correspondiente. El saldo insoluto de cualquier Crédito Auto está garantizado por una prenda sobre el automóvil, puede estar garantizado por una obligación solidaria en caso de que así lo requiera BNP Paribas Personal Finance de conformidad con sus políticas de crédito y cobranza, y, asimismo, la factura del automóvil es endosada en garantía por el cliente a favor de BNP Paribas Personal Finance.

Para el Crédito Moto dicha documentación consiste en un contrato de apertura de crédito simple, un pagaré por el monto total del Crédito Moto y la solicitud correspondiente. El saldo insoluto de cualquier Crédito Moto puede estar garantizado por una obligación solidaria en caso de que así lo requiera BNP Paribas Personal Finance de conformidad con sus políticas de crédito y cobranza, y, asimismo, la factura de la motocicleta es endosada en garantía por el cliente a favor de BNP Paribas Personal Finance.

Adicionalmente, como parte de dicho proceso al momento de contratarse el Crédito Auto o el Crédito Moto, el cliente debe contratar un seguro con cobertura amplia con relación al vehículo o

a la motocicleta y un seguro de vida, ambos con endoso preferencial y de no cancelación a favor de BNP Paribas Personal Finance. La cobertura solicitada deberá ser amplia contra todo tipo de riesgo del bien mueble motorizado. El cliente además puede optar por contratar un seguro de desempleo.

Es común que el cliente requiera que las primas de los seguros también sean financiadas por BNP Paribas Personal Finance, en cuyo caso, dichas primas son incluidas como parte del monto total a financiar.

La documentación correspondiente a los Créditos Auto y Créditos Moto queda en custodia de la BNP Paribas Personal Finance en un archivo de alta seguridad y accesos controlados.

Plan Piso

Para el crédito *Plan Piso* dicha documentación varía dependiendo de la capacidad económica tanto del distribuidor o concesionario como de sus accionistas correspondientes. Dicho crédito *Plan Piso* consiste en una línea de crédito documentada a través de un contrato de crédito revolvente y un pagaré por el monto total de dicha línea de crédito. El saldo insoluto de cualquier crédito *Plan Piso* está garantizado por los productos financiados (prenda), la factura está endosada a nombre de BNP Paribas Personal Finance, y en ciertos casos por una obligación solidaria del principal accionista del distribuidor o concesionario.

La totalidad de las unidades financiadas a través de un crédito *Plan Piso* se encuentran cubiertas por un seguro contra daños, robo total y responsabilidad civil.

La documentación correspondiente a los créditos *Plan Piso* queda en custodia de la BNP Paribas Personal Finance en un archivo de alta seguridad y accesos controlados.

Crédito Nómina

Una vez aprobado el Crédito Nómina, se procede a documentar el mismo. El proceso de documentación se desarrolla a través del broker correspondiente. El broker, por medio de su personal, completa y recolecta la documentación que tiene que ser suscrita por el empleado y demás personas involucradas (avales, obligados solidarios, etc.).

Para el Crédito Nómina dicha documentación consiste en un contrato de apertura de crédito simple, un pagaré por el monto total del Crédito Nómina y la solicitud correspondiente. El saldo insoluto de cualquier Crédito Nómina se descuenta directamente de la nómina del empleado, de conformidad con la demanda de empleado y de la autorización de la institución en donde labora el empleado y puede estar garantizado por una obligación solidaria en caso de que así lo requiera BNP Paribas Personal Finance de conformidad con sus políticas de crédito y cobranza.

BNP Paribas Personal Finance puede exigir que desde el momento en que se otorgue el Crédito Nómina, se contrate un seguro de desempleo y un seguro de vida dependiendo de las características de la solicitud.

La documentación correspondiente a los Créditos Nómina queda en custodia de la BNP Paribas Personal Finance en un archivo de alta seguridad y accesos controlados.

Crédito Hogar

Una vez aprobado el Crédito Hogar, en su modalidad crédito simple, se procede a documentar el mismo. El proceso de documentación se desarrolla a través del comercio correspondiente. El

comercio, por medio de su personal, completa y recolecta la documentación que tiene que ser suscrita por el cliente y demás personas involucradas (avales, obligados solidarios, etc.).

Para el Crédito Hogar, en su modalidad crédito simple, la documentación consiste en un contrato de crédito simple, un pagaré por el monto total del Crédito Hogar y la solicitud correspondiente. El saldo insoluto de cualquier Crédito Hogar puede estar garantizado por una obligación solidaria en caso de que así lo requiera BNP Paribas Personal Finance de conformidad con sus políticas de crédito y cobranza.

Una vez aprobado el Crédito Hogar, en su modalidad tarjeta de crédito, se procede a documentar el mismo. El proceso de documentación se desarrolla a través del comercio correspondiente. El concesionario o el distribuidor, por medio de su personal, completa y recolecta la documentación que tiene que ser suscrita por el Comprador. La documentación consiste en el contrato de apertura de crédito en cuenta corriente y la solicitud correspondiente. El proceso de desembolso implica la utilización de sistemas electrónicos de procesamiento de compras y la suscripción de un “voucher” que sirve de evidencia del desembolso. Para el procesamiento de dichas compras, BNP Paribas Personal Finance a través de su afiliada, Cetelem Servicios tiene celebrado un convenio con Promoción y Operación S.A. de C.V. (PROSA), empresa especializada en el procesamiento de operaciones con tarjetas de crédito. Las tarjetas de crédito emitidas por BNP Paribas Personal Finance son tarjetas de crédito Visa.

2.1.4. Administración de Cartera y Cartera Vencida

BNP Paribas Personal Finance recibe pagos básicamente a través del sistema bancario. BNP Paribas Personal Finance cuenta con cuentas concentradoras en 4 de las instituciones bancarias más grandes del país (HSBC México, S. A., Scotiabank Inverlat, S.A., Banco Santander (México), S.A. y Banco Mercantil del Norte, S.A.).

Una vez que un crédito se vuelve moroso, es decir no paga en la fecha programada de pago, BNPPPF inicia el siguiente proceso de cobranza (los días mencionados a continuación son días naturales y se cuentan a partir de la fecha programada de pago):

- Día 10 al 39:
 - cobranza telefónica a través de una grabación personalizada (indicando el monto vencido) y mensajes SMS
 - cobranza telefónica a través de llamadas al domicilio o lugar de trabajo del deudor del crédito (indicando el monto vencido).
- Día 40 al 89:
 - cobranza telefónica a través de una grabación personalizada (indicando el monto vencido) y mensajes SMS
 - cobranza telefónica a través de llamadas a referencias (indicando el monto vencido).
- Día 90 al 120:
 - cobranza telefónica a través de una llamada telefónica (indicando el monto vencido) y mensajes SMS
 - cobranza telefónica a través de llamadas a referencias (indicando el monto vencido).

- Día 120 a 6 meses:

RECOA inicia gestiones de llamadas telefónicas y visitas domiciliarias en casos específicos

Inicia cobranza extrajudicial a través de RECOA, quien se encarga de una parte de la cartera vencida, principalmente la ubicada en el Distrito Federal y zona conurbada y

Inicia la cobranza extrajudicial a través de tres despachos legales que utiliza BNPPPF, quienes se encargan de la parte restante de la cartera vencida restante, los cuales cuentan con cobertura nacional.

- A partir del mes 6 hasta antes del mes 11, el asunto se turna a un despacho legal con cobertura nacional que utiliza BNPPPF para iniciar la cobranza judicial.
- A partir del mes 11, el monto vencido es considerado pérdida sin que este evento signifique la suspensión de las gestiones judiciales de cobro.

De acuerdo con políticas internas y las normas de contabilidad de la CNBV, para efectos de la determinación de cartera vencida, BNPPPF considera como cartera vencida aquella con pagos vencidos por más de 41 días (tratándose de Créditos con pagos semanales), 60 días (tratándose de Créditos Hogar dispuestos a través de tarjetas de crédito) y 90 días (tratándose de Créditos con pagos quincenales o mensuales). BNP Paribas Personal Finance ha experimentado los siguientes niveles de cartera vencida (monto que incluye capital, intereses e IVA vencidos más saldos insolutos):

Cartera Vencida Anual (Cifras en Pesos)

	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Cartera Vencida	70,390,540	8%	141,525,448	4%	1,292,647,204	15%	2,446,154,979	28%

Nota. El porcentaje anual corresponde a la cartera vencida en relación al total de la cartera crediticia.

La variación en los niveles de cartera vencida de BNP Paribas Personal Finance es resultado de modificaciones a sus procedimientos de cobranza y al crecimiento del volumen de la cartera de crédito.

BNP Paribas Personal Finance registra como cartera vencida aquellos créditos con pagos semanales a los 41 días de vencidos con el objetivo de adecuarse a las políticas mundiales del grupo BNP Paribas y con el objetivo de ser conservador. Dicha política es más estricta que aquellas establecidas conforme a los principios contables emitidos por la CNBV.

La política de reestructuración de créditos de BNP Paribas Personal Finance consiste en establecer acuerdos verbales con los acreditados por medio de los cuales se pacta la liquidación inmediata de una parte de sus pagos vencidos y la liquidación del resto de dichos pagos al final del plazo original del crédito. Una vez establecido el acuerdo verbal, los pagos parciales del crédito que se devenguen conforme al contrato original los deberá ir cubriendo el acreditado

conforme se vayan haciendo exigibles. Al 31 de diciembre de 2010 no existen saldos de créditos reestructurados.

2.2. Canales de distribución

La forma en que BNP Paribas Personal Finance distribuye sus productos varía dependiendo del tipo de producto.

Crédito Auto y Crédito Moto

La gran mayoría de sus operaciones de financiamiento de Crédito Auto y Crédito Moto se originan a través de los concesionarios y distribuidores de automóviles y motocicletas que promueven los productos financieros de BNP Paribas Personal Finance a sus clientes.

Al 31 de diciembre de 2010, BNP Paribas Personal Finance distribuía sus productos de Crédito Auto a través de 371 concesionarios y distribuidores de 26 distintas marcas. A través de dichos concesionarios y distribuidores, BNP Paribas Personal Finance tenía acceso a 49 ciudades de 28 estados de México y en el Distrito Federal.

A esa misma fecha, BNP Paribas Personal Finance distribuía sus productos de Crédito Moto a través de 231 concesionarios y distribuidores de motocicletas de 16 distintas marcas. A través de dichos concesionarios y distribuidores, BNP Paribas Personal Finance tenía acceso a 79 ciudades de 28 estados de México y en el Distrito Federal.

Plan Piso

Sus operaciones de financiamiento de Plan Piso se originan a través de las relaciones comerciales de BNP Paribas Personal Finance y no a través de puntos de venta separados. Dichas relaciones comerciales se concentran en las oficinas centrales de BNP Paribas Personal Finance en el Distrito Federal.

Crédito Nómina

Según se describe con anterioridad, BNP Paribas Personal Finance no cuenta con relaciones directas con las instituciones gubernamentales cuyos empleados son sujetos de financiamiento a través del producto de Crédito Nómina. El contacto directo con dichas instituciones lo mantienen los brokers profesionales. BNP Paribas Personal Finance al 31 de diciembre 2010 mantiene acuerdos comerciales con 8 brokers que BNP Paribas Personal Finance considera que tienen presencia en 31 estados de México y en el Distrito Federal.

Crédito Hogar

La mayoría de las operaciones generadas en este sector del negocio de BNP Paribas Personal Finance se originan a través de los socios comerciales de BNP Paribas Personal Finance. Según se menciona con anterioridad, BNP Paribas Personal Finance distribuye sus productos a través de tiendas de muebles y electrodomésticos como Viana, Dico y Hermanos Vázquez y distribuidores de materiales para el hogar. BNP Paribas Personal Finance estima que dichos socios comerciales tienen presencia en 157 ciudades de 31 estados de México y en el Distrito Federal con un total de 586 puntos de venta. En cuanto a sus operaciones en la modalidad de tarjeta de crédito dichas tarjetas son aceptadas en comercios afiliados a Visa a lo largo de la República Mexicana y en el extranjero.

2.3. Propiedad Intelectual, Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos

No existen patentes, licencias, marcas, franquicias, contratos industriales o comerciales o de servicios financieros que sean importantes para el desarrollo de los negocios de BNP Paribas Personal Finance. No obstante lo anterior BNP Paribas Personal Finance es el titular de algunas marcas y diseños que utiliza en sus operaciones. Dichas marcas y los diseños respectivos se encuentran registrados ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial e incluyen: Crediflash, Cetelem sobre Ruedas, RECOA, CETEASEGURA, entre otras.

2.4. Principales clientes

Por la naturaleza del negocio de BNP Paribas Personal Finance, que esencialmente es un negocio al menudeo, no existen clientes que puedan considerarse de relevancia para las operaciones de BNP Paribas Personal Finance o que representen más del 10% del total de la cartera total de Créditos.

Sin perjuicio de lo anterior, existen medios de distribución de sus productos que son relevantes para BNP Paribas Personal Finance. Entre las relaciones comerciales de relevancia de BNP Paribas Personal Finance que impactan la distribución de sus productos se encuentran las siguientes:

- **Créditos Auto:** De las dos principales cadenas que auxilian a BNP Paribas Personal Finance en la distribución de sus productos:
 - o el mayor concesionario o distribuidor generó el 2.9% de los Créditos Auto (3.04% de la cartera total) durante el año 2010 y
 - o el segundo más relevante concesionario o distribuidor generó el 1.25% de los Créditos Auto (1.18% de la cartera total) durante el año 2010.
- **Créditos Moto:** De las diez principales cadenas que auxilian a BNP Paribas Personal Finance en la distribución de sus productos:
 - o el mayor concesionario o distribuidor generó el 29% de los Créditos Moto (1% de la cartera total) durante el año 2010 y
 - o el segundo más relevante concesionario o distribuidor generó el 25% de los Créditos Moto (1% de la cartera total) de durante el año 2010.
- **Plan Piso:** El principal grupo de distribuidores de autos en la actividad de Plan Piso de BNP Paribas Personal Finance representó el 100% de los créditos de Plan Piso (0.31% de la cartera total) durante el año 2010.
- **Crédito Nómina:** De los 2 brokers principales que auxilian a BNP Paribas Personal Finance en la distribución de sus productos:
 - o el mayor broker generó el 78% de los Créditos Nómina (26% de la cartera total) de BNP Paribas Personal Finance durante el año y
 - o el segundo más relevante broker canalizó el 18% de los Créditos Nómina (6% de la cartera total) durante el año 2010.
- **Crédito Hogar:** De las tiendas departamentales y distribuidores de materiales que ofrecen a sus clientes productos financieros de BNP Paribas Personal Finance:
 - o la tienda o distribuidor más relevante originó el 48% de la cartera total de Créditos Hogar (0.41% de la cartera total) durante el año 2010 y

- o la segunda tienda o distribuidor más relevante originó el 48% de la cartera total de Créditos Hogar (0.41% de la cartera total) durante el año 2010.

2.5. Legislación aplicable y situación tributaria

2.5.1. Situación Corporativa y Bursátil

BNP Paribas Personal Finance es una sociedad financiera de objeto limitado, como tal, se encuentra sujeta a reglas emitidas por la SHCP que regulan su estructura corporativa y diversos aspectos de su operación. Conforme a dichas reglas, se encuentra sujeta a disposiciones selectas de la Ley de Instituciones de Crédito. Asimismo, actualmente es una sociedad supervisada por la SHCP y la CNBV, principalmente.

Adicionalmente, es una sociedad anónima de capital variable sujeta a la legislación aplicable a sociedades mercantiles en México. Dicha legislación incluye la Ley General de Sociedades Mercantiles, en cuanto a su organización y administración y la LGTOC en cuanto a la realización de sus actividades crediticias. Conforme a reformas publicadas en el año de 2006 a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, BNP Paribas Personal Finance deberá de, a más tardar el 19 de julio de 2013, cambiar su forma de organización a una sociedad financiera de objeto múltiple, lo que le permitirá realizar ciertas operaciones crediticias adicionales (factoraje financiero y arrendamiento financiero). Sin embargo existiría la posibilidad de que BNP Paribas Personal Finance decida convertirse en otro tipo de intermediario financiero regulado en lugar de adoptar la forma de sociedad financiera de objeto múltiple.

Por lo que respecta a la colocación de instrumentos inscritos en el RNV, al Emisor le aplica adicionalmente la Ley del Mercado de Valores y las Disposiciones de Carácter General Aplicable a Emisoras de Valores y a otros Participantes en el Mercado de Valores emitidas por la CNBV. Por lo anterior, como emisor de valores registrados en el RNV, el Emisor se encuentra sujeto a la inspección y vigilancia de la CNBV.

2.5.2 Situación Fiscal

El Emisor es contribuyente del Impuesto Sobre la Renta (ISR), el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) y el Impuesto al Valor Agregado (IVA), conforme a las leyes respectivas y demás disposiciones aplicables. Actualmente, el Emisor no está sujeto a auditorías o procedimientos por parte de las autoridades hacendarias.

2.5.3. Situación Ambiental.

En virtud de la naturaleza de sus operaciones, el Emisor no está sujeto a normas de carácter ambiental.

2.5.4. Situación Contable

El Emisor prepara sus estados financieros conforme a los criterios contables emitidos por la CNBV para sociedades financieras de objeto limitado, los cuales difieren en algunos aspectos con las NIFs. Las diferencias principales entre dichos criterios contables y NIFs se describen en las notas a los estados financieros del Emisor que se adjuntan al presente Reporte Anual.

Las políticas contables del Emisor se describen a detalle en la sección “III. INFORMACIÓN FINANCIERA – 2. Principales Políticas Contables”.

2.6. Recursos humanos

BNP Paribas Personal Finance cuenta solamente con un empleado, el director general Luc Bertrand Salus. Para la realización de sus operaciones, BNP Paribas Personal Finance ha celebrado un contrato de prestación de servicios celebrado con Cetelem Servicios. Cetelem Servicios, le presta, entre otros servicios, servicios de apoyo en las áreas financieras, de sistemas, legales, etc.

Cetelem Servicios contaba, al 31 de diciembre de 2010, con 339 empleados. Cetelem Servicios tiene celebrado un Contrato Colectivo de Trabajo con el Sindicato Nacional “Presidente Adolfo López Mateos” con vigencia indefinida. Cetelem Servicios, no ha sufrido ningún conflicto colectivo o suspensión de labores y considera que la relación con el mencionado sindicato y sus trabajadores es buena.

2.7. Información de mercado y ventajas competitivas

Información de Mercado - Competencia

Crédito Auto

En el mercado de financiamiento de automóviles participan tanto empresas afiliadas a las armadoras de autos y camiones, incluyendo las entidades financieras de empresas como Ford, Toyota, General Motors, Volkswagen y Nissan, como instituciones de banca múltiple, tales como Banamex, HSBC, Scotiabank, BBVA Bancomer, entre otros. Adicionalmente existen financieras especializadas como Tu Eliges, AutoSummit, entre otras que también participan en dicho mercado.

El mercado automotriz tuvo una baja drástica respecto al 2008 y 2010, teniendo una contracción del 35%. El mercado de financiamiento representa cerca del 60% de las ventas de la industria. Al 31 de diciembre de 2010 BNP Paribas Personal Finance representa aproximadamente el 2.75% del mercado.

De las principales marcas financiadas por BNP Paribas Personal Finance, se encuentran BMW, Volkswagen, SEAT y Mazda.

Crédito Moto

México representa el segundo mercado más grande en Latinoamérica, después de Brasil en cuanto al número de ventas de motocicletas. La industria de las motocicletas en México ha tenido un reposicionamiento y crecimiento sostenido desde hace cinco años. En el 2010, debido a la crisis global financiera, este sector sufrió la peor caída de todos los tiempos, teniendo una baja drástica de alrededor del 35% de las ventas, afectada principalmente por el tipo de cambio y las pocas opciones de financiamiento.

La demanda de motocicletas en el país se ha concentrado en aquellas de cilindrada de 51 a 125 cc, los cuales son utilizados principalmente como transporte de trabajo, en la distribución de alimentos, documentos y ventas diversas. Este mercado es disputado por más de 30 marcas, pero también existe un creciente mercado de motocicletas utilizadas para fines recreativos.

En dicho crecimiento en el mercado de motocicletas de uso recreativo, es donde BNP Paribas Personal Finance se ha convertido en una excelente opción de financiamiento, y actualmente compite directamente contra entidades financieras como Crédito Real e IXE, principalmente, pero la competencia más fuerte se tiene con las tarjetas de crédito.

Entre 2008 y 2010, BNP Paribas Personal Finance incrementó su penetración en alrededor del 200%.

Crédito Nómina

Al ser un sector y un producto relativamente nuevo, no se tiene mucha información precisa de la competencia; sin embargo, BNP Paribas Personal Finance considera que sus dos principales competidores son Consupago de Grupo Chedraui y Crédito Maestro del Grupo OFEM.

BNP Paribas Personal Finance no cuenta con cifras acerca de su participación en este mercado.

Crédito Hogar

En el financiamiento de artículos para el hogar, el mercado se encuentra sumamente competido. Dicha competencia se compone principalmente de sistemas de autofinanciamiento (distribuidores de hogar que otorgan crédito a sus clientes con recursos propios, tales como Elektra, Famsa, Coppel, Liverpool y algunas otras tiendas regionales), financieras independientes como Crédito Real, crédito Fonacot y tarjetas de crédito y servicio de todos los bancos incluyendo American Express.

Los productos promocionados por los distribuidores que no cuentan con autofinanciamiento propio, es decir que usan a entidades financieras independientes para financiar sus productos, son promociones de meses sin intereses con tarjetas de crédito o servicio. Para poder ser competitivo, BNP Paribas Personal Finance utiliza este mismo producto y abarca los sectores B-, C+, C, C- principalmente, desde clientes que ya tienen actualmente una tarjeta de crédito bancaria hasta aquellos que no tienen historial crediticio reportado a buró de crédito.

La participación de BNP Paribas Personal Finance en el mercado de Crédito Hogar es desconocida y difícil de calcular pues no existe una asociación o banco estadístico que proporcione esos datos.

Crédito Internet

En Internet existen varias entidades financieras que ofrecen préstamos personales tales como Banamex, HSBC, Scotiabank, BBVA Bancomer, Banco Azteca, Ahorro Famsa, Coppel, Financiera Independencia, Apoyo Económico, Crédito Familiar; sin embargo, el trámite en sí no es a través del Internet. BNP Paribas Personal Finance tiene conocimiento de un competidor nuevo que se llama Credilisto, quien sí ofrece realizar el trámite vía Internet.

El Internet por ser un canal de distribución nuevo, la participación de BNP Paribas Personal Finance en el mercado de Crédito Internet es desconocida y difícil de calcular pues no existe una asociación que proporcione esos datos.

Ventajas Competitivas

Aún cuando cada uno de sus sectores de negocio son distintos, BNP Paribas Personal Finance considera que las principales ventajas competitivas con las que cuenta y que aplican similarmente a todos sus productos son las siguientes:

- Contar con una estrategia de multiespecialista en el crédito al consumo.
- Procurar crear relaciones comerciales con los distintos distribuidores de sus productos (empresas armadoras de autos, concesionarios, distribuidores, brokers,

tiendas departamentales, etc.) conforme a las cuales resulte atractivo a dichos distribuidores colocar los productos de BNP Paribas Personal Finance.

- Poner un gran enfoque a la calidad de los servicios que ofrece, lo anterior se ha demostrado con la obtención de la certificación ISO 9001 en septiembre 2008 para su “Call Center” de autorización (estudio de los créditos) y de Servicio de Atención a los Clientes.
- Crear e implementar procesos de análisis y aprobación de crédito que permiten responder rápida y eficientemente a las solicitudes de crédito presentadas por sus clientes.
- Mantener excelentes relaciones de negocio y comunicación con los principales distribuidores de sus productos a través de unidades de negocio especializadas.
- Ser de los pioneros en ciertos de los productos que trabaja (Crédito Hogar y Crédito Nómina) lo que le ha otorgado experiencia en procesos de originación y administración.
- Ofrecer una amplia gama de productos financieros con términos y condiciones flexibles.

2.8. Estructura corporativa

Al 31 de diciembre de 2010, el capital social del Emisor estaba integrado de la siguiente manera:

Accionista	Acciones Serie F		Acciones Serie B		Valor
	Clase I	Clase II	Clase I	Clase II	
BNP Paribas Personal Finance, S.A.	77,999	1,729,642	---	---	\$1'807,641,000.00
Cetelem Servicios, S.A. de C.V.	---	---	1	---	\$1,000.00
TOTAL	1,807,642		1		1'807,642,000.00

Asimismo, el 10 de junio de 2010, mediante asamblea general ordinaria de accionistas y con el objeto de mejorar la posición financiera del Emisor, los accionistas de BNP Paribas Personal Finance resolvieron aumentar el capital social en su parte variable por la cantidad de \$750,000,000.00 (setecientos cincuenta millones de Pesos 00/100) el cual fue recibido y contabilizado el día 15 de junio de 2010 por la Sociedad.

Mediante Asamblea General Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de octubre de 2010 se acordó aumentar el capital social en su parte variable, en la cantidad de \$650,000,000.00 mediante la emisión de 650,000 acciones, ordinarias y nominativas con un valor nominal de \$1,000.00 cada una, las cuales fueron suscritas y pagadas por los accionistas el 22 de octubre de 2010.

También en la misma Asamblea acordaron reducir el capital en las acciones suficientes para amortizar las pérdidas acumuladas al 30 de septiembre de 2010 por la cantidad de \$577,357 y en el mismo número de acciones.

2.9. Comportamiento cíclico o estacional del negocio

Con excepción al Crédito Nómina, que representa aproximadamente 35% del portafolio de productos del Emisor, las temporadas del mes de diciembre y del primer trimestre son aquellas en las que aumenta su originación; sin embargo, la originación del Crédito Auto es inversamente cíclica debido a que en dichas fechas la gran mayoría de los trabajadores reciben ingresos

adicionales como aguinaldos y bonos. La originación mayor en Crédito Nómina se presenta a partir de semana santa, cuando la originación del resto de los productos disminuye.

2.10. Descripción de sus principales activos

Por la naturaleza de las operaciones de BNP Paribas Personal Finance, el principal activo en su balance es su cartera de crédito. La cartera de crédito en sus distintas áreas de negocio se describe a detalle en la sección “II. EL EMISOR – 2. Descripción del Negocio” anterior.

La siguiente tabla muestra el monto de la cartera crediticia de BNP Paribas Personal Finance por los años 2007, 2008, 2009 y 2010 a Pesos constantes al cierre de 2007.

Cartera Crediticia Anual (Cifras en Pesos)

	2007	%	2008	%	2009	%	2010
Cartera Total	876,410,758	351%	3,948,472,737	125%	8,888,680,089	-2%	8,716,840,690

Nota. El porcentaje corresponde a la variación anual de la cartera .

2.11. Procesos judiciales, administrativos o arbitrales

A la fecha de este Reporte Anual, el Emisor no se encuentra involucrado, directa o indirectamente, en algún proceso judicial, administrativo, arbitral o de cualquier otra índole, que pudiera afectar de manera adversa e importante sus resultados de operación o su situación financiera. Hasta donde es del conocimiento del Emisor, ninguno de sus accionistas, consejeros y principales funcionarios son parte de algún procedimiento judicial que pudiera afectar adversamente los resultados de operación o la situación financiera del Emisor.

No obstante lo anterior, en mayo de 2008, BNP Paribas Personal Finance interpuso un amparo en contra del pago del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) solicitando la declaración de la inconstitucionalidad de dicho impuesto. Actualmente continúa el trámite del amparo.

Con base en la información contenida en sus estados financieros al 31 de diciembre de 2010, los cuales han sido auditados, el Emisor considera que no se encuentra en alguno de los supuestos establecidos en los artículos 9 y 10 de la Ley de Concursos Mercantiles. El Emisor no ha sido declarado en quiebra, concurso mercantil y no ha estado involucrada en algún procedimiento similar en el pasado.

2.12. Sistemas

Para el Grupo BNP Paribas Personal Finance, la informática desarrolla un papel vital ya que brinda el soporte para la gestión de la cartera de créditos.

Los sistemas de administración de productos de BNP Paribas Personal Finance han sido desarrollados con base en la experiencia del negocio adquirida a lo largo de los más de 50 años de existencia de BNP Paribas Personal Finance en países de 3 continentes.

El procesamiento de los datos se realiza en dos grandes sistemas de información localizados en Francia, lo que brinda un control importante en materia de seguridad de la información, disponibilidad permanente de los servicios y capacidad de crecimiento acorde al desarrollo del

negocio. Asimismo, permite a BNP Paribas Personal Finance aprovechar las sinergias de todas las empresas filiales del Grupo con una importante reducción de costos.

En adición a los sistemas de información de Francia, BNP Paribas Personal Finance cuenta con dos sistemas de información locales, uno en las oficinas principales de BNP Paribas Personal Finance y el otro ubicado Tecnoparque que corresponde a la nueva ubicación para el “call center”, ambos en México, D.F. Dichas localidades que se encuentran interconectadas y respaldadas entre sí, permitiéndole a BNP Paribas Personal Finance tener la continuidad de operación y el respaldo de información que requiere para operar en México.

El desarrollo, tanto de nuevas funcionalidades a los sistemas aplicativos, como del mantenimiento de las existentes y su adaptación a las normas y características del mercado mexicano es responsabilidad de un grupo de profesionales locales con amplia experiencia en el sector. Esto permite a BNP Paribas Personal Finance mantener una adaptación de la informática al país y también una gran capacidad de reacción frente a las oportunidades de negocio.

III. INFORMACIÓN FINANCIERA

1. Información Financiera Seleccionada

La información financiera incluida a continuación deriva de los estados financieros auditados de BNP Paribas Personal Finance por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 por Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C., auditores externos de BNP Paribas Personal Finance, mismos que, en este último caso cumplen con el Boletín 4010 emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Los estados financieros se preparan con base en los criterios contables emitidos por la CNBV para sociedades financieras de objeto limitado. Las principales diferencias entre los criterios contables de la CNBV aplicables a BNP Paribas Personal Finance y las NIFs se describen en las notas de los estados financieros que se adjuntan al presente Reporte Anual. Las cifras a continuación se presentan en miles de Pesos.

Información Financiera
BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de objeto Limitado Filial
Balances Generales
(Cifras en miles de pesos)

Año terminado el
31 de diciembre de
Cifras Auditadas

	2010	2009	2008
<u>Activo</u>			
Disponibilidades	197,545	46,739	60,950
Inversiones en valores:			
Títulos para negociar		7	613,500
Títulos disponibles para la venta	2,753	3,622	1,868
	<u>2,753</u>	<u>3,629</u>	<u>615,368</u>
Operaciones con valores y derivadas:			
Saldos deudores en operaciones de reporto	475,959	20,000	-
Operaciones que representan un préstamo con colateral			
Operaciones con instrumentos financieros derivados	<u>475,959</u>	<u>20,000</u>	<u>-</u>
Cartera de crédito vigente:			
Créditos comerciales	78,635	-	127,018
Créditos al consumo	6,192,050	7,596,033	3,679,929
Total cartera de crédito vigente	<u>6,270,685</u>	<u>7,596,033</u>	<u>3,806,947</u>
Cartera de crédito vencida:			
Créditos comerciales	12,405	27,135	-
Créditos al consumo	2,433,750	1,265,513	141,525
Total cartera de crédito vencida	<u>2,446,155</u>	<u>1,292,648</u>	<u>141,525</u>
Menos-Estimación preventiva para riesgos crediticios	<u>(1,459,159)</u>	<u>(522,566)</u>	<u>(100,659)</u>
Cartera de crédito, neta	<u>7,257,681</u>	<u>8,366,115</u>	<u>3,847,813</u>
Otras cuentas por cobrar, neto	189,838	75,135	62,220
Bienes Adjudicados	3,966	3,330	-
Mobiliario y equipo, neto	38,522	52,038	45,642
Impuestos diferido, neto	36,990	66,277	-
Otros activos:			
Pagos anticipados, cargos diferidos e intangibles	628,228	868,901	694,082
Otros activos	<u>-</u>	<u>2,969</u>	<u>1,951</u>
	<u>628,228</u>	<u>871,870</u>	<u>696,033</u>
Total activo	8,831,482	9,505,133	5,328,026
<u>Pasivo y Capital Contable</u>			
Pasivos Bursátiles	3,105,462	4,215,202	-
Préstamos bancarios y de otros organismos			
De corto plazo	1,495,403	1,774,826	2,214,563
De largo plazo	<u>2,943,800</u>	<u>2,657,000</u>	<u>2,686,000</u>
	<u>7,544,665</u>	<u>8,647,028</u>	<u>4,900,563</u>
Operaciones con Valores y Derivadas:			
Saldos acreedores en operaciones de reporto			
Operaciones que representan un préstamos con colateral			
Operaciones con Instrumentos financieros derivados con fines de cobertura	<u>24,904</u>	<u>12,833</u>	<u>-</u>
	<u>24,904</u>	<u>12,833</u>	<u>-</u>
Otras cuentas por pagar:			
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	359,423	303,986	119,403
	<u>359,423</u>	<u>303,986</u>	<u>119,403</u>
Impuestos diferidos	-	-	-
Créditos diferidos	<u>73,272</u>	<u>124,525</u>	<u>43,506</u>
Total pasivo	<u>8,002,264</u>	<u>9,088,372</u>	<u>5,063,472</u>
Capital contable:			
Capital contribuido-	1,824,885	1,002,242	562,242
Capital social			
Capital ganado-			
Resultado de ejercicios anteriores	-	(485,751)	(237,504)
Resultado neto	(976,565)	(91,606)	(62,052)
Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	(20,938)	(10,587)	-
Valuación de títulos disponibles para la venta	<u>1,836</u>	<u>2,463</u>	<u>1,868</u>
Total capital contable	<u>829,218</u>	<u>416,761</u>	<u>264,554</u>
Total pasivo y capital contable	8,831,482	9,505,133	5,328,026

Información Financiera
BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial
Estados de Resultados
(Cifras en miles de pesos)

	Año terminado el 31 de diciembre de		
	<u>Cifras Auditadas</u>		
	2010	2009	2008
Ingresos por intereses	2,142,309	1,861,822	677,167
Gastos por intereses	752,644	652,132	223,887
Resultado por posición monetaria, neto			
Margen de financiamiento	1,389,665	1,209,690	453,280
Estimación preventiva para riesgos crediticios	1,218,122	331,994	103,765
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	171,543	877,696	349,515
Comisiones y tarifas cobradas (pagadas) neto	(682,177)	(727,279)	(212,115)
Comisiones y tarifas cobradas	178,900	82,934	42,609
Comisiones y tarifas pagadas	827,512	791,213	254,724
Resultado por intermediación	(33,565)	(19,000)	-
Ingresos totales de la operación	(510,634)	150,417	137,400
Gastos de operación y administración	425,287	327,747	214,035
Pérdida de la operación	(935,921)	(177,330)	(76,635)
Otros productos	9,172	22,955	13,066
Otros gastos	18,567	1,784	298
Pérdida antes de impuesto sobre la renta	(945,316)	(156,159)	(63,867)
Impuestos a la utilidad causados			
Impuesto sobre la renta diferido	31,249	(64,553)	(1,815)
Resultado neto	(976,565)	(91,606)	(62,052)

2. Principales Políticas Contables

Las políticas contables que sigue BNP Paribas Personal Finance, están de acuerdo con los criterios contables establecidos por la CNBV en las “Disposiciones de carácter general en materia de contabilidad, valuación e información financiera aplicables a organizaciones auxiliares de crédito, casas de cambio y sociedades financieras de objeto limitado”, los cuales requieren que la administración de BNP Paribas Personal Finance efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas de las partidas incluidas en los estados financieros y efectuar las revelaciones que se requieran en los mismos.

De acuerdo con el criterio contable A-1 de la CNBV, la contabilidad de las sociedades financieras de objeto limitado se ajustará a las NIFs, excepto cuando a juicio de la CNBV sea necesario aplicar una normatividad o un criterio contable específico, tomando en consideración que las sociedades financieras de objeto limitado realizan operaciones especializadas.

Las principales políticas contables se resumen a continuación:

Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera - La inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores al 31 de diciembre de 2010 y 2009, es 14.48% y 15.01%, respectivamente; por lo tanto, el entorno económico califica como no inflacionario en ambos ejercicios. Los porcentajes de inflación por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009 fueron 4.40% y 3.57%, respectivamente.

A partir del 1° de enero de 2008, BNP Paribas Personal Finance al operar en un entorno no inflacionario, suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros; sin embargo, los activos, pasivos y capital contable incluyen los efectos de reexpresión reconocidos hasta el 31 de diciembre de 2007.

Disponibilidades - Se valúan a valor nominal y en el caso de moneda extranjera se valúan a su valor razonable con base en la cotización del cierre del ejercicio.

Inversiones en valores - Al momento de su adquisición, las inversiones en valores deberán clasificarse en para negociar, disponibles para la venta, o conservados a vencimiento.

La clasificación a que se refiere el párrafo anterior la hará BNP Paribas Personal Finance, tomado como base la intención que al momento de adquirir determinado instrumento tenga referente al mismo.

Títulos para negociar:

Representan inversiones en valores las cuales se registran inicialmente a su costo de adquisición, los cuales se adquieren con la intención de enajenarlos, obteniendo ganancias derivadas de las diferencias en precios que resulten de las operaciones de compraventa. Los intereses devengados se registran directamente en los resultados del ejercicio en el rubro de “Ingresos por intereses”.

En la fecha de su enajenación, se reconocerá el resultado por compraventa por el diferencial entre el valor neto de realización y el valor en libros del mismo.

Los dividendos en efectivo de los títulos accionarios, se reconocerán en los resultados del ejercicio en el mismo período en que se afecta el valor razonable de dichos títulos, como consecuencia del corte de cupón.

Títulos disponibles para la venta:

Son aquellos títulos de deuda y acciones, cuya intención no está orientada a obtener ganancias derivadas de las diferencias en precios que resulten de operaciones de compraventa y, en el caso de títulos de deuda, tampoco se tiene la intención ni capacidad de conservarlos hasta su vencimiento, por lo tanto, representa una categoría residual, es decir se adquieren con una intención distinta a la de los títulos para negociar o conservados al vencimiento, debido a que se tiene la intención de negociarlos en un futuro no cercano pero anterior a su vencimiento.

Se encuentran valuados a su valor razonable, el cual es determinado con base en criterios técnicos y estadísticos y en modelos de valuación para cada uno de los valores e instrumentos financieros, proporcionados por un proveedor de precios.

La utilidad o pérdida no realizada resultante de la valuación a valor razonable de los instrumentos se registra en el rubro de “(Déficit) superávit por valuación de títulos disponibles para la venta” dentro del capital contable.

Hasta el 30 de julio de 2009, la utilidad o pérdida no realizada de las acciones clasificadas dentro de esta categoría se registraba directamente en los resultados del ejercicio; sin embargo, a partir del mes de agosto de 2009 y con base en las modificaciones a los criterios contables emitidos por la CNBV el efecto de valuación de las acciones se registra en el rubro de “(Déficit) superávit por valuación de títulos disponibles para la venta” dentro del capital contable.

Deterioro en el valor de un título - BNP Paribas Personal Finance deberá evaluar si a la fecha del balance general existe evidencia objetiva de que un título está deteriorado.

Se considera que un título está deteriorado y, por lo tanto, se incurre en una pérdida por deterioro, si y solo si, existe evidencia objetiva del deterioro como resultado de uno o más eventos que ocurrieron posteriormente al reconocimiento inicial del título, mismos que tuvieron un impacto sobre sus flujos de efectivo futuros estimados que puede ser determinado de manera confiable. Es poco probable identificar un evento único que individualmente sea la causa del deterioro, siendo más factible que el efecto combinado de diversos eventos pudiera haber causado el deterioro. Las pérdidas esperadas como resultado de eventos futuros no se reconocen, no importando que tan probable sean.

Operaciones de reporto - Las operaciones de reporto son aquellas por medio de la cual el reportador adquiere por una suma de dinero la propiedad de títulos de crédito, y se obliga a transferir al reportado la propiedad de otros tantos títulos de la misma especie, en el plazo convenido y contra reembolso del mismo precio más un premio. El premio queda en beneficio del reportador, salvo pacto en contrario.

Las operaciones de reporto para efectos legales son consideradas como una venta en donde se establece un acuerdo de recompra de los activos financieros transferidos. No obstante, la sustancia económica de las operaciones de reporto es la de un financiamiento con colateral, en donde la reportadora entrega efectivo como financiamiento, a cambio de obtener activos financieros que sirvan como protección en caso de incumplimiento.

Las operaciones de reporto se registran como se indica a continuación:

Actuando BNP Paribas Personal Finance como reportadora, en la fecha de contratación de la operación de reporto se reconoce la salida de disponibilidades o bien una cuenta liquidadora acreedora, registrando una cuenta por cobrar medida inicialmente al precio pactado, la cual representa el derecho a recuperar el efectivo entregado. Durante la vida del reporto, la cuenta por cobrar se valúa a su costo amortizado, mediante el reconocimiento del interés por reporto en los

resultados del ejercicio conforme se devengue, de acuerdo al método de interés efectivo, afectando dicha cuenta por cobrar.

Cuando las operaciones llevadas a cabo se consideran como orientadas a efectivo, la transacción es motivada para obtener un financiamiento en efectivo destinando para ello activos financieros como colateral; por su parte, la reportadora obtiene un rendimiento sobre su inversión a cierta tasa y al no buscar algún valor en específico, recibe activos financieros como colateral para mitigar la exposición al riesgo crediticio que enfrenta respecto a la reportada. En este sentido, la reportada paga a la reportadora intereses por el efectivo que recibió como financiamiento, calculados en base en la tasa de reporto pactada. Por su parte, la reportadora consigue rendimientos sobre su inversión cuyo pago se asegura a través del colateral.

Cuando las operaciones llevadas a cabo se consideran como orientadas a valores, la intención de la reportadora es acceder temporalmente a ciertos valores específicos que posee la reportada, otorgando efectivo como colateral, el cual sirve para mitigar la exposición al riesgo que enfrenta la reportada respecto a la reportadora. A este respecto, la reportada paga a la reportadora los intereses pactados a la tasa de reporto por el financiamiento implícito obtenido sobre el efectivo que recibió, donde dicha tasa de reporto es generalmente menor a la que se hubiera pactado en un reporto “orientado a efectivo”.

El tratamiento contable de las operaciones de reporto “orientadas a efectivo” u “orientadas a valores” es el mismo, no obstante la intención económica.

Derivados con fines de cobertura - BNP Paribas Personal Finance realiza operaciones de derivados con fines de cobertura con *swaps*.

Los *swaps* son contratos entre dos partes, mediante el cual se establece la obligación bilateral de intercambiar una serie de flujos, por un período de tiempo determinado y en fechas previamente establecidas.

Los activos y pasivos financieros que sean designados y cumplan los requisitos para ser designados como partidas cubiertas, así como los instrumentos financieros derivados que forman parte de una relación de cobertura, se reconocen de acuerdo con las disposiciones relativas a la contabilidad de coberturas para el reconocimiento de la ganancia o pérdida en el instrumento de cobertura y de la partida cubierta de acuerdo a lo establecido en el Criterio B-4 “Derivados y Operaciones de Cobertura” de la CNBV.

Una relación de cobertura califica para utilizar la relación de cobertura cuando se cumplen todas las siguientes condiciones:

- Designación Formal y documentación suficiente de la relación de cobertura.
- La cobertura debe ser altamente efectiva en lograr la cancelación de los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo atribuibles al riesgo cubierto.
- Para coberturas de flujo de efectivo, la transacción pronosticada que se pretenda cubrir debe ser altamente probable su ocurrencia.
- La cobertura debe ser medible confiablemente.
- La cobertura debe ser evaluada continuamente (al menos trimestralmente).

Todos los derivados con fines de cobertura se reconocen como activos o pasivos (dependiendo de los derechos y/u obligaciones que contengan) en el balance general, inicialmente a su valor razonable, el cual, corresponde al precio pactado en la operación.

El resultado de la compensación de las posiciones activas y pasivas, ya sea deudor o acreedor, se presenta por separado de la posición primaria cubierta formando parte del rubro de “Derivados” y se registra el interés devengado en el estado de resultados en el “Margen financiero”.

Los derivados con fines de cobertura se valúan a mercado y el efecto se reconoce dependiendo del tipo de cobertura contable, de acuerdo con lo siguiente:

- a. Coberturas de valor razonable - Representa una cobertura de la exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos o de compromisos en firme no reconocidos, o bien a una porción de ambos, que es atribuible a un riesgo particular y que puede afectar el resultado del periodo. Se valúa a mercado la posición primaria por el riesgo cubierto y el instrumento derivado de cobertura a mercado, registrándose el efecto neto en los resultados del período dentro del rubro de “Resultado por Intermediación”.
- b. Coberturas de flujos de efectivo - Representa una cobertura de la exposición a la variación de los flujos de efectivo de una transacción pronosticada que (i) es atribuible a un riesgo en particular asociado con un activo o pasivo reconocido, o con un evento altamente probable, y que (ii) puede afectar al resultado del periodo. El instrumento derivado de cobertura se valúa a mercado. La porción de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura que sea efectiva en la cobertura, se registra dentro de la cuenta de utilidad integral en el capital contable y la parte inefectiva se registra en los resultados del periodo como parte de “Resultado por Intermediación”.

El componente de cobertura efectivo reconocido en el capital contable asociado con la partida cubierta, se ajusta para igualar al monto menor (en términos absolutos) entre la ganancia o pérdida acumulada del instrumento de cobertura desde el inicio de la misma, y el cambio acumulado en el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados de la partida cubierta desde el inicio de la cobertura.

Cualquier ganancia o pérdida remanente del instrumento de cobertura se reconoce directamente en los resultados del período.

BNP Paribas Personal Finance suspende la contabilidad de coberturas cuando el derivado ha vencido, ha sido vendido, es cancelado o ejercido, cuando el derivado no alcanza una alta efectividad para compensar los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta, cuando se prevé que la transacción pronosticada no ocurrirá o cuando se decide cancelar la designación de cobertura.

Al dejar de aplicar de manera prospectiva la contabilidad de coberturas de valor razonable, cualquier ajuste al valor en libros por la valuación de la partida cubierta atribuible al riesgo cubierto, se amortiza en los resultados del período. La amortización se lleva a cabo utilizando el método de línea recta durante la vida remanente de la partida originalmente cubierta.

Al suspender la contabilidad de coberturas de flujo de efectivo, la ganancia o pérdida acumulada correspondiente a la parte eficaz del derivado de cobertura que haya sido reconocida en el capital contable como parte de la utilidad integral durante el periodo de tiempo en el cual la cobertura fue efectiva, permanece en el capital contable hasta el momento en que los efectos de la transacción pronosticada afecten los resultados. En el caso de que ya no sea probable que la transacción pronosticada ocurra, la ganancia o la pérdida que fue reconocida en la cuenta de utilidad integral se registra inmediatamente en resultados. Cuando la cobertura de una transacción pronosticada se mostró prospectivamente satisfactoria y posteriormente no es altamente efectiva, la ganancia o pérdida acumulada correspondiente a la parte eficaz del derivado de cobertura que se reconoció en el capital contable como parte de la utilidad integral durante el periodo de tiempo en el cual la cobertura fue efectiva, se lleva de manera proporcional a los resultados, en la medida que los efectos de la transacción pronosticada afecten los resultados.

Al 31 de diciembre de 2010, BNP Paribas Personal Finance mantenía un saldo en el capital contable en el rubro de “Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujo, neto” por \$20,938 millones, el cual corresponde al remanente de la ganancia acumulada de la parte eficaz del derivado de cobertura que se reconoció en el capital contable como parte de la utilidad integral durante el periodo de tiempo en el cual la cobertura fue efectiva. Dicho importe será amortizado al estado de resultados en la cuenta contable denominada “Resultado por intermediación” en un período de 36 meses.

Los paquetes de derivados que coticen en algún mercado reconocido como un sólo instrumento se reconocerán y valuarán de manera conjunta (es decir sin desagregar cada instrumento financiero derivado en forma individual). Los paquetes de derivados no cotizados en algún mercado reconocido se reconocerán y valuarán de manera desagregada por cada derivado que conforme dichos paquetes.

El resultado de la compensación de las posiciones activas y pasivas, ya sea deudor o acreedor, se presenta por separado de la posición primaria cubierta formando parte del rubro de “Derivados”. Los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición de instrumentos financieros derivados deben ser reconocidos directamente en resultados.

Derivados implícitos - Un derivado implícito es un componente de un instrumento financiero híbrido (combinado) que incluye a un contrato no-derivado (conocido como contrato anfitrión), en el que algunos de los flujos de efectivo de dicho componente varían de manera similar a como lo haría un derivado de forma independiente. Un derivado implícito causa que algunos de los flujos de efectivo requeridos por el contrato (o incluso todos) se modifiquen de acuerdo a los cambios en una tasa de interés específica, el precio de un instrumento financiero, un tipo de cambio, un índice de precios o tasas, una calificación crediticia o índice de crédito, u otra variable permitida por la legislación y regulaciones aplicables, siempre y cuando tratándose de variables no financieras, éstas no sean específicas o particulares a una de las partes del contrato. Un derivado que se encuentra adjunto a un instrumento financiero pero que es contractualmente transferible de manera independiente a dicho instrumento, o bien, que tiene una contraparte diferente, no es un derivado implícito sino un instrumento financiero separado (por ejemplo en operaciones estructuradas como se definen en el presente criterio B-4 “Derivados y operaciones de cobertura” de la CNBV).

Un derivado implícito se segrega del contrato anfitrión para efectos de valuación y recibir el tratamiento contable de un derivado, si y sólo si se cumplen todas las siguientes características:

- a. Las características económicas y riesgos del derivado implícito no se encuentran estrechamente relacionadas con las características económicas y riesgos del contrato anfitrión;
- b. Un instrumento financiero separado que cuente con los mismos términos que el derivado implícito cumpliría con la definición de derivado, y
- c. El instrumento financiero híbrido (combinado) no se valúa a valor razonable con los cambios reconocidos en resultados (por ejemplo un derivado que se encuentra implícito en un activo financiero o pasivo financiero valuado a valor razonable no debe segregarse).

Los efectos de valuación de los derivados implícitos se reconocen en el mismo rubro en que se encuentra registrado el contrato anfitrión.

Al cierre de diciembre de 2010, BNP Paribas Personal Finance reconoció una minusvalía de \$2.751 millones, por los contratos por servicios, compra de activos, mantenimiento y

arrendamientos operativos referenciados a dólares americanos o cualquier otra divisa diferente al peso, el cual se encuentra registrado en el rubro de “Resultado por intermediación”.

Operaciones en moneda extranjera - Las operaciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente en la fecha de la operación. Los activos y pasivos en moneda extranjera se valorizan a los tipos de cambio en vigor al cierre del período, determinados y publicados por Banco de México.

Los ingresos y egresos derivados de operaciones en moneda extranjera, se convierten al tipo de cambio vigente en la fecha de operación, los cuales se convierten al tipo de cambio fix de cierre de cada período.

Las fluctuaciones cambiarias se registran en los resultados del período en que ocurren.

Comisiones cobradas y costos y gastos asociados a la cartera de crédito - Las comisiones cobradas por el otorgamiento inicial de los créditos se registran como un crédito diferido dentro del rubro de “Créditos diferidos y cobros anticipados”, el cual se amortiza contra los resultados del ejercicio en el rubro “Ingreso por intereses”, bajo el método de línea recta durante la vida del crédito, excepto las que se originen por créditos revolventes que se amortizan en un período de 12 meses.

Las comisiones que se reconozcan con posterioridad al otorgamiento inicial del crédito, aquéllas en que se incurran como parte del mantenimiento de dichos créditos, ó las que se cobren con motivo de créditos que no hayan sido colocados se reconocen en resultados en el momento que se generen.

En el caso de comisiones cobradas por concepto de anualidad de tarjeta de crédito, ya sea la primera anualidad o subsecuentes por concepto de renovación, se reconocen como un crédito diferido dentro del rubro de “Créditos diferidos y cobros anticipados” y se amortizan en un período de 12 meses contra los resultados del ejercicio en el rubro de “Comisiones y tarifas cobradas”.

Los costos y gastos incrementales asociados con el otorgamiento inicial del crédito, se reconocen como un cargo diferido, los cuales se amortizarán contra los resultados del ejercicio como un gasto por intereses, durante el mismo período contable en el que se reconocen los ingresos por comisiones cobradas.

Cualquier otro costo o gasto distinto del mencionado anteriormente, entre ellos los relacionados con promoción, publicidad, clientes potenciales, administración de los créditos existentes (seguimiento, control, recuperaciones, etc.) y otras actividades auxiliares relacionadas con el establecimiento y monitoreo de políticas de crédito se reconocen directamente en los resultados del ejercicio conforme se devenguen en el rubro que corresponde de acuerdo a la naturaleza del costo o gasto.

Asimismo, en el caso de costos y gastos asociados al otorgamiento de tarjetas de crédito, éstos se reconocen como un cargo diferido, el cual se amortiza en un periodo de 12 meses contra los resultados del ejercicio en el rubro que corresponde de acuerdo a la naturaleza del costo o gasto.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los principales conceptos por los cuales BNP Paribas Personal Finance registró en el estado de resultados comisiones cobradas se refieren a:

	2010	2009
(Cifras en miles)		
Comisiones por demora	\$89,132	\$36,366
Comisiones por venta de seguros	62,395	35,145
Comisiones por anualidad	17,360	4,663
Otras	<u>10,013</u>	<u>6,760</u>
	<u>\$178,900</u>	<u>\$82,934</u>

Cartera de crédito vigente – Los créditos otorgados por BNP Paribas Personal Finance se registran como cartera de crédito a partir de la fecha en que los recursos son dispuestos por los acreditados.

De acuerdo a las Disposiciones, la cartera de crédito se debe clasificar en: Comercial, Hipotecaria de vivienda y de Consumo. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la cartera de BNP Paribas Personal Finance se encuentra clasificada en cartera comercial y de consumo, la cual de acuerdo a la CNBV corresponde a:

- a. *Comercial:* a los créditos directos o contingentes, incluyendo créditos puente, denominados en moneda nacional, extranjera, en unidades de inversión o en veces el salario mínimo, así como los intereses que generen, otorgados a personas morales o personas físicas con actividad empresarial y destinados a su giro comercial; los créditos otorgados a fiduciarios que actúen al amparo de fideicomisos y los esquemas de crédito comúnmente conocidos como “estructurados” en los que exista una afectación patrimonial que permita evaluar individualmente el riesgo asociado al esquema.
- b. *De consumo:* a los créditos directos, incluyendo los de liquidez que no cuenten con garantía de inmuebles, denominados en moneda nacional, extranjera, en unidades de inversión o en veces el salario mínimo, así como los intereses que generen, otorgados a personas físicas, derivados de operaciones de tarjeta de crédito, de créditos personales, de créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero (conocidos como ABCD), que contempla entre otros al Crédito Auto incluyendo aquellos créditos otorgados para tales efectos a los ex-empleados de las entidades.

Para los créditos comerciales la amortización tanto de capital como de intereses se realiza mediante pagos mensuales, de acuerdo a los términos del contrato respectivo.

Para los créditos simples al consumo y para los Créditos Nómina, la amortización tanto del capital como de los intereses se realiza mediante pagos semanales, quincenales o mensuales, de acuerdo a los términos del contrato respectivo. Por lo que respecta a Créditos Hogar dispuestos a través de tarjeta de crédito, las amortizaciones del capital e intereses se realizan mensualmente con base en la facturación enviada a los clientes, los cuales, cubren los pagos mínimos o el saldo total del adeudo de acuerdo a la intención del uso del crédito.

Cartera de crédito vencida – BNP Paribas Personal Finance tiene los siguientes criterios para clasificar los créditos no cobrados como cartera vencida

- a los 90 días de inactividad de pago tratándose de créditos con pagos mensuales y quincenales;
- a los 60 días de inactividad de pago tratándose de créditos dispuestos a través de tarjetas de crédito;
- a los 41 días de inactividad de pago tratándose de créditos con pagos semanales.
- Para empezar el computo inicial de los días de atraso para los créditos al consumo con descuento vía nómina, la Administración considera la fecha del

primer descuento realizado por el patrón.

Calificación de cartera de crédito y estimación preventiva para riesgos crediticios - BNP Paribas Personal Finance califica la cartera de Crédito mensualmente de acuerdo con su grado de riesgo. La mecánica utilizada por la Sociedad para determinar la reserva preventiva para cubrir riesgos crediticios, se calcula bajo los supuestos de que a cada momento, la suma de las pérdidas futuras de la cartera correspondiente a los Créditos y saldo insoluto de las tarjetas de crédito sea cubierto a 100% mediante la reserva preventiva de riesgos crediticios, utilizando la siguiente metodología:

- a) La Administración considera el supuesto de que a cada momento, la suma de las pérdidas futuras de la cartera correspondiente a los Créditos y saldo insoluto de las tarjetas de crédito sea cubierto a 100% mediante la reserva preventiva de riesgos crediticios, utilizando la siguiente metodología:
- Estructura de la cartera al fin de cada mes por familia de producto (Auto, Moto, Hogar, Internet, Nómina) - Con base al número de vencimientos no pagados por el cliente a final del mes, es decir, por el número de parcialidades (mensualidades o quincenas) no pagadas. La manera de determinar el número de parcialidades no pagadas es realizando la división del saldo exigible al fin de mes entre la mensualidad. Una vez que se obtiene el número de retrasos que lleva el cliente, se calcula, en importe, la cartera contable de éste (se incluye entonces los intereses devengados no cobrados entre el día 1 y el día 90 o en su caso 60 después de un incumplimiento de pago, salvo para los Créditos en contencioso por los cuales se anulan todos los intereses devengados no cobrados).
 - Cálculo de las tasas de ineficiencia mensuales de cada nivel de retraso del mes anterior al nivel de retraso inmediatamente superior del mes en curso. Una vez que se ha agrupado a los clientes por número de retrasos se realiza la comparación con respecto a los niveles de retraso de los meses pasados, para observar los “Roll-rates”. Los “Roll-rates” son las tasas de ineficacia que se tiene debido al traspaso de la cartera de un nivel específico de retraso del mes anterior al nivel siguiente del mes en curso.
 - Cálculo de la amortización de la cartera de cada familia de producto considerando que no se otorgan ningún crédito nuevo (“Run Off”). Para dicho cálculo se considera lo siguiente:
 - Se aplica a la cartera sin vencimiento no pagado el perfil de amortización teórico de la cartera.
 - Se aplican a cada nivel de retraso el promedio de cada tasa de ineficiencia (promedio de los 6 últimos meses) hasta que la cartera venza totalmente o pase a contencioso.
 - Se calculan los flujos de recuperación iguales a Cartera M – Cartera M-1.
 - Hasta el mes de diciembre de 2009, la Administración consideraba que la cartera de riesgo que se encontraba clasificada como contenciosa tenía un porcentaje de recuperación de 16%, por lo que a esa fecha la Sociedad reservaba un 84% de dicha cartera. En el mes de diciembre de 2010 y con base en un análisis estadístico, la Administración determinó que la cartera clasificada como contenciosa tiene un porcentaje de recuperación del 0% por lo que a partir de dicha fecha se modificó su estimación contable de cartera para reservar el 100% de la cartera contenciosa, excepto para el portafolio de AUTO que contempla un recupero de las transmisiones y stock contencioso en un 2%. Generalmente, se traspasa a contencioso los créditos entre 120 y 150 días de impago.

- Cálculo de la reserva preventiva de riesgos crediticios. Para dicho cálculo se considera lo siguiente:

- Se actualizan los flujos de recuperación de cobranza más el recobro a la tasa promedio para contabilizar únicamente los flujos recuperados en capital.
- La reserva es igual a la cartera a la fecha menos los flujos de recuperación de capital.

- Cálculo del aumento mensual de la reserva preventiva de riesgos crediticios:

Para determinar el importe del aumento de la reserva preventiva de riesgos crediticios del mes, se obtiene la diferencia entre la provisión del mes y la provisión al mes pasado más, en su caso, el importe del pase a pérdidas que ocurran durante dicho mes.

Metodología de cálculo de provisión de la cartera comercial:

- 1) Se determina un % de pagos futuros en base al histórico de la cobranza observada de la cartera.

El horizonte del histórico utilizado en el cálculo será de 3 meses a 12 meses, dependiendo de los hechos relevantes del negocio y a discreción de la decisión del Comité de Riesgos.

El Comité de Riesgos decidirá la oportunidad de tomar en cuenta a la fecha del estudio los hechos posteriores (positivos o negativos) para determinar este porcentaje de pagos futuros.

- 2) Se aplica este % de recuperación a la cartera vencida para obtener el monto máximo en riesgo.

- 3) Se evalúan las garantías existentes que vienen en deducción del monto máximo en riesgo.

Esta evaluación estará realizada por el área de Riesgo.

- 4) Se determina la provisión a aplicar, deduciendo del monto máximo en riesgo las garantías existentes.

Cálculo del aumento mensual de la reserva preventiva de riesgos crediticios

Para determinar el importe del aumento de la reserva preventiva de riesgos de los créditos comerciales del mes, se obtiene la diferencia entre la provisión del mes y la provisión al mes pasado.

Otras cuentas por cobrar, neto - BNP Paribas Personal Finance tiene la política de reservar contra sus resultados las cuentas por cobrar identificadas y no identificadas dentro de los 90 ó 60 días siguientes al registro inicial, respectivamente.

Mobiliario y equipo - Los activos se registran al costo de adquisición. Los activos que provienen de adquisiciones hasta el 31 de diciembre de 2007, se actualizaron aplicando factores derivados de las Unidades de inversión (UDIS) desde la fecha de adquisición hasta esa fecha. La depreciación se calcula conforme al método de línea recta con base en la vida útil estimada remanente de los activos, como sigue:

	Años
Mobiliario y equipo	10
Equipo de transporte	4

Otros activos - Este rubro se integra principalmente por las comisiones pagadas por la colocación de cartera de crédito, las cuales se amortizan contra los resultados del ejercicio durante la vida de los créditos.

La amortización del software, los desarrollos informáticos y los activos intangibles de vida definida se calcula en línea recta aplicando al gasto actualizado el porcentaje correspondiente de acuerdo a la vigencia del contrato.

Deterioro de activos de larga duración en uso – BNP Paribas Personal Finance revisa el valor en libros de los activos de larga duración en uso, ante la presencia de algún indicio de deterioro que pudiera indicar que el valor en libros pudiera no ser recuperable, considerando el mayor del valor presente de los flujos netos de efectivo futuros o el precio neto de venta en el caso de su eventual disposición. El deterioro lo registra si el valor en libros excede al mayor de los valores antes mencionados. Los indicios de deterioro que se consideran para estos efectos, son entre otros, las pérdidas de operación o flujos de efectivo negativos en el período si es que están combinados con un historial o proyección de pérdidas, depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados que en términos porcentuales, en relación con los ingresos, sean substancialmente superiores a las de ejercicios anteriores, ó los servicios que se prestan, competencia y otros factores económicos y legales.

Provisiones - Se reconocen cuando se tiene una obligación presente como resultado de un evento pasado, que probablemente resulte en la salida de recursos económicos y que pueda ser estimada razonablemente.

Impuestos a la utilidad – El Impuesto Sobre la Renta (ISR) y el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) se registran en los resultados del año en que se causan. Para reconocer el impuesto diferido se determinará si, con base en proyecciones financieras y fiscales, BNP Paribas Personal Finance causará ISR o IETU y reconoce el impuesto diferido que corresponda al impuesto que esencialmente pagará. BNP Paribas Personal Finance determina el impuesto diferido sobre las diferencias temporales, las pérdidas fiscales y los créditos fiscales, desde el reconocimiento inicial de las partidas y al final de cada período. El impuesto diferido derivado de las diferencias temporales se reconoce utilizando el método de activos y pasivos, que es aquel que compara los valores contables y fiscales de los activos y pasivos. De esa comparación surgen diferencias temporales, tanto deducibles como acumulables, que sumadas a las pérdidas fiscales por amortizar se les aplica la tasa fiscal a las que se reversarán las partidas. Los importes derivados de estos tres conceptos corresponden al pasivo o activo por impuesto diferido reconocido.

BNP Paribas Personal Finance registra una estimación para activo por impuesto diferido no recuperable con el objeto de reconocer solamente el impuesto diferido activo que consideran con alta probabilidad y certeza de que pueda recuperarse.

El impuesto diferido es registrado utilizando como contra cuenta resultados o capital contable, según se haya registrado la partida que le dio origen al impuesto anticipado (diferido).

Margen financiero - El margen financiero de BNP Paribas Personal Finance está conformado por la diferencia resultante del total de los ingresos por intereses menos los gastos por intereses.

Los ingresos por intereses se integran por los rendimientos generados por la cartera de crédito, en función de los plazos establecidos en los contratos celebrados con los acreditados y las tasas de interés pactadas, la amortización de los intereses cobrados por anticipado, así como los premios o

intereses por depósitos en entidades financieras, préstamos bancarios, inversiones en valores y reportos y las comisiones cobradas por el otorgamiento inicial del crédito.

Los gastos por intereses consideran los premios, descuentos e intereses por préstamos bancarios y de los pasivos bursátiles, así como los gastos de emisión y descuento por colocación de deuda. La amortización de los costos y gastos asociados por el otorgamiento inicial del crédito forman parte de los gastos por intereses.

Los intereses derivados de los créditos otorgados, se reconocen en el estado de resultados conforme se devengan, en función de los plazos establecidos en los contratos celebrados con los acreditados y las tasas de interés pactadas. Estas son normalmente ajustadas en forma periódica en función de la situación del mercado y el entorno económico.

Gastos - Se registran conforme se devengan.

Resultado integral - El importe del resultado integral que se presenta en el estado de variaciones en el capital contable, es el efecto de transacciones distintas a las efectuadas con los accionistas de BNP Paribas Personal Finance durante el período y está representado por la utilidad neta y los efectos por valuación de los títulos disponibles para la venta.

Estado de flujo de efectivo - El estado de flujo de efectivo presenta la capacidad de BNP Paribas Personal Finance para generar el efectivo y los equivalentes, así como la forma en que BNP Paribas Personal Finance utiliza dichos flujos de efectivo para cubrir sus necesidades.

El flujo de efectivo en conjunto con el resto de los estados financieros proporciona información que permite:

- Evaluar los cambios en los activos y pasivos de BNP Paribas Personal Finance y en su estructura financiera.
- Evaluar tanto los montos como las fechas de cobro y pagos, con el fin de adaptarse a las circunstancias y a las oportunidades de generación y/o aplicación de efectivo y los equivalentes de efectivo.

Estado de cambios - De acuerdo con lo requerido por la CNBV, se debe presentar para períodos anteriores al año 2010. El estado de cambios en la situación financiera presenta los recursos generados o utilizados en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de BNP Paribas Personal Finance y su reflejo final en el efectivo y equivalentes de efectivo en un período determinado.

Cuentas de orden -

- *Compromisos Crediticios:*

El saldo representa el importe de las líneas de crédito otorgadas por BNP Paribas Personal Finance a clientes, no dispuestas.

- *Colaterales recibidos:*

Su saldo representa el total de colaterales recibidos en operaciones de reporto actuando BNP Paribas Personal Finance como Reportadora.

3. Información financiera por línea de negocio, zona geográfica y ventas de exportación

El Emisor no produce información financiera por línea de negocio o zona geográfica. El Emisor no tiene ventas de exportación.

Sin perjuicio de lo mencionado anteriormente, a efecto de ilustrar la diversificación por línea de negocio y zona geográfica del Emisor, a continuación se presenta una tabla que muestra, por los períodos terminados el 31 de diciembre de 2007, 2008, 2009 y 2010 la distribución de la cartera crediticia del Emisor por producto y por estado de México.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial
Distribución de Cartera por Producto
(Cifras en Pesos)

PRODUCTO	Año terminado el			Al	
	31 de diciembre de:			31 de diciembre de:	
	2007	2008	2009	2010	2009
Crédito para Automóviles	473,873,007	1,853,013,338	4,641,955,433	4,650,329,516	4,641,955,433
Crédito Nomina	14,167	1,456,768,509	3,001,228,842	3,026,538,087	3,001,228,842
Crédito Simple	174,283,101	144,363,835	159,046,621	139,601,341	159,046,621
Tarjeta de Crédito	99,446,677	149,167,142	792,891,191	602,812,538	792,891,191
Crédito para Motocicletas	81,229,036	165,366,372	226,199,367	187,589,402	226,199,367
Plan Piso	32,499,636	127,017,865	27,134,557	91,041,217	27,134,557
Crédito por Internet	15,065,136	52,775,676	40,224,078	18,928,589	40,224,078
Total	876,410,758	3,948,472,737	8,888,680,089	8,716,840,690	8,888,680,089

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial
Distribución de créditos por zona geográfica

Año terminado el
31 de diciembre de:

	2007	2008	2009	2010	2009
Aguascalientes	315	2,586	5,780	5,636	5,780
Baja California	3,964	10,933	24,583	21,663	24,583
Baja California Sur	151	5,619	7,618	7,621	7,618
Campeche	317	269	5,688	6,015	5,688
Chiapas	164	5,938	14,496	19,670	14,496
Chihuahua	6,830	12,077	14,754	15,338	14,754
Coahuila	3,767	4,690	8,866	13,528	8,866
Colima	367	3,135	4,209	4,368	4,209
Distrito Federal	15,079	48,738	146,279	136,101	146,279
Durango	377	456	821	1,216	821
Guanajuato	913	1,332	11,876	11,595	11,876
Guerrero	422	1,200	18,987	24,107	18,987
Hidalgo	560	966	6,982	5,901	6,982
Jalisco	2,859	24,702	36,871	41,692	36,871
México	15,864	35,425	140,396	122,322	140,396
Michoacan	512	593	7,987	8,978	7,987
Morelos	713	772	18,102	14,827	18,102
Nayarit	288	4,108	5,845	6,620	5,845
Nuevo León	2,576	3,323	8,084	10,971	8,084
Oaxaca	427	407	2,019	3,764	2,019
Puebla	1,720	1,724	10,680	10,017	10,680
Querétaro	629	865	4,557	4,044	4,557
Quintana Roo	806	629	2,482	2,651	2,482
San Luis Potosi	1,620	1,880	9,850	10,654	9,850
Sinaloa	2,154	10,909	16,350	16,702	16,350
Sonora	4,789	3,847	3,192	3,241	3,192
Tabasco	210	6,520	11,646	14,631	11,646
Tamaulipas	2,425	4,140	14,633	17,064	14,633
Tlaxcala	235	247	2,150	3,313	2,150
Veracruz	1,802	1,668	12,747	14,472	12,747
Yucatán	1,607	3,223	10,195	10,558	10,195
Zacatecas	128	668	3,234	4,687	3,234
TOTAL	74,590	203,589	591,959	593,967	591,959

4. Informe de Créditos Relevantes

El Emisor financia sus operaciones principalmente mediante líneas de crédito contratadas con bancos comerciales y se encuentran garantizadas de manera incondicional e irrevocable por BNP Paribas.

Al 31 de diciembre de 2010, el Emisor contaba con líneas de crédito no comprometidas con 7 bancos comerciales locales, con BNP Paribas, S.A. y con Prestacomer, S.A. de C.V. , dichas líneas de crédito le permiten al Emisor financiar sus necesidades de capital de trabajo, de negocio corriente y aquellas inversiones necesarias del Emisor.

El monto total de las líneas de crédito del Emisor al cierre del mes de diciembre de 2010 era de \$8,508 millones. Los recursos disponibles al amparo de líneas de crédito del Emisor han aumentado en 7% respecto de las líneas de crédito al cierre del 2009, lo que equivale a un monto de \$558 millones. Los plazos de disposición de las líneas de crédito otorgadas por bancos locales y extranjeros van desde 1 día hasta plazos máximos de 5 años, y pueden ser dispuestas en tasa fija. Las líneas de crédito contratadas son revolventes.

Al 31 de diciembre de 2010, el Emisor mantuvo un nivel de utilización promedio de sus líneas del 52%.

BNP Paribas Personal Finance, S.A., de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado
Distribución de líneas de crédito al 31 de diciembre de 2010

Contraparte	Instrumento	Moneda	Monto de la Línea	Plazo de la línea (meses)	Monto utilizado	Disponible
Banamex	Línea de Crédito	MXN	950,000,000	1 - 60	635,800,000	314,200,000
Prestacomer	Línea de Crédito	MXN	173,000,000	1 - 60	-	173,000,000
Santander	Línea de Crédito	MXN	1,595,000,000	1 - 60	498,000,000	1,097,000,000
Scotiabank	Línea de Crédito	MXN	1,080,000,000	1 - 36	368,000,000	712,000,000
HSBC 1	Línea de Crédito	MXN	900,000,000	1 - 36	818,000,000	82,000,000
HSBC 2	Línea de Crédito	MXN	100,000,000	36-60	100,000,000	-
BBV Bancomer	Línea de Crédito	MXN	2,000,000,000	1 - 60	600,000,000	1,400,000,000
IXE	Línea de Crédito	MXN	400,000,000	1 - 36	100,000,000	310,000,000
BAJIO	Línea de Crédito	MXN	300,000,000	1 - 48	300,000,000	-
CETELLEM Servs	Línea de Crédito	MXN	10,000,000	1 - 6	-	10,000,000
BNP Paribas	Línea de Crédito	MXN	1,000,000,000	1 - 60	1,000,000,000	-
Total			8,508,000,000		4,419,800,000	4,088,200,000

Total **8,508,000,000**

El Emisor se encuentra al corriente en la totalidad de los pagos adeudados al amparo todos los créditos o pasivos que se muestran en el balance general del Emisor.

La prelación de los pasivos del Emisor obedece únicamente al vencimiento de los mismos. Los créditos contratados por el Emisor se encuentran garantizados por BNP Paribas más no cuentan con garantías reales. El Emisor no ha creado garantía o restricción alguna sobre una cantidad de efectivo o cualquier otro activo determinado para garantizar cualquier pasivo o esquema de financiamiento a su cargo.

El Emisor cuenta con una línea de fondeo *offshore* con BNP Paribas por un valor de \$4,000 millones de Pesos con objeto de servir de respaldo en caso de situaciones de escases de liquidez. Al 31 de diciembre de 2010 se habían dispuesto 1,000 millones de Pesos.

5. Comentarios y análisis de la administración sobre los resultados de operaciones y situación financiera

5.1. Resultados de la Operación

5.1.1 Análisis comparativo del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010 comparado con el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009.

Ingresos por intereses

Los ingresos totales por intereses del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010, fueron de \$2,142 millones, un incremento del 15.07% con relación a los \$1,862 millones correspondientes al mismo período de 2009. Dicha variación se debió principalmente a que la primera mitad del años la cartera de crédito siguió creciendo a un ritmo importante, aunque al cierre del 2010, la cartera de crédito registro un nivel inferior al del año anterior.

Gastos por Intereses

Los gastos por intereses durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010, fueron equivalentes a \$752.6 millones, aumentando en un 15.4% con relación a los \$652 millones correspondientes al mismo período de 2009. Esta variación se debió principalmente al crecimiento de la cartera y el consecuente aumento de los pasivos de BNP Paribas Personal Finance necesarios para financiar su cartera durante el primer semestre del año, aunque al cierre del 2010, la cartera fue inferior al resultado de 2009.

Resultado por posición monetaria, neto

Durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010 no se presento movimiento en dicho rubro.

Margen Financiero

El margen financiero incrementó en un 14.88% de \$1,209.7 millones durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009 a \$1,389.6 millones durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010 derivado de la amortización de la cartera, aún cuando la cartera de crédito registró una caída.

Estimación preventiva para riesgos crediticios

El importe del incremento a la reserva para riesgos crediticios del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010, equivalente a \$1,218.1 millones, aumentó en un 266.9% con relación a los \$331.9 millones correspondientes a la reserva para riesgos crediticios correspondiente al mismo período de 2009. Tal incremento se derivó de una actualización en la estimación de los riegos basado en metodología más severa que a la postre traerá una cartera más sana en el futuro.

Comisiones y Tarifas Cobradas (Pagadas) Neto y Resultado por Intermediación

Al 31 de diciembre de 2010, el importe neto de las comisiones y tarifas cobradas y pagadas así como del resultado por intermediación fue por \$(682.1) millones con relación a los \$(727.2) millones correspondientes al mismo período de 2009 mostrando un decremento de 6.2%. Dicha variación debido principalmente a las comisiones pagadas para la colocación de sus principales canales mencionados anteriormente.

Gastos de Operación y Administración

Los gastos de operación y administración del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010, equivalentes a \$425.2 millones, aumentaron un 29.7% con relación a los \$327.7 millones correspondientes a gastos de operación y administración durante el mismo período de 2009. Lo anterior principalmente como resultado de absorber diversos gastos de reestructuración del negocio.

La relación de gastos de operación y administración a activos totales (porcentaje anualizado) representó 4.82% durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010 comparado con 3.45% durante el mismo período de 2009.

Otros Productos

Otros productos del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010, equivalente a \$9.1 millones, disminuyeron un 60% con relación a los \$22.9 millones correspondientes a otros productos durante el mismo período de 2009. Esta variación se debió a que desde el primer trimestre de 2009 se incluyó una provisión generada por la compra a descuento de una cartera de crédito.

Otros Gastos

Otros gastos representaron \$18.5 millones durante el periodo terminado el 31 de diciembre de 2010, un aumento del 940% respecto de los \$1.7 millones correspondientes al período respectivo de 2009. El nivel de dicho renglón y su movimiento respecto al año anterior obedece principalmente al aumento de la estimación de deudores de los diversos puntos de venta con los que se tienen acuerdos comerciales.

Pérdida antes del Impuesto sobre la Renta

La pérdida antes del impuesto sobre la renta causado durante el período terminado el 31 de diciembre de 2010, equivale a \$(945.3) millones aumentó en un 505.3% con relación a los \$(156.1) millones correspondientes a la pérdida antes del impuesto sobre la renta causada durante el mismo período de 2009. Esta variación se debió principalmente a un aumento de la estimación preventiva de riesgos.

Impuesto sobre la renta diferido

El impuesto sobre la renta diferido durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010, equivalente a \$(31.2) millones se debió principalmente al aumento de las diferencias temporales en cartera, acreedores diversos y pagos anticipados.

Resultado neto

El resultado del período terminado el 31 de diciembre de 2010, equivalente a \$(976.5) millones representó una variación de 966% respecto del resultado neto de \$(91.6) millones correspondientes al resultado del año 2009. Esta variación se debió principalmente a un aumento de la estimación preventiva de riesgos.

5.1.2 Análisis comparativo del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009 comparado con el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2008.

Ingresos por intereses

Los ingresos totales por intereses del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009, fueron de \$1,861.8 millones, un incremento del 174.94% con relación a los \$677.2 millones correspondientes al mismo período de 2008. Dicha variación se debió principalmente al crecimiento de la cartera, especialmente en la parte de Crédito Nómina y Crédito Auto (106% y 151% respectivamente).

Gastos por Intereses

Los gastos por intereses durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009, fueron equivalentes a \$652.1 millones, aumentando en un 191.28% con relación a los \$223.9 millones correspondientes al mismo período de 2008. Esta variación se debió principalmente al crecimiento en los pasivos de BNP Paribas Personal Finance necesario para financiar su cartera y las comisiones pagadas por adelantado de los brokers de Crédito Nomina.

Resultado por posición monetaria, neto

Durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009 no se presentó movimiento en dicho rubro.

Margen Financiero

El margen financiero incrementó en un 166.87% de \$453.3 millones durante el período terminado el 31 de diciembre de 2008 a \$1,209.7 millones durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009 que se explica principalmente por el aumento de cartera.

Estimación preventiva para riesgos crediticios

El importe del incremento a la reserva para riesgos crediticios del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009, equivalente a \$331.9 millones, aumentó en un 219.9% con relación a los \$103.8 millones correspondientes a la reserva para riesgos crediticios correspondiente al mismo período de 2008. Dicha variación se debió principalmente al crecimiento total de la cartera crediticia en un 125.1%; especialmente en productos menos riesgosos como Crédito Auto, Crédito Nómina y Crédito Moto que tuvieron un crecimiento conjunto de 126% en relación al mismo período del año anterior. Adicionalmente por la adquisición del portafolio de tarjetas de Prestacomer, se provisionaron \$202 millones.

Comisiones y Tarifas Cobradas (Pagadas) Neto y Resultado por Intermediación

Al 31 de diciembre de 2009, el importe neto de las comisiones y tarifas cobradas y pagadas así como del resultado por intermediación fue por \$(708.3) millones con relación a los \$(212.1) millones correspondientes al mismo período de 2008 mostrando un incremento de 234%. Dicha variación negativa se debió principalmente a las comisiones pagadas a los brokers para la colocación de Créditos Nómina y al fuerte crecimiento de los Créditos Auto.

Gastos de Operación y Administración

Los gastos de operación y administración del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009, equivalentes a \$327.7 millones, aumentaron un 53.1% con relación a los \$214.0 millones correspondientes a gastos de operación y administración durante el mismo

período de 2008. El incremento se debió principalmente a las necesidades de originación y administración derivadas al crecimiento de la cartera crediticia del Emisor.

La relación de gastos de operación y administración a activos totales (porcentaje anualizado) representó 3.45% durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009 comparado con 4.02% durante el mismo período de 2008.

Otros Productos

Otros productos del Emisor durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009, equivalentes a \$22.9 millones, aumentaron un 75.7% con relación a los \$13.1 millones correspondientes a otros productos durante el mismo período de 2008. El movimiento de este renglón se debió principalmente al incremento de la cartera de créditos que generan estos otros productos.

Otros Gastos

Otros gastos representaron \$1.8 millones durante el periodo terminado el 31 de diciembre de 2009, un aumento del 499% respecto de los \$0.3 millones correspondientes al período respectivo de 2008. El nivel de dicho renglón y su movimiento respecto al trimestre del ejercicio anterior obedece principalmente a la baja de activos fijos y la estimación para cuentas incobrables de deudores diversos.

Pérdida antes del Impuesto sobre la Renta

La pérdida antes del impuesto sobre la renta causado durante el período terminado el 31 de diciembre de 2009, equivale a \$(156.1) millones aumentó en un 145% con relación a los \$(63.9) millones correspondientes a la pérdida antes del impuesto sobre la renta causada durante el mismo período de 2008. Dicha variación se debió principalmente al incremento en la estimación preventiva para riesgos crediticios para cubrir cualquier imponderable sobre la cartera y garantizar que los créditos estén adecuadamente cubiertos de acuerdo a las políticas del grupo.

Impuesto sobre la renta diferido

El impuesto sobre la renta diferido durante el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2009, equivalente a \$(64.6) millones, aumentó con relación a los \$(1.8) millones correspondientes a el impuesto sobre la renta diferido durante el ejercicio de 2008. Este incremento se debió principalmente al aumento de las diferencias temporales en cartera, acreedores diversos y pagos anticipados.

Resultado neto

El resultado del período terminado el 31 de diciembre de 2009, equivalente a \$(91.6) millones representó una variación de 47.6% respecto del resultado neto de \$(62.1) millones correspondientes al resultado del año 2008. Esta variación se debió principalmente a una mayor provisión creada por riesgos crediticios al haber adquirido la cartera de Prestacomer y el IETU diferido.

5.2. Situación financiera, liquidez y recursos de capital

Según se indica en la sección “III. INFORMACIÓN FINANCIERA – 4. Informe de Créditos Relevantes” del presente Reporte Anual, las principales fuentes de financiamiento del Emisor consisten en las líneas de crédito contratadas con bancos comerciales y con BNP Paribas además del financiamiento bursátil derivado de las Emisiones realizadas al amparo del Programa. Los

montos de las Emisiones respectivas y la frecuencia de las mismas se determinarán en su momento.

5.2.1. Endeudamiento Perfil de deuda contratada.

Al 31 de diciembre de 2010, el Emisor contaba con pasivos bancarios por un monto de \$4,439 millones, de conformidad con lo establecido en la sección “III. INFORMACIÓN FINANCIERA – 4. Informe de Créditos Relevantes” y con pasivos derivados financiamientos bursátiles por un monto de \$3,105 millones.

5.2.2 Políticas de Tesorería y Administración de Riesgos

La administración de sus políticas de tesorería y administración de riesgos está a cargo de la Dirección de Riesgos y Control Interno del Emisor. El principal objetivo del Emisor es la limitación de riesgos en el fondeo de su operación y la originación de sus activos. Sus políticas al respecto se basan en las políticas institucionales de BNP Paribas. La administración del Emisor considera que sus políticas son adecuadas para el nivel actual de sus operaciones.

Los principales riesgos a que se encuentra sujeto el Emisor son los siguientes:

- *Riesgo de crédito.* Representa la pérdida potencial por la falta de pago de los acreditados en las operaciones de financiamiento del Emisor. El Emisor identifica, mide y monitorea el riesgo de crédito mediante las actividades descritas a continuación.
 - Se cuenta con un modelo estadístico automatizado que se utiliza en el proceso de análisis de crédito, el cual, mide la viabilidad de los créditos al consumo antes de que los mismos sean aprobados. En este sentido, dicho modelo evalúa las probabilidades de que el acreditado pueda caer en cartera vencida.
 - Existe un proceso de originación de créditos estandarizado que involucra la participación de un área especializada que verifica las solicitudes de crédito de clientes potenciales, en aquellos casos en que las variables del sistema antes mencionado, rechacen o requieran de un análisis adicional de las solicitudes de crédito antes de su aprobación.
 - Dentro el proceso de originación, para cada solicitud de crédito que se recibe, se realizan consultas a un buró de crédito.
 - Dentro del proceso de administración de su cartera, se cuenta con un área especializada de atención a clientes y seguimiento, la cual, permite monitorear el cumplimiento y próximos vencimientos de los acreditados, con base en módulos especializados del sistema del Emisor. Así mismo se implementaron herramientas de cobranza que permiten monitorear y gestionar el cobro de los créditos del Emisor desde el primer vencimiento no pagado.
 - En el caso de clientes que no cuentan con una evaluación de crédito adecuada o viable de acuerdo a las políticas del Emisor, se cuenta con una práctica, mediante la cual, el riesgo de crédito no es adquirido por el Emisor, sino por el punto de venta, hasta que dichos acreditados presenten evidencia de pago sostenida.
- *Riesgo de liquidez.* Consiste en la pérdida potencial por la imposibilidad o dificultad de renovar pasivos o de contratar otros en condiciones normales para el Emisor, por la venta

anticipada o forzosa de activos a descuentos inusuales para hacer frente a sus obligaciones, o bien, por el hecho de que una posición no pueda ser oportunamente enajenada, adquirida o cubierta mediante el establecimiento de una posición contraria equivalente. El Emisor tiene como norma establecida no incurrir en ningún tipo de riesgo de liquidez al recibir fondeo externo, por esta razón, el Emisor mantiene sólo posiciones equivalentes entre las amortizaciones y vencimientos de los pasivos adquiridos y el perfil de vencimientos de su cartera crediticia.

El Emisor cuenta con líneas de crédito en instituciones de banca múltiple nacionales al 31 de diciembre de 2010 las cuales cuentan con la garantía por parte de su casa matriz; asimismo, cuenta con una línea de respaldo de BNP Paribas a manera de cobertura ante cualquier dificultad de liquidez.

- *Riesgo de mercado.* Consiste en la pérdida potencial por cambios en las tasas de interés y tipos de cambio que inciden sobre la valuación o sobre los resultados esperados de las operaciones activas, pasivas o causantes de pasivo contingente del Emisor. El Emisor tiene como norma, no incurrir en riesgo de mercado o de tasa de interés al recibir fondeo externo, por esta razón el Emisor sólo contrata pasivos crediticios a tasa fija debido a que los créditos en administración son a tasa fija y en moneda nacional, estando terminantemente prohibido el uso de instrumentos derivados.
- *Riesgo operativo.* Representa la pérdida potencial por daños, interrupción, alteración o fallas derivadas del uso o dependencia en el hardware, software, sistemas, aplicaciones, redes y cualquier otro canal de distribución de información en el desarrollo de las actividades del Emisor. El Emisor cuenta con un “Plan de Continuidad de la Operación”, que le permite anticipar cualquier contingencia que ponga en peligro el flujo normal de sus operaciones, garantizando de esta manera, proporcionar el servicio al que el Emisor se ha comprometido con sus clientes y con sus intermediarios. Así mismo, el Emisor tiene establecido un “Plan de Contingencia Informático”, el cual permite responder a las necesidades tecnológicas para el desarrollo de las operaciones ante una eventualidad.

Dentro del Emisor, existe el departamento de control interno, el cual es responsable de monitorear todos aquellos riesgos operacionales que pudieran amenazar la continuidad del negocio del Emisor, estableciendo un ambiente de control que permite mitigar los riesgos, de tal manera que el Emisor trabaje bajo un esquema de control interno. Este departamento dedica sus esfuerzos a la prevención del fraude (interno y externo) y al establecimiento y cumplimiento de las reglas de ética y seguridad.

- *Riesgo Legal.* Consiste en la pérdida potencial por el incumplimiento de las disposiciones legales y administrativas aplicables, la emisión de resoluciones administrativas y judiciales desfavorables y la aplicación de sanciones, en relación con las operaciones que el Emisor lleva a cabo. El Emisor busca cumplir cabalmente con todas las obligaciones marcadas por las distintas leyes que regulan su actividad. Para realizarlo, se cuenta con un responsable jurídico que se encuentra en constante comunicación directa con la dirección general, las áreas de cumplimiento y los abogados externos del Emisor.
- *Detección de operaciones con recursos de procedencia ilícita*

Las sociedades financieras de objeto limitado deben informar oportunamente cualquier operación inusual, relevante o preocupante, de conformidad con las disposiciones aplicables a las autoridades competentes. El Emisor un comité de comunicación y control, cuya función, conjuntamente con el área de cumplimiento, es vigilar el cumplimiento de la normatividad sobre operaciones con recursos de procedencia ilícita e informar a las distintas áreas involucradas del Emisor y a las autoridades

correspondientes, las operaciones consideradas como inusuales, relevantes y preocupantes. En cumplimiento con las disposiciones legales, tanto internacionales como nacionales, así como la necesidad de prevenir el que el Emisor sea utilizado como medio para lavar dinero, el Emisor tiene establecidos circuitos para la detección y reporte de operaciones inusuales, preocupantes y relevantes de las pudiera ser objeto; de igual forma, a través del órgano oficial establecido dentro del Emisor el - Comité de Comunicación y Control - ha elaborado y distribuido a los colaboradores un documento con los criterios para la identificación y conocimiento par a los clientes y tiene establecidos mecanismos para capacitar a sus colaboradores en la lucha contra el lavado de dinero.

El Emisor cuenta con herramientas y procesos que le permiten mantener un control sobre las diferencias entre su producción, capital libre y disposiciones crediticias realizadas al amparo de sus líneas de crédito. Si dichas diferencias sobrepasan ciertos límites aprobados por la administración del Emisor, el Emisor procede a ajustar el monto y el plazo de sus pasivos a efecto de corregir dicha situación.

En cuanto a la inversión de sus excedentes de capital, el Emisor busca invertir en valores de bajo riesgo, sin realizar operaciones de especulación. Al momento de su adquisición, las inversiones en valores se clasifican en inversiones para negociar, inversiones disponibles para la venta o inversiones conservadas a vencimiento. Dicha clasificación la realiza la administración del Emisor, tomado como base la intención de inversión respectiva. Al momento de invertir, las inversiones para negociar se registran al costo de adquisición. En la fecha de su enajenación, se reconoce el resultado por compraventa por el diferencial entre el valor de venta y el valor en libros de la misma. Los intereses ganados se registran directamente en los resultados del ejercicio conforme se devengan. Aquellas inversiones sobre las cuales se declaren dividendos, éstos se reconocen en los resultados del ejercicio en el momento en que se dan a conocer por la emisora o cuando se pagan.

5.2.3 Créditos y Adeudos Fiscales

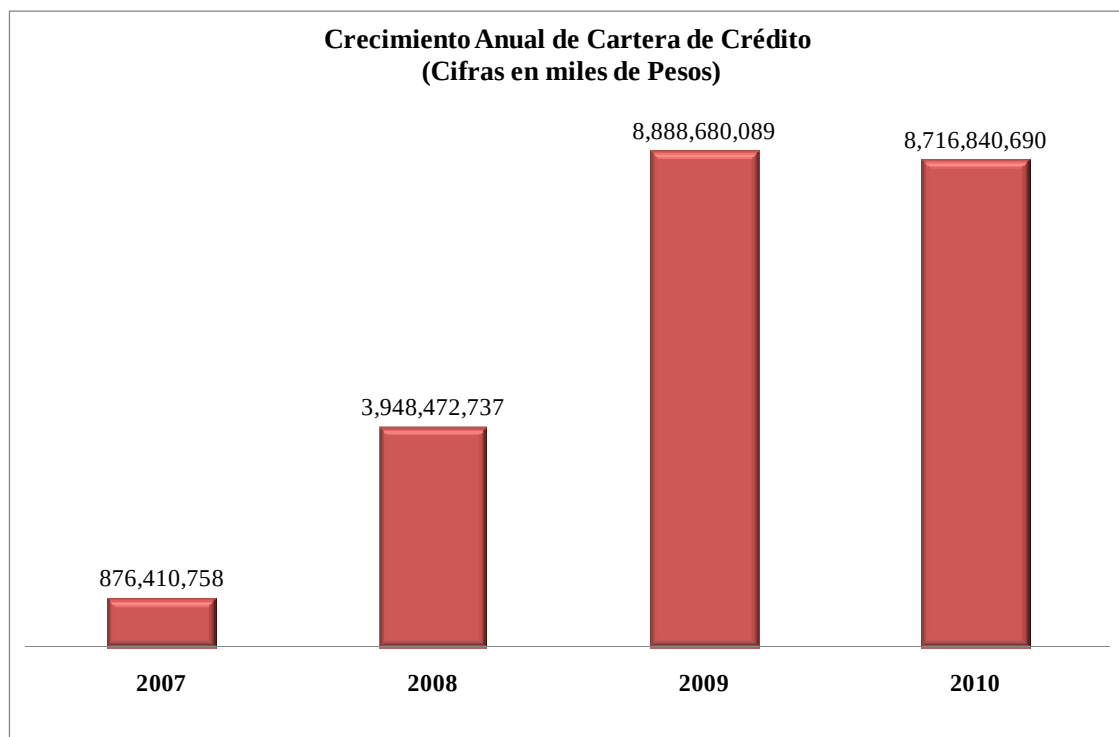
Al 31 de diciembre de 2010 las pérdidas fiscales se integran como sigue:

Año	Importe
2015	21,948
2016	29,071
2017	23,571
2018	<u>500,710</u>
	<u>\$ 575,300</u>

5.2.4 Cambios en las Cuentas del Balance

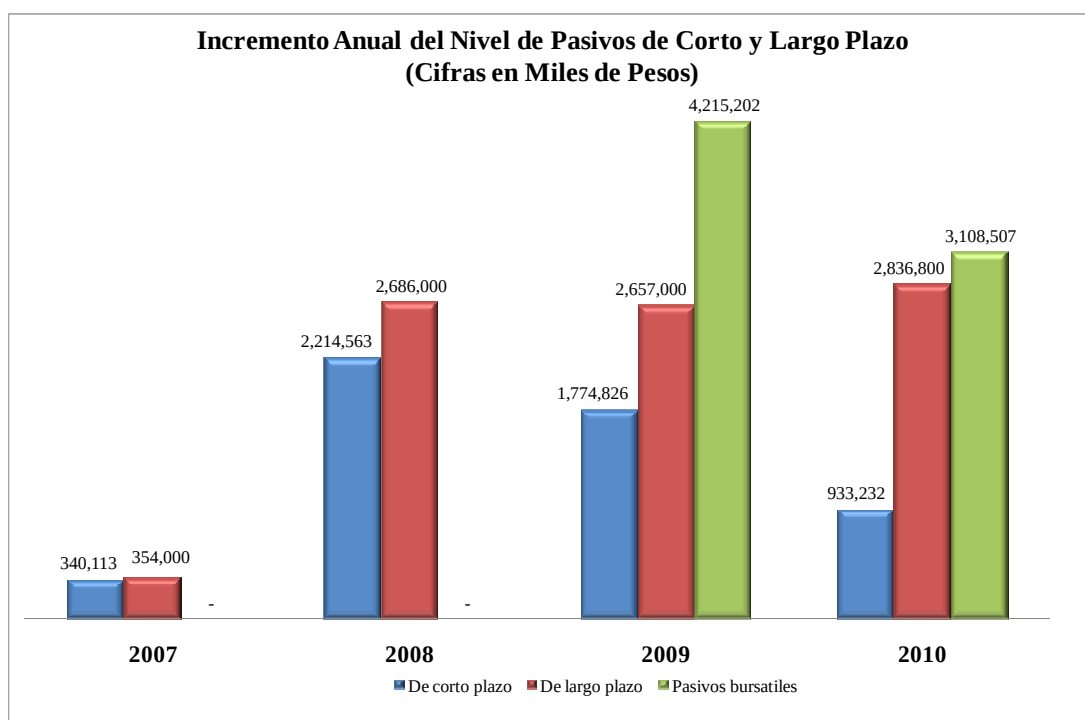
Las principales cuentas del balance del Emisor son aquellas relacionadas con su cartera crediticia y aquellas relacionadas con sus pasivos.

La cartera crediticia del Emisor ha crecido a pasos constantes en los últimos ejercicios. La tabla siguiente muestra dicho crecimiento.



La razón de dicho crecimiento se deriva de la estrategia de crecimiento operativo implementada y su ingreso a nuevos mercados de financiamiento.

A efecto de poder financiar sus operaciones activas, BNP Paribas Personal Finance ha requerido de incrementar sus niveles de pasivos a través de la contratación de líneas de crédito adicionales y de una mayor utilización de dichas líneas de crédito. La siguiente gráfica muestra el incremento en el nivel de pasivos del Emisor durante los últimos ejercicios



Al 31 de diciembre de 2010, el Emisor contaba con las siguientes razones financieras, que considera demuestran su crecimiento hacia una sana situación financiera.

RAZONES FINANCIERAS cifras anualizadas	Dic-10
RENTABILIDAD	
1. Ut. antes Impuestos / Activos Promedio (anualizado)	-9.78%
2. Eficiencia (Costos por intereses /Ingresos por intereses)	35.13%
3. Gastos Operativos / Activos Promedio (anualizado)	4.26%
4. Margen financiero / Activos Promedio (NIM) (anualizado)	13.92%
CAPITALIZACIÓN	
5. Capital / Créditos Netos	11.43%
6. Pasivo Total / Capital Contable (No. de Veces)	9.65
LIQUIDEZ	
7. Activos Líquidos / (Fondeo Bursátil + Bancario)	2.65%
8. Inv. Financieras / (Fondeo Bursátil + Bancario)	0.04%
9. Créditos Netos / (Fondeo Bursátil + Bancario)	96.20%
CALIDAD DE ACTIVOS	
10. Reservas Preventivas / Créditos Totales	16.74%
11. Reservas Preventivas / Créd. Vencidos	59.65%
12. Cartera Vencida / Cartera Total	28.06%
13. Castigos / Créditos Totales Promedio (anualizado)	3.00%

En el mes de diciembre de 2009 mediante dos contratos de compraventa, BNP Paribas Personal Finance adquirió por un importe de \$692.75 millones el negocio de cartera de crédito de Prestacomer, S.A. de C.V. (parte relacionada) (Prestacomer) y diversos contratos de operación que tenía Prestacomer con un socio mercantil estratégico. El valor contable de la cartera a la fecha de la operación ascendía a \$489.74 millones. Debido a que el Emisor y Prestacomer se encuentran bajo control común y de acuerdo con la normatividad contable supletoria aplicable, en este caso de conformidad con “Statement Financial Accounting Standard (SFAS) No. 141(R) “Business Combinations”, el Emisor registró el sobre precio del valor contable pagado por los activos adquiridos como una distribución de capital afectando la cuenta de resultado de ejercicios anteriores en \$186.195 millones.

Al 31 de diciembre de 2010, el Emisor contaba con reservas para esta cartera adquirida por \$297.2 millones.

5.3. Control Interno

BNP Paribas Personal Finance cuenta con un área de control interno cuyo gerente Marco Luna ingreso en febrero 2010, siendo que sus principales actividades consisten en:

- Asistir a la administración en la identificación y mitigación de riesgos,
- Detectar posibilidades para mejorar los procedimientos de la misma mediante la evaluación objetiva de controles y procesos de negocios,
- Establecer mecanismos para prevenir, detectar y combatir operaciones fraudulentas.
- Prevenir y detectar operaciones de lavado de dinero.

- El establecimiento de estándares de conducta y lineamientos éticos mediante la elaboración, aplicación y seguimiento del cumplimiento del código de ética y conducta del Emisor.
- Atención a requerimientos de información solicitados por entidades regulatorias y otras entidades; así como su oportuna respuesta.

El área de control interno coordina tres comités:

- El Comité de Coordinación de Control Interno
- El Comité PANO y
- El Comité de Comunicación y Control.

El Comité de Coordinación de Control Interno.

El objetivo principal del Comité de Coordinación de Control Interno es contribuir con la mejora de la gestión y mitigación de los riesgos mediante una adecuada implementación de un método de control de riesgos operacionales bajo Basilea II, conocido como el *Standard Method*, de estructuras, políticas y procedimientos.

Sus principales funciones son:

- contribuir con la definición de objetivos y lineamientos de las estructuras, políticas y procedimientos para la gestión y mitigación de riesgos;
- asegurar la correcta ejecución y cumplimiento de las estructuras, políticas y procedimientos para la gestión y mitigación de riesgos;
- implementar mecanismos de detección y prevención de fraude;
- aprobar el código de ética y conducta una vez al año por lo menos; y
- examinar y de aprobar nuevos productos, actividades u organizaciones

Este comité está integrado por 9 miembros designados por el consejo de administración de BNP Paribas Personal Finance o por el comité directivo, el cual está integrado por los principales funcionarios de cada una de las áreas de operación de BNP Paribas Personal Finance y reportan directamente tanto al Director General de BNP Paribas Personal Finance, como al Director Regional de BNP Paribas.

El *Standard Method* es un modelo de administración del riesgo operativo fundamentado en la identificación de riesgos y en establecimiento de controles internos. Dicho modelo abarca los siguientes pasos:

- entendimiento de los procesos de negocio y de soporte
- identificación de riesgos e incidentes operativos
- valuación de incidentes operacionales (impacto y probabilidad de ocurrencia)
- diseño e implementación de controles internos y
- desarrollo y ejecución de programas de monitoreo aplicados a la evaluación de los controles internos.

Dicho comité sesionó el 30 de julio, 27 de noviembre y 22 de diciembre de 2010.

El Comité PANO

Al igual que el Comité de Coordinación de Control Interno, el objetivo principal de este comité es examinar y de aprobar nuevos productos, actividades u organizaciones. Con el fin de poder realizar dicho fin, se requiere realizar un proceso de legitimación que es aplicable a todas las empresas subsidiarias de BNP Paribas Personal Finance.

El proceso de legitimación deberá evaluar todas las implicaciones y riesgos potenciales de los nuevos productos, ya sean crediticios, de mercado, de operación y/o sus combinaciones, incluyendo posibles riesgos de reputación. Asimismo, el proceso de legitimación incluye una verificación de la documentación comercial a ser recibida por los clientes y la dedicada al personal de mercadotecnia y ventas, la cual deberá incluir todos los elementos necesarios, incluyendo condiciones, gastos y costos, para la toma de decisiones.

Este comité está integrado por 6 miembros. El voto de cada uno de los miembros deberá estar documentado y en caso de que una resolución sea negativa, el presidente del Comité tendrá el derecho de apelarla ante el Comité de Coordinación de Control Interno de BNP Paribas Personal Finance.

El comité PANO sesionó el 30 de julio de 2010.

El Comité de Comunicación y Control

Este comité se crea con el fin de dar cumplimiento a las disposiciones del artículo 2693 de la Ley de Instituciones de Crédito.

Sus principales funciones son las siguientes:

- coordinar y aprobar las políticas de identificación y conocimiento de sus clientes y usuarios;
- dictaminar las operaciones que deban ser reportadas como inusuales o preocupante a la autoridad; y
- aprobar el programa de capacitación para la prevención de lavado de dinero.

Este comité está integrado por 6 miembros designados por el Consejo de Administración de BNP Paribas Personal Finance o por el Comité Directivo. Asimismo, el Auditor Interno participa con voz en las sesiones del comité pero no cuenta con voto alguno.

El Comité de Comunicación y Control celebró sesiones durante el ejercicio 2010 los días 02 de enero, 30 de enero, 26 de febrero, 27 de marzo, 23 de abril, 22 de mayo, 18 de junio, 17 de julio, 14 de agosto, 10 de septiembre, 09 de octubre, 06 de noviembre, 03 y 31 de diciembre.

6. Estimaciones Contables Críticas

Calificación de cartera de crédito y estimación preventiva para riesgos crediticios -

La Sociedad califica la cartera de crédito mensualmente de acuerdo con el tipo de cartera y a su grado de riesgo.

La mecánica utilizada por la Sociedad para determinar la reserva preventiva para cubrir riesgos crediticios, se calcula bajo los supuestos de que a cada momento, la suma de las pérdidas futuras de la cartera correspondiente a los Créditos y saldo insoluto de las tarjetas de crédito sea cubierto a 100% mediante la reserva preventiva de riesgos crediticios, utilizando la siguiente metodología:

1) Estructura de la cartera al fin de cada mes por familia de producto (Moto, hogar, internet, auto) y por proceso de cobranza: Con base al número de vencimientos no pagados por el cliente a final del mes, es decir, por el número de parcialidades (mensualidades o quincenas) no pagadas.

La manera de determinar el número de parcialidades no pagadas es realizando la división del saldo pendiente de pago al fin de mes entre la mensualidad. Una vez que se obtiene el número de retrasos que lleva el cliente, se calcula, en importe, la cartera contable de éste (se incluye entonces los intereses devengados no cobrados entre el día 1 y el día 90 o en su caso 60 después de incumplimiento de pago, salvo para los créditos en contencioso por los cuales se anulan todos los intereses devengados no cobrados).

La estimación será calculada de acuerdo al porcentaje ("Roll-rates"), resultante de comparar a los clientes del mes, agrupados por número de retrasos con los de meses anteriores, este porcentaje es la tasa de ineficiencia que se genera debido al traspaso de la cartera de un nivel a otro (promedio móvil de los 6 últimos meses), por familia de productos.

Los porcentajes fueron fijados durante el mes de Agosto 2010, y estos mismos fueron aplicados en diciembre de 2010 y seguirán vigentes hasta que se realice un re-cálculo de los mismos, que será por lo menos una vez al año.

2) Cálculo de la amortización de la cartera de cada familia de producto considerando que no se otorgan ningún crédito nuevo ("Run Off"):

- a) Se aplica a la cartera sin vencimiento no pagado el perfil de amortización teórico de la cartera.
- b) Se aplican a cada nivel de retraso el promedio de cada tasa de ineficiencia (promedio de los últimos 6 meses) hasta que la cartera venza totalmente o pase a contencioso.
- c) Se calculan los flujos de recuperación iguales a Cartera M- Cartera M1.

Hasta el mes de diciembre de 2009, la Administración consideraba que la cartera de riesgo que se encontraba clasificada como contenciosa tenía un porcentaje de recuperación de 16%, por lo que a esa fecha la Sociedad reservaba un 84% de dicha cartera. En el mes de diciembre de 2010 y con base en un análisis estadístico, la Administración determinó que la cartera clasificada como contenciosa tiene un porcentaje de recuperación del 0% por lo que a partir de dicha fecha se modificó su estimación contable de cartera para reservar el 100% de la cartera contenciosa, excepto para el portafolio de AUTO que contempla un recupero de las transmisiones y stock contencioso en un 2%.

Generalmente se traspasa a contencioso los créditos entre 120 y 150 días de impago:

- 3) Cálculo de la reserva preventiva de riesgos crediticios:
 - a) Se actualizan los flujos de recuperación de (cobranza + recobro) a la tasa promedio para contabilizar únicamente los flujos recuperados en capital.
 - b) La reserva es igual a la cartera a la fecha menos los flujos de recuperación de capital.
- 4) Cálculo del aumento mensual de la reserva preventiva de riesgos crediticios:

Para determinar el importe del aumento de la reserva preventiva de riesgos crediticios del mes, se obtiene la diferencia entre la provisión del mes y la provisión al mes pasado más, en su caso, el importe del pase a pérdidas que ocurran durante dicho mes.

Movimientos de la estimación preventiva para riesgos crediticios

Por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010 y 2009, los movimientos de la estimación preventiva para riesgos crediticios se analizan como sigue:

	2010	2009
Saldo inicial	\$ 522,566	\$ 100,659
Menos:		
Aplicaciones	(281,529)	(57,589)
Más:		
Reserva incorporada en la adquisición de cartera	-	147,502
Más:		
Incrementos por calificación de cartera	<u>1,218,122</u>	<u>331,994</u>
Saldo final	<u>\$ 1,459,159</u>	<u>\$ 522,566</u>

Impuesto Empresarial a Tasa Única - De acuerdo con la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única, la Sociedad deberá considerar como ingreso gravable para efectos de este impuesto los intereses conforme éstos se devenguen sin importar si los mismos son cobrados o no, situación aplicable tanto a intereses ordinarios como a intereses moratorios. Sin embargo, para efectos del mencionado impuesto la Sociedad no consideró como ingreso gravable los intereses moratorios, argumentando la inconstitucionalidad de obligar a acumular un interés moratorio devengado no cobrado.

No obstante lo anterior, se espera que la autoridad fiscal ratifique la procedencia o no de acumulación de este concepto.

Los principales conceptos que originan el saldo del activo y pasivo por IETU diferido, al 31 de diciembre de 2010 y 2009 son:

	2010	2009
IETU diferido activo:		
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$ 255,353	\$ 91,449
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	35,023	44,369
Otros	12,823	242
Valuación de derivados	3,686	2,246
Beneficio por crédito fiscal	<u>21,533</u>	<u>79,101</u>
	328,418	217,407

	2010	2009
IETU diferido (pasivo):		
Otras cuentas por cobrar, neto	3,942	1,883
Pagos anticipados	109,907	137,883
Mobiliario y equipo, neto	6,493	9,488
Otros	-	1,876
	<u>120,342</u>	<u>151,130</u>
IETU diferido activo	208,076	66,277
Reserva para IETU diferido	<u>(171,086)</u>	<u>-</u>
Total activo	<u>\$ 36,990</u>	<u>\$ 66,277</u>

La Administración de la Sociedad registra una reserva sobre el impuesto diferido (activo) debido a que con base en las circunstancias hasta el 31 de diciembre de 2010 consideraba baja la probabilidad de que pudiera recuperarse el mismo de acuerdo con las proyecciones financieras y fiscales preparadas por la misma.

IV. ADMINISTRACIÓN

1. Auditores Externos

Los estados financieros del Emisor por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2008, 2009 y 2010 fueron auditados por Galaz Yamazaki Ruiz Urquiza S.C., auditores independientes del Emisor. En la realización de sus trabajos relacionados con las auditorías antes mencionadas, los auditores externos del Emisor no han emitido opinión con salvedad u opinión negativa ni se han abstenido de emitir opinión con relación a los estados financieros del mismo.

Galaz Yamazaki Ruiz Urquiza S.C. forma parte de un despacho de auditoría global (Deloitte Touche Tohmatsu) que presta servicios de auditoría a las afiliadas internacionales del Emisor. La designación de dicha firma se realiza con base en las disposiciones de carácter general emitidas por la CNBV y tomando en cuenta, entre otras, sus capacidades para atender a todas las afiliadas internacionales del Grupo BNP Paribas (incluyendo al Emisor) con servicios de calidad y eficientes y su experiencia en el sector. Deloitte ha sido el auditor externo del Emisor desde el 2006 hasta el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010.

Los servicios que Galaz Yamazaki Ruiz Urquiza S.C. al Emisor se limitan a servicios de auditoría de estados financieros y revisión de dictámenes fiscales.

2. Operaciones con partes relacionadas y conflictos de interés

BNP Paribas Personal Finance tiene celebrado ciertos contratos y convenios con personas relacionadas.

BNP Paribas Personal Finance y Cetelem Servicios cuentan con un contrato de prestación de servicios celebrado conforme al cual Cetelem Servicios le presta diversos servicios administrativos, financieros, legales, entre otros a BNP Paribas Personal Finance. Como contraprestación por dichos servicios BNP Paribas Personal Finance ha pagado a Cetelem Servicios, por los ejercicios de 2008, 2009 y 2010, las cantidades de \$97.2 millones, \$159.8 y 176.2 millones, respectivamente.

BNP Paribas Personal Finance cuenta con una línea de crédito abierta con BNP Paribas por un monto máximo de \$4,000 millones. A la fecha del presente Reporte Anual, posee saldos adeudados a BNP Paribas por un monto de \$1,380 millones. Los términos y condiciones de dicha línea de crédito se han fijado conforme a términos de mercado.

BNP Paribas Personal Finance cuenta con seguros de vida, invalidez y desempleo para todos sus créditos excepto los contratados a meses sin intereses, los cuales tiene asegurados a través Cardif México Seguros de Vida, S.A. de C.V., Institución de Seguros, una filial del Grupo BNP Paribas.

3. Administradores y accionistas

Administración

La dirección y administración del Emisor está confiada a un consejo de administración. La operación ordinaria del Emisor está a cargo del Director General y 5 direcciones, que son la Dirección Financiera, Dirección de Riesgos, Dirección de Sistemas, Dirección Comercial, Dirección de Recursos Humanos, cada una en sus distintas esferas de competencia. A su vez, el Emisor se apoya en un responsable de proyectos y calidad, y un responsable de control interno.

El consejo de administración del Emisor actualmente está integrado por un mínimo de 5 y un máximo de 15 consejeros propietarios. Los miembros actuales del consejo de administración del Emisor fueron designados en la asamblea general ordinaria de accionistas celebrada el 24 de diciembre de 2010.

Conforme a los estatutos sociales del Emisor, su consejo de administración cuenta con facultades amplias para actos de administración, administración en materia laboral, pleitos y cobranzas, y facultades amplias para suscribir, otorgar y endosar títulos de crédito y otorgar poderes. Además, el consejo de administración tiene facultades para nombrar y remover a los funcionarios y empleados del Emisor, entre otros.

Conforme a los estatutos sociales del Emisor, los miembros del consejo de administración del Emisor durarán en sus cargos por tiempo indefinido, sin perjuicio del derecho de la asamblea de accionistas del Emisor de revocar en cualquier tiempo los nombramientos de dichos consejeros, los cuales no cesarán en el desempeño de sus funciones mientras no tomen posesión de sus cargos quienes hayan de sustituirlos. El Presidente y Secretario del consejo de administración del Emisor serán electos por el propio consejo anualmente, de entre sus miembros propietarios.

A continuación se incluye una lista de los consejeros propietarios y suplentes actuales del Emisor y una lista de los comisarios propietarios y suplentes actuales del Emisor:

CONSEJEROS SERIE “F”

PROPIETARIOS

Johannes Xaver Riesterer (Presidente)
Marco Arturo Delsordo Jiménez
(Secretario)
Alain Daviet
Denis Billard

Marc Campi

SUPLENTES

Kaja Cindy Emily Kroll
Maribel Castillo Miranda
(Prosecretario)
Javier García Pantoja
Annabelle Dominique Senanmi
Sranon
Alberto Octavio Pérez Vigne

CONSEJEROS SERIE “B”

PROPIETARIOS

Angel Pliego Seguin

SUPLENTES

Alejandro José Mendez Rock

COMISARIOS SERIE “F”

PROPIETARIOS

Guillermo Antonio Alejandro Roa Luvianos

SUPLENTES

Ricardo Agustín García

COMISARIOS SERIE “B”

Rony Emmanuel García Dorantes

Javier Vázquez Jurado

A continuación se presenta una breve biografía de cada uno de los miembros propietarios del consejo de administración del Emisor.

Marc Campi nació en Barcelona en España. Cursó estudios de Administración en la Escuela Superior de Comercio de París y estudios de posgrado de Administración en la Ecole Nationale d'Administration. Se ha desempeñado como auditor y asesor referéndum, o controles en materia de contratación pública las instituciones financieras Credit Lyonnais y La Poste o los controles en el sector del medio ambiente, Jefe de Equipo de crecimiento externo en BNP Paribas Personal Finance, comercial attache recuperación, comercial attaché en una agencia de Venta Directa, inspector de distribución comercial, gerente de una sucursal BNP Paribas Personal Finance. Del 2003 al 2006 se desempeñó como Director de Desarrollo de BNP Paribas Personal Finance, miembro del comité ejecutivo, a cargo 90 personas, y actualmente ocupa el cargo de Director de América Latina, y miembro del Comité Ejecutivo de BNP Paribas Finanzas.

Johannes Riesterer nació en Alemania. Es Economista con Especialidad en Finanzas y Contabilidad y cuenta con una Maestría en Administración de Negocios, en la Universidad de Louisville, Kentucky, USA. Cuenta con una amplia experiencia en la industria de servicios financieros. Ocupó diferentes roles en Chrysler Financial Services y Daimler Chrysler Financial Services a nivel internacional, en diversas áreas como: Operaciones, siendo COO para América Latina, Auditoria, Riesgo, teniendo la Responsabilidad del área y cumplimiento en Illinois, USA, así como, en Crédito de Plan Piso, incluyendo la Dirección General y Presidencia de Chrysler Financial México.

Desde Junio de 2010 ocupa la Dirección General y Presidencia de BNP Paribas Personal Finance.

Denis Billard nació en Francia. Cursó estudios de Negocios en Poitiers. Se ha desempeñado como Director Comercial de Cofica de 1998 a 2000; Director Rhone-Alps Region / BNP Paribas Personal Finance Francia de noviembre 2000 a diciembre 2003; Director de Desarrollo Corporativo de Automóviles de diciembre 2003 a julio de 2008 en Francia y actualmente ocupa el cargo de Director de la “Global Automotive Department” en Francia.

Angel Pliego nació en México. Es egresado de la Licenciatura en Economía, cuenta con estudios de MBA en la Universidad de Hartford, CT, en la Escuela de Negocios y Administración Pública, así como, de The Center for Global Business Studies – Paris- La Défense, France. Tiene una larga trayectoria profesional en el área Financiera, habiendo colaborado en empresas como: LeasePlan, DaimlerChrysler Financial Services México y EDS. Entre los cargos desempeñados, ocupó posiciones como Gerente de Planeación Financiera para Latinoamérica, Gerente de Contraloría, Director de Contabilidad, así como, Director de Administración y Finanzas.

Trabaja para BNP Paribas Personal Finance como Director Financiero desde Diciembre de 2010.

Ninguno de los consejeros del Emisor tiene parentesco alguno. Adicionalmente, ningún consejero es accionista del Emisor.

Principales Funcionarios

La administración de las operaciones diarias del Emisor está a cargo de siete directores. Las direcciones del Emisor se dividen en Dirección General, Dirección Financiera, Dirección de Riesgos, Dirección de Operaciones, Dirección de Sistemas (IT y Logística), Dirección Comercial y Dirección de Recursos Humanos.

A continuación se incluye una lista de los principales funcionarios del Emisor:

Principales Funcionarios	Cargo
Johannes Xaver Riesterer	Director General
Angel Pliego Seguin	Director de Finanzas
Alberto Octavio Perez Vigne	Director de Sistemas (IT-Logística)
Annabelle Dominique Senanmi Sranon	Director de Riesgos
Cindy Kaya Kroll	Director de Operaciones
Karlyna Benavides Caicedo	Director Comercial
Emma Lilia Ornelas Rebolledo	Director de Recursos Humanos

A continuación se presenta una breve biografía de cada uno de los principales funcionarios del Emisor.

Las biografías de Johannes Xaver Riesterer, Angel Pliego Seguin y Alberto Octavio Perez Vigne Barreira se encuentran descrita en la sección de biografías del Consejo de Administración de BNP Paribas Personal Finance.

Alberto Pérez nació en México. Es Licenciado en Sistemas Computacionales Administrativos, cuenta con estudios de MBA y Maestría en Administración en Tecnologías de la Información. Cuenta con más de 20 años de carrera profesional, administrando proyectos con especialización en Tecnologías de la Información, integrando equipos multidisciplinarios y multiculturales, con un amplio conocimiento en el mercado de servicios financieros. Ocupó el cargo de Director de Tecnología de Chrysler Financial.

Desde Octubre de 2009 ocupa el cargo de Director de Tecnologías de la Información y Logística para BNP Paribas Personal Finance.

Anabelle Sranon nació en Francia. Realizó estudios de Maestría en Informática de gestión e Ingeniería en Métodos de Ayuda a la Decisión. Tiene una trayectoria en el grupo desde 1991 desempeñándose en principalmente en áreas como Informática teniendo a su cargo diferentes proyectos y en el área de Riesgo, entre sus cargos, está el de Responsable de equipo de Basilea 2, antes de asumir la Dirección de Riesgo en BNP Paribas Personal Finance en septiembre de 2010.

Kaja Kroll de nacionalidad Alemana. Realizó estudios en Administración, MBA para Gerentes de América Latina y un Doctorado en Gestión de Liderazgo Organizacional. Kaja Kroll cuenta con 11 años de experiencia en empresas financieras en Alemania, Puerto Rico, Estados Unidos y México, entre las cuales podemos mencionar DaimlerChrysler Financial Services, Chrysler Financial Services y Grupo Financiero Inbursa. Ha dirigido las áreas de Servicio al Cliente,

Cobranza, Recuperación Legal, Riesgos y Sistemas.

Es Director de Operaciones en BNP Paribas Personal Finance desde Septiembre de 2010.

Karlyna Benavides de nacionalidad Mexicana. Realizó estudios de Administración Financiera. Karlyna cuenta con más de 10 años de experiencia dirigiendo áreas comerciales en el sector de Crédito Automotriz. Entre las empresas en las que ha trabajado están: Ixe Fleet e Ixe Automotriz, Financiera Alcanza y NR Finance México.

Ocupa el cargo de Director Comercial Auto y Moto desde noviembre de 2010 en BNP Paribas Personal Finance.

Emma Ornelas de nacionalidad Mexicana. Es Licenciada en Ciencias y Técnicas de la Comunicación y cuenta con un Posgrado en Desarrollo Organizacional. Emma Ornelas cuenta con más de 15 años de experiencia a cargo de la planeación e implementación de estrategias de Recursos Humanos. Entre las empresas en las que ha colaborado se encuentran Chrysler Financial México, RGIS Inventory Specialists, EATON Eléctrica Mexicana y GE Capital.

Ocupa el cargo de Director de Recursos Humanos de BNP Paribas Personal Finance desde Octubre de 2010, teniendo a cargo las áreas de Administración de Personal, Capacitación y Reclutamiento, así como Desarrollo Organizacional y Comunicación Interna.

Como se mencionó anteriormente, las personas que ocupan los cargos descritos anteriormente son empleados de Cetelem Servicios con excepción del Director General. Ninguno de ellos mantiene relación laboral con BNP Paribas Personal Finance.

Ninguno de los principales funcionarios del Emisor anteriormente mencionados son accionistas del mismo. Asimismo, ninguno de los miembros del consejo de administración del Emisor ni sus principales funcionarios tienen parentesco alguno.

El tipo de compensaciones y prestaciones que en conjunto reciben los principales funcionarios del Emisor consisten en salario normal, prestaciones y bonos. Adicionalmente, ciertos funcionarios tienen derecho a participar en planes de opciones de acciones del Garante (más no del Emisor). Los funcionarios del Emisor no cuentan con planes de pensión o retiro adicionales a aquellos que prevé la legislación aplicable.

Es de señalarse que los miembros actuales de su consejo de administración no perciben emolumentos.

Accionistas

A la fecha del presente Reporte Anual, los accionistas del Emisor son:

Accionista	Acciones Serie F		Acciones Serie B		Valor
	Clase I	Clase II	Clase I	Clase II	
BNP Paribas Personal Finance, S.A.	77,999	1,729,642	---	---	\$1'807,641,000.00
Cetelem Servicios, S.A. de C.V.	---	---	1	---	\$1,000.00
TOTAL	1,807,642		1		1'807,642,000.00

[(1) El accionista mayoritario de BNP Paribas Personal Finance, S.A. es BNP Paribas, S.A. cuyos accionistas principales son: AXA con un 5.2%; empleados de BNP Paribas con un 5.8%; inversionistas institucionales con un 71.1%, del cual 43.8% se encuentra en Europa y 27.3% fuera de Europa; el público inversionista 5.5%; la Société Fédérale de Participations et

d'Investissement (SFPI) 10.7%; Gd Duché de Luxembourg 1.1% y otros accionistas no identificados 0.6%.

4. Estatutos sociales y otros convenios

Los estatutos sociales del Emisor no establecen restricciones a la suscripción de acciones representativas de su capital social salvo por la restricción de que cualquier persona extranjera que participe en el capital social del Emisor deberá considerarse como mexicano respecto de las acciones del Emisor que adquieran o de que sean titulares.

Las acciones del Emisor podrán ser transferidas libremente a cualquier persona, mediante el endoso en propiedad de los títulos representativos de las acciones del Emisor y la anotación que se haga al respecto en el libro de registro de accionistas del Emisor.

Los estatutos sociales del Emisor no contienen disposiciones tendientes a impedir cualquier cambio de control en el Emisor.

Las distintas series de acciones del Emisor confieren a sus titulares los mismos derechos y obligaciones. La única distinción entre la serie F representará en todo momento cuando menos el 51% del capital social y la serie B representará en todo momento cuando más del 49% del capital social de BNP Paribas Personal Finance. La Clase I es representativa del capital fijo y la Clase II es representativa del capital variable.

De conformidad con la Ley General de Sociedades Mercantiles, cualquier accionista o grupo de accionistas que represente por lo menos el 25% del capital social tendrá derecho de nombrar a un consejero propietario y a su respectivo suplente.

El quórum para adoptar resoluciones en las juntas del consejo será de la mayoría de los consejeros y dichas resoluciones serán válidas cuando sean aprobadas por el voto de la mayoría de los consejeros presentes. En caso de empate de los consejeros en algún asunto, el Presidente tendrá voto de calidad.

Las utilidades netas anuales del Emisor que arroje el balance general serán distribuidas en la forma y las fechas que determine la asamblea general, con la única excepción de que el 5% de las utilidades netas se destinará a establecer o incrementar el fondo de reserva legal hasta que dicho fondo sea equivalente al 20% del capital social del Emisor.

El Emisor no ha celebrado contrato o convenio alguno cuyos efectos sean los de retrasar, prevenir, diferir o hacer más oneroso cualquier cambio de control en el Emisor. Asimismo, no existe fideicomiso o mecanismo alguno que establezca una limitante a los derechos corporativos que confieren las acciones que representan el capital social del Emisor.

V. EL GARANTE Y LA GARANTÍA

1. El Garante

El Garante es una sociedad anónima constituida conforme a las leyes de Francia. Banque Nationale de Paris (BNP) fue constituida el 26 de mayo de 1966 por la fusión de la Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie (BNCI) y el Conservatoire National d'Escompte de Paris (CNEP) representando la operación mas grande de restructuración en el sector bancario francés, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial.

En 1968 se crea la Compagnie Financiere de Paris et des Pays-Bas (Corporación Financiera de París y los Países Bajos).

En 1982, se nacionaliza BNP y la Compagnie Financiere de Paris et des Pays-Bas al mismo tiempo que se da la nacionalización de todos los bancos franceses.

En la década de los 80, la desregulación del sector bancario y la creciente tendencia de las empresas de recaudar fondos del mercado financiero transformaron el negocio bancario en Francia y a nivel mundial.

En 1987, se da la privatización de la Compagnie Financiere de Paribas con 3.8 millones de accionistas individuales, convirtiéndose en la compañía con más accionistas en el mundo. Asimismo en ese año, Compagnie Financiere de Paribas adquiere en propiedad el 48% del capital de la Compagnie Bancaire.

En 1993, BNP regresa al sector privado. BNP Paribas expandió su presencia tanto en Francia como a nivel internacional. Dicha privatización impulsó significativamente la rentabilidad de BNP Paribas. En 1998, era el líder de la industria bancaria en Francia en términos de retorno de capital.

El 12 de mayo de 1998 se da la creación de Paribas tras la fusión entre la Compagnie Financiere de Paribas, Banque Paribas y la Compagnie Bancaire.

1999 fue un año de referencia para el Grupo BNP Paribas, pues fue el año en que BNP, después de una doble oferta de adquisición y una batalla en el mercado de valores que se mantuvo por más de seis meses, se encontraba en posición para fusionarse con Paribas en condiciones de igualdad. Para ambos grupos, este suceso fue el más importante desde su privatización. En una época de globalización, la fusión creó un participante líder en el mercado del sector bancario en Europa, con capacidad de competir a escala global.

El 23 de mayo de 2000 fue creado BNP Paribas derivado de la fusión de Banque Nationale de Paris (BNP) y Paribas, construyendo un negocio sólido para la prestación de servicios bancarios y financieros, formando un banco del futuro y transformándose en un punto de referencia como participante del mercado global.

En el 2006, BNP Paribas adquirió BNL, el sexto banco más grande de Italia. Esta adquisición transformó a BNP Paribas permitiéndole tener acceso a un segundo mercado doméstico en Europa; tanto en Italia como en Francia, todos los negocios del Grupo BNP Paribas participan en un sistema nacional bancario para el desarrollo de sus actividades.

En el 2009, BNP Paribas adquirió el control de Fortis Bank y BGL (Banque Generale du Luxembourg), creando con ello un líder europeo en banca de menudeo, con cuatro mercados domésticos.

La duración del Garante es de 99 años contados a partir del 17 de septiembre de 1993. Su domicilio social se encuentra en 16 Boulevard des Italiens 75009 París, Francia- RCS Paris 662 042 449. Su teléfono es +33 (0)1 40 14 45 46.

El objeto del Garante es proporcionar y prestar los siguientes servicios con cualquier persona física o moral en Francia o el extranjero:

- cualquier y todos los servicios de inversión;
- cualquier y todos los servicios relacionados con los servicios de inversión;
- cualquier y todas las operaciones bancarias;
- cualquier y todos los servicios relacionados con las operaciones bancarias;
- cualquier y todos los servicios de inversiones de capital;
- cualquier y todas las actividades de arbitraje, corretaje y comisión relacionadas con las actividades ya mencionadas y conforme a las disposiciones aplicables a los bancos; y
- prestar en nombre propio y en nombre de terceros o en colaboración con ellos y de acuerdo a las actividades ya mencionadas, todas las operaciones financieras, comerciales, industriales, de agricultura e inmobiliarias.

El Garante está facultado para llevar a cabo cualquier acción y tomar cualquier medida relacionada con lo anterior, o necesaria o conveniente para lograr el objeto anterior.

El Garante tiene facultades para constituir subsidiarias, a nivel nacional o en el extranjero, y para adquirir participaciones en otras sociedades. También está facultado para adquirir, disponer de, realizar coinversiones y celebrar convenios o contratos con otras compañías, o limitarse a la administración de su interés en dichas compañías. El Garante está facultado para escindir sus operaciones de negocio, en todo o en parte, en subsidiarias.

Actividades principales

BNP Paribas, un proveedor líder de servicios bancarios y financieros en Europa, cuenta con cuatro mercados nacionales de la banca al menudeo en Europa, concretamente en Bélgica, Francia, Italia y Luxemburgo.

Está presente en más de 80 países y cuenta con más de 200.000 empleados, incluyendo 160.000 en Europa.

BNP Paribas tiene posiciones clave en sus tres actividades principales (a describirse posteriormente):

- Banca al menudeo (Retail Banking), la cual incluye a las siguientes entidades operativas:
 - French Retail Banking (FRB);
 - BNL banca commerciale (BNL bc), Italian retail banking;
 - BeLux retail Banking
 - Europe-Mediterranean
 - BancWest;
 - Personal Finance;
 - Equipment Solutions;
- Investment Solutions;
- Corporate and Investment Banking (CIB).

La adquisición de Fortis Bank BGL ha fortalecido el negocio de banca al menudeo en Bélgica y Luxemburgo, así como también en los negocios de Investment Solutions y Corporate and Investment Banking.

BNP Paribas SA es la casa matriz del Grupo BNP Paribas.

BANCA FRANCESA DE MENUDEO

La Banca Francesa de Menudeo (FRB) apoya a todos sus clientes en sus proyectos. Tiene una base de clientes formada por 6.7 millones de clientes personas físicas y de banca privada, 600,000 clientes empresas y pequeñas empresas, y 22,000 clientes corporativos e institucionales. La división ofrece una amplia gama de productos y servicios, que van de servicios de cuenta corriente a los más complejos servicios de ingeniería financiera y administración de activos.

2010 EN BREVE

2,255 SUCURSALES EN FRANCIA

32,000 EMPLEADOS

La red de la División de Banca Francesa de Menudeo es fortalecida cada año con vistas a mejorar la cobertura local y el servicio a clientes. Al 31 de diciembre de 2010, constaba de 2,255 sucursales, de las cuales, más de 1,460 fueron reformadas con el concepto de “Bienvenida y Servicios”, y 5,620 cajeros automáticos. Como tal, ahora la red es más compatible con una estructura organizacional de canales múltiples. FRB se enfoca en regiones con fuerte potencial económico, notablemente con una participación en el mercado del 18% en la región de París. FRB está caracterizada por una fuerte presencia en los segmentos afluentes más altos del mercado de menudeo y una posición prominente entre los negocios con una tasa de penetración del 38% entre compañías con 50 o más empleados.

La División de Banca Francesa de Menudeo emplea 32, 000 personas trabajando principalmente en la red de sucursales de marca de BNP Paribas, así como en Banque de Bretagne, BNP Paribas Factor, BNP Paribas Développement, un proveedor de capital, y Protection 24, una firma de supervisión remota.

El papel de los asesores de sucursal fue reforzado a fin de satisfacer las expectativas de los clientes. Una red está organizada por categoría de cliente:

- 2,255 sucursales dedicadas a clientes personas físicas, profesionales y empresas;
- 221 Centros de Banca Privada, que representan la cobertura más amplia de banca privada en Francia ;

- Una red única de 28 Centros de Negocios dedicados a clientes empresas a todo lo largo y ancho del país, así como un servicio de asistencia profesional – “Servicio de Asistencia a empresas (SAE)” – y Servicios de Efectivo a Clientes (CCS);
- 32 Centros para Pequeña Empresa que ayudan a los emprendedores y a las pequeñas empresas a administrar sus proyectos de planeación de riqueza o proyectos relativos al ciclo de vida de sus compañías.

Esta organización está redondeada por un Centro de Relaciones con Clientes (CRC) y back-offices que manejan el procesamiento de las operaciones. Las tres plataformas del Centro de Relaciones con Clientes en Paris, Orleans y Lille atienden las llamadas hechas a las sucursales y procesan los correos electrónicos de los clientes. Por lo que se refiere a back-offices, el Sistema de Tecnología de la Información integrado es completado por las Unidades de Apoyo a Producción y Ventas. Especializadas por tipo de cliente, abarcan la totalidad de Francia. Al finalizar 2010, había 61 unidades de producción a cargo del procesamiento de operaciones.

Como complemento del área NetÉpargne del sitio en la red de bnpparibas.net que informa a los clientes y les posibilita solicitar cuentas de ahorro y productos de seguro de vida, el centro de contacto “Net Crédito Immo” atiende solicitudes de hipoteca en menos de 48 horas.

FRB también está intentado desarrollarse en banca personal a través de su enfoque a canales múltiples que abarca sistemas de banca automatizada en sucursales, manejo de cuentas mediante internet móvil, alertas de texto SMS, nuevos servicios y créditos en línea, y “Net Agence”, un banco en línea.

2010 EN BREVE

6.2 MILLONES DE CITAS EN SUCURSALES

2.1 MILLONES DE CONEXIONES AL MES

19 MILLONES DE LLAMADAS ENTRANTES

El 2, place de l’Opéra en Paris, un concepto de BNP Paribas que ofrece a sus clientes la posibilidad de usar las nuevas tecnologías en las sucursales.

CLIENTES PERSONA FÍSICA

En un ambiente económico inestable, FRB reafirmó su presencia al lado de sus clientes mediante el uso de todos los niveles de los canales múltiples del banco.

En 2010, los asesores tuvieron más de 6.2 millones de citas en sus sucursales con sus clientes. Más de 2.1 millones de clientes usaron internet al mes. El Centro de Relaciones con Clientes recibió más de 19 millones de llamadas entrantes y manejó 1 millón de contactos en llamadas salientes. La calidad del servicio asociada con este nivel de comunicación fue reconocida, ya que fuimos premiados con el título de “Mejor servicio a clientes del año” en la categoría de bancos (BVA).

La campaña publicitaria de BNP Paribas para jóvenes (a la izquierda) y preparación para el retiro (a la derecha).

FRB apoya una variedad de proyectos de clientes

- Jóvenes – La oferta de regreso a la escuela estuvo centrada en vivienda y compartir departamento. Para la publicidad, el director Riad SATTOUF (Premio César por Mejor Primera Película) dirigió una serie en la red que rompió todos los récords de audiencia con más de 6 millones de conexiones en seis semanas. Este programa incluyó un componente solidario en cooperación con la “Association de la Fondation Étudiante pour la Ville” (AFEV).
- Inmobiliario y crédito – Con récord de origen de créditos hipotecarios, BNP Paribas amplió el financiamiento inmobiliario a 118,000 clientes y prospectos.

- Preparación para retiro – El lanzamiento de Avenir Retraite redondea la gama existente y ofrece a los clientes un producto innovador que presente una garantía fortalecida.
- La red BNP Paribas unió fuerzas para ayudar a las víctimas de la tormenta Xynthia mediante la propuesta de atender las primeras necesidades y otorgando a las familias la posibilidad de suspender pagos.
- Con el programa EDUCARE, FRB permite a sus clientes familiarizarse con el ambiente bancario y financiero a través de una serie de mini conferencias.

FRB – Un banco a la vanguardia de la innovación

- Redes sociales muy activas, en particular con el lanzamiento de apoyo en Twitter, y más de 116,000 fans en Facebook, BNP Paribas fue el primer banco en iPad. Ahora ofrece a sus clientes la posibilidad de usar una firma electrónica para suscribir productos vía internet.
- Con la creación de una Tienda de Concepto en 2, place de l'Opéra, un concepto que combina mostrar la tecnología y un seguimiento innovador de los clientes, los visitantes pueden imaginar la banca en el futuro.

2010 fue un año dramático en términos de actividad y nuevas relaciones de negocios

- Muchas nuevas relaciones con clientes fueron establecidas en 2010. Apoyado por las fuertes dinámicas del mercado de gente joven, la aportación de NET Agence, con más de 8,000 nuevas relaciones de negocios, y la aportación de financiamiento inmobiliario, el número de cuentas creció a más de 190,000 a fines de diciembre de 2010. Mientras tanto, a partir de fines de diciembre de 2010, los asesores de la red de sucursales refirieron más de 11,300 clientes nuevos a los asesores de Banca Privada.
- Todo este arduo trabajo condujo a un incremento en las participaciones de mercado tanto en crédito para la vivienda, con un aumento del 9.3% a fines de diciembre de 2010, aparejando el mercado, y en ahorros para vivienda en general, en donde nuestra participación de mercado creció en 10 puntos base a fines de diciembre de 2010, y el número de libretas de banco Livret A alcanzó 2 millones, con ahorros totales de EUR 6.1 mil millones a fines de diciembre de 2010.

EMPRENDEDORES Y PROFESIONALES INDEPENDIENTES

En 2010 BNP Paribas galvanizó todas las energías en revitalizar el suministro de crédito a las micro-empresas, SoHos, y SMEs.

Las iniciativas de FRB incluyeron el lanzamiento de diversas campañas de publicidad, con “BNP Paribas ama a todos los creadores” en febrero, “Casa abierta para comerciantes y artesanos” en abril, participando en los Días del Micro-Crédito en junio organizados por ADIE, una asociación que ayuda a los desempleados, y participando por primera vez en la demostración comercial del Mondial de l'Automobile en septiembre.

FRB continuó fortaleciendo su cobertura local y la experiencia proporcionada a SMEs y sus administradores mediante la consolidación de sus equipos dedicados dentro de las Maisons des Entrepreneurs.

También en el área de financiamiento y apoyo a clientes SoHo y SME, la División de Banca Francesa de Menudeo ofreció una amplia gama de productos y servicios:

- Para financiamiento a la inversión, el objetivo de financiar, antes del fines de 2010, 40,000 proyectos dentro del marco de un sobre de EUR 5 billones así como la provisión de un sobre de EUR 150 millones de créditos a corto plazo disponibles para SoHos fue superado sustancialmente: 50,000 proyectos por EUR 6 mil millones en créditos.
- Fortalecer el capital de los accionistas, nuestra subsidiaria BNP Paribas Développement aumentó su objetivo de inversión de EUR 50 millones a EUR 150 millones durante doce meses.

Campaña publicitaria para banca privada

Campaña publicitaria para profesionistas y emprendedores

2010 EN BREVE

47 PROFESIONISTAS Y EMPRENDEDORES SE UNIERON A BNP PARIBAS DURANTE 2010

28 CENTROS DE NEGOCIOS

10 SUCURSALES CORPORATIVAS

La División de Banca Francesa de Menudeo también se distinguió en el campo de la innovación al convertirse en el primer banco en ofrecer acceso a cuentas corporativas y profesionales desde un teléfono móvil en Francia. Esta funcionalidad complementa el lanzamiento y desarrollo en internet de la distribución de créditos a profesionistas.

Nuestro arduo trabajo ha sido premiado por la lealtad de nuestros clientes, pero también por el hecho de que 47,000 nuevos profesionistas y emprendedores se unieron a nosotros durante 2010.

CLIENTES CORPORATIVOS E INSTITUCIONALES, ASÍ COMO ASOCIACIONES

Los Centros de Negocios cada vez más cerca de sus clientes

Los requerimientos cada vez más especializados de los clientes han llevado a BNP Paribas a diferenciar su enfoque de mercadotecnia de acuerdo con los segmentos específicos de clientes (corporativos, institucionales y grandes asociaciones), mediante la combinación de experiencia y disponibilidad local.

El sistema confía fuertemente en los 28 Centros de Negocios en todo el país, uno de los cuales está dedicado exclusivamente a grandes asociaciones. Las medianas y grandes empresas son atendidas por Gerentes de Cuenta en los Centros de Negocios y Gerentes de Relaciones Clave en la División Regional. Dos servicios de apoyo profesional, el Servicio de Asistencia a Empresas (SAE) y el Servicio de Clientes en Efectivo (CCS), redondean esta plataforma.

Salas de Operaciones Regionales

Las siete Salas de Operaciones Regionales brindan un apoyo cercano a compañías de gran tamaño y mediano tamaño así como a grandes asociaciones e instituciones en forma de administración de deuda y divisas y cobertura de precios de productos básicos. Las salas de operaciones también brindan una amplia gama de servicios de inversión, desde fondos del mercado de dinero a productos estructurados, haciendo posible con ello que los clientes optimicen sus inversiones en efectivo en todos los vencimientos y todas las clases de activos subyacentes.

Productos y servicios proporcionados por el Grupo

FRB hace un examen minucioso de los clientes corporativos e institucionales, así como grandes asociaciones haciendo uso de los conocimientos especializados de cada una de las líneas de negocios del Grupo y desarrollando exitosamente las ventas cruzadas: en particular derivados sobre divisas y tasas de interés, inversiones, comercio internacional, financiamiento especializado, banca privada, etc.

Administración de Efectivo BNP Paribas

2010 fue un año clave durante el cual Administración de Efectivo BNP Paribas colocó grandes ambiciones a través de diversos proyectos, destinados al fortalecimiento de su oferta generalizada pero también sus soluciones locales, lo cual llevó a:

- Inversiones mayores a nivel europeo, con la creación de plataformas de pago: Área Única de Pagos Europeos (SEPA), Transferencia de Crédito y Cargo Directo, haciendo de BNP Paribas un pionero en esta área.

- La creación de un Centro de Competencia de Administración de Efectivo global basada en Bruselas;
- La presencia de más de 2,500 expertos en 60 países alrededor del mundo;
- Innovaciones tales como acceso a segmentos bancarios usando el teléfono móvil (BNP Paribas fue el primer banco en ofrecer este tipo de servicio a clientes corporativos en Francia) y el proceso electrónico e-BAM de apertura y manejo de cuenta (Administración de Cuentas Bancarias de manera electrónica);
- Liderazgo en migración Etbac con las ofertas Netcash y los nuevos certificados de SWIFT;
- Respuestas exitosas a llamadas para ofertas de licitación, en particular CGGVeritas.

Adicionalmente, BNP Paribas ha apoyado a muchos clientes en la implementación de proyectos europeos o globales de fondos de efectivo o instituciones para pagos centrales. BNP Paribas es líder en el SWIFTNet para solución a corporativos y también es el primer banco a nivel mundial por número de clientes conectados a Fileact.

La 4ª edición de la Universidad de Administración de Efectivo, presidida por Baudouin PROT, fue altamente exitosa. Más de 250 asistentes discutieron el tema “Home and Away: Haciendo Trabajar Tu Efectivo”, lo cual dio a los Directores de Finanzas y a los tesoreros de compañías globales una oportunidad de compartir su experiencia y actualizarse acerca de los sucesos más recientes en el negocio de administración de efectivo. El evento también brindó a BNP Paribas una oportunidad excelente de estar más cerca de sus clientes y apoyarlos de manera más eficaz en sus proyectos en todo el mundo.

Finalmente, mientras que Administración de Efectivo BNP Paribas recibió prestigiosos premios, tales como “Mejor Banco en Administración de Efectivo en Europa”, otorgado por la revista TMI (Treasury Management International) este año, el Grupo también se unió a los Primeros 5 en la calificación publicada por Euromoney en octubre de 2010.

ORGANIZACIÓN POST-VENTA (ASO)

Las back-offices de FRB se están ajustando constantemente a las necesidades del Banco, con el procesamiento en 2010 de una fuerte demanda de créditos para clientes personas físicas y corporativos, así como la implementación de SEPA para pagos en la eurozona y la integración de los clientes de Fortis Banque France. ASO aportó a los compromisos de BNP Paribas sobre servicio de calidad y el ambiente con la renovación de la certificación ISO 9 001 para el Centro de Relaciones Computarizadas y para el negocio de Crédito Documentario y la certificación ISO 14 001 para la plataforma de publicación nacional desktop.

El proceso Lean Six Sigma sigue siendo un enfoque para los 4,500 empleados ASO en relación con la satisfacción de la demanda y la mejora del servicio en las 61 unidades de producción en toda Francia.

BNL

BANCA COMMERCIALE

BNL banca commerciale (BNL bc) es uno de los mayores participantes en la banca y el sistema financiero italianos, ocupando el 6º lugar en términos tanto de activos totales como de créditos a clientes .

BNL bc provee una amplia gama de productos y servicios bancarios, financieros y de seguros para satisfacer las necesidades de su extensa y diversificada base de clientes consistentes en:

- Cerca de 2.5 millones de personas físicas y más de 16,000 clientes privados (hogares);
- Más de 157,000 clientes empresas (con volumen de negocios inferior a EUR 5 millones);
- 27,000 medianas y grandes empresas, con un enfoque en particular en Grandes Relaciones, un sub-segmento consistente en alrededor de 450 grupos con 1,500 compañías operativas;
- 16,000 autoridades locales y organizaciones sin fines de lucro.

En banca de menudeo y banca privada BNL bc tiene una fuerte posición en préstamos (especialmente hipotecas residenciales, con una participación en el mercado de cerca del 7%), y una buena base de depósitos (participación en el mercado de cerca del 3.5%) muy por encima de su penetración en la red (2.6% en términos de número de sucursales).

BNL bc también tiene una tradición desde hace mucho tiempo en el apoyo a grandes compañías y autoridades locales, impulsando participaciones en el mercado de alrededor del 5% y 6% respectivamente , con una reputación bien establecida en pagos internacionales, financiamiento de proyectos y financiamientos estructurados, así como factoraje (su subsidiaria especializada Ifitalia tiene el 3er lugar en Italia en términos de créditos vigentes y el 2º lugar por volumen de negocios).

BNL bc ha adoptado un enfoque de distribución de canales múltiples, organizado en 5 regiones (“direzioni territoriali”) con las actividades de Banca de Menudeo y Privada y Banca Corporativa siendo manejadas como estructuras separadas:

- 104 Distritos (“distretti”) de Menudeo con más de 860 sucursales;
- 29 Centros de Banca Privada;
- 20 Centros de Negocios con 52 sucursales atendiendo a pequeñas y medianas empresas, grandes corporativos, autoridades locales y organizaciones del sector público.

Además, 5 Centros de Comercio brindan a las compañías una gama de productos, servicios y soluciones para actividades transfronterizas, complementando la red internacional de BNP Paribas. Al mismo tiempo, la red de mesas italianas que apoyan a las compañías italianas en el extranjero así como a compañías multinacionales con inversiones directas en Italia ahora abarca 10 países, principalmente en el área mediterránea.

La oferta de canales múltiples es complementada por más de 1,900 Cajeros Automáticos y más de 25,000 puntos de venta con comercios, así como banca telefónica y en línea tanto para los comercios como para los clientes empresas.

Esta organización está respaldada por unidades especializadas locales de back-office, las cuales trabajan de cerca con la red de distribución para mejorar la satisfacción tanto de los clientes internos como externos mediante la entrega de servicios de alta calidad y eficientes y una mejor administración del riesgo operativo.

IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA EN UN AMBIENTE DESAFIANTE

En 2010, la economía italiana continuó su lenta recuperación que inició en la segunda mitad de 2009, impulsada por exportaciones pero con un sector industrial que perdió progresivamente impulso y con niveles tenues de consumo de los hogares.

En respuesta al ambiente operativo de reto y la carga de diversos cambios reglamentarios introducidos durante el año, BNL bc continuó enfocándose en sus principales objetivos operativos a fin de generar un desarrollo sustentable, mientras que aseguraba altos niveles de eficacia, control de riesgos y la preservación de coeficientes de capital adecuados:

- Iniciativas de negocios proactivos para sostener el crecimiento de ingresos, limitado recursos para hacer frente a los componentes y maximizar las sinergias con Soluciones de Inversión, CIB y Finanzas Personales;
- Continuar invirtiendo para el crecimiento: aperturas de sucursales significativas y programa de renovación;
- Simplificación de procesos operativos y acciones de control de costos más estrictas;
- Puesta en marcha del plan de Recursos Humanos para Italia, enfocándose en programas de capacitación y movilidad;
- Acciones especificadas para controlar y mitigar el deterioro de la calidad de los activos;
- Integración de Fortis Italia a Banca UCB;
- Aprovechamiento de sinergias con Findomestic;
- Mejora de cumplimiento y controles a fin de reducir estructuralmente los riesgos operativos.

NEGOCIOS DE MENUDEO Y BANCA PRIVADA

El sistema de la banca italiana de menudeo se ha obstaculizado por bajas tasas de interés, presión reglamentaria en aumento y competencia de nuevos participantes agresivos. A fin de mitigar este panorama externo desfavorable y apoyar el crecimiento, BNL bc enfocó su estrategia en los siguientes pilares:

- Acrecentar la base de cuentas corrientes al mismo tiempo que se mejora la mezcla de clientes en términos de calidad y valor:
 - Ampliar la base de clientes mediante la apertura de cuentas corrientes y el incremento de acuerdos comerciales a sueldos de crédito a cuentas de BNL bc;
 - Incrementar las ventas cruzadas, aprovechando las oportunidades de sinergias con Soluciones de Inversión y Finanzas Personales;
 - Mejorar el servicio y la satisfacción del cliente enfocándose en el segmento “Afluente”)
- Continuar desarrollando un enfoque de canales múltiples para atender mejor a los segmentos de clientes mientras que se reduce el costo de atender al segmento de “Masa”.
- Mejorar y simplificar los procesos de crédito relacionados con clientes de negocios a fin de reducir los tiempos para aprobaciones, manteniendo un enfoque en calidad de activos.
- Completar la puesta en marcha del nuevo servicio de asesoría en inversión:
 - análisis mejorado y evaluación de las carteras de inversión de los clientes en términos de riesgo y rendimiento;
 - adaptar el modelo a un segmento más amplio de clientes y mejorar la calidad del servicio para el segmento “Afluente”.
- Continuar desarrollando una estrategia nueva en estructuración y distribución de productos e inversión:
 - Renovación de la oferta de productos reduciendo la complejidad de los productos y limitando el componente de determinación de precio por adelantado;
 - Lanzamiento de productos nuevos, flexibles, de soporte múltiple, bancassurance emparejando componentes tradicionales y uno o más componentes vinculados a una unidad que hagan posible que los clientes elijan la asignación de activos de acuerdo con su perfil de riesgos.
- Continuar mejorando la capacidad de distribución:
 - 54 sucursales nuevas abiertas en 2010 y conclusión virtual de la renovación/reestructura del nuevo diseño de la red;
 - Módulo nuevo para la plataforma de ventas, que facilita las ventas cuando los productos están agrupados: los clientes firman un contrato único ahorrando tiempo y reduciendo la complejidad;
 - Lanzamiento de una oferta de crédito pre-aprobada para los clientes existentes que tengan un historial de crédito significativo con BNL bc.

NEGOCIO CORPORATIVO

Similar a Menudeo y Banca Privada, el negocio de Banca Corporativa continuó enfrentando un ambiente económico difícil durante todo 2010 con una demanda reducida de créditos a corto plazo y una competencia más fuerte en los mercados de crédito. La demanda de créditos a mediano/largo plazo permaneció estable pero principalmente por consolidación de deuda, más que por inversiones. La estrategia corporativa se enfocó en incrementar las participaciones de mercado y en renovar el énfasis en los ingresos libres de riesgos, así como mediante el desarrollo de sinergias dentro del Grupo, fundamentalmente en actividades CIB:

- Clara tendencia de participaciones crecientes en el mercado:
 - Las participaciones en el mercado se incrementaron por tercer año consecutivo;
 - Posición más fuerte en depósitos aún en un mercado complejo con muchos competidores experimentando márgenes negativos.
- Una cartera creciente y más rentable a mediano/largo plazo:
 - Incremento en el rendimiento sobre préstamo de valores;
 - Incremento significativo en pendientes de pago;

- Fuerte incremento en nuevos volúmenes de actividad de arrendamiento financiero.
- Rentabilidad mejorada de administración de efectivo y financiamiento al comercio:
- crecimiento de dos dígitos en flujos y rentabilidad en comisiones por administración de efectivo y financiamiento al comercio;
- Aumento de operaciones comerciales:
- tendencia en adquisición de cliente consistentemente positiva con nuevas herramientas y estándares para prospectos;
- Expansión de gama de productos con productos nuevos para internacionalización y para SMEs;
- continuación de reuniones intensas entre los clientes y la alta administración del banco (1,800 clientes alcanzados en más de 40 reuniones locales y en principales eventos nacionales).

BANCA DE MENUDEO BELUX

De acuerdo con el plan de integración, las actividades de BNP Paribas Fortis y BGL BNP Paribas fueron divididas en las diferentes líneas de negocio del Grupo BNP Paribas y se creó una nueva línea de negocios: Banca de Menudeo BeLux, la cual abarca las actividades de banca de menudeo y banca corporativa en Bélgica y Luxemburgo, los nuevos mercados nacionales del Grupo.

BNP PARIBAS FORTIS

BANCA DE MENUDEO Y PRIVADA (RPB)

BNP Paribas Fortis es el número 1 en banca personal en Bélgica , con 3.7 millones de clientes y posiciones en los primeros lugares en todos los productos bancarios. Los clientes de menudeo son alcanzados a través de una estrategia de distribución de canales múltiples. La red de sucursales comprende 1,014 sucursales más 650 puntos de servicio a clientes bajo la sociedad con Banque de la Poste y 311 puntos de venta de la franquicia Fintro .

El centro de Administración de la Relación con Clientes RPB (CRM) maneja una red de 2,300 cajeros automáticos, así como servicios bancarios en línea (1.3 millones de usuarios), banca móvil y banca por teléfono.

Con 36 Centros de Banca Privada, BNP Paribas Fortis es un participante mayor en el mercado de banca privada de Bélgica. Sus servicios están dirigidos a clientes personas físicas con activos de más de EUR 250,000. Administración de Riqueza atiende alrededor de 1,500 clientes con activos de más de EUR 4 millones.

Buenos resultados y una satisfacción optimizada de los clientes

Banca de Menudeo y Privada de BNP Paribas Fortis

Disfrutó de un buen crecimiento en términos de flujos netos de capital en 2010. El principal conductor de este crecimiento fue la cuenta de ahorro Premium en Línea Compte d'Épargne, la cual fue lanzada en diciembre de 2009. Los créditos a profesionistas y las hipotecas también registraron un fuerte crecimiento, con ganancias para arrancar en la participación en el mercado. La nueva Banca Privada concluyó su primer año de operaciones con resultados muy sólidos y una extensa gama de productos, ofrecidos bajo la forma de “contrato de administración de activos privados”.

Nuestros esfuerzos implacables para optimizar la satisfacción del cliente fueron recompensados. En comparación con junio de 2009, RPB reportó un incremento muy significativo en los escores de satisfacción. El día de hoy, la satisfacción del cliente ha regresado a su nivel previo a la crisis. Los cinco principios que guían los actos del Banco – escuchar, transparencia, accesibilidad, asociación y compromiso – fueron desplegados a todo lo largo y ancho de la organización y son apreciados por nuestros clientes.

Se alcanzó un progreso considerable en al campo del servicio de canales múltiples con la renovación del sitio en la red, el cual es ahora mucho más amigable para el usuario, y la puesta en marcha de la banca móvil. También se ha dado primordial importancia a las oficinas sucursales, mediante la mejora de la calidad de los servicios de asesoría y el incremento del número de asesores. Se han emprendido iniciativas significativas para mejorar el servicio ofrecido a los

profesionistas independientes y a las pequeñas y medianas empresas. Se contrataron nuevos Profesionistas Bancarios, junto con especialistas en pago y préstamos. Para permitirles dedicar más tiempo a sus servicios de asesoría profesional, los equipos de apoyo administrativo fueron reforzados. Como resultado de estos ajustes estructurales, nos será posible ofrecer el servicio de canales múltiples de manera gratuita a los clientes en 2011. Se han hecho esfuerzos sustanciales en materia de comunicación para restaurar la confianza de los clientes, inversionistas y otras partes interesadas, y para convertir a BNP Paribas Fortis en una marca fuerte. Las piedras angulares para esta comunicación son las siguientes: una imagen positiva, información objetiva y un socio que proporciona un servicio de asesoría transparente y hecho a la medida.

2010 EN BREVE

3.7 MILLONES DE CLIENTES

1,024 SUCURSALES

36 CENTROS DE BANCA PRIVADA

BANCA CORPORATIVA Y PÚBLICA, BÉLGICA (CPBB)

CPBB ofrece una amplia gama de servicios financieros locales e internacionales a empresas, entidades públicas y autoridades locales belgas. Con más de 450 clientes corporativos y 34,100 clientes medianos (midcap), es el líder del mercado en ambas categorías, y un desafío en banca pública con 1,300 clientes. CPBB se mantiene muy cerca del mercado a través de su equipo de más de 60 banqueros corporativos y 200 gerentes de relaciones operando desde 22 Centros de Negocios, apoyados por especialistas en áreas específicas.

Una oferta ampliada de productos y servicios

Los Gerentes de Relaciones de CPBB están presentes, tanto como es posible, junto con sus clientes de negocios, reflexionando con ellos acerca de oportunidades de crecimiento, en cómo apoyar soluciones de manera proactiva y resolver rápidamente temas relativos a los servicios de financiamiento y pago, acerca de la organización de la compañía y acerca de administración de riesgos, al mismo tiempo de que sugieren nuevas ideas y mejoras relativas a sus operaciones cotidianas. CPBB se esfuerza por construir relaciones basadas en la confianza con sus clientes, dentro de cuyo marco aspira a entender sus prioridades estratégicas y sus metas a largo plazo.

Mejoramos los procesos de venta y nuestro CRM en 2010, en un intento por apoyar la postura proactiva de nuestros clientes. Esto ha llevado a acrecentar la lealtad de los clientes y las recomendaciones por parte de clientes que reconocen la calidad del trabajo de nuestros gerentes de relaciones y especialistas.

En 2010, CPBB lanzó su subsidiaria BNP Paribas Fortis Factor, integró los servicios de Arval a su gama, y comercializó nuevos productos de Administración de Efectivo tales como Connexis, EasyCollect y los servicios SEPA de Débito Directo. Además, los Mercados de Capitales de CIB, los servicios de Finanzas Corporativas y Estructuradas también son ofrecidos a los clientes vía CPBB. También ha implementado continuamente iniciativas para brindar a los clientes un acceso eficiente a la red europea e internacional de BNP Paribas.

BGL BNP Paribas

Uno de los aspectos más destacados de 2010 fue el trabajo realizado para lograr la combinación y ejecutar el plan industrial de BNP Paribas en Luxemburgo aprobado por el Consejo de Administración de BGL BNP Paribas y la manera de adaptarlo a la estrategia general de la compañía. La combinación finalizó el 1 de octubre de 2010 por la fusión-absorción de BNP Paribas Luxembourg SA por BGL BNP Paribas SA. BGL BNP Paribas es el mayor empleador en el sector financiero y el banco líder en la “Gran Región”. Todas las líneas de negocios del

Grupo está representadas ahí: Banca de Menudeo, Soluciones de Inversión y Banca Corporativa y de Inversión.

BANCA DE MENUDEO Y CORPORATIVA LUXEMBURGO (BDEL)

BDEL proporciona una amplia gama de productos y servicios financieros a sus clientes privados y profesionales, así como a corporativos a través de una red de 37 sucursales.

BGL BNP Paribas es el segundo banco de menudeo en Luxemburgo en términos de servicios para personas físicas, con un total de 223,000 clientes residentes que representan una participación en el mercado del 16% . Es el banco comercial líder con 36,000 clientes corporativos que representan una participación en el mercado del 38% .

Una organización nueva

BDEL ha continuado su impulso de ventas dinámico mediante el aprovechamiento del regreso de la confianza de los clientes. En el negocio de menudeo, implementamos un plan para construir competencias en la red, enfocados en tres prioridades:

- el enfoque de ventas para el cliente;
- procedimientos para evolución de las herramientas en la red;
- captación de clientes.

Se implementaron nuevos sistemas para ayudar a la fuerza de ventas a optimizar el servicio a clientes. Por ejemplo, el negocio de banca de menudeo ahora disfruta de una organización nueva, en particular con departamentos regionales. Por otra parte, el desarrollo de centros de competencias ha demostrado ser un activo medular para la red, haciendo posible que ésta ofrezca expertos hechos a la medida de los clientes y a apoyar a los prospectos. Finalmente, la estructura de la red fue fortalecida mediante la creación de cuatro centros financieros regionales y la combinación de tres entidades de ventas dentro del Departamento de Banca Corporativa.

ADMINISTRACIÓN DE RIQUEZA LUXEMBURGO

Administración de Riqueza proporciona soluciones integradas, hechas a la medida, de planeación financiera y administración de riqueza a los clientes con capital contable alto. Estos clientes con potencial alto disfrutaban de una oferta multilingüe que cubre una extensa serie internacional de productos y soluciones para administración de riqueza a la medida, incluyendo administración discrecional de carteras y seguros. BGL BNP Paribas es la banca privada líder en Luxemburgo .

Una organización comercial fortalecida

La fusión de las operaciones de Administración de Riqueza con BGL BNP Paribas y BNP Paribas Luxemburgo llevó a la entidad combinada a redefinir su estrategia de crecimiento en el mercado local y en particular a intensificar su asociación con la red.

Además, la organización comercial por mercados fue fortalecida en un intento por ofrecer a cada cliente el mejor servicio para satisfacer sus requerimientos personales y profesionales. Finalmente, con respecto a la oferta de servicios de administración de riqueza, se incrementó el número de especialistas y se amplió el rango de la discrecionalidad en los servicios de administración de activos.

2010 EN BREVE

EN LUXEMBURGO

2º BANCO PARA PERSONAS FÍSICAS CON

223,000 CLIENTES

1er BANCO CORPORATIVO CON

36,000 CLIENTES

1er BANCA PRIVADA.

EUROPA MEDITERRÁNEA

Europa Mediterránea (EM) opera una red de 2,220 sucursales en cerca de 15 países. Está presente en Turquía, Europa Central y del Este (Polonia y Ucrania) y la Cuenca Mediterránea del sur (Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto) y África sub Sahara. EM está poniendo en marcha gradualmente el modelo de Banca de Menudeo del Grupo BNP Paribas, el cual ha demostrado ser tan exitoso en sus mercados nacionales brindando a los clientes locales la experiencia por la cual el Grupo BNP Paribas tiene una fuerte posición competitiva en el mercado (segmentación dinámica de clientes, administración de efectivo, finanzas comerciales, distribución mediante canales múltiples, financiamiento especializado, administración de riqueza, etc.).

En junio de 2010, BNP Paribas y el grupo Colakoglu, co-accionistas de TEB-Türk Ekonomi Bankasi AS – desde 2005, y BNP Paribas Fortis celebraron un memorándum de entendimiento relativo a la fusión de TEB y Fortis Bank Turquía. La fusión fue aprobada por los accionistas de los dos bancos el 25 de enero de 2011 y fue concluida legalmente el 14 de febrero de 2011.

En Turquía

TEB y Fortis Bank Turquía respondieron rápidamente a la recuperación de la economía turca, la cual presentó un fuerte crecimiento de crédito y un decremento concomitante en los márgenes de interés, así como una baja en el costo del riesgo, en comparación con 2009.

En la Cuenca del Mediterráneo y en África

EM continuó invirtiendo con la apertura de 45 sucursales. La implementación del modelo integrado continuó, según lo ilustrado por:

- el desarrollo de un negocio de Finanzas Personales (integrado dentro del banco) en Egipto y Túnez,
- la implementación del banco con canales múltiples en Marruecos,
- pruebas piloto de Banca Móvil en Costa de Marfil, Senegal y Mali.

En Europa del Este

- En Ucrania, continuó la reestructuración del banco: adquisición de la participación minoritaria de los accionistas por el Grupo, recapitalización y reforzamiento de la asociación con EBRD. El negocio de crédito fue relanzado selectivamente y el flujo de depósitos fue sostenido durante todo el año.
- La entidad Fortis Bank en Polonia fue integrada a la red EM. 2010 fue un año de consolidación con un resultado ligeramente positivo después de fuertes pérdidas en 2009 y la reestructuración de sus actividades comerciales de acuerdo con el modelo integrado de Banca de Menudeo.

En las dos entidades, los cargos por riesgos bajaron significativamente en comparación con 2009.

EM también tiene una presencia significativa en los cinco países del Golfo y se está expandiendo a Asia a través de dos participaciones minoritarias en China y Vietnam.

Una unidad de Banca Corporativa fortalecida

Para hacer crecer el segmento corporativo, EM estableció un equipo central de Banca Corporativa con un mandato de misión más amplio. Su propósito es ayudar a las unidades locales a aplicar la estrategia de BNP Paribas en términos de administración de efectivo y financiamiento, promover ventas cruzadas y estructurar la organización y el seguimiento de políticas comerciales.

Una estrategia de menudeo con canales múltiples

La distribución con canales múltiples, una piedra angular para el modelo de BNP Paribas, está siendo implementada en los mercados emergentes. El modelo fue desplegado en Ucrania a fines de 2009 y ya tiene muchas herramientas. Ahora está operando en Marruecos y pronto será implementada en Turquía y Polonia.

BANCWEST

En los Estados Unidos, el negocio de banca de menudeo es conducido a través de Bancwest Corporation, una sociedad formada de la fusión de 1998 entre Bank of the West y First Hawaiian Bank, totalmente propiedad de BNP Paribas desde fines de 2001. Hasta 2006, Bancwest puso en práctica una política de adquisiciones para desarrollar su franquicia en el oeste de América.

Bank of the West comercializa una muy amplia gama de productos de banca de menudeo y presta servicios a personas físicas, pequeñas empresas y clientes corporativos en 19 estados en la región oeste y medio oeste de América. También tiene posiciones fuertes en todo Estados Unidos en ciertos nichos de mercados de préstamos, tales como marino, vehículos recreativos, crédito a iglesias, pequeña empresa y negocios de agricultura. Con una participación en el mercado de más del 40% en depósitos, el banco líder de First Hawaiian Bank, ofreciendo servicios bancarios a una clientela local de personas físicas privadas y negocios. En total, con 11,300 empleados, 769 sucursales y activos totales por casi USD 73 mil millones al 31 de diciembre de 2010, BancWest actualmente presta servicios a cerca de 5 millones de cuentas de clientes. Es el 7º banco comercial más grande en la parte oeste de los Estados Unidos por depósitos.

Sucesos significativos en la línea de negocios

La recuperación de la economía de los Estados Unidos fue lenta y uniforme en 2010. Fue impulsada principalmente por la reconstrucción del inventario corporativo y la reactivación masiva de la reconstrucción, mientras que el gasto de los hogares sólo aumentó marginalmente y el mercado de bienes residenciales no reapareció en escena. Como resultado de las características y el paso moderado de la recuperación, la tasa de desempleo permaneció sin cambios en cerca del 10%. A pesar de que la demanda de crédito continuó siendo lenta, a Bank of the West le fue posible contener la erosión de su préstamo a clientes, además de que los depósitos netos crecieron bruscamente.

Mientras que ya empezó a ajustarse a los requisitos reglamentarios rápidamente cambiantes, Bank of the West ha continuado haciendo inversiones comerciales y de infraestructura, con nuevas ganancias de clientes y un impacto positivo en la tasa de penetración de los productos y servicios entre los clientes existentes.

Aparejado con la caída del mercado en los cargos por riesgos, estos acontecimientos permitieron a Bank of the West volver a la rentabilidad en 2010.

Contra una difícil caída de la economía local, First Hawaiian Bank alcanzó otro año de desempeño extraordinario en ventas, haciendo crecer su participación en el mercado en depósitos y fortaleciendo adicionalmente su claro liderazgo en el estado de Hawaii. Gracias a las medidas preventivas implementadas previamente, First Hawaiian Bank entregó una rentabilidad de alto nivel en 2010, comparable al nivel de 2009.

En general, a pesar de que la caída económica y financiera continuó siendo muy retardadora en los Estados Unidos, BancWest tuvo éxito en el fortalecimiento de sus posiciones de mercado. La fuerte mejora en la calidad de su cartera de crédito, que fue más pronunciada que para su competidores, y la estabilización de los mercados financieros llevó a una fuerte caída en los cargos de riesgo de crédito (más de la mitad), permitiendo a Bancwest regresar a una ganancia a nivel operación consolidada.

Un servicio a clientes renovado

Por tercer año consecutivo, la calidad de servicio de Bank of the West fue recompensada nuevamente con el primer lugar por la satisfacción de los clientes en la calificación de los bancos de menudeo en el Oeste de los Estados Unidos.

EN CETELEM, LA TASA MÁS ALTA ES LA DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
91% DE CLIENTES SATISFECHOS

FINANZAS PERSONALES BNP PARIBAS

Dentro del Grupo BNP Paribas, Finanzas Personales BNP Paribas se especializa en créditos personales a través de sus actividades de crédito al consumo y préstamo hipotecario. Con cerca de 29,000 empleados en más de 30 países y en 4 continentes, Finanzas Personales BNP Paribas ocupa es el líder en Francia y Europa .

FINANZAS PERSONALES BNP PARIBAS: NÚMERO UNO DE EUROPA EN FINANZAS PERSONALES

Finanzas Personales BNP Paribas comercializa una extensa gama de soluciones disponibles en el puntos de venta (tiendas, agencias de autos), a través de proveedores de negocios autorizados (corredores, agentes inmobiliarios, desarrolladores de bienes) o directamente vía sus centros de relaciones con clientes y por internet. Además, Finanzas Personales BNP Paribas ha hecho de las asociaciones con clientes y por internet. Además, Finanzas Personales BNP Paribas ha hecho de las asociaciones un área de especialización en su propio derecho sustentado por su experiencia en proporcionar todo tipo de financiamiento y servicios orientados a las actividades y estrategia comercial de sus socios. Como resultado, Finanzas Personales BNP Paribas se ha convertido en un socio clave para cadenas de menudeo, proveedores de servicio, bancos y compañías de seguros.

COMPROMISO MEDULAR DE PRÉSTAMOS RESPONSABLES

Finanzas Personales BNP Paribas está comprometido con préstamos responsables, a través de sus marcas comerciales Cetelem y Findomestic, ambas en práctica y en sus comunicados. Su visión de finanzas personales consiste en hacer una aportación sostenida a mejorar la calidad personal y social de las vidas de los consumidores, mediante cuatro vectores principales:

- Desarrollar una oferta de productos y servicios hechos a la medida para las expectativas de los clientes;
- Mejorar el acceso a préstamos a tantas personas como sea posible;
- Apoyar a los clientes con soluciones individuales que satisfagan sus necesidades específicas;
- Combatir el sobreendeudamiento.

En Francia, Finanzas Personales BNP Paribas provee al público en general información acerca de créditos personales en su sitio no comercial en la red: www.moncreditresponsable.com. Desde 2007, Finanzas Personales BNP Paribas ha apoyado el desarrollo de micro financiamiento personal garantizado por los Fonds de Cohésion Sociale. A fines de 2010, había otorgado más de 200 micro créditos por un total de EUR 428,111.

MUNDO NUEVO, REGLAS NUEVAS

Finanzas Personales BNP Paribas reconstruye su propio modelo

En 2010, la industria de crédito global aceleró su profunda transformación para hacer frente a nuevos requerimientos del consumidor, renovó la reglamentación y la creciente tracción de las nuevas tecnologías contra una caída económica en Europa con menos apoyo que en el pasado. En su nuevo ambiente, para asegurar la sustentabilidad de su crecimiento, Finanzas Personales BNP Paribas se ha esforzado para acelerar e implementar la renovación necesaria de su modelo de negocios, iniciado en 2009. En 2010, nuestra línea de negocios empezó a cosechar las primeras recompensas de estos esfuerzos y entregó un muy fuerte incremento en el ingreso neto antes de impuestos.

2010 EN BREVE

No. 1 EN FRANCIA Y EN EUROPA EN FINANZAS PERSONALES

Campaña publicitaria de Findomestic en Italia.

En el ámbito de asociaciones, un enfoque medular estratégico para Finanzas Personales BNP Paribas, obtuvimos tres grandes contratos en 2010: en Alemania con Commerzbank , con la creación de Commerz Finanz, una coinversión en créditos al consumo, en Francia con BPCE para una alianza industrial a largo plazo y a nivel europeo con PayPal para el desarrollo de una oferta de préstamos en línea.

Posiciones de préstamo en Europa y un fuerte crecimiento en el resto del mundo

En Italia, Findomestic, uno de los líderes del mercado en créditos al consumo, tuvo éxito en superar el crecimiento del mercado, a pesar de un ambiente reglamentario más difícil.

En Bélgica, Finanzas Personales BNP Paribas es ahora un participante prominente vía su subsidiaria Alpha Credit, el líder del mercado en financiamiento automotriz en el punto de venta, y está desarrollando asociaciones bancarias mayores (incluyendo en Bélgica, con Banque de la Poste y BNP Paribas Fortis y, en Luxemburgo, con BGL BNP Paribas).

En Francia, su mercado histórico, Finanzas Personales BNP Paribas ha tenido éxito, en todas las áreas, en relanzar vigorosamente su impulso en ventas, después de un año enfocado en controlar riesgos en 2009. También ampliamos nuestra oferta de productos de ahorro y protección. Lanzamos cinco productos nuevos, incluyendo tres productos de ahorro (Livret A, la cuenta de ahorro Cetelem Compte Épargne y la póliza de seguro de vida Cetelem Placement Cie Life) y dos productos de protección (Protexxio Épargne y Protexxio Capital Famille).

Dentro del marco su política de crédito responsable®, Finanzas Personales BNP Paribas ha tomado dos decisiones mayores: la creación de un mediador corporativo independiente para atender a los clientes, y reenfocar la fundación Cetelem al presupuesto para educación, en una asociación con las principales asociaciones francesas involucradas en esta área.

En el campo de la publicidad, Cetelem se ha convertido en una de las marcas digitales más activas en Francia, terminando el año 2010 en una posición de polo entre las marcas bancarias en YouTube, con más de 1.5 millones de videos vistos en el canal Cetelem.

Fuera de Europa del Oeste, en los países en los que Finanzas Personales BNP Paribas no tiene una franquicia bien establecida y en los que BNP Paribas está presente vía su red internacional, el modelo interno PF fue desarrollado con la creación de las unidades de negocios de crédito al consumo administrado de Finanzas Personales BNP Paribas. Por ejemplo, Egipto, Polonia, Ucrania, Marruecos, Túnez, Argelia y China ahora ya integraron plenamente este nuevo modelo de negocios, el cual permite una oferta eficiente de crédito al consumo para los clientes de BNP Paribas en estos países. En Turquía, un país estratégico para el crecimiento de BNP Paribas, Finanzas Personales BNP Paribas finalizó la integración de su subsidiaria TEB Cetelem (ahora 80% de su propiedad), un líder en el mercado de financiamiento automotriz en el punto de venta. Fuera de Europa y la región del Mediterráneo, Brasil y Rusia son los dos países prominentes y de gran crecimiento que tienen las oportunidades de crecimiento más interesantes para Finanzas Personales BNP Paribas. En 2010, nuestro negocio anuncia fuerte crecimiento y el riesgo continúa estando bajo control.

SOLUCIONES DE EQUIPO

Soluciones de Equipo, a través de un enfoque de canales múltiples (ventas directas, ventas vía referencias o vía asociaciones), ofrece a los clientes corporativos y empresas una gama de soluciones de renta, que van desde financiamiento de equipo hasta contratación externa de flotillas.

BNP PARIBAS CARDIF

BNP Paribas Cardif asegura a la gente y a lo que es querida para ella. Diseña y comercializa sus productos y servicios en ahorro y protección. Sus socios distribuidores incluyen 35 de los 100 bancos más importantes, comercios mayores y muchas instituciones financieras.

BNP Paribas Cardif ofrece una amplia gama de productos y servicios:

- El servicio de ahorro abarca capitalización así como contratos de pensiones individuales y de grupo;
- El negocio de protección cubre una extensa gama de productos incluyendo seguro para acreedores, garantías ampliadas, protección de tarjeta de crédito y chequera, protección de facturas, seguro gap , seguro contra riesgo personal individual y de grupo, seguro sobre bienes y contra accidentes y seguro médico.

BNP Paribas

Cardif tiene tres grandes canales de distribución:

- Las redes de menudeo en sucursales de BNP Paribas (en Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Turquía y Ucrania);
- Bancos, instituciones financieras y grandes comercios;
- Redes de asesores financieros independientes y redes a distancia tales como telemercadeo e internet.

BNP Paribas Cardif ostenta posiciones fuertes en tres continentes: Europa, Asia y Latinoamérica. Es uno de los líderes mundiales en seguros para acreedores y entre las Primeras 15 aseguradoras en Europa .

FUERTE CULTURA DE ASOCIACIONES

La fortaleza y las características distintivas de BNP Paribas están basadas principalmente en su capacidad para:

- Ofrecer productos hechos a la medida para satisfacer las necesidades de sus diferentes socios;
- Construir un mayor centro de utilidades para sus socios;
- Satisfacer las demandas de sus clientes con respecto a altos estándares de servicio y transparencia a través de su Programa Céntrico para Clientes.

2010 – UN AÑO LLENO DE EVENTOS

Taiwán: la coinversión BNP Paribas Cardif con TCB Life Assurance Company se vuelve oficial
La coinversión entre TCB Bank y BNP Paribas Cardif en Taiwán se hizo oficial en abril. El negocio tuvo un buen inicio con un ingreso muy significativo de primas desde el principio.

Expansión del negocio de BNP Paribas en Turquía

BNP Paribas Cardif adquirió el 100% de Fortis Emeklilik y firmó un contrato de exclusividad con fondos de pensiones de mercado y productos de protección a través de las redes TEB y Fortis Bank Turquía.

BNP Paribas Cardif está financiando la Presidencia de Excelencia en “Modelo de Administración” de la Universidad Claude-Bernard Lyon

BNP Paribas Cardif quiere promover el desarrollo de la investigación académica en el Modelo de Administración, un campo cuyo propósito es reconciliar los algoritmos con la toma de decisiones en el negocio de seguros, para responder mejor y más rápido a los cambios.

AFNOR alaba los catos de BNP Paribas Cardif a favor de la diversidad
BNP Paribas Cardif se unió al ámbito de la certificación de Etiqueta de Diversidad de BNP Paribas. Esta etiqueta subraya el compromiso de la compañía para combatir toda forma de discriminación y promover la diversidad brindando oportunidades iguales a todos.
BNP Paribas Cardif defiende la atención médica de los adultos mayores
BNP Paribas fortaleció las garantías otorgadas por su política BNP Paribas Protection Santé para adultos mayores.

BNP Paribas Assurance se convierte en BNP Paribas Cardif
BNP Paribas Assurance se convierte en BNP Paribas Cardif e inaugura nuevas oficinas generales en Francia.

BNP Paribas Cardif está ayudando a los usuarios de internet a preparar su retiro
BNP Paribas Cardif lanzó un sitio educacional en la red llamado www.la-retraite-en-clair.fr. Su propósito es proporcionar a los usuarios de internet puntos de vista sobre la organización y dinámicas del sistema de retiro y los diversos productos de seguros que hacen posible aumentar al máximo su ingreso.

BNP Paribas Cardif lanzó www.credit-assurance.com
BNP Paribas Cardif publicó un sitio en la red dedicado a seguros a acreedores.

SOCIOS DE INVERSIÓN BNP PARIBAS

Socios de Inversión BNP Paribas (BNPP IP) es la rama de Administración de Activos del Grupo BNP Paribas y está compuesto por una red única de 26 socios especializados en todo el mundo: Un proveedor de soluciones de inversión global, BNPP IP tiene tres grupos distintos de expertos en inversión:

- Capacidades de inversión con expertos múltiples: Administración de Activos BNP Paribas, el socio más grande, abarca las mayores clases de activos con equipos de inversión que operan en todos los grandes mercados.
- Socios Especialistas en Inversión: especialistas en una clase o ámbito de activos en particular (principalmente administración alternativa y administración múltiple), operando como estructuras tipo boutique.
- Proveedores de soluciones locales y regionales: administradores de activos locales que cubren una región geográfica y/o clientela específica, la mayoría en mercados emergentes.

Con más de EUR 546 mil millones en activos bajo administración (USD 739 mil millones) y 3,800 de personal operando en 44 países, BNPP IP ofrece una extensa gama de servicios de administración de inversiones tanto a clientes institucionales como a distribuidores en donde quiera que se localicen.

BNPP IP tiene oficinas en los grandes centros financieros del mundo, incluyendo Hong Kong, Londres, Nueva York, París y Tokio. Tiene una fuerte presencia en un gran número de mercados emergentes con equipos locales –en China, Rusia, Brasil, Indonesia, India y Turquía – lo cual le hace posible adaptar su oferta a las necesidades de cada mercado. Esta es la razón por la que BNPP IP puede ser considerado tanto un inversionista global como un socio local. La fusión en 2010 con Fortis Investments también tuvo un efecto positivo en la posición de BNPP IP en las tablas de clasificación. Con base en los activos bajo administración al 31 de diciembre de 2010, BNPP IP ocupa el lugar número 5 en Europa .

Socios de Inversión BNP Paribas combina la fortaleza financiera, red de distribución y la administración rigurosa de BNP Paribas con la reactividad, especialización y el espíritu emprendedor de las boutiques de inversión.

A MAJOR HIGHLIGHT EN 2010 FUE LA INTEGRACIÓN DE FORTIS INVESTMENTS

Para Socios de Inversión BNP Paribas (BNPP IP), 2010 fue un año marcado por la integración de Fortis Investments.

En enero, las dos entidades lanzaron su campaña de primer producto conjunto para Administración de Riqueza BNP Paribas en Hong Kong y Singapur, ofreciendo fondos de los fondos insignia de ambos administradores de activos.

En abril, tuvo lugar la fusión legal y la nueva BNPP IP fue re-etiquetada con una nueva imagen y percepción. Positivo acerca de la manera como la fusión fue manejada, Fitch Ratings confirmó su calificación de Administrador de Activos de M2+ para BNPP IP. Para marcar oficialmente la fusión exitosa, la compañía organizó diversos eventos para tener un punto de referencia de clientes en particular, en París, Hong Kong y Londres.

A fines de junio, para promover la entidad nueva, BNPP IP fue uno de los cuatro patrocinadores clave del renombrado FundForum International de Mónaco.

En julio, BNPP IP y Erik Orsenna, economista, escritor y miembro de la Academia francesa organizaron la primera de cuatro conferencias para inversionistas institucionales acerca de Inversión Socialmente Responsable (SRI), desarrollo sustentable y las consecuencias para inversionistas.

Agosto vio a los Socios de Energía Limpia de BNP Paribas convertirse en el 26º socio dedicado de BNPP IP, con un enfoque en inversión en activos de viento, solares, de biomasa y a pequeña escala, generadores de energía limpia.

En septiembre, BNPP IP anunció una nueva estructura de gobierno y presentó a un Comité Ejecutivo para reemplazar su Comité para la Administración de la Integración. Los fondos SRI de BNPP IP fueron reconocidos por la Novoethic Label, demostrando con ello su calidad. En el mismo mes, Antin Infrastructure Partners logró el cierre final de su fondo a diez años de final cerrado, habiendo recaudado EUR 1.1 mil millones.

En octubre, la compañía lanzó una campaña de tres meses sobre concientización de marca en los Países Bajos. El propósito del impulso de gran penetración de los medios era crear conciencia con los clientes holandeses de menudeo y sus asesores que BNPP IP es el líder de mercado en sociedades de inversión del país.

Siendo un socio a largo plazo del EDHEC Risk Institute, BNPP IP patrocinó los Días de Inversionistas Institucionales de EDHEC Risk en Mónaco, en diciembre y presentó un documento técnico común sobre Inversiones Impulsadas por Responsabilidad.

2010 EN BREVE

EUR 546 MIL MILLONES EN ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN

No. 5 EN EUROPA

3,800 EMPLEADOS EN 44 PAÍSES

INVERSIONISTAS PERSONALES BNP PARIBAS

Inversionistas Personales BNP Paribas brinda asesoría financiera independiente y una extensa gama de servicios de inversión a clientes personas físicas. Reúne a tres participantes:

- Cortal Consors, el participante líder de Europa en ahorros y correduría en línea para personas físicas, brinda asesoría personalizada sobre inversiones y servicios de negociación en línea a más de un millón de clientes en Alemania, Francia y España.

Cortal Consors ofrece a los clientes su experiencia en asesoría en inversiones a través de diversos canales –en línea, teléfono y en persona. Su extensa gama de productos y servicios independientes incluye soluciones de inversión a corto plazo, sociedades de inversión y seguros de vida.

- B*capital, una sociedad de inversión, se especializa en asesoría personalizada en valores y derivados listados así como cartera de asesoría y administración de cartera activa para clientes afluentes. Brinda a los clientes acceso directo a todos los mercados, análisis financiero, asesoría personalizada de cartera y servicios de administración de cartera.

B*capital es el accionista mayoritario en la sociedad de inversión Portzamparc, la cual se especializa en pequeñas y medianas empresas.

- Geojit BNP Paribas es uno de los corredores de menudeo líderes en India. Brinda servicios de correduría para capital, derivados y productos financieros de ahorro (fondos y seguros de vida) por teléfono, en línea y a través de una red de más de 500 sucursales. Geojit BNP Paribas también opera en los Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Omán, Bahrain y Kuwait, en donde está dirigido principalmente a clientes indios no residentes.

En Luxemburgo y Singapur, Inversionistas Personales BNP Paribas proporciona productos y servicios a una clientela internacional y expatriada.

Al 31 de diciembre de 2010, Inversionistas Personales BNP Paribas tenía 1.7 millones de clientes y EUR 33 mil millones en activos bajo administración, de los cuales el 39% estaba invertido en activos de capital, 38% en productos de ahorro o sociedades de inversión y 23% en efectivo. Inversionistas Personales BNP Paribas emplea a más de 4,100 personas.

La meta de Inversionistas Personales BNP Paribas es fortalecer su posición de liderazgo en Europa y en los mercados emergentes que gozan de capacidad de ahorro.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO

Cortal Consors Francia lanzó www.hopee.fr, la primera red social relacionada con el mercado de valores en Francia, la cual califica el desempeño de recomendaciones de sus miembros con respecto al mercado de valores.

En Alemania y Francia, Cortal Consors lanzó la primera aplicación de negociación para el iPhone, la cual permite a los usuarios invertir en el mercado de valores usando un teléfono móvil y enterarse de los precios de valores en tiempo real. Geojit BNP Paribas fue el primer miembro de la National Stock Exchange (NSE) en proponer negociaciones en tiempo real usando un teléfono móvil en India.

También en India, Geojit BNP Paribas y el Banco Federal se combinaron para ofrecer a no residentes indios un sistema de administración de cartera y para facilitar inversiones en el mercado de valores.

Inversionistas Personales BNP Paribas Luxemburgo lanzó www.thebankforexpats.com, el cual ofrece una amplia gama de servicios reservados a expatriados.

Gracias a la combinación con Fortis, Cortal Consors España ofrece nuevos servicios para clientes corporativos: ruteo electrónico de órdenes, administración de efectivo y agente de compensación del Mercado Alternativo Bursátil.

PREMIOS

Cortal Consors Alemania fue elegido el Mejor Corredor en Línea por Börse am Sonntag y recibió dos Premios a la Innovación de “bankenversicherungen.de” en las siguientes categorías: Mejor Banco Móvil y Mejor Aplicación 2.0 en Red.

Por segundo año consecutivo, se premió a Cortal Consors con el Premio a la Innovación del “Forum de l’Investissement” por hopee.fr, la primera red social relacionada con el mercado de valores en Francia. En 2009, se obtuvo el premio gracias al servicio físico dorado en línea.

Los lectores de MoneyWeek, una revista financiera semanal francesa, eligieron a Cortal Consors Francia como el segundo mejor corredor en línea.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Lanzamiento del sitio en la red www.investissons-utile.fr, el cual consolida las iniciativas de las entidades de Inversionistas Personales a favor del desarrollo sustentable y tiene como objetivo promulgar los vínculos entre la inversión financiera y su utilidad social.

Tres programas de “Inversión Socialmente Útil” (Investir Utile) fueron lanzados por primera vez en tres países (Alemania, Francia y Luxemburgo) para fomentar entre los clientes el hacer inversiones rentables, al mismo tiempo que ayudan a financiar proyectos ambientalistas.

En Alemania, Cortal Consors lanzó el primer crédito de “par a par” gracias a su cooperación con Smava, la primera plataforma de micro crédito entre clientes personas físicas. Cortal Consors Francia publicó su segunda edición de la “Calificación verde de fondos” (Notation Verte des Fonds), la cual califica más de 400 fondos de renta variable europeos con base en sus emisiones de carbono.

2010 EN BREVE

CORTAL CONSORS

No. 1 INVERSIONES EN LÍNEA Y PARTICIPANTE BURSÁTIL PARA PERSONAS FÍSICAS EN EUROPA

1.7 MILLONES DE CLIENTES

Y EUR 33 MIL MILLONES DE ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN

PARA INVERSIONISTAS PERSONALES BNP PARIBAS

INMOBILIARIA BNP PARIBAS

Con 3,300 empleados, Inmobiliaria BNP Paribas ocupa el 2º lugar como el proveedor de servicios inmobiliarios a corporativos de Europa y uno de los mayores participantes de Francia en inmuebles residenciales .

Su oferta es única en términos de su alcance geográfico y la diversidad de sus líneas de negocios. Su base de clientes abarca ocupantes corporativos, inversionistas, autoridades locales, desarrolladores inmobiliarios y personas físicas.

RED INTERNACIONAL

En inmuebles comerciales, Inmobiliaria BNP Paribas apoya a sus clientes en 30 países en todo el mundo:

- 15 países con operaciones directas:
 - o Europa: Alemania, Bélgica, España, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Jersey, Luxemburgo, Polonia, República Checa, Reino Unido, Rumania,
 - o India y los países del Golfo;
- Otros 15 países a través de alianzas con socios locales;

En inmuebles residenciales, Inmobiliaria BNP Paribas está activo principalmente en Francia.

2010 – UN AÑO POSITIVO PARA TODAS LAS LÍNEAS DE NEGOCIOS

2010 fue un año de recuperación, a pesar de que los mercados inmobiliarios se levantaron lentamente.

- En inmuebles residenciales, el año fue excepcional, el mejor en cuatro años.

Fue posible para Inmobiliaria BNP Paribas incrementar sus arranques de vivienda en 75% y lanzar 3,200 unidades. 2010 también vio la apertura de las primeras dos residencias “Hipark” para viajeros de negocios en Grenoble y Niza.

- En desarrollo de inmuebles comerciales, 2010 también vio un alto nivel de reservaciones comerciales, con más de 100,000 metros cuadrados de oficinas en previamente vendidas y previamente rentadas, representando ventas de casi EUR 500 millones, incluyendo la venta de la nueva oficina matriz de Inmobiliaria BNP Paribas en Issy-les-Moulineaux y tres edificios en la zona de desarrollo Claude-Bernard (ZAC) en el 19º arrondissement en Paris. Inmobiliaria BNP Paribas además reconstruyó su cartera de proyectos y es capaz de lanzar más de 200,000 metros cuadrados de proyectos valiosos a partir de 2011, de los cuales 35,00 metros cuadrados están en Milán.

- En Asesoría, (Operaciones, Servicios de asesoría, Valuación), los ingresos aumentaron, en particular después de recuperar mercados en Francia y Alemania. Las mayores operaciones incluyen la venta del edificio de Sony en Berlín (150,000 metros cuadrados) y la venta del Triángulo Princesa en Madrid (dos hoteles de cuatro y cinco estrellas, oficinas, tiendas, etc.).

- En Administración de Inmuebles, la cartera de inmuebles comerciales bajo administración se expandió en cerca de 1 millón de metros cuadrados detrás de nuevos mandatos y la adquisición de tres compañías en Europa del este (Polonia, Hungría y la República Checa).
- En Administración de Inversiones, el valor de los activos bajo administración creció en cerca de EUR 2 mil millones debido a la adición de activos manejados por Fortis, el crecimiento de los fondos manejados y la creación de nuevos vehículos, incluyendo tres fondos nuevos en Italia y dos fondos “Next Estate” nuevos lanzados por BNP Paribas REIS, los cuales manejarán EUR 1 mil millones en valor de activos en los siguientes cuatro años.

Inmobiliaria BNP Paribas continuó y expandió sus compromisos de responsabilidad social en 2010:

- Compromisos a favor de crecimiento sustentable, en particular en desarrollo inmobiliario, con edificios certificados como en cumplimiento de las normas ambientales (Alta Calidad Ambiental, Vivienda y Ambiente, Edificio de Bajo Consumo, etc.) y Administración de Inmuebles.
- Compromisos a favor de la arquitectura (3ª edición del Premio Inmobiliaria BNP Paribas de Aspirantes a Arquitectos, etc.).

En 2010, Inmobiliaria BNP Paribas ganó el “Grand Prix du SIMI” (Evento de Inmuebles Comerciales) por la renovación de Grands Moulins de Pantin.

SEIS LÍNEAS COMPLEMENTARIAS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

Desarrollo inmobiliario

- 50,000 metros cuadrados de inmuebles comerciales y 3,200 unidades para vivienda iniciaron en 2010;
- Ubicado en los primeros lugares de los desarrolladores inmobiliarios franceses .

Operación

- Inmuebles comerciales: aproximadamente 7.7 millones de metros cuadrados de bienes en 2010 (oficinas, iluminación industrial, espacio para comercio, etc.).

No. 1 en Francia, Alemania y Luxemburgo ;

- Inmuebles residenciales: más de 3,950 nuevas unidades para vivienda comercializadas en 2010.

Consultoría

- Asesorar clientes sobre sus proyectos inmobiliarios y optimizar sus carteras de activos.

Valuación

- 84,000 avalúos llevados a cabo en 2010 sobre todo tipo de activos inmobiliarios (oficinas, comercio, hoteles, bodegas, etc.);

No. 1 en Francia

Administración de Inmuebles

- Inmuebles comerciales:

30 millones de metros cuadrados administrados.

No. 1 en Francia, Bélgica y Luxemburgo

- Inmuebles residenciales: más de 6,000 unidades de vivienda administradas en residencias para estudiantes y departamentos administrados para usuarios de negocios.

Administración de Inversiones

- Casi EUR 11 mil millones de activos inmobiliarios administrados en Francia, Italia, Luxemburgo, Reino Unido y Bélgica. Uno de los administradores líderes de los fideicomisos de inversión en inmuebles no negociables en Francia .

SERVICIOS DE VALORES BNP PARIBAS

Servicios de Valores BNP Paribas es uno de los 5 principales proveedores de servicios de valores. Los activos bajo custodia aumentaron en 2010 en +12.9% con respecto a 2009 a EUR 4,641 mil millones. Los activos bajo administración crecieron +5.8% a EUR 771 mil millones y el número de fondos creció en +0.7% a 6,329. El número de operaciones liquidadas bajó en -5.1% a 47 millones, contra un antecedente de muy baja actividad en los mercados financieros.

Servicios de Valores BNP Paribas provee soluciones integrales para todos los operadores involucrados en el ciclo de inversión: del lado de la venta, del lado de la compra y a las emisoras.

- A los bancos de inversión, casas de bolsa, bancos e infraestructuras de mercado se les ofrecen soluciones hechas a la medida en servicios de ejecución, compensación de derivados, compensación local y global, liquidación/entrega y custodia para todas las clases de activos nacionales y extranjeros en todo el mundo.

También se brindan soluciones de contratación externa para actividades de middle y back-office;

- Los inversionistas institucionales (administradores de activos, administradores de fondos alternativos, fondos de riqueza soberana, compañías de seguros, fondos de pensiones, distribuidores de fondos y promotores) tienen acceso a una gran variedad de servicios. Éstos incluyen custodia global, banco depositario y servicios fiduciarios, agencia de transferencia y apoyo en la distribución de fondos, administración de fondos y contratación externa para middle-office, reportes de inversión y riesgos y medición de desempeño;

- A las emisoras (originadoras, concertadores y corporativos) se les brinda una amplia gama de soluciones fiduciarias corporativas: bursatilización y servicios financieros estructurados, servicios de agencia de deuda, asesoría para emisoras, opciones sobre acciones y planes de acciones para empleados, servicios a accionistas y manejo de Asambleas Generales Anuales;

- Se brindan servicios de mercado y financiamiento a todos los tipos de clientes. Éstos incluyen operaciones activas y pasivas sobre valores, tipos de cambio, administración de crédito y garantías colaterales y financiamiento de efectivo.

SERVICIOS DE VALORES BNP PARIBAS SE EXPANDIÓ EN 2010.

Servicios de Valores BNP Paribas continuó su estrategia de negocios en 2010 mediante el fortalecimiento de su posición en Europa y extendió su presencia global, particularmente en Asia, pero también en América. Tiene presencia local en 32 países en todos los continentes y una red global de custodia de valores que cubre más de 100 mercados, 30 de los cuales son locaciones exclusivas – una de las redes más extensas en la industria.

Después de la integración de Servicios de Valores BNP Paribas, la compañía es el proveedor líder de Luxemburgo en servicios de administración de fondos (por número de fondos). Además, Servicios de Valores BNP Paribas adquirió los servicios de banco depositario de Banco Popolare di Milano, convirtiéndose en el segundo proveedor de servicios de valores más grande en Italia.

Con la expansión enfocada en países con alto crecimiento para facilitar las ambiciones globales de los clientes, Servicios de Valores BNP Paribas abrió nuevas oficinas en Sao Paulo y Beijín. En China, ofrece a los inversionistas institucionales y a los fondos de riqueza soberana una extensa gama de soluciones, para apoyar sus inversiones globales. Servicios de Valores BNP Paribas estuvo entre los primeros proveedores en ofrecer servicios de liquidación y custodia para bonos denominados RMB en Hong Kong, con la primera negociación liquidada en septiembre.

Servicios de Valores BNP Paribas consolidó su posición en el espacio de fideicomisos corporativos mediante la adquisición de la subsidiaria de Lagardere, Arlis, la cual presta servicios de especialista registrador y servicios relacionados con compañías listadas y no listadas. En respuesta a los retos de la globalización creciente de la compañía, la compañía se convirtió en líder con una nueva herramienta de la red, Planetshares®, que ofrece a los departamentos de Recursos Humanos una solución para el rastreo de movilidad, mediante referencias cruzadas con reportes fiscales, para manejar de manera eficiente sus planes de acciones para empleados.

Para contribuir positivamente con la comunidad y el medio ambiente, Servicios de Valores BNP Paribas apoyó una extensa gama de proyectos en toda Europa, América e India. La compañía implementó un nuevo gobierno, que tiene por objeto integrar mejor la Responsabilidad Social Corporativa en la cultura corporativa y en las actividades de negocios.

Diversos premios

Servicios de Valores BNP Paribas ganó diversos premios a la excelencia de The Asset (Asia), Global Finance, Global Investor, Global Custodian, International Custody & Funds Administration (ICFA) y Systems in the City.

2010 EN BREVE

32 PAÍSES EN TODOS LOS CONTINENTES

ADMINISTRACIÓN DE RIQUEZA BNP PARIBAS

Administración de Riqueza BNP Paribas comprende las actividades de banca privada de BNP Paribas. Como parte de un enfoque a las relaciones con el cliente, Administración de Riqueza ofrece a sus clientes seguridad emparejada con productos innovadores y capacidad de servicio. Brinda productos y servicios de alto valor agregado diseñados para satisfacer las necesidades de una clientela sofisticada.

Esta gama incluye:

- Servicios de administración de riqueza: planeación sucesoria y asesoría sobre estructuras de activos;
- Servicios financieros: asesoría sobre asignación de activos, productos y servicios de inversión, administración de cartera discrecional en particular;
- Asesoría de expertos en área específicas, tales como arte, bienes raíces y filantropía.

FINANZAS CORPORATIVAS

FACILITANDO EL CRECIMIENTO TRANSFRONTERIZO

Después de una fuerte disminución en los volúmenes en Fusiones y Adquisiciones en 2009, las compañías mantuvieron un perfil bajo en Europa durante H1 2010. No obstante, después de un periodo de reestructuraciones, de cortes en costos y capex, algunas compañías empezaron a buscar palancas de crecimiento, ya sea que fueran utilizadas para sinergias de costos o por la expansión en otras regiones. Como consecuencia, las compañías necesitaban un banco comercial socio que pudiera acompañarlas en sus ambiciones de crecimiento.

BNP Paribas acompañó a sus clientes en diversos negocios sobresalientes, proporcionándoles una solución global incluyendo financiamiento (mediante nuestros conocimientos en financiamiento para adquisición corporativa) y servicios de asesoría que les permitieron aprovechar importantes oportunidades de crecimiento:

En Europa, estos casos de negocios ilustran este compromiso:

- Asesor de GDF Suez en la adquisición de International Power;
- Asesor de Sanofi/Aventis en la oferta anunciada y oferta presentada sobre Genzyme; y MLA/intermediario colocador líder de la línea de crédito de USD 15 mil millones;
- Asesor de EDF en la venta de su red del RU;
- Asesor de ACCOR en su escisión para formar Edenred y MLA/intermediario colocador líder del crédito a plazo por EUR 900 millones;
- Asesor de Vivendi en la adquisición de GVT.

Asia no fue la excepción. Los corporativos estaban buscando oportunidades transfronterizas de crecimiento y un socio financiero que pudiera acompañarlos alrededor del mundo. Por ejemplo, BNP Paribas fue fundamental en la venta por Zain, la compañía móvil con base en Kuwait, de sus

negocios africanos y para el grupo basado en India Bharti Airtel (tamaño del negocio: USD 10.7 mil millones), a través de un asesor en inversiones de tres pilares para Zain en la operación de venta, proveedor de financiamiento para el adquirente, Bharti Airtel, a través del papel como MLA para el crédito a plazo en moneda extranjera por USD 7.5 mil millones, y finalmente banco administrador de la línea de crédito y efectivo para el cierre, encargado por ambas partes.

BNP Paribas acompañó a otros dos clientes asiáticos en busca de crecimiento más allá de sus fronteras:

- Asesoría a WISCO de China en el negocio con el productor brasileño de mineral de hierro y arrabio MMX;
- Asesor de SOE's CRCC de China y el Grupo Tongling en la oferta de CAD 680 millones para Coriente Resources listado en TSX/NYSE.

En ECM, nuestros clientes europeos tuvieron que enfrentar condiciones muy duras para la captación de capital en 2010 (mercados volátiles y mediocres, volúmenes secundarios a lo más bajo desde 2003, impactando el mercado IPO en particular). A través de nuestras capacidades innovadoras y nuestra habilidad para financiar operaciones grandes aún en condiciones difíciles, pudimos ayudar a muchos de ellos a acudir a los mercados de capital, ya sea mediante sus acciones o mediante bonos vinculados a capital. Algunos ejemplos incluyen: emisión de derechos sobre bonos convertibles de Banco Popolare por EUR 1 mil millones (primera vez en la historia como intermediario colocador líder de bonos convertibles para BNP Paribas en Sudáfrica) y el bono intercambiable de Parpublica/Galp de EUR 886 millones ((primera vez en la historia como intermediario colocador líder de bonos convertibles para BNP Paribas en Portugal). GBP 925 millones Tollow Oil ABB, emisión de derechos NOK 10 mil millones Norsk Hydro, emisión de derechos Michelin por EUR 1.2 mil millones, emisión de derechos Continental por EUR 1.1 mil millones.

En Asia, BNP Paribas ayudó a los clientes a aprovechar el rebote de los mercados de capitales (+40%) para acompañarlos en sus IPOs – en el mercado de Hong Kong: Huiyin Household Appliances, Chaowei Power, Shirble Department Store y en el mercado de Singapur: Mewah – o en su emisión de derechos, actuando como intermediario colocador líder para el tramo de acciones H de la emisión de derechos del Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), uno de sólo dos bancos internacionales en esta función, evidenciando con ello nuestra creciente franquicia para servir a nuestros clientes asiáticos.

En 2010, BNP Paribas acompañó a sus clientes en diversos negocios sobresalientes.

BANCA CORPORATIVA Y DE OPERACIONES EN EUROPA

CON NUESTROS CLIENTES EN TODA EUROPA

Los corporativos quieren que un banco esté ahí, siempre que hagan negocios en Europa. Un banco con la voluntad de acompañarlos en su crecimiento en todo el continente, un banco que proporcione un alto nivel de experiencia y las soluciones de calidad que necesitan para ayudarlos a alcanzar sus objetivos. Quieren un banco que satisfaga sus necesidades diarias así como que les ayude a lograr sus metas más estratégicas y complejas. Y quieren saber a quién contactar.

La creación de CTBE aporta diversas ventajas significativas a los clientes corporativos existentes y nuevos de BNP Paribas, en dondequiera que se encuentran. Primero, CTBE está extendiendo su oferta de productos con servicios bancarios de flujo en 18 países en Europa y los clientes corporativos de BNP Paribas se podrán beneficiar inmediatamente de esta oferta extendida. La segunda ventaja para los clientes corporativos es que continuarán usando a sus gerentes de relaciones dedicados, ya sea que se encuentren en la red CTBE o fuera de ella. Finalmente, la meta de los gerentes de relaciones es ayudar a los clientes corporativos a navegar en la complejidad derivada de las diferentes leyes reglamentarias y fiscales en cada uno de estos 18 países. Por último, estos clientes corporativos son el corazón preciso del sistema eficiente y

homogéneo diseñado para servir a sus intereses. Cada país en sí está en el centro de la red de BNP Paribas y brinda un punto de entrada a los mejores productos y servicios de su clase para todos los clientes corporativos.

Los clientes ya se están beneficiando de esta red única de especialistas que les están ayudando a manejar la complejidad de sus negocios transfronterizos. Por ejemplo, CTBE aportó su experiencia para proporcionar una solución de garantía comercial para una compañía global de tecnología integrada basada en Europa que está desarrollando un proyecto en el Golfo. Uno de los comerciantes de moda más grandes del mundo acudió a CTBE para líneas de crédito comerciales y cartas de crédito para manejar su negocio. Gracias a la red de CTBE, un grupo europeo, un líder en la industria alimenticia, pudo simplificar y controlar su tesorería más eficientemente en seis mercados importantes en el continente.

A fin de servir a sus clientes en dondequiera que éstos necesiten ir, CTBE ha continuado aumentando su cobertura geográfica, abriendo en 2010 dos nuevos Centros de Negocios en Ámsterdam y Rotterdam, Holanda, con dos más planeados en Utrecht y Eindhoven en 2011.

INGRESO FIJO

AYUDANDO A LOS CLIENTES A NAVEGAR LA DEUDA Y LA CRISIS MONETARIA

Este año pasado, la incertidumbre alrededor de la crisis periférica europea de deuda soberana ha sido el tema a definir, marcando un año de volatilidad en todos los mercados globales de ingreso fijo. Para los clientes, estas condiciones han sido un reto difícil y han acudido a BNP Paribas para que les ayude a navegar a lo largo de los esos momentos. La unidad de Ingreso Fijo del Banco continuó anclando su reputación alrededor del mundo como un proveedor de soluciones preeminentes para emisoras, inversionistas y administradores de pasivos similares, con sus capacidades medulares en el mercado global de emisión de bonos yendo viento en popa: en 2010 BNP Paribas trajo una variedad de clientes al mercado en este ambiente, conservando su posición número 1 como intermediario colocador líder para la participación en el mercado de todos los bonos europeos, mientras que para bonos cubiertos en Euros el Banco se disparó al número 1, en comparación con el 8º lugar el año pasado, según la calificación de Thomson Reuters.

Durante el año, un gran número de acreditados prominentes no europeos –tanto soberanos como corporativos –entraron al mercado del euro y BNP Paribas fue fundamental en su éxito. Esto incluyó la operación debut en EUR de Canadá, el regreso de los Estados Unidos Mexicanos al mercado del EUR después de una ausencia de cinco años y el debut de la compañía minera brasileña Vale en operaciones EUR – la primera emisora brasileña en aprovechar este mercado desde 2006.

Otros acreditados vieron hacia el mercado de USD y BNP Paribas otra vez desempeñó un papel fundamental en 2010, ayudando a emisoras corporativas de alto perfil de Estados Unidos tales como Kraft Foods, Oracle, Dow Chemical y PepsiCo a traer exitosamente operaciones multibillonarias en dólares al mercado. Las emisoras de Middle Eastern continuaron estando activas, con un debut de USD 1.5 mil millones de Qatar National Bank (el bono más grande de la historia de un banco de Oriente Medio), un debut 144A del Reino de Bahrain y la emisión por USD 1.2 mil millones de la República de Líbano. En América Latina, ENAP de Chile madated BNP Paribas por segunda vez para su emisión de USD 500 millones, mientras que Telemar Norte Leste de Brasil lanzó una emisión 144a/RegS de USD 1 mil millones y un ejercicio de administración de pasivos.

Cerca de casa, la operación de un bono de tres tramos de Merck KGaA por EUR 3.2 mil millones para refinanciar la adquisición de Millipore fue la mayor oferta de bonos denominada en EUR por una sociedad en 2010. BNP Paribas, como coordinador global e intermediario colocador líder conjunto, desarrolló un paquete de soluciones vía una coordinación estratégica bien planeada de

otros equipos dentro de Ingreso Fijo y fuera de éste, incluyendo asesoría en calificaciones de adquisición de financiamiento y cobertura, así como la emisión del bono en sí.

En otros lugares, los clientes estaban buscando un socio financiero que les ayudara a hacer frente a una diversidad de retos y BNP Paribas les ayudó a hacer a un lado las limitantes en las áreas de productos clave. En administración de pasivos, sociedades tales como Air Liquide, PSA Peugeot Citroën y EDF buscaron optimizar sus estructuras de capital, mientras que el capital híbrido corporativo presentó un resurgimiento de actividad, con el banco ayudando a las emisoras e inversionistas a aprovechar los nuevos marcos de calificación. Y las reformas regulatorias, tales como Solvencia II y Basilea 3, dieron como resultado que los clientes acudieran a Ingreso Fijo para proporcionarles soluciones estructuradas, tales como soluciones de cobertura por quejas de IFRS.

La incertidumbre persistente y el escrutinio regulatorio en 2010 no disminuyeron la capacidad de BNP Paribas para servir a los intereses de sus clientes en los mercados de crédito, tasas de interés y de divisas. La unidad de Ingreso Fijo del Banco continúa incrementando su perfil global y demostrando una capacidad de innovación en beneficio de sus clientes a pesar de la volatilidad del mercado – ganando aplausos por parte de toda la industria, incluyendo “FX House” e “Interest Rates House” de Productos Estructurados de Europa y el “Más Innovador en FX” de The Banker.

CAPITALES GLOBALES Y DERIVADOS SOBRE PRODUCTOS BÁSICOS

AYUDANDO A LOS CLIENTES A ENFRENTAR LOS RETOS DEL MERCADO

Los inversionistas personas físicas e institucionales, las redes de menudeo y banca privada, y las sociedades enfrentaron una serie de retos en 2010 y el negocio de Capitales Globales y Derivados sobre Productos Básicos de BNP Paribas CIB (GECD) fueron capaces de presentarles las soluciones que requerían para alcanzar sus metas.

La demanda de los inversionistas institucionales de productos garantizados por capital simple continuó incrementándose y en respuesta, GECD les ofreció productos estructurados simples a través de redes bancarias y de seguros. La turbulencia de mercado por supuesto fue el origen de la preocupación de estos inversionistas. Como una solución, GECD desarrolló una nueva generación de productos dinámicos con exposición de mercado ajustable que se adapta a fluctuaciones repentinas de mercado. Por ejemplo, un mecanismo innovador con un control diario de volatilidad fue usado en diversos productos y fue muy exitoso, especialmente en Europa. Además de la preocupación acerca de la volatilidad del mercado, los clientes también estaban sensibles al riesgo de incumplimientos potenciales de emisoras de productos estructurados. En respuesta a sus preocupaciones, GECD desarrolló soluciones innovadoras que permitieron a los inversionistas elegir la contraparte con respecto a la cual querían estar expuestos.

Los inversionistas institucionales tales como las aseguradoras, fondos de pensiones y fondos de cobertura tuvieron que confrontar retos diversos en 2010. Antes que nada, las compañías de seguros tuvieron que contender con un ambiente regulatorio nuevo. La directriz Solvencia II, aplicable a partir de 2010, que impone requerimientos de capital, hará que las tenencias accionarias sean menos estratégicas para las compañías de seguros. Las soluciones propuestas por GECD le permitirán mantener su exposición de valores mientras que limitarán la cantidad de capital reglamentario detentado. Los fondos de cobertura también vieron evolucionar su negocio. A fin de mantener su crecimiento, los fondos de cobertura se apoyaron en los equipos de Prime Brokerage para ponerlos en contacto con inversionistas de calidad. Finalmente, en mayo, cuando la volatilidad estuvo en su mayor extremo, los clientes institucionales, especialmente en Asia, apreciaron grandemente los mecanismos contra volatilidad diseñados por GECD, permitiéndoles cubrirse en el contexto de un mercado errático.

Los corporativos también estaban en el corazón de las prioridades de GECD en 2010. GECD fue in instrumento ayudándoles a satisfacer sus necesidades financieras con emisiones de bonos

convertibles, y como tal, ocupó el lugar No. 1 de bonos convertibles en Europa por segundo año consecutivo (Dealogic). Los clientes en el sector de energía dieron la bienvenida a la experiencia en cobertura de riesgos de GECD, como lo demuestra el Premio de GECD por la “Excelencia en los mercados de energía” de Commodities Now. Estos mismos clientes querían cerrar sus operaciones con la mayor transparencia y GECD les brindó sus servicios de compensación, aportando transparencia y ayudando a minimizar el riesgo.

GECD sabe que la primera preocupación de los inversionistas es entender y manejar los productos en los que están invirtiendo y así, durante todo el año, GECD les ofreció a sus clientes seminarios y conferencias educativas.

FINANCIAMIENTO ESTRUCTURADO LÍDER MUNDIAL EN LA PROVISIÓN DE SOLUCIONES SOBRE FINANCIAMIENTO

Conforme volvió a emerger el mercado de crédito en 2010, los clientes necesitaron más que nunca un socio financiero confiable que entendiera sus limitaciones, su mercado y que pudiera proporcionarles la solución financiera correcta para su desarrollo, sus inversiones, adquisiciones, exportaciones, proyectos, administración de efectivo y necesidades comerciales, a lo largo y ancho de diversos sectores tales como energía y productos básicos, transportación, medios de telecomunicación, inmobiliario. Con un firme compromiso frente a sus clientes, Financiamiento Estructurado (SF) contribuyó al financiamiento de la economía global. A pesar de un ambiente caracterizado por la volatilidad, des-intermediación, y renovada competencia, SF continuó brindando a sus clientes las soluciones financieras que se adaptan a sus necesidades en constante evolución, desde valores hasta nuevas fuentes de financiamiento. Las operaciones a continuación ilustran cómo SF ayudó a los clientes a hacer frente a los retos de 2010:

- Virgin Media (GBP 1.93 mil millones): financiamiento garantizado sénior junto con la emisión de bonos garantizados sénior a fin de redefinir la estructura de capital de la compañía. Estos dos productos fueron un punto de referencia para el establecimiento de un dúo complementario de productos de deuda en el mercado europeo.
- Merck (USD 6.99 mil millones): Financiamiento de la adquisición de Milipore Corp que comprende un crédito puente y 2 créditos a plazo. Merck emitió un bono para sacar rápidamente el crédito puente que estaba dentro del paquete de deuda.

Los clientes de SF enfrentaron diferentes retos dependiendo de su ubicación y el nivel de globalización. Con la desaceleración de la economía en Europa y el Golfo, los clientes enfrentaron restricciones adicionales, buscando oportunidades de desarrollo. SF los proporcionó soluciones con productos múltiples para aprovecharlas:

- Sunrise Communications (CHF 3.3 mil millones): asesor en fusiones y adquisiciones de CVC Capital Partners, coordinador y intermediario colocador líder sobre el bono y el financiamiento de crédito para apoyar que CVC adquiriera Sunrise de TDC. Mayor financiamiento de deuda para una compra en los últimos dos años.

2. La Garantía

Los Certificados Bursátiles que se emitan al amparo del Programa contarán con una garantía irrevocable e incondicional otorgada por el Garante. La Garantía se constituirá mediante un instrumento denominado *Guarantee* regido conforme a la ley de la República de Francia y sujeto a la jurisdicción no exclusiva de la Corte de Apelación de París.

Conforme a los términos de la Garantía, el Garante se ha obligado a que si por cualquier razón el Emisor incumple con la realización de pagos al amparo de los Certificados Bursátiles, el Garante pagará dichas cantidades a los tenedores de los Certificados Bursátiles en fondos inmediatamente disponibles en la moneda en la que se encuentren denominados los Certificados Bursátiles, en el lugar de pago establecido en los mismos y antes del cierre de operaciones en la fecha en que dicho pago deba realizarse.

El Garante también se ha obligado a que en el caso que se encuentre obligado por ley a deducir o retener, de cualquier pago que deba realizar conforme a la Garantía, impuestos, derechos o cargos gubernamentales, impuestos o cobrados por o en representación de la República de Francia o cualquier autoridad impositiva de la República de Francia, el Garante pagará a los Tenedores aquellas cantidades adicionales que sean necesarias a efecto de que las cantidades netas después de dichas deducciones o retenciones sean equivalentes a las cantidades que hubieran sido pagados de no haberse realizado dichas deducciones o retenciones.

En los términos de la Garantía, el Garante ha reconocido que se encuentra obligado a realizar los pagos al amparo de los Certificados Bursátiles sin tener el beneficio de cualquier supuesto legal que le permita eximirse de responsabilidad o que constituiría una defensa para el Garante. Por lo tanto, el Garante ha acordado que no se liberará de responsabilidad como resultado de extensiones, plazos de cura o cualquier renuncia o consentimiento otorgado al Emisor o por la ausencia de requerimientos de pago al Emisor.

El Garante además se ha obligado a que sus obligaciones al amparo de la Garantía siempre mantengan un nivel de prelación pari-passu con relación a todas las demás obligaciones no garantizadas del Garante.

Conforme a los términos de la Garantía, los derechos derivados de la misma a favor de los Tenedores deben ser ejercitados por el Representante Común de los Tenedores o cualquier persona autorizada o apoderada del Representante Común para actuar en su representación o en representación de los Tenedores de los Certificados Bursátiles.

En el supuesto que el Garante no realice los pagos que les sean requeridos conforme a los términos de la Garantía, los Tenedores podrán demandar el pago respectivo a través de las acciones aplicables que ejerza el Representante Común conforme a las leyes de la República de Francia ante las Cortes de Apelación de París.

El original de la Garantía se depositará con el Representante Común, quien mantendrá un original de la misma a disposición de los Tenedores. El Representante Común mantendrá un original de la Garantía hasta que todas las obligaciones conforme a los Certificados Bursátiles y a la Garantía hayan sido cumplidas.

Una copia de la Garantía (y de su traducción oficial al español) se adjunta como Anexo al presente Reporte Anual. Los Tenedores deben considerar que el Garante únicamente estará obligado conforme a los términos de la versión en idioma inglés de la Garantía. La traducción al español se presenta únicamente para efectos informativos.

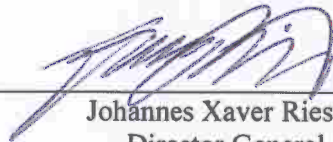
El Garante no asume responsabilidad alguna por la información relativa al Emisor o cualquier otra información (salvo por la información relativa al propio Garante) contenida en el presente Reporte Anual.

Adicionalmente, se adjunta al presente Reporte Anual la opinión legal del abogado independiente del Garante (y de su traducción oficial al español). Dicha opinión legal se pronuncia acerca de la validez y exigibilidad de la Garantía. La mencionada opinión parte de ciertos supuestos y contiene ciertas excepciones. Se recomienda a los potenciales inversionistas leer la Garantía y la opinión legal del abogado independiente del Garante que se adjuntan a este Reporte Anual.

V. PERSONAS RESPONSABLES

Los suscritos manifestamos bajo protesta de decir verdad que, en el ámbito de nuestras respectivas funciones, preparamos la información relativa a la emisora contenida en el presente reporte anual, la cual, a nuestro leal saber y entender, refleja razonablemente su situación. Asimismo, manifestamos que no tenemos conocimiento de información relevante que haya sido omitida o falseada en este Reporte Anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial



Johannes Xaver Riester
Director General



Angel Pliego Seguin
Director de Finanzas



Marco Arturo Delsordo Jimenez
Subdirector Jurídico

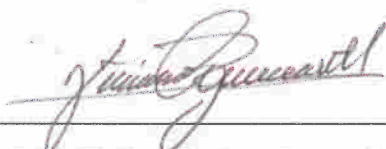
El suscrito manifiesta bajo protesta de decir verdad que los estados financieros de BNP Paribas Personal Finance México, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial, al 31 de diciembre de 2010, 2009 y 2008 y por los años terminados en esas fechas, que se incluyen en el presente reporte anual, fueron dictaminados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México. Asimismo, manifiesta que, dentro del alcance del trabajo realizado, para dictaminar los estados financieros antes mencionados, no tiene conocimiento de información financiera relevante que haya sido omitida o falseada en este reporte anual o que el mismo contenga información que pudiera inducir a error a los inversionistas.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.
Firma miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited



C.P.C. Guillermo Roa Luvianos

Representante Legal



C.P.C. Pedro Enrique Jiménez Castañeda

Socio

VI. ANEXOS

- 1 Estados financieros auditados del Emisor por los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010-2009
- 2 Informe del Comisario
- 3 Estados financieros consolidados auditados del Garante para los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2010-2009
- 4 Garantía del Programa
- 5 Opinión Legal de la Garantía

Anexo “1”

**BNP Paribas Personal Finance, S.A.
de C.V. Sociedad Financiera de
Objeto Limitado Filial
(Subsidiaria de BNP Paribas Personal
Finance, S.A.)**

Estados financieros por los años
terminados el 31 de diciembre de 2010 y
2009, y Dictamen de los auditores
independientes del 24 de marzo de 2011

BNP Paribas Personal Finance S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial

Dictamen de los auditores independientes y estados financieros 2010 y 2009

Contenido	Página
Dictamen de los auditores independientes	1
Balances generales	3
Estados de resultados	4
Estados de variaciones en el capital contable	5
Estados de flujos de efectivo	6
Notas a los estados financieros	8



Galaz, Yamazaki,
Ruiz Urquiza, S.C.
Paseo de la Reforma 489
Piso 6
Colonia Cuauhtémoc
06500 México, D.F.
México

Tel: +52 (55) 5080 6000
Fax: +52 (55) 5080 6001
www.deloitte.com/mx

Dictamen de los auditores independientes al Consejo de Administración y Accionistas de BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial

Hemos examinado los balances generales de BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial (subsidiaria de BNP Paribas Personal Finance, S.A.) ("la Sociedad") al 31 de diciembre de 2010 y 2009, y los estados de resultados, de variaciones en el capital contable y flujos de efectivo por los años que terminaron en esas fechas. Dichos estados financieros son responsabilidad de la Administración de la Sociedad. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre los mismos con base en nuestras auditorías.

Nuestros exámenes fueron realizados de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas en México, las cuales requieren que la auditoría sea planeada y realizada de tal manera que permita obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes y de que están preparados de acuerdo con los criterios contables establecidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (la "Comisión") incluidos en las "Disposiciones de carácter general en materia de contabilidad, valuación e información financiera aplicables a sociedades financieras de objeto limitado" ("las Disposiciones"). La auditoría consiste en el examen, con base en pruebas selectivas, de la evidencia que soporta las cifras y revelaciones de los estados financieros; asimismo, incluye la evaluación de los criterios contables utilizados, de las estimaciones significativas efectuadas por la Administración y de la presentación de los estados financieros tomados en su conjunto. Consideramos que nuestros exámenes proporcionan una base razonable para sustentar nuestra opinión.

En las Notas 1, 2 y 3 a los estados financieros adjuntos, se describen las operaciones de la Sociedad y las condiciones del entorno regulatorio que afectan a la misma, así como la situación financiera actual de la Sociedad. En la Nota 3 a los estados financieros, se describen los criterios contables establecidos por la Comisión en las Disposiciones que regulan el registro contable, las cuales utiliza la Sociedad para la preparación de su información financiera. En la Nota 2 a los estados financieros, se señalan las principales diferencias entre los criterios contables establecidos por la Comisión y las Normas de Información Financiera Mexicanas, utilizadas comúnmente en la preparación de estados financieros para otro tipo de sociedades no reguladas para el registro de ciertas transacciones.

Como se indica en la Nota 3 a los estados financieros adjuntos, durante el ejercicio de 2010, la Administración de la Sociedad modificó la metodología para la determinación de la estimación preventiva para riesgos crediticios de la cartera de crédito denominada nómina, aplicando coeficientes de recuperación con base en estudios estadísticos de recuperabilidad y deterioro de dicha cartera. Hasta el 31 de diciembre de 2009, la estimación preventiva de esta cartera se determinaba aplicando un 2% al saldo total de la cartera de dicho producto. Este cambio originó un incremento de \$400,000 (en miles de pesos) aproximadamente en la estimación con el consecuente efecto en el estado de resultados adjunto dentro del rubro "Estimación preventiva para riesgos crediticios". Por lo tanto, las cifras del ejercicio anterior en los rubros señalados no son comparables con las del año actual.

Como se menciona en la Nota 1 a los estados financieros, al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad ha generado pérdidas de operación en los últimos años, por lo cual los Accionistas de la Sociedad han tenido que realizar aportaciones de capital. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad tiene pérdidas acumuladas por un importe de \$995,667 y \$585,481 (en miles de pesos), respectivamente. A la fecha, la Administración de la Sociedad se encuentra en proceso de ejecución de un plan de negocios que le permita fortalecer su situación financiera, por lo que la continuidad de la Sociedad como negocio en marcha dependerá del éxito de dicho plan de negocios.

En nuestra opinión, los estados financieros antes mencionados, presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera de BNP Paribas Personal Finance S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial, al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de conformidad con los criterios contables establecidos por la Comisión.

Galaz, Yamazaki, Ruiz Urquiza, S.C.
Miembro de Deloitte Touche Tohmatsu Limited


CPC Pedro Enrique Jiménez Castañeda
Registro en la Administración General
de Auditoría Fiscal Federal Núm. 16912

24 de marzo de 2011

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial

Balances generales

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009
(En miles de pesos)

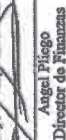
Activo	2010	2009	Pasivo	2010	2009
Disponibilidades	\$ 197,545	\$ 46,739	Activos financieros	\$ 3,105,462	\$ 4,215,202
Inversiones en valores:			Préstamos bancarios y de otros organismos		
Títulos para negociar	2,753	3,622	De corto plazo	1,495,403	1,774,826
Títulos disponibles para la venta	2,753	3,629	De largo plazo	2,943,800	2,431,826
Deudores por reporte (saldo deudor)	475,959	20,000	Derivados:		
Cartera de crédito vencida:			De cobertura	24,904	12,833
Créditos comerciales	78,635	7,596,033	Cuentas por pagar	24,904	12,833
Créditos al consumo	6,192,050	7,596,033	Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	359,422	303,986
Total cartera de crédito vigente	6,270,685	7,596,033	Créditos diferidos y cobros anticipados	73,272	124,525
Cartera de crédito vencida:			Total pasivo	8,002,264	9,083,372
Créditos comerciales	12,405	27,135			
Créditos al consumo	2,433,750	1,265,513	Capital contable		
Total cartera de crédito vencida	2,446,155	1,292,648	Capital contable:		
Menos- Estimación preventiva para riesgos crediticios	(1,459,159)	(572,366)	Capital contribuido-		
Cartera de crédito, neto	7,257,681	8,366,115	Capital social		
Otras cuentas por cobrar, neto	189,838	75,135	Capital ganado-		
Bienes adjudicados	3,966	3,330	Resultado de ejercicios anteriores		
Mobiliario y equipo, neto	38,522	52,038	Resultado por valuación de títulos disponibles para la venta	1,856	(485,751)
Impuesto diferido (neto)	36,990	66,277	Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujo de efectivo	(20,538)	2,463
Otros activos:			Resultado neto	(376,563)	(10,587)
Pagos anticipados, cargos diferidos e intangibles	838,901	838,901	Total capital contable	(376,563)	(585,481)
Otros activos	7,869	7,869	Total pasivo y capital contable	829,218	416,761
Total activo	\$ 8,831,482	\$ 9,505,133		\$ 8,831,482	\$ 9,505,133

El monto histórico del capital social al 31 de diciembre de 2010 y 2009 fue de \$1,807,642 y \$985,000, respectivamente.

"Los presentes balances generales se formularon de conformidad con los criterios de contabilidad para las sociedades financieras de objeto limitado emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con fundamento en la Ley de Instituciones de Crédito, y a que se refieren las disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito", publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 2005, de observancia general y obligatoria, en su totalidad, en las operaciones efectuadas por la Sociedad hasta la fecha arriba mencionada, las cuales se realizaron y valoraron con apego a estas prácticas y a las disposiciones aplicables."

"Los presentes balances generales fueron aprobados por el Consejo de Administración bajo la responsabilidad de los directivos que lo suscriben".


Rafael Rodríguez
Director General


Angel Pilego
Director de Finanzas


Sergio Silva
Comandante General


Karina González
Auditor Interno

Las notas adjuntas son parte de estos estados financieros.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial

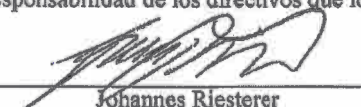
Estados de resultados

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009
(En miles de pesos)

	2010	2009
Ingresos por intereses	\$ 2,142,309	\$ 1,861,822
Gastos por intereses	<u>752,644</u>	<u>652,132</u>
Margen financiero	1,389,665	1,209,690
Estimación preventiva para riesgos crediticios	<u>1,218,122</u>	<u>331,994</u>
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	171,543	877,696
Comisiones y tarifas cobradas	178,900	82,934
Comisiones y tarifas pagadas	827,512	791,213
Resultado por intermediación	<u>(33,565)</u>	<u>(19,000)</u>
Ingresos totales de la operación	(510,634)	150,417
Gastos de administración	<u>425,287</u>	<u>327,747</u>
Pérdida de la operación	(935,921)	(177,330)
Otros productos	9,172	22,955
Otros gastos	<u>18,567</u>	<u>1,784</u>
Pérdida antes de impuesto sobre la renta diferido	(945,316)	(156,159)
Impuesto sobre la renta diferido	<u>31,249</u>	<u>(64,553)</u>
Resultado neto	<u>\$ (976,565)</u>	<u>\$ (91,606)</u>

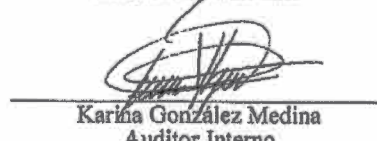
"Los presentes estados de resultados se formularon de conformidad con los criterios de contabilidad para las sociedades financieras de objeto limitado, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con fundamento en lo dispuesto por la décima cuarta de las "Reglas generales a que deberán sujetarse las sociedades a que se refiere la fracción IV del artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito", publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 2005, de observancia general y obligatoria, aplicados de manera consistente, encontrándose reflejados todos los ingresos y egresos derivados de las operaciones efectuadas por la Sociedad durante el periodo arriba mencionado, las cuales se realizaron y valoraron con apego a sanas prácticas y a las disposiciones aplicables".

"Los presentes estados de resultados fueron aprobados por el Consejo de Administración bajo la responsabilidad de los directivos que lo suscriben".


Johannes Riesterer
Director General


Angel Pliego
Director de Finanzas


Sergio Silva
Contador General


Karina González Medina
Auditor Interno

Las notas adjuntas son parte de estos estados financieros.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial

Estados de variaciones en el capital contable

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009
(En miles de pesos)

	Capital contable				Capital ganado			Total capital contable
	Capital social	Resultado de ejercicios anteriores	Resultado por valuación de títulos disponibles para la venta	Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	Resultado neto			
Saldos al 31 de diciembre de 2008	\$ 562,242	\$ (237,504)	\$ 1,868	\$ -	\$ (62,052)	\$	\$	\$ 264,554
Movimientos inherentes a las decisiones de los Accionistas-								
Aplicación del resultado del ejercicio anterior	-	(62,052)	-	-	62,052	-	-	440,000
Aumento del capital social	440,000	-	-	-	-	-	-	(136,195)
Reducción patrimonial por adquisición de negocio con una parte relacionada	-	(248,247)	-	-	62,032	-	-	253,805
Movimiento inherente al reconocimiento del resultado integral-								
Resultado por valuación de títulos disponibles para venta	-	-	595	-	-	-	-	595
Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	-	-	-	(10,587)	(91,606)	-	-	(10,587)
Resultado neto	-	-	595	(10,587)	(91,606)	-	-	(101,598)
Saldos al 31 de diciembre de 2009	1,002,242	(485,751)	2,463	(10,587)	(91,606)			416,761
Movimientos inherentes a las decisiones de los Accionistas-								
Aplicación del resultado del ejercicio anterior	-	(91,606)	-	-	91,606	-	-	1,400,000
Aumento del capital social	1,400,000	-	-	-	-	-	-	1,400,000
Absorción de pérdidas acumuladas	(577,357)	577,357	-	-	-	-	-	-
Movimiento inherente al reconocimiento del resultado integral-								
Resultado por valuación de títulos disponibles para venta	-	-	(627)	-	-	-	-	(627)
Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo	-	-	-	(10,351)	(976,565)	-	-	(10,351)
Resultado neto	-	-	(627)	(10,351)	(976,565)	-	-	(987,543)
Saldos al 31 de diciembre de 2010	\$ 1,824,885	\$ -	\$ 1,836	\$ (70,938)	\$ (976,565)	\$	\$	\$ 829,218

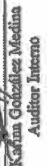
"Los presentes estados de variaciones en el capital contable se formularon de conformidad con los criterios de contabilidad para las sociedades financieras de objeto limitado, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con fundamento en lo dispuesto por la décima cuarta de las Reglas Generales a que deben sujetarse las sociedades a que se refiere la función IV del artículo 105 de la Ley de Instituciones de Crédito", publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 2005, de observancia general y obligatoria, enmendándose reflejados todos los movimientos en las cuentas de capital contable derivados de las operaciones efectuadas por la Sociedad durante el periodo arriba mencionado, las cuales se realizaron y valoraron con apego a sus prácticas y a las disposiciones aplicables".

"Los presentes estados de variaciones en el capital contable fueron aprobados por el Consejo de Administración bajo la responsabilidad de los directivos que lo suscriben".


Roberto Nieto
Director General


Angel Pilego
Director de Finanzas


Sergio Silva
Contador General


Ximena González Medina
Auditor Interno

Las notas adjuntas son parte de estos estados financieros.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial

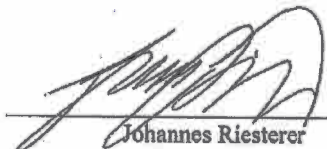
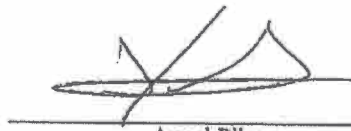
Estado de flujos de efectivo

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009
(En miles de pesos)

	2010	2009
Resultado neto	\$ (976,565)	\$ (91,606)
Ajuste por partidas que no implican flujo de efectivo-		
Estimación preventiva para riesgos crediticios	1,218,122	331,994
Estimación por irrecuperabilidad o difícil cobro	11,398	1,152
Depreciaciones y amortizaciones	22,615	16,627
Impuesto a la utilidad causados y diferidos	31,249	(64,553)
	<u>306,819</u>	<u>193,614</u>
Actividades de operación:		
Cambio en inversiones en valores	876	1,225
Cambio en deudores por reporte	(455,959)	593,500
Cambio en cartera de crédito	(109,688)	(4,850,296)
Cambio en bienes adjudicados	(636)	(3,330)
Cambio en otros activos operativos	100,545	(190,651)
Cambio en pasivos bursátiles	(1,109,740)	4,215,202
Cambio en préstamos bancarios y de otros organismos	7,377	(468,737)
Cambio en otros pasivos operativos	3,315	265,602
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	<u>(1,257,091)</u>	<u>(243,871)</u>
Actividades de inversión:		
Cobros por disposición de mobiliario y equipo	10,443	749
Pagos por adquisición de mobiliario y equipo	(2,546)	(22,414)
Pagos por adquisición de otros activos	-	(2,480)
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	<u>7,897</u>	<u>(24,145)</u>
Actividades de financiamiento:		
Aportaciones de capital social	1,400,000	440,000
Reducción patrimonial	-	(186,195)
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	<u>1,400,000</u>	<u>253,805</u>
Disminución neta de efectivo	150,806	(14,211)
Efectivo y equivalentes al inicio del año	<u>46,739</u>	<u>60,950</u>
Efectivo y equivalentes al final del año	<u>\$ 197,545</u>	<u>\$ 46,739</u>

"El presente estado de flujos de efectivo se formuló de conformidad con los criterios de contabilidad para las sociedades financieras de objeto limitado, emitidos por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con fundamento en lo dispuesto por la décima cuarta de las "Reglas generales a que deberán sujetarse las sociedades a que se refiere la fracción IV del artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito", publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 19 de diciembre de 2005, de observancia general y obligatoria, encontrándose reflejados todos los orígenes y aplicaciones de efectivo derivados de las operaciones efectuadas por la sociedad durante el período arriba mencionado, las cuales se realizaron y valoraron con apego a sanas prácticas y a las disposiciones aplicables".

"El presente estado de flujos de efectivo fue aprobado por el Consejo de Administración bajo la responsabilidad de los directivos que lo suscriben".


Johannes Ríesterer
Director General
Angel Pliego
Director de Finanzas
Sergio Silva
Contador General
Karina González Medina
Auditor Interno

Las notas adjuntas son parte de estos estados financieros.

BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial
(Subsidiaria de BNP Personal Finance, S.A.)

Notas a los estados financieros

Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009
(En miles de pesos)

1. Actividad de la Sociedad, entorno regulatorio y eventos relevantes del año

BNP Paribas Personal Finance S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial, (la Sociedad), se constituyó el 1° de julio de 2004, siendo subsidiaria al 99.99% de BNP Paribas Personal Finance S.A., (la Tenedora) empresa establecida en Francia; el 18 de octubre de ese mismo año, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) autorizó a la Sociedad para operar como una sociedad financiera de objeto limitado filial para otorgar créditos al consumo. Sus actividades y prácticas contables están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito, reglas y disposiciones que al efecto expida la SHCP y disposiciones de carácter general que emite la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (la Comisión) y Banco de México.

La Sociedad se dedica principalmente al otorgamiento de créditos comerciales, créditos simples al consumo y créditos revolventes al consumo dispuestos a través de tarjetas de crédito, así como del captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos financieros, previamente calificados por una institución calificador de valores de valores, inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, y de recursos proveniente de entidades financieras del país y del extranjero, en los términos de las disposiciones aplicables.

La Sociedad no tiene personal propio, excepto por el Director General, por lo que recibe los servicios necesarios para su operación y administración de Cetelem Servicios, S.A. de C.V. (compañía afiliada) y a partir de diciembre de 2009, también recibe los mismos servicios de Telemática e Inteligencia en Servicios, S.A. de C.V. (compañía afiliada).

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad ha generado pérdidas de operación en los últimos años, por lo cual los Accionistas de la Sociedad han tenido que realizar aportaciones de capital. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad tiene pérdidas acumuladas por un importe de \$995,667 y \$585,481 (en miles de pesos), respectivamente. A la fecha, la Administración de la Sociedad se encuentra en proceso de ejecución de un plan de negocios que le permita fortalecer su situación financiera, por lo que la continuidad de la Sociedad como negocio en marcha dependerá del éxito de dicho plan de negocios. Dicho plan consiste principalmente en la reducción de costos administrativos y operativos, así como en la mejora de la selección de riesgos en el otorgamiento de créditos.

Eventos relevantes del año-

Durante el ejercicio de 2010, la Administración de la Sociedad modificó la metodología para la determinación de la estimación preventiva para riesgos crediticios de la cartera de crédito denominada nómina, aplicando coeficientes de recuperación con base en estudios estadísticos de recuperabilidad y deterioro de dicha cartera. Hasta el 31 de diciembre de 2009, la estimación preventiva de esta cartera se determinaba aplicando un 2% al saldo total de la cartera de dicho producto. Este cambio originó un incremento de \$400,000 aproximadamente en la estimación con el consecuente efecto en el estado de resultados adjunto dentro del rubro "Estimación preventiva para riesgos crediticios". Por lo tanto, las cifras del ejercicio anterior en los rubros señalados no son comparables con las del año actual.

Asimismo, la Sociedad durante el ejercicio de 2010, mediante actas de asamblea de accionistas celebradas aprobaron el aumento de capital social en el mes de junio por \$750,000, y en el mes de octubre por \$650,000 y decidieron absorber las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores a través de una reducción de capital social por \$577,357, por lo que al 31 de diciembre de 2010 su capital social asciende a \$1,824,885.

2. Principales diferencias con Normas de Información Financiera aceptadas en México

Los estados financieros han sido preparados de conformidad con los criterios contables establecidos por la Comisión, los cuales, en los siguientes casos, difieren de las Normas de Información Financiera (NIF), aplicadas comúnmente en la preparación de estados financieros para otro tipo de sociedades no reguladas:

- Los deudores diversos no cobrados en 60 ó 90 días dependiendo de su naturaleza, se reservan en el estado de resultados, independientemente de su posible recuperación por parte de la Sociedad.
- Se suspende la acumulación de los intereses devengados de las operaciones crediticias, en el momento en que el saldo insoluto del crédito sea considerado como vencido. En tanto el crédito se mantenga en cartera vencida, el control de los intereses devengados se lleva en cuentas de orden. Cuando dichos intereses vencidos son cobrados, se reconocerán directamente en los resultados del ejercicio en el rubro de ingresos por intereses. Las NIF requieren el reconocimiento de los intereses devengados y, en su caso, la creación de una estimación para cuentas de cobro dudoso con base en un estudio de su recuperabilidad.
- El monto de colateral otorgado en efectivo, valores u otros activos altamente líquidos en operaciones con derivados en mercados o bolsas reconocidos se presenta en un rubro específico en el balance general denominado "Cuentas de Margen", en lugar de presentarlo en el rubro de "Derivados", tal como lo establecen las NIF.
- Las cuentas de aportaciones o de margen manejadas (entregadas y recibidas) cuando se negocian instrumentos financieros derivados en mercados no reconocidos, se registran en el rubro de "Disponibilidades" y "Acreedores diversos y otras cuentas por pagar", respectivamente, en lugar de presentarlo en el rubro de "Derivados", tal como lo establecen las NIF.
- En el estado de flujo de efectivo se aumenta del resultado neto, la estimación preventiva para riesgos crediticios y la estimación de irrecuperabilidad o difícil cobro, lo cual no es requerido por las NIF.
- De acuerdo con el criterio de la Comisión establece que los derivados implícitos segregados se presentan de forma conjunta con el contrato anfitrión, en lugar de presentarlo de forma separada, de acuerdo con NIF. Asimismo, en las Disposiciones, se establece que en coberturas de valor razonable el ajuste al valor en libros por la valuación de la partida cubierta se presente en un rubro por separado en el balance general, en lugar de presentarlo en la posición primaria cubierta, de acuerdo con las NIF.
- De acuerdo con las nuevas Disposiciones emitidas por la Comisión, se establecieron definiciones del concepto de partes relacionadas las cuales difieren de las establecidas por las NIF.
- Los depósitos en entidades financieras representados o invertidos en títulos son tratados en el criterio B-2 "Inversiones en valores", los cuales deberán clasificarse en títulos para negociar, títulos disponibles para la venta, o bien, títulos conservados a vencimiento, independientemente de la liquidez de dichas inversiones. De acuerdo a la NIF C-1 "Efectivo y equivalentes de efectivo", requiere que las inversiones en valores de corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo y que están sujetos a riesgos poco importantes de cambios en su valor sean presentadas como equivalentes de efectivo.

3. Principales políticas contables

Las políticas contables de la Sociedad están de acuerdo con los criterios contables prescritos por la Comisión, los cuales se incluyen en las "Disposiciones de carácter general en materia de contabilidad, valuación e información financiera aplicables a sociedades financieras de objeto limitado", las cuales requieren que la Administración de la Sociedad efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos para determinar la valuación de algunas de las partidas incluidas en los estados financieros y efectuar las revelaciones que se requiere presentar en los mismos. Aun cuando pueden llegar a diferir de su efecto final, la Administración de la Sociedad considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias.

De acuerdo con el criterio contable A-1 de la Comisión, la contabilidad de la Sociedad se ajustará a las NIF aplicables en México, definidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C., (CINIF), excepto cuando a juicio de la Comisión sea necesario aplicar una normatividad o un criterio contable específico, tomando en consideración que las sociedades financieras de objeto limitado realizan operaciones especializadas.

Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera - La inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores al 31 de diciembre de 2010 y 2009, es 14.48% y 15.01%, respectivamente; por lo tanto, el entorno económico califica como no inflacionario en ambos ejercicios. Los porcentajes de inflación por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2010 y 2009 fueron 4.40% y 3.57%, respectivamente.

A partir del 1 de enero de 2008, la Compañía suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros; sin embargo, los activos y el capital contable incluyen los efectos de reexpresión reconocidos hasta el 31 de diciembre de 2007.

Disponibilidades - Se valúan a valor nominal y en el caso de moneda extranjera se valúan a su valor razonable con base en la cotización al cierre del ejercicio.

Inversiones en valores - Al momento de su adquisición, las inversiones en valores deberán clasificarse en para negociar, disponibles para la venta, o conservados a vencimiento.

La clasificación a que se refiere el párrafo anterior la hará la Administración de la Sociedad, tomado como base la intención que al momento de adquirir determinado instrumento tenga referente al mismo.

Títulos para negociar:

Representan inversiones en valores las cuales se registran inicialmente a su costo de adquisición, los cuales se adquieren con la intención de enajenarlos, obteniendo ganancias derivadas de las diferencias en precios que resulten de las operaciones de compraventa. Los intereses devengados se registran directamente en los resultados del ejercicio en el rubro de "Ingresos por intereses".

En la fecha de su enajenación, se reconocerá el resultado por compraventa por el diferencial entre el valor neto de realización y el valor en libros del mismo.

Los dividendos en efectivo de los títulos accionarios, se reconocerán en los resultados del ejercicio en el mismo período en que se afecta el valor razonable de dichos títulos, como consecuencia del corte de cupón.

Títulos disponibles para la venta:

Son aquellos títulos de deuda y acciones, cuya intención no está orientada a obtener ganancias derivadas de las diferencias en precios que resulten de operaciones de compraventa y, en el caso de títulos de deuda, tampoco se tiene la intención ni capacidad de conservarlos hasta su vencimiento, por lo tanto, representa una categoría residual, es decir se adquieren con una intención distinta a la de los títulos para negociar o conservados al vencimiento, debido a que se tiene la intención de negociarlos en un futuro no cercano pero anterior a su vencimiento.

Se encuentran valuados a su valor razonable, el cual es determinado con base en criterios técnicos y estadísticos y en modelos de valuación para cada uno de los valores e instrumentos financieros, proporcionados por un proveedor de precios.

La utilidad o pérdida no realizada resultante de la valuación a valor razonable de los instrumentos se registra en el rubro de "(Déficit) superávit por valuación de títulos disponibles para la venta" dentro del capital contable.

Hasta el 30 de julio de 2009, la utilidad o pérdida no realizada de las acciones clasificadas dentro de esta categoría se registraba directamente en los resultados del ejercicio; sin embargo, a partir del mes de agosto de 2009 y con base en las modificaciones a los criterios contables emitidos por la Comisión el efecto de valuación de las acciones se registra en el rubro de "(Déficit) superávit por valuación de títulos disponibles para la venta" dentro del capital contable.

Los costos de transacción por la adquisición de títulos se reconocen dependiendo de la categoría en que se clasifiquen los títulos adquiridos. Si se clasifican como títulos para negociar, los costos de transacción se reconocen en los resultados del ejercicio en la fecha de adquisición. Si se clasifican como títulos disponibles para la venta y conservados a vencimiento, se reconocen inicialmente como parte de la inversión.

Deterioro en el valor de un título - Las Sociedad deberá evaluar si a la fecha del balance general existe evidencia objetiva de que un título está deteriorado.

Se considera que un título está deteriorado y, por lo tanto, se incurre en una pérdida por deterioro, si y solo si, existe evidencia objetiva del deterioro como resultado de uno o más eventos que ocurrieron posteriormente al reconocimiento inicial del título, mismos que tuvieron un impacto sobre sus flujos de efectivo futuros estimados que puede ser determinado de manera confiable. Es poco probable identificar un evento único que individualmente sea la causa del deterioro, siendo más factible que el efecto combinado de diversos eventos pudiera haber causado el deterioro. Las pérdidas esperadas como resultado de eventos futuros no se reconocen, no importando que tan probable sean.

Operaciones de reporto - Las operaciones de reporto son aquellas por medio de la cual el reportador adquiere por una suma de dinero la propiedad de títulos de crédito, y se obliga a transferir al reportado la propiedad de otros tantos títulos de la misma especie, en el plazo convenido y contra reembolso del mismo precio más un premio. El premio queda en beneficio del reportador, salvo pacto en contrario.

Las operaciones de reporto para efectos legales son consideradas como una venta en donde se establece un acuerdo de recompra de los activos financieros transferidos. No obstante, la sustancia económica de las operaciones de reporto es la de un financiamiento con colateral, en donde la reportadora entrega efectivo como financiamiento, a cambio de obtener activos financieros que sirvan como protección en caso de incumplimiento.

Las operaciones de reporto se registran como se indica a continuación:

Actuando la Sociedad como reportadora, en la fecha de contratación de la operación de reporto se reconoce la salida de disponibilidades o bien una cuenta liquidadora acreedora, registrando una cuenta por cobrar medida inicialmente al precio pactado, la cual representa el derecho a recuperar el efectivo entregado. Durante la vida del reporto, la cuenta por cobrar se valúa a su costo amortizado, mediante el reconocimiento del interés por reporto en los resultados del ejercicio conforme se devengue, de acuerdo al método de interés efectivo, afectando dicha cuenta por cobrar.

Cuando las operaciones llevadas a cabo se consideran como orientadas a efectivo, la transacción es motivada para obtener un financiamiento en efectivo destinando para ello activos financieros como colateral; por su parte, la reportadora obtiene un rendimiento sobre su inversión a cierta tasa y al no buscar algún valor en específico, recibe activos financieros como colateral para mitigar la exposición al riesgo crediticio que enfrenta respecto a la reportada. En este sentido, la reportada paga a la reportadora intereses por el efectivo que recibió como financiamiento, calculados en base en la tasa de reporto pactada. Por su parte, la reportadora consigue rendimientos sobre su inversión cuyo pago se asegura a través del colateral.

Cuando las operaciones llevadas a cabo se consideran como orientadas a valores, la intención de la reportadora es acceder temporalmente a ciertos valores específicos que posee la reportada, otorgando efectivo como colateral, el cual sirve para mitigar la exposición al riesgo que enfrenta la reportada respecto a la reportadora. A este respecto, la reportada paga a la reportadora los intereses pactados a la tasa de reporto por el financiamiento implícito obtenido sobre el efectivo que recibió, donde dicha tasa de reporto es generalmente menor a la que se hubiera pactado en un reporto "orientado a efectivo".

El tratamiento contable de las operaciones de reporto "orientadas a efectivo" u "orientadas a valores" es el mismo, no obstante la intención económica.

Derivados con fines de cobertura - La Administración de la Sociedad realiza operaciones de derivados con fines de cobertura con swaps.

Los Swaps son contratos entre dos partes, mediante el cual se establece la obligación bilateral de intercambiar una serie de flujos, por un período de tiempo determinado y en fechas previamente establecidas.

Los activos y pasivos financieros que sean designados y cumplan los requisitos para ser designados como partidas cubiertas, así como los instrumentos financieros derivados que forman parte de una relación de cobertura, se reconocen de acuerdo con las disposiciones relativas a la contabilidad de coberturas para el reconocimiento de la ganancia o pérdida en el instrumento de cobertura y de la partida cubierta de acuerdo a lo establecido en el Criterio B-4 "Derivados y Operaciones de Cobertura" de la Comisión.

Una relación de cobertura califica para utilizar la relación de cobertura cuando se cumplen todas las siguientes condiciones:

- Designación Formal y documentación suficiente de la relación de cobertura.
- La cobertura debe ser altamente efectiva en lograr la cancelación de los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo atribuibles al riesgo cubierto.
- Para coberturas de flujo de efectivo, la transacción pronosticada que se pretenda cubrir debe ser altamente probable su ocurrencia.
- La cobertura debe ser medible confiablemente.
- Los instrumentos financieros derivados que sean designados como de cobertura se deben llevar a cabo pruebas de efectividad de manera prospectiva y retrospectiva por lo menos de manera trimestral, aún y cuando los términos críticos del derivado y la partida cubierta sean los mismos.

Todos los derivados con fines de cobertura se reconocen como activos o pasivos (dependiendo de los derechos y/u obligaciones que contengan) en el balance general, inicialmente a su valor razonable, el cual, corresponde al precio pactado en la operación.

El resultado de la compensación de las posiciones activas y pasivas, ya sea deudor o acreedor, se presenta por separado de la posición primaria cubierta formando parte del rubro de "Derivados" y se registra el interés devengado en el estado de resultados en el "Margen financiero".

Los derivados con fines de cobertura se valúan a mercado y el efecto se reconoce dependiendo del tipo de cobertura contable, de acuerdo con lo siguiente:

- a. **Coberturas de valor razonable** - Representa una cobertura de la exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos o de compromisos en firme no reconocidos, o bien a una porción de ambos, que es atribuible a un riesgo particular y que puede afectar el resultado del período. Se valúa a mercado la posición primaria por el riesgo cubierto y el instrumento derivado de cobertura a mercado, registrándose el efecto neto en los resultados del período dentro del rubro de "Resultado por Intermediación".

- b. *Coberturas de flujos de efectivo* - Representa una cobertura de la exposición a la variación de los flujos de efectivo de una transacción pronosticada que (i) es atribuible a un riesgo en particular asociado con un activo o pasivo reconocido, o con un evento altamente probable, y que (ii) puede afectar al resultado del periodo. El instrumento derivado de cobertura se valúa a mercado. La porción de la ganancia o pérdida del instrumento de cobertura que sea efectiva en la cobertura, se registra dentro de la cuenta de utilidad integral en el capital contable y la parte inefectiva se registra en los resultados del periodo como parte de "Resultado por Intermediación".

El componente de cobertura efectivo reconocido en el capital contable asociado con la partida cubierta, se ajusta para igualar al monto menor (en términos absolutos) entre la ganancia o pérdida acumulada del instrumento de cobertura desde el inicio de la misma, y el cambio acumulado en el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados de la partida cubierta desde el inicio de la cobertura.

Cualquier ganancia o pérdida remanente del instrumento de cobertura se reconoce directamente en los resultados del periodo.

La Sociedad suspende la contabilidad de coberturas cuando el derivado ha vencido, ha sido vendido, es cancelado o ejercido, cuando el derivado no alcanza una alta efectividad para compensar los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta, cuando se prevé que la transacción pronosticada no ocurrirá o cuando se decide cancelar la designación de cobertura.

Al dejar de aplicar de manera prospectiva la contabilidad de coberturas de valor razonable, cualquier ajuste al valor en libros por la valuación de la partida cubierta atribuible al riesgo cubierto, se amortiza en los resultados del periodo. La amortización se lleva a cabo utilizando el método de línea recta durante la vida remanente de la partida originalmente cubierta.

Al suspender la contabilidad de coberturas de flujo de efectivo, la ganancia o pérdida acumulada correspondiente a la parte eficaz del derivado de cobertura que haya sido reconocida en el capital contable como parte de la utilidad integral durante el periodo de tiempo en el cual la cobertura fue efectiva, permanece en el capital contable hasta el momento en que los efectos de la transacción pronosticada afecten los resultados. En el caso de que ya no sea probable que la transacción pronosticada ocurra, la ganancia o la pérdida que fue reconocida en la cuenta de utilidad integral se registra inmediatamente en resultados. Cuando la cobertura de una transacción pronosticada se mostró prospectivamente satisfactoria y posteriormente no es altamente efectiva, la ganancia o pérdida acumulada correspondiente a la parte eficaz del derivado de cobertura que se reconoció en el capital contable como parte de la utilidad integral durante el periodo de tiempo en el cual la cobertura fue efectiva, se lleva de manera proporcional a los resultados, en la medida que los efectos de la transacción pronosticada afecten los resultados.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad mantiene un saldo en el capital contable en el rubro de "Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujo, neto" por \$ 20,938 y \$12,833, respectivamente los cuales corresponden al remanente de la ganancia acumulada de la parte eficaz del derivado de cobertura que se reconoció en el capital contable como parte de la utilidad integral durante el periodo de tiempo en el cual la cobertura fue efectiva. Dicho importe será amortizado al estado de resultados en la cuenta contable denominada "Resultado por intermediación" en un periodo de 36 meses.

Los paquetes de derivados que coticen en algún mercado reconocido como un sólo instrumento se reconocerán y valuarán de manera conjunta (es decir sin desagregar cada instrumento financiero derivado en forma individual). Los paquetes de derivados no cotizados en algún mercado reconocido se reconocerán y valuarán de manera desagregada por cada derivado que conforme dichos paquetes.

El resultado de la compensación de las posiciones activas y pasivas, ya sea deudor o acreedor, se presenta por separado de la posición primaria cubierta formando parte del rubro de "Derivados".

Los costos de transacción que son directamente atribuibles a la adquisición de instrumentos financieros derivados deben ser reconocidos directamente en resultados.

Derivados implícitos - Un derivado implícito es un componente de un instrumento financiero híbrido (combinado) que incluye a un contrato no-derivado (conocido como contrato anfitrión), en el que algunos de los flujos de efectivo de dicho componente varían de manera similar a como lo haría un derivado de forma independiente. Un derivado implícito causa que algunos de los flujos de efectivo requeridos por el contrato (o incluso todos) se modifiquen de acuerdo a los cambios en una tasa de interés específica, el precio de un instrumento financiero, un tipo de cambio, un índice de precios o tasas, una calificación crediticia o índice de crédito, u otra variable permitida por la legislación y regulaciones aplicables, siempre y cuando tratándose de variables no financieras, éstas no sean específicas o particulares a una de las partes del contrato. Un derivado que se encuentra adjunto a un instrumento financiero pero que es contractualmente transferible de manera independiente a dicho instrumento, o bien, que tiene una contraparte diferente, no es un derivado implícito sino un instrumento financiero separado (por ejemplo en operaciones estructuradas como se definen en el presente criterio B-4 "Derivados y operaciones de cobertura" de la Comisión).

Un derivado implícito se segrega del contrato anfitrión para efectos de valuación y recibir el tratamiento contable de un derivado, si y sólo si se cumplen todas las siguientes características:

- a. Las características económicas y riesgos del derivado implícito no se encuentran estrechamente relacionadas con las características económicas y riesgos del contrato anfitrión;
- b. Un instrumento financiero separado que cuente con los mismos términos que el derivado implícito cumpliría con la definición de derivado, y
- c. El instrumento financiero híbrido (combinado) no se valúa a valor razonable con los cambios reconocidos en resultados (por ejemplo un derivado que se encuentra implícito en un activo financiero o pasivo financiero valuado a valor razonable no debe segregarse).

Los efectos de valuación de los derivados implícitos se reconocen en el mismo rubro en que se encuentra registrado el contrato anfitrión.

Al cierre de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad reconoció una minusvalía de \$2,751 y \$9,222, respectivamente por los contratos por servicios, compra de activos, mantenimiento y arrendamientos operativos referenciados a dólares americanos o cualquier otra divisa diferente al peso, el cual se encuentra registrado en el rubro de "Resultado por intermediación".

Transacciones en moneda extranjera - Las transacciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio vigente en la fecha de la operación. Los activos y pasivos en moneda extranjera se valorizan a los tipos de cambio en vigor al cierre del período, determinados y publicados por Banco de México.

Los ingresos y egresos derivados de operaciones en moneda extranjera, se convierten al tipo de cambio vigente en la fecha de operación.

Las fluctuaciones cambiarias se registran en los resultados del período en que ocurren.

Comisiones cobradas y costos y gastos asociados a la cartera de crédito - Las comisiones cobradas por el otorgamiento inicial de los créditos se registran como un crédito diferido dentro del rubro de "Créditos diferidos y cobros anticipados", el cual se amortiza contra los resultados del ejercicio en el rubro "Ingreso por intereses", bajo el método de línea recta durante la vida del crédito, excepto las que se originen por créditos revolventes que se amortizan en un período de 12 meses.

Las comisiones que se reconozcan con posterioridad al otorgamiento inicial del crédito, aquéllas en que se incurran como parte del mantenimiento de dichos créditos, ó las que se cobren con motivo de créditos que no hayan sido colocados se reconocen en resultados en el momento que se generen.

En el caso de comisiones cobradas por concepto de anualidad de tarjeta de crédito, ya sea la primera anualidad o subsecuentes por concepto de renovación, se reconocen como un crédito diferido dentro del rubro de "Créditos diferidos y cobros anticipados" y se amortizan en un período de 12 meses contra los resultados del ejercicio en el rubro de "Comisiones y tarifas cobradas".

Los costos y gastos incrementales asociados con el otorgamiento inicial del crédito, se reconocen como un cargo diferido, los cuales se amortizarán contra los resultados del ejercicio como un gasto por intereses, durante el mismo período contable en el que se reconocen los ingresos por comisiones cobradas.

Cualquier otro costo o gasto distinto del mencionado anteriormente, entre ellos los relacionados con promoción, publicidad, clientes potenciales, administración de los créditos existentes (seguimiento, control, recuperaciones, etc.) y otras actividades auxiliares relacionadas con el establecimiento y monitoreo de políticas de crédito se reconocen directamente en los resultados del ejercicio conforme se devenguen en el rubro que corresponde de acuerdo a la naturaleza del costo o gasto.

Asimismo, en el caso de costos y gastos asociados al otorgamiento de tarjetas de crédito, éstos se reconocen como un cargo diferido, el cual se amortiza en un período de 12 meses contra los resultados del ejercicio en el rubro que corresponde de acuerdo a la naturaleza del costo o gasto.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, los principales conceptos por los cuales la Sociedad registró en el estado de resultados comisiones cobradas se refieren a:

	2010	2009
Comisiones por demora	\$ 89,132	\$ 36,366
Comisiones por venta de seguros	62,395	35,145
Comisiones por anualidad	17,360	4,663
Otras	<u>10,013</u>	<u>6,760</u>
	<u>\$ 178,900</u>	<u>\$ 82,934</u>

Cartera de crédito vigente - Los créditos otorgados por la Sociedad se registran como cartera de crédito a partir de la fecha en que los recursos son dispuestos por los acreditados.

De acuerdo a las Disposiciones, la cartera de crédito se debe clasificar en: Comercial, Hipotecaria de vivienda y de Consumo. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la cartera de la Sociedad se encuentra clasificada en cartera comercial y de consumo, la cual de acuerdo a la Comisión corresponde a:

- Comercial:** a los créditos directos o contingentes, incluyendo créditos puente, denominados en moneda nacional, extranjera, en unidades de inversión o en veces el salario mínimo, así como los intereses que generen, otorgados a personas morales o personas físicas con actividad empresarial y destinados a su giro comercial; los créditos otorgados a fiduciarios que actúen al amparo de fideicomisos y los esquemas de crédito comúnmente conocidos como "estructurados" en los que exista una afectación patrimonial que permita evaluar individualmente el riesgo asociado al esquema.
- De consumo:** a los créditos directos, incluyendo los de liquidez que no cuenten con garantía de inmuebles, denominados en moneda nacional, extranjera, en unidades de inversión o en veces el salario mínimo, así como los intereses que generen, otorgados a personas físicas, derivados de operaciones de tarjeta de crédito, de créditos personales, de créditos para la adquisición de bienes de consumo duradero (conocidos como ABCD), que contempla entre otros al crédito automotriz incluyendo aquellos créditos otorgados para tales efectos a los ex-empleados de las entidades.

Para los créditos comerciales la amortización tanto de capital como de intereses se realiza mediante pagos mensuales, de acuerdo a los términos del contrato respectivo.

Para los créditos simples al consumo y para los créditos al consumo con descuentos vía nómina, la amortización tanto del capital como de los intereses se realiza mediante pagos semanales, quincenales o mensuales, de acuerdo a los términos del contrato respectivo. Por lo que respecta a créditos al consumo dispuestos a través de tarjeta de crédito, las amortizaciones del capital e intereses se realizan mensualmente con base en la facturación enviada a los clientes, los cuales, cubren los pagos mínimos o el saldo total del adeudo de acuerdo a la intención del uso del crédito.

Cartera de crédito vencida - La Sociedad tiene los siguientes criterios para clasificar los créditos no cobrados como cartera vencida:

- si los adeudos consisten en créditos con pagos periódicos parciales de principal e intereses y presentan 90 o más días naturales de vencidos;
- si los adeudos consisten en créditos revolventes y presentan dos periodos mensuales de facturación vencidos o, en caso de que el periodo de facturación sea distinto al mensual, el correspondiente a 60 o más días naturales de vencidos;
- si los adeudos consisten en créditos con pagos semanales y presentan 41 o más días naturales de vencidos.
- debido a los trámites administrativos que el Patrón o el organismo encargado del entero de los Pagos a favor de BNPP PF, debe realizar para instalación del mismo en su sistema de nómina, el primer Pago derivado del producto nómina, se podrá verificar dentro de los 90 (noventa) días subsecuentes a la fecha en que el acreditado haya dispuesto del Crédito.

Clasificación de cartera de crédito y estimación preventiva para riesgos crediticios -

La Sociedad clasifica la cartera de crédito mensualmente de acuerdo con el tipo de cartera y a su grado de riesgo.

La Administración considera el supuesto de que a cada momento, la suma de las pérdidas futuras de la cartera correspondiente a los Créditos y saldo insoluto de las tarjetas de crédito sea cubierto a 100% mediante la reserva preventiva de riesgos crediticios, utilizando la siguiente metodología:

- 1) Estructura de la cartera al fin de cada mes por familia de producto (Moto, hogar, internet, auto) y por proceso de cobranza: Con base al número de vencimientos no pagados por el cliente a final del mes, es decir, por el número de parcialidades (mensualidades o quincenas) no pagadas.

La manera de determinar el número de parcialidades no pagadas es realizando la división del saldo pendiente de pago al fin de mes entre la mensualidad. Una vez que se obtiene el número de retrasos que lleva el cliente, se calcula, en importe, la cartera contable de éste (se incluye entonces los intereses devengados no cobrados entre el día 1 y el día 90 o en su caso 60 después de incumplimiento de pago, salvo para los créditos en contencioso por los cuales se anulan todos los intereses devengados no cobrados).

La estimación será calculada de acuerdo al porcentaje ("Roll-rates"), resultante de comparar a los clientes del mes, agrupados por número de retrasos con los de meses anteriores, este porcentaje es la tasa de ineficiencia que se genera debido al traspaso de la cartera de un nivel a otro (promedio móvil de los 6 últimos meses), por familia de productos.

Los porcentajes fueron fijados durante el mes de Agosto 2010, y estos mismos fueron aplicados en diciembre de 2010 y seguirán vigentes hasta que se realice un re-cálculo de los mismos, que será por lo menos una vez al año.

- 2) Cálculo de la amortización de la cartera de cada familia de producto considerando que no se otorgan ningún crédito nuevo ("Run Off"):
 - a) Se aplica a la cartera sin vencimiento no pagado el perfil de amortización teórico de la cartera.
 - b) Se aplican a cada nivel de retraso el promedio de cada tasa de ineficiencia (promedio de los últimos 6 meses) hasta que la cartera venza totalmente o pase a contencioso.
 - c) Se calculan los flujos de recuperación iguales a Cartera M- Cartera M1.

Hasta el mes de diciembre de 2009, la Administración consideraba que la cartera de riesgo que se encontraba clasificada como contenciosa tenía un porcentaje de recuperación de 16%, por lo que a esa fecha la Sociedad reservaba un 84% de dicha cartera. En el mes de diciembre de 2010 y con base en un análisis estadístico, la Administración determinó que la cartera clasificada como contenciosa tiene un porcentaje de recuperación del 0% por lo que a partir de dicha fecha se modificó su estimación contable de cartera para reservar el 100% de la cartera contenciosa, excepto para el portafolio de AUTO que contempla un recupero de las transmisiones y stock contencioso en un 2%.

Generalmente se traspasa a contencioso los créditos entre 120 y 150 días de impago:

- 3) Cálculo de la reserva preventiva de riesgos crediticios:
 - a) Se actualizan los flujos de recuperación de (cobranza + recobro) a la tasa promedio para contabilizar únicamente los flujos recuperados en capital.
 - b) La reserva es igual a la cartera a la fecha menos los flujos de recuperación de capital.
- 4) Cálculo del aumento mensual de la reserva preventiva de riesgos crediticios:

Para determinar el importe del aumento de la reserva preventiva de riesgos crediticios del mes, se obtiene la diferencia entre la provisión del mes y la provisión al mes pasado más, en su caso, el importe del pase a pérdidas que ocurran durante dicho mes.

Metodología de cálculo de provisión de la cartera comercial:

- 1) Se determina un % de pagos futuros en base al histórico de la cobranza observada de la cartera.
 El horizonte del histórico utilizado en el cálculo será de 3 meses a 12 meses, dependiendo de los hechos relevantes del negocio y a discreción de la decisión del Comité de Riesgos.
 El Comité de Riesgos decidirá la oportunidad de tomar en cuenta a la fecha del estudio los hechos posteriores (positivos o negativos) para determinar este porcentaje de pagos futuros.
- 2) Se aplica este % de recuperación a la cartera vencida para obtener el monto máximo en riesgo.
- 3) Se evalúan las garantías existentes que vienen en deducción del monto máximo en riesgo.
 Esta evaluación estará realizada por el área de Riesgo.
- 4) Se determina la provisión a aplicar, deduciendo del monto máximo en riesgo las garantías existentes.

Cálculo del aumento mensual de la reserva preventiva de riesgos crediticios

Para determinar el importe del aumento de la reserva preventiva de riesgos de los créditos comerciales del mes, se obtiene la diferencia entre la provisión del mes y la provisión al mes pasado.

Otras cuentas por cobrar, neto - La Sociedad tiene la política de reservar contra sus resultados las cuentas por cobrar identificadas y no identificadas dentro de los 90 ó 60 días siguientes al registro inicial, respectivamente.

Mobiliario y equipo - Los activos se registran al costo de adquisición. Los activos que provienen de adquisiciones hasta el 31 de diciembre de 2007, se actualizaron aplicando factores derivados de las Unidades de inversión (UDIS) desde la fecha de adquisición hasta esa fecha. La depreciación se calcula conforme al método de línea recta con base en la vida útil estimada de los activos, como sigue:

	Años
Mobiliario y equipo	10
Equipo de transporte	4
Equipo de cómputo	3
Mejoras a locales arrendados	Plazo del contrato de arrendamiento

Otros activos - Este rubro se integra principalmente por las comisiones pagadas por la colocación de cartera de crédito, las cuales se amortizan contra los resultados del ejercicio durante la vida de los créditos.

La amortización del software, los desarrollos informáticos y los activos intangibles de vida definida se calcula en línea recta aplicando al gasto actualizado el porcentaje correspondiente de acuerdo a la vigencia del contrato.

Deterioro de activos de larga duración en uso - La Sociedad revisa el valor en libros de los activos de larga duración en uso, ante la presencia de algún indicio de deterioro que pudiera indicar que el valor en libros pudiera no ser recuperable, considerando el mayor del valor presente de los flujos netos de efectivo futuros o el precio neto de venta en el caso de su eventual disposición. El deterioro lo registra si el valor en libros excede al mayor de los valores antes mencionados. Los indicios de deterioro que se consideran para estos efectos, son entre otros, las pérdidas de operación o flujos de efectivo negativos en el período si es que están combinados con un historial o proyección de pérdidas, depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados que en términos porcentuales, en relación con los ingresos, sean substancialmente superiores a las de ejercicios anteriores, ó los servicios que se prestan, competencia y otros factores económicos y legales.

Provisiones - Se reconocen cuando se tiene una obligación presente como resultado de un evento pasado, que probablemente resulte en la salida de recursos económicos y que pueda ser estimada razonablemente.

Impuesto a la utilidad - El Impuesto Sobre la Renta (ISR) y el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) se registran en los resultados del año en que se causan. Para reconocer el impuesto diferido se determinará si, con base en proyecciones financieras y fiscales, la Sociedad causará ISR o IETU y reconoce el impuesto diferido que corresponda al impuesto que esencialmente pagará. La Sociedad determina el impuesto diferido sobre las diferencias temporales, las pérdidas fiscales y los créditos fiscales, desde el reconocimiento inicial de las partidas y al final de cada período. El impuesto diferido derivado de las diferencias temporales se reconoce utilizando el método de activos y pasivos, que es aquel que compara los valores contables y fiscales de los activos y pasivos. De esa comparación surgen diferencias temporales, tanto deducibles como acumulables, que sumadas a las pérdidas fiscales por amortizar se les aplica la tasa fiscal a las que se reversarán las partidas. Los importes derivados de estos tres conceptos corresponden al pasivo o activo por impuesto diferido reconocido.

La Administración de la Sociedad registra una estimación para activo por impuesto diferido no recuperable con el objeto de reconocer solamente el impuesto diferido activo que consideran con alta probabilidad y certeza de que pueda recuperarse.

El impuesto diferido es registrado utilizando como contra cuenta resultados o capital contable, según se haya registrado la partida que le dio origen al impuesto anticipado (diferido).

Margen financiero - El margen financiero de la Sociedad está conformado por la diferencia resultante del total de los ingresos por intereses menos los gastos por intereses.

Los ingresos por intereses se integran por los rendimientos generados por la cartera de crédito, en función de los plazos establecidos en los contratos celebrados con los acreditados y las tasas de interés pactadas, la amortización de los intereses cobrados por anticipado, así como los premios o intereses por depósitos en entidades financieras, préstamos bancarios, inversiones en valores y reportos y las comisiones cobradas por el otorgamiento inicial del crédito.

Los gastos por intereses consideran los premios, descuentos e intereses por préstamos bancarios y de los pasivos bursátiles, así como los gastos de emisión y descuento por colocación de deuda. La amortización de los costos y gastos asociados por el otorgamiento inicial del crédito forman parte de los gastos por intereses.

Los intereses derivados de los créditos otorgados, se reconocen en el estado de resultados conforme se devengan, en función de los plazos establecidos en los contratos celebrados con los acreditados y las tasas de interés pactadas. Estas son normalmente ajustadas en forma periódica en función de la situación del mercado y el entorno económico.

Gastos - Se registran conforme se devengan.

Resultado integral - El importe del resultado integral que se presenta en el estado de variaciones en el capital contable, es el efecto de transacciones distintas a las efectuadas con los accionistas de la Sociedad durante el período y está representado por la utilidad neta y los efectos por valuación de los títulos disponibles para la venta.

Estado de flujo de efectivo - El estado de flujo de efectivo presenta la capacidad de la Sociedad para generar el efectivo y los equivalentes, así como la forma en que la Sociedad utiliza dichos flujos de efectivo para cubrir sus necesidades.

El flujo de efectivo en conjunto con el resto de los estados financieros proporciona información que permite:

- Evaluar los cambios en los activos y pasivos de la Sociedad y en su estructura financiera.
- Evaluar tanto los montos como las fechas de cobro y pagos, con el fin de adaptarse a las circunstancias y a las oportunidades de generación y/o aplicación de efectivo y los equivalentes de efectivo.

Cuentas de orden -

- **Compromisos Crediticios:**

El saldo representa el importe de las líneas de crédito otorgadas por la Sociedad a clientes, no dispuestas.

- **Colaterales recibidos:**

Su saldo representa el total de colaterales recibidos en operaciones de reporto actuando la Sociedad como Reportadora.

4. Inversiones en valores

Títulos disponibles para la venta -

Oferta Pública Inicial de Visa, Inc.:

Con fecha 18 de marzo de 2008, la Sociedad recibió 7,237 acciones Clase C Serie I derivado de la oferta pública inicial de Visa Inc. (Visa). Estas acciones fueron asignadas directamente por Visa, Inc. sin ningún costo y de manera extraordinaria debido a los resultados positivos que dicha entidad ha obtenido a través de las operaciones efectuadas con la Sociedad.

Asimismo, Visa se obligó a comprar en una fecha posterior a la colocación, una cantidad importante de las acciones Clase C Serie I. Por lo tanto, de las acciones recibidas, Visa le recompró en efectivo la Sociedad, 4,067 acciones, equivalentes aproximadamente al 56% del total de acciones recibidas a un precio de 42.77 dólares americanos por acción.

Dichas acciones clase C no cotizan en los mercados americanos reconocidos y serán intercambiadas por acciones clase A que sí cotizan, después de un plazo restrictivo de 3 años impuesto por Visa.

En el mes de septiembre de 2009, VISA eliminó la restricción en mantener en 3 años el 30% de las acciones C por un período de tres años.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 el saldo de balance de las acciones de VISA asciende a \$2,753 y \$3,622; asimismo, se encuentra reconocido en el capital contable de la Sociedad un efecto de valuación neto de su impuesto diferido de \$1,837 y \$2,463, respectivamente.

5. Operaciones por reporto

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 los saldos de las operaciones de reporto actuando la Sociedad como reportadora ascienden a \$475,959 y \$20,000, respectivamente, y corresponden a Deuda Gubernamental Nacional con un plazo de 3 y 1 día respectivamente, así como una tasa promedio del 4.55% y del 4.40%, respectivamente. El monto del premio de las operaciones de reportos reconocidos en los resultados por los periodos terminados en dichas fechas fue por un importe de \$29,856 y \$23,765, respectivamente.

6. Operaciones con instrumentos financieros derivados de cobertura

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la posición por operaciones con instrumentos financieros derivados, es como sigue:

Posición pasiva	2010	
	Monto Nominal	Posición pasiva
Swaps-		
Swaps de tasas	\$ 3,100,000	\$ 24,904
Total de posición	\$ 3,100,000	\$ 24,904
Posición pasiva	2009	
	Monto Nominal	Posición pasiva
Swaps-		
Swaps de tasas	\$ 2,300,000	\$ 12,833
Total de posición	\$ 2,300,000	\$ 12,833

El efecto de valuación de los instrumentos financieros derivados con fines de cobertura de flujos de efectivo se registra en el estado de variaciones en el capital contable en el rubro de "Resultado por valuación de instrumentos de cobertura de flujos de efectivo". Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 la minusvalía neta de impuestos diferidos asciende a \$20,938 y \$10,587, respectivamente.

El subyacente de los instrumentos financieros derivados operados es THE 28.

Al 31 de diciembre de 2010 no existen colaterales entregados por la entidad por las operaciones de derivados realizadas.

Los principales objetivos de la operación de estos productos son la cobertura de riesgos y la maximización de la rentabilidad.

Para la valuación de los instrumentos se utilizan los precios publicados por los Proveedores de Precios autorizados. Las principales condiciones o términos de los contratos se basan en ISDA internacional o Contrato Marco local.

Revisiones independientes

La Sociedad se encuentra bajo la supervisión y vigilancia de la Comisión, la cual se ejerce a través de procesos de seguimiento, visitas de inspección, requerimientos de información y documentación y entrega de reportes. Asimismo, se realizan revisiones periódicas por parte de los auditores internos y externos.

Descripción genérica sobre técnicas de valuación

Los instrumentos financieros derivados se valúan a valor razonable, de conformidad con la normatividad contable establecida por las Disposiciones emitidas por la Comisión así como lo dispuesto en la norma particular contenida en el Boletín C-10 de las NIF.

Metodología de Valuación

La Sociedad ha buscado cubrir los pasivos bursátiles a largo plazo los cuales se encuentran expuestos a movimientos adversos de tasas de interés.

Se califica como cobertura contable, una operación cuando se cumplen las dos condiciones siguientes:

- Se designe la relación de cobertura y se documente en su momento inicial con un expediente individual, fijando su objetivo y estrategia.
- La cobertura sea eficaz, para compensar variaciones en el valor razonable o en los flujos de efectivo que se atribuyan al riesgo cubierto, de manera consistente con la gestión del riesgo documentada inicialmente.

La Administración de la Sociedad realiza operaciones de derivados con fines de cobertura con swaps.

Debido a que al 31 de diciembre de 2010 los instrumentos derivados se encuentran contratados en Mercados Organizados, la valuación de los mismos se hace a precio de cierre del mercado en cuestión y los precios son proporcionados por el proveedor de precios. El efecto se reconoce dependiendo del tipo de cobertura contable, de acuerdo con lo siguiente:

- Si son coberturas de valor razonable, se valúa a mercado por el riesgo cubierto la posición primaria y el instrumento derivado de cobertura, registrándose el efecto neto en los resultados del periodo.
- Si son coberturas de flujos de efectivo, se valúa a mercado el instrumento derivado de cobertura. La parte efectiva de la cobertura se registra dentro de la cuenta de utilidad integral en el capital contable y la parte inefectiva se registra en resultados.

La Sociedad suspende la contabilidad de coberturas cuando el derivado ha vencido, ha sido vendido, es cancelado o ejercido, cuando el derivado no alcanza una alta efectividad para compensar los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta, o cuando se decide cancelar la designación de cobertura.

Se exige demostrar que la cobertura cumpla eficazmente con el objetivo para el que se contrataron los derivados. Esta exigencia de efectividad supone que la cobertura deba cumplir un rango máximo de desviación sobre el objetivo inicial de entre un 80% al 125%.

Para demostrar la efectividad de las coberturas es necesario cumplir con dos pruebas:

- Test Prospectivo: En que se demuestra que en el futuro la cobertura se mantendrá dentro del rango máximo mencionado.
- Test Retrospectivo: En el que se revisará que en el pasado, desde su fecha de constitución hasta el momento actual, la cobertura se ha mantenido dentro del rango permitido.

Actualmente, para el caso de las Coberturas de flujo de efectivo, durante el último trimestre del ejercicio de 2010, el nivel promedio de eficiencia retrospectiva fue de 99.99% y el de la eficiencia prospectiva de 99.99%. En cuanto a las coberturas de flujo de efectivo son prospectiva y retrospectivamente eficientes, y se encuentran dentro del rango máximo de desviación permitido.

Cambios en la exposición a los riesgos identificados, contingencias y eventos conocidos o esperados en instrumentos financieros derivados.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad no tiene ninguna situación o eventualidad, tales como cambios en el valor del activo subyacente o las variables de referencia, que implique que el uso de los instrumentos financieros derivados difieran de aquellos con que originalmente fueron concebidos, que modifiquen significativamente el esquema de los mismos o que impliquen la pérdida parcial o total de la cobertura, y que requieran que la Sociedad asuma nuevas obligaciones, compromisos o variaciones en su flujo de efectivo de forma que vea afectada su liquidez (por llamadas de margen); ni contingencias y eventos conocidos o esperados por la Administración de la Sociedad, que puedan afectarla en futuros reportes.

Durante el cuarto trimestre no se dieron incumplimientos por parte de las contrapartes.

Deterioro de instrumentos financieros derivados -

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, no existe ningún indicio de deterioro en el riesgo de crédito (contraparte) que requiera modificar el valor en libros de los activos financieros proveniente de los derechos establecidos en los instrumentos financieros derivados.

Operaciones con instrumentos financieros derivados, para fines de cobertura -

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad presenta posiciones de cobertura de Swaps (Interest Rate), cuya intención es cubrir los pasivos bursátiles a largo plazo mediante coberturas de flujo de efectivo y de valor razonable.

Documentación formal de las coberturas -

En el momento inicial de la constitución de las coberturas de flujo de efectivo y de valor razonable, la Sociedad completa un expediente individual que incluye la siguiente documentación:

- La estrategia y objetivo de la entidad respecto a la administración del riesgo, así como la justificación para llevar a cabo la operación de cobertura.
- El riesgo o los riesgos específicos a cubrir.

- Constitución de la cobertura, donde se identifican los derivados que contrata con la finalidad de cobertura y la partida que origina el riesgo cubierto.
- Definición de los elementos que conforman la cobertura y referencia al método de la valoración de su efectividad.
- Contratos del elemento cubierto y de la operación de cobertura, así como confirmación de la contraparte de la cobertura.
- Las pruebas de la efectividad periódica de la cobertura, tanto a nivel prospectivo respecto a la estimación de su evolución futura como a nivel retrospectivo sobre su comportamiento en el pasado. Estas pruebas se realizan, al menos, al cierre de cada trimestre, de acuerdo a la metodología de valoración definida en el momento de la constitución del expediente de cobertura.

7. Cartera de crédito, neta

Política para el otorgamiento de crédito - El otorgamiento, control y recuperación de créditos se encuentran regulados en el manual de crédito de la Sociedad, el cual ha sido autorizado por el Consejo de Administración. Dicho manual establece el marco de actuación de los funcionarios que intervienen en el proceso de crédito y está basado en los ordenamientos de la Ley de Instituciones de Crédito.

La autorización de los créditos como responsabilidad del Consejo de Administración se encuentra delegada en el Comité de Riesgo, las políticas y procedimientos establecen los mecanismos que les permiten asegurarse de la solvencia moral y capacidad técnica del personal involucrado en la actividad crediticia.

El proceso de crédito está basado en un análisis de las solicitudes de crédito.

La cartera de créditos al 31 de diciembre de 2010 y 2009, se integra como sigue:

	2010	2009
Cartera de crédito vigente-		
Créditos al comercial	\$ 78,121	\$ -
Créditos al consumo	6,077,740	7,440,828
Intereses devengados en operaciones de crédito	114,824	155,205
Cartera de crédito vigente, neta	<u>6,270,685</u>	<u>7,596,033</u>
Cartera de crédito vencida-		
Créditos comercial	12,405	27,135
Créditos al consumo	2,433,750	1,265,513
Cartera de crédito vencida	<u>2,446,155</u>	<u>1,292,648</u>
Menos- Estimación preventiva para riesgos crediticios	<u>(1,459,159)</u>	<u>(522,566)</u>
Cartera de crédito, neta	<u>\$ 7,257,681</u>	<u>\$ 8,366,115</u>

La cartera de consumo y comercial vencidas al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se integra de la siguiente manera:

	2010		2009	
	Comercial	Consumo	Comercial	Consumo
De 60 a 90 días naturales	\$ -	\$ 583,140	\$ 27,135	\$ 663,265
De 181 a 365 días naturales	12,049	777,536	-	308,230
De 366 días naturales a 2 años	356	636,881	-	284,918
Más de 2 años vencida	-	<u>436,193</u>	-	<u>9,100</u>
	<u>\$ 12,405</u>	<u>\$ 2,433,750</u>	<u>\$ 27,135</u>	<u>\$ 1,265,513</u>

A continuación se detallan los préstamos otorgados agrupados por sectores económicos al 31 de diciembre de 2010 y 2009:

	2010	2009
Cartera menudeo		
Comercio	\$ 8,625,800	\$ 8,861,546
	<u>91,040</u>	<u>27,135</u>
	<u>\$ 8,716,840</u>	<u>\$ 8,888,681</u>

Adquisiciones de portafolios:

- En el mes de diciembre de 2009 mediante dos contratos de compraventa, la Sociedad adquirió por un importe de \$692,755 el negocio de cartera de crédito de Prestacomer y diversos contratos de operación que tenía Prestacomer con un socio mercantil estratégico. El valor contable de la cartera a la fecha de la operación ascendía a \$489,739. Debido a que la Sociedad y Prestacomer se encuentran bajo control común y de acuerdo con la normatividad contable supletoria aplicable, en este caso de conformidad con "Statement Financial Accounting Standard (SFAS) No. 141(R) "Business Combinations", la Sociedad registró el sobre precio del valor contable pagado por los activos adquiridos como una distribución de capital afectando la cuenta de resultado de ejercicios anteriores en \$186,195.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 existen reservas para esta cartera por \$297,226 y \$202,855 respectivamente.

- Con base en el Contrato Comercial celebrado el día 13 de diciembre de 2007 (modificado el 21 de enero de 2008), en los meses de febrero y junio de 2008 la Sociedad adquirió los derechos de dos carteras de crédito al consumo. Dichas compras fueron pagadas por la Sociedad el 1° de febrero y el 13 de junio de 2008, respectivamente. Los sobre precios pagados se registraron al momento de la compra en la cuenta de "Otros activos, cargos diferidos e intangibles" del balance y se están amortizando en función de los vencimientos de los créditos. Al 31 de diciembre de 2010 el monto de las comisiones amortizadas reconocidas en los resultados del ejercicio ascienden a \$32,657. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad mantenía en su balance comisiones por amortizar de \$38,838 y \$71,494, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 existen reservas para estas carteras adquiridas por \$22,564 y \$5,204, respectivamente.

Reestructuraciones de cartera -

Al 31 de diciembre de 2010, la política de reestructuración de créditos de la Sociedad de inversión es la siguiente:

Se establecen acuerdos formales con los acreditados por medio de los cuales se pacta la liquidación inmediata de una parte de sus pagos vencidos y la liquidación del resto de dichos pagos al final del plazo original del crédito. Una vez establecido el acuerdo formal, los pagos parciales del crédito que se devenguen conforme al contrato original los deberá ir cubriendo el acreditado conforme se vayan haciendo exigibles.

Al 31 de diciembre de 2010 no existen saldos de créditos reestructurados, y al 31 de diciembre de 2009 el saldo de créditos reestructurados ascendió a \$1,368,857.

Se regresarán a cartera vigente, los créditos vencidos en los que se liquiden totalmente los saldos pendientes de pago (principal e intereses, entre otros) o, que siendo créditos reestructurados o renovados, cumplan con el pago sostenido del crédito.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 no existen garantías adicionales sobre la cartera reestructurada.

Asimismo, al 31 de diciembre de 2010 y 2009 existen intereses devengados no cobrados capitalizados por un importe de \$114,824 y \$154,955, respectivamente.

Líneas de crédito no ejercidas por clientes - Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 las líneas de crédito autorizadas a clientes no ejercidas por los mismos ascienden a \$644,183 y \$1,218,804, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 no se tiene cartera de crédito restringida.

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 existen recuperaciones de cartera previamente castigada por \$2,217 y \$348 respectivamente, los cuales fueron registrados en el rubro de "Otros ingresos (egresos) de la operación" del estado de resultados.

Estimación preventiva para riesgos crediticios

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la determinación de la estimación preventiva para riesgos crediticios se analiza como sigue (valores nominales):

	2010			2009
	Saldo Insoluto	Pagos Vencidos	Estimación preventiva	Estimación preventiva
Cartera de consumo- Créditos simples	\$ 5,898,700	0-2	\$ 57,602	\$ 19,866
	1,289,079	3-7	329,382	169,018
	<u>822,141</u>	Contencioso	<u>763,658</u>	<u>100,876</u>
	8,009,920		1,150,642	289,760
Créditos revolventes	293,350	0-2	6,540	3,927
	73,474	3-7	22,874	131,266
	<u>249,056</u>	Contencioso	<u>249,056</u>	<u>97,613</u>
	615,880		278,470	232,806
Cartera comercial- Cartera exceptuada	<u>91,040</u>		<u>30,047</u>	-
	<u>\$ 8,716,840</u>		<u>\$ 1,459,169</u>	<u>\$ 522,566</u>

8. Movimientos de la estimación preventiva para riesgos crediticios

Por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2010 y 2009, los movimientos de la estimación preventiva para riesgos crediticios se analizan como sigue:

	2010	2009
Saldo inicial	\$ 522,566	\$ 100,659
Menos:		
Aplicaciones	(281,529)	(57,589)
Más:		
Reserva incorporada en la adquisición de cartera	-	147,502
Más:		
Incrementos a la reserva	<u>1,218,122</u>	<u>331,994</u>
Saldo final	<u>\$ 1,459,159</u>	<u>\$ 522,566</u>

Durante los ejercicios de 2010 y 2009, la Administración de la Sociedad aplicó contra la estimación preventiva para riesgos crediticios un importe de \$281,529 y \$57,589, respectivamente de cartera crediticia clasificada como vencida.

En las carteras aplicadas en dichos ejercicios contra la estimación preventiva para riesgos crediticios no existían saldos por cobrar a partes relacionadas.

9. Otras cuentas por cobrar

El rubro de otras cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2010 y 2009, se integra como sigue:

	2010	2009
Saldos por cobrar a partes relacionadas	\$ 24,317	\$ 24,646
Impuesto al valor agregado	19,942	1,054
Impuestos a favor	37,540	7,088
Cobranza	1,108	12,475
Otros deudores	113,521	31,133
Gastos por recuperar	<u>223</u>	<u>1,310</u>
	196,651	77,706
Estimación de cuentas incobrables	<u>(6,813)</u>	<u>(2,571)</u>
	<u>\$ 189,838</u>	<u>\$ 75,135</u>

10. Mobiliario y equipo, neto

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se integra como sigue:

	Tasas de depreciación	2010	2009
Mejoras a locales arrendados	20%	\$ 26,554	\$ 35,880
Equipo de cómputo	30%	29,126	28,800
Mobiliario y equipo de oficina	10%	14,770	12,550
Equipo de transporte	25%	<u>6,612</u>	<u>7,729</u>
		77,062	84,959
Depreciación acumulada		<u>(38,540)</u>	<u>(32,921)</u>
		<u>\$ 38,522</u>	<u>\$ 52,038</u>

11. Otros activos, cargos diferidos e intangibles

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se integra como sigue:

	2010	2009
Otros activos, cargos diferidos e intangibles:		
Intangibles (licencias de software)	\$ 6,126	\$ 2,170
Cargos diferidos por compra de cartera (1)	38,838	71,494
Comisiones por amortizar (2)	550,420	757,897
Pagos anticipados	32,844	31,312
Otros	<u>-</u>	<u>6,028</u>
	628,228	868,901
Depósitos en garantía	<u>-</u>	<u>2,969</u>
Depósitos en Garantía	<u>\$ 628,228</u>	<u>\$ 871,870</u>

- (1) Con fecha del 13 de diciembre de 2007 y 9 de abril de 2008, la Sociedad celebró contratos con dos terceros independientes para desarrollar la actividad de promoción, comercialización, venta y gestión de crédito al consumo a los trabajadores de administraciones públicas. Como se describe en la Nota 6, se adquirieron dos carteras durante el ejercicio 2008, resultando en la negociación el pago de un cargo diferido en cada una de ellas, mismo que se amortiza con base en la vida de los créditos. La amortización de estas comisiones se registra en el rubro de "Comisiones y tarifas pagadas" del estado de resultados.

- (2) El concepto de "comisiones por amortizar" corresponde a las comisiones pagadas a los puntos de venta por la comercialización de los productos de la cartera (nómina, auto, moto y hogar). Dichas comisiones son amortizadas a lo largo de la vida del crédito en la misma proporción que los intereses devengados.

Las comisiones de nómina se calculan con base a un porcentaje sobre los intereses cobrados a lo largo de la vida de los créditos, con un mecanismo de pago por anticipado de una parte o de toda la comisión.

12. Pasivos bursátiles

Con fecha 19 de diciembre de 2008 mediante el oficio 153/17926/2008 la Comisión autorizó la oferta pública de suscripción de valores y la inscripción en el Registro Nacional de Valores de los certificados bursátiles a ser emitidos por la Sociedad, con sujeción a lo siguiente:

El monto autorizado por el programa es de hasta \$5,000,000 con carácter revolvable, sin que el monto conjunto de las emisiones vigentes en cualquier fecha pueda exceder el mismo.

El plazo para efectuar las emisiones será de cinco años a partir de la fecha de autorización. El vencimiento de cada emisión de certificados bursátiles de largo plazo será de entre un año y treinta años.

El monto y tasa de cada emisión serán determinados libremente por la Sociedad.

Los certificados bursátiles que se emitan al amparo éste programa contarán con una garantía irrevocable e incondicional de BNP Paribas, S.A. (parte relacionada en Francia).

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad de inversión tiene colocada la siguiente deuda en los mercados bursátiles:

Clave de pizarra	Fecha de inscripción	2010	Tasa	Importe
		Fecha de vencimiento		
BNPPPF 09	26-Jun-09	24-Jun-11	6.53%	\$ 1,000,000
BNPPPF 09-2	11-Sep-09	24-Feb-12	6.25%	1,300,000
BNPPPF 10	8-Jul-10	13-Dic-13	6.32%	800,000
Intereses				<u>5,462</u>
				<u>\$ 3,105,462</u>

Clave de pizarra	Fecha de inscripción	2009	Tasa	Importe
		Fecha de vencimiento		
BNPPPF01109	19-Feb-09	18-Feb-10	9.89%	\$ 350,000
BNPPPF02209	24-Abr-09	07-Ene-10	7.87%	179,698
BNPPPF02309	14-May-09	13-May-10	6.95%	471,900
BNPPPF02409	05-Ago-09	21-Ene-10	5.57%	400,000
BNPPPF02509	02-Dic-09	01-Dic-10	6.17%	500,000
BNPPPF 09	26-Jun-09	24-Jun-11	6.71%	1,000,000
BNPPPF 09-2	11-Sep-09	24-Feb-12	6.22%	1,300,000
Intereses				<u>13,604</u>
				<u>\$ 4,215,202</u>

Derivado de las emisiones a largo plazo anteriormente mencionadas, la Sociedad contrató instrumentos financieros derivados de cobertura (SWAP) con el propósito de eliminar el riesgo de tasa de interés. Ver las características de los derivados en la Nota 6.

13. Préstamos bancarios y de otros organismos

La Sociedad actualmente realiza operaciones con instituciones financieras, los montos dispuestos se integran como sigue:

2010				
	Tipo	Moneda	Fecha de vencimiento	Tasa promedio
A corto plazo-				
Banco Nacional de México, S.A.	Quirografarios	MXP	16-Dic-2011	7.13%
Banco Santander, S.A.	Línea de crédito	MXP	24-Nov-2011	7.97%
Scotiabank Inverlat, S.A.	Quirografarios	MXP	27-May-2011	9.41%
HSBC México, S.A.	Quirografarios	MXP	14-Ago-2011	8.57%
BBVA Bancomer, S.A.	Quirografarios	MXP	25-Mar-2011	6.40%
BNP Paribas, S.A. (Francia)	Quirografarios	MXP	13-Dec-2011	11.84%
Intereses devengados por pagar				19.403
				1,495,403
A largo plazo-				
Banco Nacional de México, S.A.	Quirografarios	MXP	26-Nov-2013	8.28%
Banco Santander, S.A.	Línea de crédito	MXP	20-Jul-2013	8.58%
Scotiabank Inverlat, S.A.	Quirografarios	MXP	16-Oct-2012	7.77%
HSBC México, S.A.	Quirografarios	MXP	01-Dic-2013	8.50%
BBVA Bancomer, S.A.	Quirografarios	MXP	31-Ene-2013	10.42%
IXF Banco, S.A.	Quirografarios	MXP	22-May-2013	8.82%
Banco del Bajío, S.A.	Quirografarios	MXP	10-Jun-2014	8.75%
BNP Paribas, S.A. (Francia)	Quirografarios	MXP	04-Dec-2013	12.11%
				800,000
				2,943,800
				\$ 4,439,203

2009				
	Tipo	Moneda	Fecha de vencimiento	Tasa promedio
A corto plazo-				
Banco Nacional de México, S.A.	Quirografarios	MXP	16-Nov-2010	8.44%
Banco Santander, S.A.	Línea de crédito	MXP	13-Dec-2010	8.61%
Scotiabank Inverlat, S.A.	Quirografarios	MXP	11-Nov-2010	9.11%
HSBC México, S.A.	Quirografarios	MXP	12-Dec-2010	8.68%
Prestacomer, S.A. de C.V.	Quirografarios	MXP	04-Ene-2010	6.50%
BNP Paribas, S.A. (Francia)	Quirografarios	MXP	11-Dec-2010	11.43%
Intereses devengados por pagar				1,755,000
				19,826
				1,774,826
A largo plazo-				
Banco Nacional de México, S.A.	Quirografarios	MXP	26-Nov-2013	8.81%
Banco Santander, S.A.	Línea de crédito	MXP	20-Jul-2013	8.64%
Scotiabank Inverlat, S.A.	Quirografarios	MXP	27-May-2011	10.65%
HSBC México, S.A.	Quirografarios	MXP	01-Dic-2013	9.67%
BBVA Bancomer, S.A.	Quirografarios	MXP	30-Mar-2012	11.25%
BNP Paribas, S.A. (Francia)	Quirografarios	MXP	04-Dec-2013	12.00%
				1,000,000
				2,657,000
				\$ 4,431,826

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se tenían líneas de crédito disponibles por \$4,078,200 y \$3,508,000, respectivamente.

14. Cuadro comparativo de vencimientos de los principales activos y pasivos (No auditada)

A continuación se muestran los plazos de vencimientos de los principales rubros de activos y pasivos al 31 de diciembre de 2010:

	Hasta 6 meses	De 6 meses a 1 año	De 1 año a 5 años	Más de 5 años	Total
Activos:					
Disponibilidades	\$ 197,545	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 197,545
Títulos disponibles para la venta	2,753	-	-	-	2,753
Deudores por reparto	475,959	-	-	-	475,959
Cartera de crédito	456,810	674,207	5,123,932	15,736	6,270,685
Otras cuentas por cobrar (neto)	189,833	-	-	-	189,833
Total activos	\$ 1,322,905	\$ 674,207	\$ 5,123,932	\$ 15,736	\$ 7,136,780
Pasivos:					
Pasivos bursátiles	\$ 1,005,462	\$ -	\$ 2,100,000	\$ -	\$ 3,105,462
Préstamos bancarios y de otros organismos	1,037,404	453,000	2,943,800	-	4,439,204
Derivados	24,904	-	-	-	24,904
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	359,423	-	-	-	359,423
Total pasivos	\$ 2,427,193	\$ 453,000	\$ 5,043,800	\$ -	\$ 7,923,993
Activos menos pasivos	\$ (1,104,288)	\$ 216,207	\$ 80,132	\$ 157,736	\$ (792,213)

15. Acreedores diversos y otras cuentas por pagar

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se ilustra como sigue:

	2010	2009
Saldo por pagar a partes relacionadas	\$ 14,571	\$ 24,389
Provisión de rentas y honorarios	2,047	2,257
Impuestos por pagar	56,331	30,961
Cobranza por aplicar	54,420	54,260
Provisiones para obligaciones diversas	123,943	58,070
Comisiones por colocación de cartera	102,861	134,049
	\$ 359,423	\$ 303,986

16. Capital contable

El capital social a valor nominal al 31 de diciembre de 2010 y 2009 se integra como sigue:

	Número de acciones		Importe	
	2010	2009	2010	2009
Capital fijo (Clase I):				
Serie F	77,999	77,999	\$ 77,999	\$ 77,999
Serie B	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>
	78,000	78,000	78,000	78,000
Capital variable (Clase II):				
Serie F	<u>1,729,642</u>	<u>907,000</u>	<u>1,729,642</u>	<u>907,000</u>
Total	<u>1,807,642</u>	<u>985,000</u>	<u>\$ 1,807,642</u>	<u>\$ 985,000</u>

En Asamblea General Ordinaria de Accionistas celebrada el 10 de junio de 2010 se acordó aumentar el capital social en su parte variable, en la cantidad de \$750,000 mediante la emisión de 750,000 acciones, ordinarias y nominativas con un valor nominal de \$1 cada una, las cuales fueron suscritas y pagadas por los accionistas el 15 de junio de 2010.

Mediante Asamblea General Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de octubre de 2010 se acordó aumentar el capital social en su parte variable, en la cantidad de \$650,000 mediante la emisión de 650,000 acciones, ordinarias y nominativas con un valor nominal de \$1 cada una, las cuales fueron suscritas y pagadas por los accionistas el 22 de octubre de 2010.

También en la misma Asamblea acordaron reducir el capital en las acciones suficientes para amortizar las pérdidas acumuladas al 30 de septiembre de 2010 por la cantidad de \$577,357 y en el mismo número de acciones.

Con base a las disposiciones legales vigentes:

- La participación de los organismos financieros internacionales podrá ser hasta del 25% del capital social.
- El capital mínimo requerido para la Sociedad se basa en el 15% del capital mínimo para las Instituciones de Crédito.
- En ningún momento podrán participar en el capital social de las sociedades financieras de objeto limitado, directamente o a través de interpósita persona, gobiernos o dependencias oficiales extranjeras.

De acuerdo con la Ley General de Sociedades Mercantiles, de las utilidades netas del ejercicio debe separarse un 5% como mínimo para formar la reserva legal, hasta que su importe ascienda al 20% del capital social a valor nominal. La reserva legal puede capitalizarse, pero no debe repartirse a menos que se disuelva la sociedad, y debe ser reconstituida cuando disminuya por cualquier motivo. Debido a que no ha habido utilidades, la Sociedad no se ha constituido la reserva legal.

La distribución del capital contable, excepto por los importes actualizados del capital social aportado y de las utilidades retenidas fiscales, causará el impuesto sobre la renta a cargo de la Sociedad a la tasa vigente al momento de la distribución. El impuesto que se pague por dicha distribución, se podrá acreditar contra el impuesto sobre la renta del ejercicio en el que se pague el impuesto sobre dividendos y en los dos ejercicios inmediatos siguientes, contra el impuesto del ejercicio y los pagos provisionales de los mismos.

17. Saldos y transacciones con partes relacionadas

Los principales saldos con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2010 y 2009, son los siguientes:

	2010	2009
Activo:		
Cuentas por cobrar-		
Prestacomer, S.A. de C.V.	\$ 1,343	\$ 20,944
Cardif México Seguros, S.A. de C.V.	\$ 21,193	\$ 3,411
BNP Paribas, S.A. (Francia)	\$ 1,656	\$ 210
Cetelem Servicios, S.A. de C.V.	\$ 122	\$ 81
Pasivo:		
Préstamos bancarios-		
BNP Paribas, S.A. (Francia)	\$ 1,000,000	\$ 1,380,000
Prestacomer, S.A. de C.V.	\$ -	\$ 100,000
Cuentas por pagar-		
Cetelem Servicios, S.A. de C.V.	\$ 9,936	\$ 24,028
BNP Paribas, S.A. (Francia)	\$ 7,179	\$ -
Leval Development, S.A. (Francia)	\$ 378	\$ -
BNP Paribas Personal Finance SA (Francia)	\$ 4,377	\$ -
Telemática e Inteligencia en Servicios, S.A. de C.V.	\$ 256	\$ 361

La Sociedad ha realizado transacciones con partes relacionadas al 31 de diciembre de 2010 y 2009 por los siguientes conceptos:

	2010	2009
Intereses devengados a cargo -		
BNP Paribas, S.A. (Francia)	\$ 165,810	\$ 193,726
BNP Paribas, S.A. (Francia) (SWAP)	40,036	10,652
Cetelem Servicios, S.A. de C.V.	-	129
Prestacomer, S.A. de C.V.	-	72
	<u>\$ 205,846</u>	<u>\$ 204,579</u>
Gastos de administración-		
Cetelem Servicios, S.A. de C.V. (1)	\$ 176,260	\$ 159,783
BNP Paribas Personal Finance, S.A. (Francia)	14,420	-
BNP Net Limited (Inglaterra)	1,406	-
Leval Developpment SA (Francia)	2,249	-
BNP Paribas, S.A. (Francia)	215	860
Telemática e Inteligencia en Servicios, S.A.	2,736	386
	<u>\$ 197,286</u>	<u>\$ 161,029</u>
Otros ingresos-		
Prestacomer, S.A. de C.V.	\$ -	\$ 3,756
Cardif México Seguros, S.A. de C.V.	18,231	4,693
	<u>\$ 18,231</u>	<u>\$ 8,449</u>

- (1) La Sociedad tiene celebrado un contrato de prestación de servicios con Cetelem Servicios, S.A. de C.V., a través del cual, ésta última proporciona los servicios de personal para el desarrollo de las actividades de la Sociedad, adicionalmente a partir del 7 de marzo 2007 también factura los Servicios de Tecnología e informática. Las contraprestaciones fueron determinadas con base en costos y gastos incurridos en la prestación de los servicios, más un margen de utilidad del 4%.

18. Impuestos a la utilidad

La Sociedad está sujeta al ISR y al IETU.

ISR - La tasa es 30% para los años de 2010 a 2012 y 28% para 2009, y será 29% para 2013 y 28% para 2014.

IETU - Tanto los ingresos como las deducciones y ciertos créditos fiscales se determinan con base en flujos de efectivo de cada ejercicio. La tasa es 17.5% y 17.0% para 2010 y 2009, respectivamente. Asimismo, al entrar en vigor esta ley se abrogó la Ley del IMPAC permitiendo, bajo ciertas circunstancias, la recuperación de este impuesto pagado en los diez ejercicios inmediatos anteriores a aquél en que se pague ISR, en los términos de las disposiciones fiscales.

El impuesto a la utilidad causado es el que resulta mayor entre el ISR y el IETU.

Con base en proyecciones financieras, de acuerdo con lo que se menciona en la INIF 8, Efectos del Impuesto Empresarial a Tasa Única, la Sociedad identificó que esencialmente pagará IETU, por lo tanto, reconoce únicamente IETU diferido.

Conciliación del resultado contable y fiscal - Las principales partidas que afectaron la determinación del resultado fiscal de la Sociedad fueron el ajuste anual por inflación, las comisiones pagadas por la colocación créditos y las provisiones.

Intereses moratorios para efectos del Impuesto Empresarial a Tasa Única - De acuerdo con la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única, la Sociedad deberá considerar como ingreso gravable para efectos de este impuesto los intereses conforme éstos se devenguen sin importar si los mismos son cobrados o no, situación aplicable tanto a intereses ordinarios como a intereses moratorios. Sin embargo, para efectos del mencionado impuesto la Sociedad no consideró como ingreso gravable los intereses moratorios, argumentando la inconstitucionalidad de obligar a acumular un interés moratorio devengado no cobrado.

No obstante lo anterior, se espera que la autoridad fiscal ratifique la procedencia o no de acumulación de este concepto.

Los principales conceptos que originan el saldo del activo y pasivo por IETU diferido, al 31 de diciembre de 2010 y 2009 son:

	2010	2009
IETU diferido activo:		
Estimación preventiva para riesgos crediticios	\$ 255,353	\$ 91,449
Acreedores diversos y otras cuentas por pagar	35,023	44,369
Otros	12,823	242
Valuación de derivados	3,686	2,246
Beneficio por crédito fiscal	<u>21,533</u>	<u>79,101</u>
	328,418	217,407

	2010	2009
IETU diferido (pasivo):		
Otras cuentas por cobrar, neto	3,942	1,883
Pagos anticipados	109,907	137,883
Mobiliario y equipo, neto	6,493	9,488
Otros	-	1,876
	<u>120,342</u>	<u>151,130</u>
IETU diferido activo	208,076	66,277
Reserva para IETU diferido	<u>(171,086)</u>	<u>-</u>
Total activo	<u>\$ 36,990</u>	<u>\$ 66,277</u>

La Sociedad registra una reserva sobre el impuesto diferido activo, con el objeto de reconocer solamente el impuesto diferido activo que estiman pueda ser recuperable.

La Sociedad registra una reserva para IETU diferido respecto a la estimación preventiva para riesgos crediticios.

Asuntos fiscales

Durante 2008 la Sociedad inició un juicio de amparo contra el IETU, con la finalidad de no estar obligados al pago de dicho impuesto, al 31 de diciembre de 2010 dicho juicio se encuentra pendiente de resolución.

Al 31 de diciembre de 2010 las pérdidas fiscales se integran como sigue:

Año	Importe
2015	\$ 21,948
2016	29,071
2017	23,571
2018	<u>500,710</u>
	<u>\$ 575,300</u>

19. Margen financiero

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, el margen financiero se integra como sigue:

	2010	2009
Ingresos por intereses:		
Por depósitos bancarios	\$ -	\$ 12,773
Intereses por inversiones	30,927	14,031
Cartera de crédito comercial	8,738	14,303
Cartera de crédito al consumo	2,033,849	1,773,704
Comisiones por apertura	68,759	46,684
Otros	<u>36</u>	<u>327</u>
	<u>2,142,309</u>	<u>1,861,822</u>
Gastos por intereses:		
Por préstamos bancarios con otros organismos	752,139	651,808
Otros	<u>505</u>	<u>324</u>
	<u>752,644</u>	<u>652,132</u>
Margen financiero	<u>\$ 1,389,665</u>	<u>\$ 1,209,690</u>

20. Comisiones cobradas y pagadas

Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, las comisiones cobradas y pagadas se integran como sigue:

	2010	2009
Comisiones cobradas:		
Comisiones por demora	\$ 89,132	\$ 36,366
Comisiones por venta de seguros	62,395	35,145
Comisiones por anualidad	17,360	4,663
Otras	<u>10,013</u>	<u>6,760</u>
	<u>\$ 178,900</u>	<u>\$ 82,934</u>
Comisiones pagadas:		
Comisiones bancarias	\$ 7,183	\$ 17,539
Comisiones pagadas a puntos de venta o establecimientos	<u>820,329</u>	<u>773,674</u>
	<u>\$ 827,512</u>	<u>\$ 791,213</u>

21. Administración de riesgos (no auditado)

De acuerdo con las Disposiciones de la Comisión, se deben revelar en las notas de sus estados financieros, sus políticas de administración de riesgos, así como el análisis sobre los riesgos a los que está expuesta la Sociedad, bajo su propia perspectiva.

a. Entorno de control

La Sociedad cuenta con políticas y prácticas para la identificación, medición y monitoreo de los riesgos a que se encuentra expuesta, las cuales, la administración considera que son adecuadas para el nivel actual de las operaciones. Los principales riesgos a que se encuentra sujeta la Sociedad son los siguientes:

Riesgo de crédito: Representa la pérdida potencial por la falta de pago de los acreditados en las operaciones de financiamiento.

La Sociedad identifica, mide y monitorea el riesgo de crédito mediante las siguientes actividades:

- Se cuenta con un modelo estadístico automatizado que se utiliza en el proceso de análisis de crédito, el cual, mide la viabilidad de los créditos al consumo antes de que los mismos sean aprobados. En este sentido, dicho modelo evalúa las probabilidades de que el acreditado pueda caer en cartera vencida.
- Existe un área especializada que verifica las solicitudes de crédito de clientes potenciales, en aquellos casos en que las variables del sistema antes mencionado, rechacen o requieran de un análisis adicional de las solicitudes de crédito antes de su aprobación.
- Para cada solicitud de crédito que se recibe, se realizan consultas a una sociedad de información crediticia (buró de crédito).

- Se cuenta con un área especializada de atención a clientes y seguimiento, la cual, permite monitorear el cumplimiento y próximos vencimientos de los acreditados, con base en módulos especializados, que para tal propósito, cuenta el sistema de cartera de crédito. Asimismo, se cuenta un área de "Recobro" que monitorea y gestiona el cobro de los créditos del primer vencimiento no pagado.
- En el caso de clientes de la cartera de nómina que no cuentan con una evaluación de crédito adecuada o viable de acuerdo a las políticas de la Sociedad, se cuenta con una práctica, mediante la cual, el riesgo de crédito no es adquirido por la Sociedad, sino por el punto de venta, hasta que dichos acreditados presenten evidencia de pago sostenida.

Riesgo de liquidez: Se define como la pérdida potencial por la imposibilidad o dificultad de renovar pasivos o de contratar otros en condiciones normales para la Sociedad, por la venta anticipada o forzosa de activos a descuentos inusuales para hacer frente a sus obligaciones, o bien, por el hecho de que una posición no pueda ser oportunamente enajenada, adquirida o cubierta mediante el establecimiento de una posición contraria equivalente.

La Sociedad tiene como norma establecida no incurrir en ningún tipo de riesgo de liquidez al recibir fondeo externo, por esta razón, la sociedad mantiene sólo posiciones equivalentes entre las amortizaciones de los pasivos adquiridos y de la cartera crediticia.

Al 31 de diciembre de 2009 la Sociedad cuenta con 7 líneas de crédito en instituciones de banca múltiple nacionales, así como con la garantía de estas líneas por parte de la casa matriz.

Riesgo de mercado: Se define como la pérdida potencial por cambios en las tasas de interés y tipos de cambio que inciden sobre la valuación o sobre los resultados esperados de las operaciones activas, pasivas o causantes de pasivo contingente.

La sociedad tiene como norma establecida, no incurrir en riesgo de mercado o de tasa de interés al recibir fondeo externo, por esta razón la sociedad sólo contrata pasivos crediticios a tasa fija debido a que los créditos en administración son a tasa fija.

Riesgo operativo: Representa la pérdida potencial por daños, interrupción, alteración o fallas derivadas del uso o dependencia en el hardware, software, sistemas, aplicaciones, redes y cualquier otro canal de distribución de información en el desarrollo de las actividades de la Sociedad.

La Sociedad cuenta con un Plan de Continuidad de la Operación, que le permite anticipar alguna contingencia que ponga en peligro el flujo normal de las operaciones, garantizando de esta manera, proporcionar el servicio al que la Sociedad se ha comprometido con sus clientes y con sus intermediarios. Asimismo, la Sociedad tiene establecido un Plan de Contingencia Informático, el cual permite de manera inmediata, responder a las necesidades tecnológicas para el desarrollo de las operaciones ante una eventualidad.

Dentro de la Sociedad existe el departamento de Control Interno, el cual es responsable de monitorear todos aquellos riesgos operacionales que pudieran amenazar la continuidad del negocio, estableciendo un ambiente de control que permita mitigar los riesgos, de tal manera que la Sociedad trabaje bajo un esquema de Control Interno. Este departamento dedica sus esfuerzos a la prevención del fraude (interno y externo), al establecimiento y cumplimiento de las reglas de ética y seguridad.

Riesgo legal: Se define como la pérdida potencial por el incumplimiento de las disposiciones legales y administrativas aplicables, la emisión de resoluciones administrativas y judiciales desfavorables y la aplicación de sanciones, en relación con las operaciones que la Sociedad lleva a cabo.

Para garantizar el cumplimiento de las obligaciones marcadas por las distintas leyes que la afectan, la Sociedad cuenta con un Responsable Jurídico que se encuentra en constante comunicación directa con la Dirección General, las áreas de cumplimiento y los abogados externos de la Sociedad.

b. **Detección de operaciones con recursos de procedencia ilícita**

Las SOFOLES deben informar oportunamente cualquier operación inusual, relevante o preocupante, de conformidad con las disposiciones de la SHCP. La Sociedad tiene un Comité de Comunicación y Control, cuya función, conjuntamente con el Área de Cumplimiento, es vigilar el cumplimiento de la normatividad sobre operaciones con recursos de procedencia ilícita e informar a las distintas áreas involucradas de la Sociedad y a las autoridades correspondientes, las operaciones consideradas como inusuales, relevantes y preocupantes.

En cumplimiento con las disposiciones legales, tanto internacionales como nacionales que marca la Comisión, así como a la necesidad de prevenir el que la Sociedad sea utilizada como medio para Lavar Dinero, la Sociedad tiene establecidos circuitos para la detección y reporte de operaciones Inusuales, Preocupantes y Relevantes de las pudiera ser objeto; de igual forma, a través del órgano oficial establecido dentro de la Sociedad "El Comité de Comunicación y Control" ha elaborado y distribuido a los colaboradores un documento con los Criterios para la Identificación y Conocimiento de los Clientes y tiene establecidos mecanismos para capacitar a sus colaboradores en la lucha contra el lavado de dinero.

22. Compromisos

Desde del 1° de septiembre de 2006, la Sociedad arrienda el edificio donde está ubicada en Reforma 115. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009 los gastos por renta ascendieron a \$5,977 y \$9,101, respectivamente. En el mes de diciembre de 2010, la Sociedad tomó la decisión de cambiar la ubicación de sus oficinas, por lo que se decidió depreciar de manera anticipada las mejoras a locales arrendados por un monto de \$2,730, adicionalmente pago multas originadas por la terminación anticipada por un monto de \$6,735.

A partir de septiembre de 2008 se reubicaron algunas áreas de la Sociedad en las oficinas de Tecnoparque, las cuales son arrendadas a un tercero, con un plazo forzoso de 5 años. Durante el ejercicio 2010 se pagó por conceptos de renta \$4,300.

Se recibió como cesión el contrato de arrendamiento que tenía la empresa Prestacomer, S.A. de C.V. (compañía afiliada) el día 31 de octubre de 2009, el cual tiene un plazo forzoso a 5 años que vence en diciembre 2013. Para el ejercicio 2010 se tiene comprometido el pago equivalente a 763 miles de dólares.

23. Nuevos pronunciamientos contables

Con el objetivo de converger la normatividad mexicana con la normatividad internacional, durante 2010 el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera promulgó las siguientes NIF, Interpretaciones a las Normas de Información Financiera (INIF) y mejoras a las NIF, aplicables a entidades con propósitos lucrativos y que entran en vigor, como sigue:

a) **Para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2011:**

- B-5, Información financiera por segmentos
- B-9, Información financiera a fechas intermedias
- C-5, Pagos anticipados y otros activos

Mejoras a las Normas de Información Financiera 2011.

Algunos de los principales cambios que establecen estas normas, son:

La NIF B-5, Información financiera por segmentos.- Establece el enfoque gerencial para revelar la información financiera por segmentos a diferencia del Boletín B-5 que, aunque manejaba un enfoque gerencial, requería que la información a revelar se clasificara por segmentos económicos, áreas geográficas o por grupos homogéneos de clientes; no requiere que las áreas del negocio estén sujetas a riesgos distintos entre sí para separarlas; permite catalogar como segmento a las áreas en etapa preoperativa; requiere revelar por separado los ingresos por intereses, gastos por intereses y pasivos; y revelar información de la entidad en su conjunto sobre productos, servicios, áreas geográficas y principales clientes y proveedores. Al igual que el Boletín anterior, esta norma sólo es obligatoria para empresas públicas o que estén en proceso de convertirse en públicas.

La NIF B-9, Información financiera a fechas intermedias.- A diferencia del Boletín B-9, requiere la presentación en forma condensada del estado de variaciones en el capital contable y del estado de flujos de efectivo como parte de la información financiera a fechas intermedias y, para efectos comparativos, requiere que la información presentada al cierre de un periodo intermedio se presente con la información al cierre de un periodo intermedio equivalente al del año inmediato anterior y, en el caso del balance general, requiere presentar el del cierre anual inmediato anterior.

La NIF C-5, Pagos anticipados.- Establece como una característica básica de los pagos anticipados el que éstos no le transfieren aún a la Compañía los riesgos y beneficios inherentes a los bienes y servicios que está por adquirir o recibir; por lo tanto, esta norma requiere que los anticipos para la compra de inventarios o propiedades, planta y equipo, entre otros, se presenten en el rubro de pagos anticipados y no en los rubros de inventarios o propiedades, planta y equipo, respectivamente; requiere que los pagos anticipados se reconozcan como pérdida por deterioro cuando pierdan su capacidad para generar beneficios económicos futuros y requiere que los pagos anticipados relacionados con la adquisición de bienes se presenten, en el balance general, en atención a la clasificación de la partida de destino, en el circulante o en el no circulante.

Mejoras a las NIF 2011.- Las principales mejoras que generan cambios contables que deben reconocerse en ejercicios que inicien a partir 1 de enero de 2011, son:

NIF B-1, Cambios contables y correcciones de errores.- Requiere que en el caso de que la entidad haya aplicado un cambio contable o corregido un error, presente un estado de posición financiera al inicio del periodo más antiguo por el que se presente información financiera comparativa con la del periodo actual ajustado con la aplicación retrospectiva. Asimismo, requiere que dentro del estado de variaciones en el capital contable, la entidad muestre por cada rubro del capital contable: a) los saldos iniciales previamente informados; b) los efectos de la aplicación retrospectiva por cada partida afectada en el capital contable, segregando los efectos de los cambios contables y los de correcciones de errores; y c) los saldos iniciales ajustados retrospectivamente.

NIF B-2, Estado de flujos de efectivo.- Se elimina la obligación de presentar el rubro de efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento o, efectivo a obtener de actividades de financiamiento, dejando dicha presentación a nivel de recomendación.

NIF C-10, Instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura. - Se eliminan los casos específicos respecto de cuándo se excluye un componente del instrumento financiero derivado en la determinación de la efectividad de la cobertura y establece que en el caso de opciones y en instrumentos del tipo forward sobre divisas, se permite excluir ciertos componentes de la valuación para fines de evaluación y medición en la eficacia, que se traducen en reconocimiento, presentación y revelación pertinente en los siguientes casos: a) al valorar los instrumentos financieros derivados del tipo opciones o combinación de éstas, se permite separar aquellos cambios en su valor razonable atribuibles a cambios en el valor intrínseco de la(s) misma(s), con respecto a los cambios atribuibles a su valor extrínseco y designar como efectos eficaces de cobertura sólo el cambio atribuible al valor intrínseco de la misma, excluyendo el componente extrínseco; y b) al valorar los forwards o contratos adelantados sobre paridad entre divisas, se permite separar del cambio en su valor razonable, el elemento atribuible al diferencial entre las tasas de interés de las divisas involucradas a ser intercambiadas con respecto a los cambios atribuibles al componente en cambios en el precio de contado o spot entre las divisas involucradas y establece que el efecto atribuible al componente excluido en la cobertura de flujos de efectivo debe reconocerse directamente en los resultados del periodo; se limita la contabilidad de coberturas cuando la transacción se lleva a cabo con partes relacionadas cuando las monedas funcionales de las partes relacionadas son diferentes entre sí; se requiere que cuando la posición cubierta es la porción de un portafolio de activos financieros o de pasivos financieros, el efecto del riesgo cubierto correspondiente a movimientos en la tasa de interés de la porción de dicho portafolio se presente como una cuenta complementaria de la posición primaria, en un renglón por separado; se establece que las cuentas de aportaciones o margen recibidas asociadas con transacciones con fines de negociación o cobertura con instrumentos financieros derivados deben presentarse como un pasivo financiero por separado del rubro de instrumentos financieros si se recibe efectivo o valores realizables y que sólo se revelen a su valor razonable si se reciben valores en depósito o garantías financieras permisibles que no pasen a ser propiedad de la entidad; se indica que una proporción del monto total del instrumento de cobertura, tal como un porcentaje de su monto nominal, puede ser designada como el instrumento de cobertura en una relación de cobertura, sin embargo, una relación de cobertura no puede ser designada sólo por una porción del plazo en que el instrumento que se pretende utilizar como cobertura está vigente.

NIF C-13, Partes relacionadas. - Precisa la definición de familiar cercano como una parte relacionada para considerar a todas las personas que califican como partes relacionadas o bien, para no incluir a aquellas que en realidad, a pesar del parentesco, no lo son.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, la Sociedad está en proceso de determinar los efectos de estos nuevos criterios y normas en su información financiera.

24. Autorización de la emisión de los estados financieros

Los estados financieros fueron autorizados para su emisión el 25 de marzo de 2011 por el Consejo de Administración de la Sociedad y la Asamblea General de Accionistas de la Sociedad, respectivamente.

Anexo “2”

Guillermo Roa Luvianos
Contador Público Certificado

DICTAMEN DEL COMISARIO

24 de marzo de 2011

Al Consejo de Administración y Accionistas de
BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V.,
Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial:

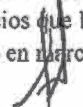
En mi carácter de comisario y en cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 166 de la Ley General de Sociedades Mercantiles y los Estatutos de BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial (la "Sociedad"), rindo a ustedes mi dictamen sobre la veracidad, suficiencia y razonabilidad de la información financiera que ha presentado a ustedes el H. Consejo de Administración, en relación con la marcha de la Sociedad por el año terminado el 31 de diciembre de 2010.

He obtenido de los directores y administradores, toda la información sobre las operaciones, documentos y registros que juzgué necesario investigar. Mi revisión ha sido efectuada de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en México.

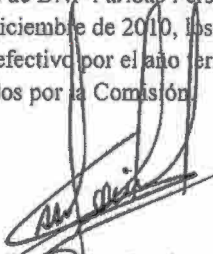
En las Notas 1, 2 y 3 a los estados financieros, se describen las operaciones de la Sociedad y las condiciones del entorno regulatorio que afectan a la misma, así como la situación financiera actual de la Sociedad. En la Nota 3 a los estados financieros, se describen los criterios contables establecidos por la Comisión en las "Disposiciones de carácter general en materia de contabilidad, valuación e información financiera aplicables a sociedades financieras de objeto limitado" ("las Disposiciones") que regulan el registro contable, las cuales utiliza la Sociedad para la preparación de su información financiera. En la Nota 2 a los estados financieros, se señalan las principales diferencias entre los criterios contables establecidos por la Comisión y las Normas de Información Financiera Mexicanas, utilizadas comúnmente en la preparación de estados financieros para otro tipo de sociedades no reguladas para el registro de ciertas transacciones.

Como se indica en la Nota 3 a los estados financieros, durante el ejercicio de 2010, la Administración de la Sociedad modificó la metodología para la determinación de la estimación preventiva para riesgos crediticios de la cartera de crédito denominada nómina, aplicando coeficientes de recuperación con base en estudios estadísticos de recuperabilidad y deterioro de dicha cartera. Hasta el 31 de diciembre de 2009, la estimación preventiva de esta cartera se determinaba aplicando un 2% al saldo total de la cartera de dicho producto. Este cambio originó un incremento de \$400,000 (en miles de pesos) aproximadamente en la estimación con el consecuente efecto en el estado de resultados adjunto dentro del rubro "Estimación preventiva para riesgos crediticios". Por lo tanto, las cifras del ejercicio anterior en los rubros señalados no son comparables con las del año actual.

Como se menciona en la Nota 1 a los estados financieros, al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad ha generado pérdidas de operación en los últimos años, por lo cual los Accionistas de la Sociedad han tenido que realizar aportaciones de capital. Al 31 de diciembre de 2010 y 2009, la Sociedad tiene pérdidas acumuladas por un importe de \$995,667 y \$585,481 (en miles de pesos), respectivamente. A la fecha, la Administración de la Sociedad se encuentra en proceso de ejecución de un plan de negocios que le permita fortalecer su situación financiera, por lo que la continuidad de la Sociedad como negocio en marcha dependerá del éxito de dicho plan de negocios.



En mi opinión, los criterios y políticas contables y de información seguidos por la Sociedad y considerados por los administradores para preparar la información financiera presentada por los mismos a esta Asamblea, son adecuados y suficientes, y excepto, por el cambio en la estimación contable descritos en el cuarto párrafo anterior; se aplicaron de forma consistente con el ejercicio anterior; por lo tanto, la información financiera presentada por los administradores refleja en forma veraz, suficiente y razonable la situación financiera de BNP Paribas Personal Finance, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial al 31 de diciembre de 2010, los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, de conformidad con los criterios contables establecidos por la Comisión.



C.P.C. Guillermo Roa Luvianos
Comisario

Anexo “3”



María Catalina Quintanilla Ramos, abogada, mexicana, perito traductor del idioma inglés, autorizada por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, conforme aparece en la lista publicada en el número treinta y tres, Tomo CLXXXIV del Boletín Judicial correspondiente al día dieciséis de febrero de 2007, hago constar: que tengo ante mí el Reporte Anual 2010 de BNP Paribas, cuya traducción al español de acuerdo con las páginas solicitadas, es la siguiente:

REPORTE ANUAL BNP PARIBAS 2010

BANCA FRANCESA DE MENUDEO

La Banca Francesa de Menudeo (FRB) apoya a todos sus clientes en sus proyectos. Tiene una base de clientes formada por 6.7 millones de clientes personas físicas y de banca privada, 600,000 clientes empresas y pequeñas empresas, y 22,000 clientes corporativos e institucionales. La división ofrece una amplia gama de productos y servicios, que van de servicios de cuenta corriente a los más complejos servicios de ingeniería financiera y administración de activos.

2010 EN BREVE

2,255 SUCURSALES EN FRANCIA

32,000 EMPLEADOS

La red de la División de Banca Francesa de Menudeo es fortalecida cada año con vistas a mejorar la cobertura local y el servicio a clientes. Al 31 de diciembre de 2010, constaba de 2,255 sucursales, de las cuales, más de 1,460 fueron reformadas con el concepto de "Bienvenida y Servicios", y 5,620 cajeros automáticos. Como tal, ahora la red es más compatible con una estructura organizacional de canales múltiples. FRB se enfoca en regiones con fuerte potencial económico, notablemente con una participación en el mercado del 18% en la región de París¹. FRB está caracterizada por una fuerte presencia en los segmentos afluentes más altos del mercado de menudeo y una posición prominente entre los negocios con una tasa de penetración del 38% entre compañías con 50 o más empleados².

La División de Banca Francesa de Menudeo emplea 32, 000 personas trabajando principalmente en la red de sucursales de marca de BNP Paribas, así como en Banque de Bretagne, BNP Paribas Factor, BNP Paribas Développement, un proveedor de capital, y Protection 24, una firma de supervisión remota.

El papel de los asesores de sucursal fue reforzado a fin de satisfacer las expectativas de los clientes. Una red está organizada por categoría de cliente:

- 2,255 sucursales dedicadas a clientes personas físicas, profesionales y empresas;
- 221 Centros de Banca Privada, que representan la cobertura más amplia de banca privada en Francia³;

¹ Investigación de mercado de BNP Paribas Banca Francesa de Menudeo, porcentaje de adultos que viven en la región de París que son clientes de BNP Paribas.

² Investigación de mercado de BNP Paribas Banca Francesa de Menudeo.

³ Fuente: información interna.



- Una red única de 28 Centros de Negocios dedicados a clientes empresas a todo lo largo y ancho del país, así como un servicio de asistencia profesional – “Servicio de Asistencia a empresas (SAE” – y Servicios de Efectivo a Clientes (CCS);
- 32 Centros para Pequeña Empresa que ayudan a los emprendedores y a las pequeñas empresas a administrar sus proyectos de planeación de riqueza o proyectos relativos al ciclo de vida de sus compañías.

Esta organización está redondeada por un Centro de Relaciones con Clientes (CRC) y *back-offices* que manejan el procesamiento de las operaciones. Las tres plataformas del Centro de Relaciones con Clientes en Paris, Orleans y Lille atienden las llamadas hechas a las sucursales y procesan los correos electrónicos de los clientes. Por lo que se refiere a *back-offices*, el Sistema de Tecnología de la Información integrado es completado por las Unidades de Apoyo a Producción y Ventas. Especializadas por tipo de cliente, abarcan la totalidad de Francia. Al finalizar 2010, había 61 unidades de producción a cargo del procesamiento de operaciones.

Como complemento del área NetÉpargne del sitio en la red de bnpparibas.net que informa a los clientes y les posibilita solicitar cuentas de ahorro y productos de seguro de vida, el centro de contacto “Net Crédito Immo” atiende solicitudes de hipoteca en menos de 48 horas.

FRB también está intentado desarrollarse en banca personal a través de su enfoque a canales múltiples que abarca sistemas de banca automatizada en sucursales, manejo de cuentas mediante internet móvil, alertas de texto SMS, nuevos servicios y créditos en línea, y “Net Agence”, un banco en línea.

2010 EN BREVE

6.2 MILLONES DE CITAS EN SUCURSALES

2.1 MILLONES DE CONEXIONES AL MES

19 MILLONES DE LLAMADAS ENTRANTES

El 2, place de l’Opéra en Paris, un concepto de BNP Paribas que ofrece a sus clientes la posibilidad de usar las nuevas tecnologías en las sucursales.

CLIENTES PERSONA FÍSICA

En un ambiente económico inestable, FRB reafirmó su presencia al lado de sus clientes mediante el uso de todos los niveles de los canales múltiples del banco.

En 2010, los asesores tuvieron más de 6.2 millones de citas en sus sucursales con sus clientes. Más de 2.1 millones de clientes usaron internet al mes. El Centro de Relaciones con Clientes recibió más de 19 millones de llamadas entrantes y manejó 1 millón de contactos en llamadas salientes. La calidad del servicio asociada con este nivel de comunicación fue reconocida, ya que fuimos premiados con el título de “Mejor servicio a clientes del año” en la categoría de bancos¹ (BVA).

¹ A través de sus Centros de Relaciones con Clientes y su sitio en la red bnpparibas.net



La campaña publicitaria de BNP Paribas para jóvenes (a la izquierda) y preparación para el retiro (a la derecha).

FRB apoya una variedad de proyectos de clientes

- Jóvenes – La oferta de regreso a la escuela estuvo centrada en vivienda y compartir departamento. Para la publicidad, el director Riad SATTOUF (Premio César por Mejor Primera Película) dirigió una serie en la red que rompió todos los récords de audiencia con más de 6 millones de conexiones en seis semanas. Este programa incluyó un componente solidario en cooperación con la “Association de la Fondation Étudiante pour la Ville” (AFEV).
- Inmobiliario y crédito – Con récord de origen de créditos hipotecarios, BNP Paribas amplió el financiamiento inmobiliario a 118,000 clientes y prospectos.
- Preparación para retiro – El lanzamiento de Avenir Retraite redondea la gama existente y ofrece a los clientes un producto innovador que presente una garantía fortalecida.
- La red BNP Paribas unió fuerzas para ayudar a las víctimas de la tormenta Xynthia mediante la propuesta de atender las primeras necesidades y otorgando a las familias la posibilidad de suspender pagos.
- Con el programa EDUCARE, FRB permite a sus clientes familiarizarse con el ambiente bancario y financiero a través de una serie de mini conferencias.

FRB – Un banco a la vanguardia de la innovación

- Redes sociales muy activas, en particular con el lanzamiento de apoyo en Twitter, y más de 116,000 fans en Facebook, BNP Paribas fue el primer banco en iPad. Ahora ofrece a sus clientes la posibilidad de usar una firma electrónica para suscribir productos vía internet.
- Con la creación de una Tienda de Concepto en 2, place de l’Opéra, un concepto que combina mostrar la tecnología y un seguimiento innovador de los clientes, los visitantes pueden imaginar la banca en el futuro.

2010 fue un año dramático en términos de actividad y nuevas relaciones de negocios

- Muchas nuevas relaciones con clientes fueron establecidas en 2010. Apoyado por las fuertes dinámicas del mercado de gente joven, la aportación de NET Agence, con más de 8,000 nuevas relaciones de negocios, y la aportación de financiamiento inmobiliario, el número de cuentas creció a más de 190,000 a fines de diciembre de 2010. Mientras tanto, a partir de fines de diciembre de 2010, los asesores de la red de sucursales refirieron más de 11,300 clientes nuevos a los asesores de Banca Privada.
- Todo este arduo trabajo condujo a un incremento en las participaciones de mercado tanto en crédito para la vivienda, con un aumento del 9.3% a fines de diciembre de 2010, aparejando el mercado, y en ahorros para vivienda en general, en donde nuestra participación de mercado creció en 10 puntos base a fines de diciembre de 2010, y el número de libretas de banco Livret A alcanzó 2 millones, con ahorros totales de EUR 6.1 mil millones a fines de diciembre de 2010.

Qx



EMPRENDEDORES Y PROFESIONALES INDEPENDIENTES

En 2010 BNP Paribas galvanizó todas las energías en revitalizar el suministro de crédito a las micro-empresas, SoHos, y SMEs.

Las iniciativas de FRB incluyeron el lanzamiento de diversas campañas de publicidad, con “BNP Paribas ama a todos los creadores” en febrero, “Casa abierta para comerciantes y artesanos” en abril, participando en los Días del Micro-Crédito en junio organizados por ADIE, una asociación que ayuda a los desempleados, y participando por primera vez en la demostración comercial del *Mondial de l'Automobile* en septiembre.

FRB continuó fortaleciendo su cobertura local y la experiencia proporcionada a SMEs y sus administradores mediante la consolidación de sus equipos dedicados dentro de las Maisons des Entrepreneurs.

También en el área de financiamiento y apoyo a clientes SoHo y SME, la División de Banca Francesa de Menudeo ofreció una amplia gama de productos y servicios:

- Para financiamiento a la inversión, el objetivo de financiar, antes del fin de 2010, 40,000 proyectos dentro del marco de un sobre de EUR 5 billones así como la provisión de un sobre de EUR 150 millones de créditos a corto plazo disponibles para SoHos fue superado sustancialmente: 50,000 proyectos por EUR 6 mil millones en créditos.
- Fortalecer el capital de los accionistas, nuestra subsidiaria BNP Paribas Développement aumentó su objetivo de inversión de EUR 50 millones a EUR 150 millones durante doce meses.

Campaña publicitaria para banca privada

Campaña publicitaria para profesionistas y emprendedores

2010 EN BREVE

47 PROFESIONISTAS Y EMPRENDEDORES SE UNIERON A BNP PARIBAS DURANTE 2010

28 CENTROS DE NEGOCIOS

10 SUCURSALES CORPORATIVAS

La División de Banca Francesa de Menudeo también se distinguió en el campo de la innovación al convertirse en el primer banco en ofrecer acceso a cuentas corporativas y profesionales desde un teléfono móvil en Francia. Esta funcionalidad complementa el lanzamiento y desarrollo en internet de la distribución de créditos a profesionistas.

Nuestro arduo trabajo ha sido premiado por la lealtad de nuestros clientes, pero también por el hecho de que 47,000 nuevos profesionistas y emprendedores se unieron a nosotros durante 2010.

CLIENTES CORPORATIVOS E INSTITUCIONALES, ASÍ COMO ASOCIACIONES

Los Centros de Negocios cada vez más cerca de sus clientes

Los requerimientos cada vez más especializados de los clientes han llevado a BNP Paribas a diferenciar su enfoque de mercadotecnia de acuerdo con los segmentos específicos de clientes

CP



(corporativos, institucionales y grandes asociaciones), mediante la combinación de experiencia y disponibilidad local.

El sistema confía fuertemente en los 28 Centros de Negocios en todo el país, uno de los cuales está dedicado exclusivamente a grandes asociaciones. Las medianas y grandes empresas son atendidas por Gerentes de Cuenta en los Centros de Negocios y Gerentes de Relaciones Clave en la División Regional. Dos servicios de apoyo profesional, el Servicio de Asistencia a Empresas (SAE) y el Servicio de Clientes en Efectivo (CCS), redondean esta plataforma.

Salas de Operaciones Regionales

Las siete Salas de Operaciones Regionales brindan un apoyo cercano a compañías de gran tamaño y mediano tamaño así como a grandes asociaciones e instituciones en forma de administración de deuda y divisas y cobertura de precios de productos básicos. Las salas de operaciones también brindan una amplia gama de servicios de inversión, desde fondos del mercado de dinero a productos estructurados, haciendo posible con ello que los clientes optimicen sus inversiones en efectivo en todos los vencimientos y todas las clases de activos subyacentes.

Productos y servicios proporcionados por el Grupo

FRB hace un examen minucioso de los clientes corporativos e institucionales, así como grandes asociaciones haciendo uso de los conocimientos especializados de cada una de las líneas de negocios del Grupo y desarrollando exitosamente las ventas cruzadas: en particular derivados sobre divisas y tasas de interés, inversiones, comercio internacional, financiamiento especializado, banca privada, etc.

Administración de Efectivo BNP Paribas

2010 fue un año clave durante el cual Administración de Efectivo BNP Paribas colocó grandes ambiciones a través de diversos proyectos, destinados al fortalecimiento de su oferta generalizada pero también sus soluciones locales, lo cual llevó a:

- Inversiones mayores a nivel europeo, con la creación de plataformas de pago: Área Única de Pagos Europeos (SEPA), Transferencia de Crédito y Cargo Directo, haciendo de BNP Paribas un pionero en esta área.
- La creación de un Centro de Competencia de Administración de Efectivo global basada en Bruselas;
- La presencia de más de 2,500 expertos en 60 países alrededor del mundo;
- Innovaciones tales como acceso a segmentos bancarios usando el teléfono móvil (BNP Paribas fue el primer banco en ofrecer este tipo de servicio a clientes corporativos en Francia) y el proceso electrónico e-BAM de apertura y manejo de cuenta (Administración de Cuentas Bancarias de manera electrónica);
- Liderazgo en migración Etbac con las ofertas Netcash y los nuevos certificados de SWIFT;
- Respuestas exitosas a llamadas para ofertas de licitación, en particular CGGVeritas.

Qx



Adicionalmente, BNP Paribas ha apoyado a muchos clientes en la implementación de proyectos europeos o globales de fondos de efectivo o instituciones para pagos centrales. BNP Paribas es líder en el SWIFTNet para solución a corporativos y también es el primer banco a nivel mundial por número de clientes conectados a Fileact.

La 4ª edición de la Universidad de Administración de Efectivo, presidida por Baudouin PROT, fue altamente exitosa. Más de 250 asistentes discutieron el tema "Home and Away: Haciendo Trabajar Tu Efectivo", lo cual dio a los Directores de Finanzas y a los tesoreros de compañías globales una oportunidad de compartir su experiencia y actualizarse acerca de los sucesos más recientes en el negocio de administración de efectivo. El evento también brindó a BNP Paribas una oportunidad excelente de estar más cerca de sus clientes y apoyarlos de manera más eficaz en sus proyectos en todo el mundo.

Finalmente, mientras que Administración de Efectivo BNP Paribas recibió prestigiosos premios, tales como "Mejor Banco en Administración de Efectivo en Europa", otorgado por la revista *TMI (Treasury Management International)* este año, el Grupo también se unió a los Primeros 5 en la calificación publicada por *Euromoney* en octubre de 2010.

ORGANIZACIÓN POST-VENTA (ASO)

Las *back-offices* de FRB se están ajustando constantemente a las necesidades del Banco, con el procesamiento en 2010 de una fuerte demanda de créditos para clientes personas físicas y corporativos, así como la implementación de SEPA para pagos en la eurozona y la integración de los clientes de Fortis Banque France. ASO aportó a los compromisos de BNP Paribas sobre servicio de calidad y el ambiente con la renovación de la certificación ISO 9 001 para el Centro de Relaciones Computarizadas y para el negocio de Crédito Documentario y la certificación ISO 14 001 para la plataforma de publicación nacional desktop.

El proceso Lean Six Sigma sigue siendo un enfoque para los 4,500 empleados ASO en relación con la satisfacción de la demanda y la mejora del servicio en las 61 unidades de producción en toda Francia.

BNL

BANCA COMMERCIALE

BNL banca commerciale (BNL bc) es uno de los mayores participantes en la banca y el sistema financiero italianos, ocupando el 6º lugar en términos tanto de activos totales¹ como de créditos a clientes².

BNL bc provee una amplia gama de productos y servicios bancarios, financieros y de seguros para satisfacer las necesidades de su extensa y diversificada base de clientes consistentes en:

- Cerca de 2.5 millones de personas físicas y más de 16,000 clientes privados (hogares);
- Más de 157,000 clientes empresas (con volumen de negocios inferior a EUR 5 millones);
- 27,000 medianas y grandes empresas, con un enfoque en particular en Grandes Relaciones, un sub-segmento consistente en alrededor de 450 grupos con 1,500 compañías operativas;
- 16,000 autoridades locales y organizaciones sin fines de lucro.

¹ Fuente estimación interna basada en información financiera publicada el 30 de septiembre de 2010.

² Idem.



En banca de menudeo y banca privada BNL bc tiene una fuerte posición en préstamos (especialmente hipotecas residenciales, con una participación en el mercado de cerca del 7%¹), y una buena base de depósitos (participación en el mercado de cerca del 3.5%²) muy por encima de su penetración en la red (2.6%³ en términos de número de sucursales).

BNL bc también tiene una tradición desde hace mucho tiempo en el apoyo a grandes compañías y autoridades locales, impulsando participaciones en el mercado de alrededor del 5% y 6% respectivamente⁴, con una reputación bien establecida en pagos internacionales, financiamiento de proyectos y financiamientos estructurados, así como factoraje (su subsidiaria especializada Ifitalia tiene el 3er lugar en Italia en términos de créditos vigentes y el 2º lugar por volumen de negocios⁵).

BNL bc ha adoptado un enfoque de distribución de canales múltiples, organizado en 5 regiones ("direzioni territoriali") con las actividades de Banca de Menudeo y Privada y Banca Corporativa siendo manejadas como estructuras separadas:

- 104 Distritos ("distretti") de Menudeo con más de 860 sucursales;
- 29 Centros de Banca Privada;
- 20 Centros de Negocios con 52 sucursales atendiendo a pequeñas y medianas empresas, grandes corporativos, autoridades locales y organizaciones del sector público.

Además, 5 Centros de Comercio brindan a las compañías una gama de productos, servicios y soluciones para actividades transfronterizas, complementando la red internacional de BNP Paribas. Al mismo tiempo, la red de mesas italianas que apoyan a las compañías italianas en el extranjero así como a compañías multinacionales con inversiones directas en Italia ahora abarca 10 países, principalmente en el área mediterránea.

La oferta de canales múltiples es complementada por más de 1,900 Cajeros Automáticos y más de 25,000 puntos de venta con comercios, así como banca telefónica y en línea tanto para los comercios como para los clientes empresas.

Esta organización está respaldada por unidades especializadas locales de *back-office*, las cuales trabajan de cerca con la red de distribución para mejorar la satisfacción tanto de los clientes internos como externos mediante la entrega de servicios de alta calidad y eficientes y una mejor administración del riesgo operativo.

IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA EN UN AMBIENTE DESAFIANTE

En 2010, la economía italiana continuó su lenta recuperación que inició en la segunda mitad de 2009, impulsada por exportaciones pero con un sector industrial que perdió progresivamente impulso y con niveles tenues de consumo de los hogares.

En respuesta al ambiente operativo de reto y la carga de diversos cambios reglamentarios introducidos durante el año, BNL bc continuó enfocándose en sus principales objetivos operativos a fin de generar un desarrollo sustentable, mientras que aseguraba altos niveles de eficacia, control de riesgos y la preservación de coeficientes de capital adecuados:

¹ Fuente: información interna y estadísticas del Banco de Italia al 30 de septiembre de 2010.

² Ídem

³ Ídem.

⁴ Ídem.

⁵ Fuente: información interna y Assifact al 31 de diciembre de 2010.



- Iniciativas de negocios proactivos para sostener el crecimiento de ingresos, limitando recursos para hacer frente a los componentes y maximizar las sinergias con Soluciones de Inversión, CIB y Finanzas Personales;
- Continuar invirtiendo para el crecimiento: aperturas de sucursales significativas y programa de renovación;
- Simplificación de procesos operativos y acciones de control de costos más estrictas;
- Puesta en marcha del plan de Recursos Humanos para Italia, enfocándose en programas de capacitación y movilidad;
- Acciones especificadas para controlar y mitigar el deterioro de la calidad de los activos;
- Integración de Fortis Italia a Banca UCB;
- Aprovechamiento de sinergias con Findomestic;
- Mejora de cumplimiento y controles a fin de reducir estructuralmente los riesgos operativos.

NEGOCIOS DE MENUDEO Y BANCA PRIVADA

El sistema de la banca italiana de menudeo se ha obstaculizado por bajas tasas de interés, presión reglamentaria en aumento y competencia de nuevos participantes agresivos. A fin de mitigar este panorama externo desfavorable y apoyar el crecimiento, BNL bc enfocó su estrategia en los siguientes pilares:

- Acrecentar la base de cuentas corrientes al mismo tiempo que se mejora la mezcla de clientes en términos de calidad y valor:
 - Ampliar la base de clientes mediante la apertura de cuentas corrientes y el incremento de acuerdos comerciales a sueldos de crédito a cuentas de BNL bc;
 - Incrementar las ventas cruzadas, aprovechando las oportunidades de sinergias con Soluciones de Inversión y Finanzas Personales;
 - Mejorar el servicio y la satisfacción del cliente enfocándose en el segmento "Afluente")
- Continuar desarrollando un enfoque de canales múltiples para atender mejor a los segmentos de clientes mientras que se reduce el costo de atender al segmento de "Masa".
- Mejorar y simplificar los procesos de crédito relacionados con clientes de negocios a fin de reducir los tiempos para aprobaciones, manteniendo un enfoque en calidad de activos.
- Completar la puesta en marcha del nuevo servicio de asesoría en inversión:
 - análisis mejorado y evaluación de las carteras de inversión de los clientes en términos de riesgo y rendimiento;
 - adaptar el modelo a un segmento más amplio de clientes y mejorar la calidad del servicio para el segmento "Afluente".
- Continuar desarrollando una estrategia nueva en estructuración y distribución de productos e inversión:
 - Renovación de la oferta de productos reduciendo la complejidad de los productos y limitando el componente de determinación de precio por adelantado;
 - Lanzamiento de productos nuevos, flexibles, de soporte múltiple, *bancassurance* emparejando componentes tradicionales y uno o más componentes vinculados a una

unidad que hagan posible que los clientes elijan la asignación de activos de acuerdo con su perfil de riesgos.

- Continuar mejorando la capacidad de distribución:
 - 54 sucursales nuevas abiertas en 2010 y conclusión virtual de la renovación/reestructura del nuevo diseño de la red;
 - Módulo nuevo para la plataforma de ventas, que facilita las ventas cuando los productos están agrupados: los clientes firman un contrato único ahorrando tiempo y reduciendo la complejidad;
 - Lanzamiento de una oferta de crédito pre-aprobada para los clientes existentes que tengan un historial de crédito significativo con BNL bc.

NEGOCIO CORPORATIVO

Similar a Menudeo y Banca Privada, el negocio de Banca Corporativa continuó enfrentando un ambiente económico difícil durante todo 2010 con una demanda reducida de créditos a corto plazo y una competencia más fuerte en los mercados de crédito. La demanda de créditos a mediano/largo plazo permaneció estable pero principalmente por consolidación de deuda, más que por inversiones. La estrategia corporativa se enfocó en incrementar las participaciones de mercado y en renovar el énfasis en los ingresos libres de riesgos, así como mediante el desarrollo de sinergias dentro del Grupo, fundamentalmente en actividades CIB:

- Clara tendencia de participaciones crecientes en el mercado:
 - Las participaciones en el mercado se incrementaron por tercer año consecutivo;
 - Posición más fuerte en depósitos aún en un mercado complejo con muchos competidores experimentando márgenes negativos.
- Una cartera creciente y más rentable a mediano/largo plazo:
 - Incremento en el rendimiento sobre préstamo de valores;
 - Incremento significativo en pendientes de pago;
 - Fuerte incremento en nuevos volúmenes de actividad de arrendamiento financiero.
- Rentabilidad mejorada de administración de efectivo y financiamiento al comercio:
 - crecimiento de dos dígitos en flujos y rentabilidad en comisiones por administración de efectivo y financiamiento al comercio;
- Aumento de operaciones comerciales:
 - tendencia en adquisición de cliente consistentemente positiva con nuevas herramientas y estándares para prospectos;
 - Expansión de gama de productos con productos nuevos para internacionalización y para SMEs;
 - continuación de reuniones intensas entre los clientes y la alta administración del banco (1,800 clientes alcanzados en más de 40 reuniones locales y en principales eventos nacionales).

BANCA DE MENUDEO BELUX

De acuerdo con el plan de integración, las actividades de BNP Paribas Fortis y BGL BNP Paribas fueron divididas en las diferentes líneas de negocio del Grupo BNP Paribas y se creó una nueva línea de negocios: Banca de Menudeo BeLux, la cual abarca las actividades de banca de menudeo y banca corporativa en Bélgica y Luxemburgo, los nuevos mercados nacionales del Grupo.



BNP PARIBAS FORTIS

BANCA DE MENUDEO Y PRIVADA (RPB)

BNP Paribas Fortis es el número 1 en banca personal en Bélgica¹, con 3.7 millones de clientes y posiciones en los primeros lugares en todos los productos bancarios. Los clientes de menudeo son alcanzados a través de una estrategia de distribución de canales múltiples. La red de sucursales comprende 1,014 sucursales más 650 puntos de servicio a clientes bajo la sociedad con Banque de la Poste y 311 puntos de venta de la franquicia Fintro².

El centro de Administración de la Relación con Clientes RPB (CRM) maneja una red de 2,300 cajeros automáticos, así como servicios bancarios en línea (1.3 millones de usuarios), banca móvil y banca por teléfono.

Con 36 Centros de Banca Privada, BNP Paribas Fortis es un participante mayor en el mercado de banca privada de Bélgica. Sus servicios están dirigidos a clientes personas físicas con activos de más de EUR 250,000. Administración de Riqueza atiende alrededor de 1,500 clientes con activos de más de EUR 4 millones.

Buenos resultados y una satisfacción optimizada de los clientes

Banca de Menudeo y Privada de BNP Paribas Fortis

Disfrutó de un buen crecimiento en términos de flujos netos de capital en 2010. El principal conductor de este crecimiento fue la cuenta de ahorro Premium en Línea Compte d'Épargne, la cual fue lanzada en diciembre de 2009. Los créditos a profesionistas y las hipotecas también registraron un fuerte crecimiento, con ganancias para arrancar en la participación en el mercado. La nueva Banca Privada concluyó su primer año de operaciones con resultados muy sólidos y una extensa gama de productos, ofrecidos bajo la forma de "contrato de administración de activos privados".

Nuestros esfuerzos implacables para optimizar la satisfacción del cliente fueron recompensados. En comparación con junio de 2009, RPB reportó un incremento muy significativo en los scores de satisfacción. El día de hoy, la satisfacción del cliente ha regresado a su nivel previo a la crisis. Los cinco principios que guían los actos del Banco – escuchar, transparencia, accesibilidad, asociación y compromiso – fueron desplegados a todo lo largo y ancho de la organización y son apreciados por nuestros clientes.

Se alcanzó un progreso considerable en el campo del servicio de canales múltiples con la renovación del sitio en la red, el cual es ahora mucho más amigable para el usuario, y la puesta en marcha de la banca móvil. También se ha dado primordial importancia a las oficinas sucursales, mediante la mejora de la calidad de los servicios de asesoría y el incremento del número de asesores. Se han emprendido iniciativas significativas para mejorar el servicio ofrecido a los profesionistas independientes y a las pequeñas y medianas empresas. Se contrataron nuevos Profesionistas Bancarios, junto con especialistas en pago y préstamos. Para permitirles dedicar más tiempo a sus servicios de asesoría profesional, los equipos de apoyo administrativo fueron reforzados. Como resultado de estos ajustes estructurales, nos será posible ofrecer el servicio de canales múltiples de manera gratuita a los

¹ Fuente: investigación de BNP Paribas.

² En diciembre de 2010, Fintro tenía 1,060 empleados, más de 336,257 clientes y más de EUR 10.9 millones de depósitos.



clientes en 2011. Se han hecho esfuerzos sustanciales en materia de comunicación para restaurar la confianza de los clientes, inversionistas y otras partes interesadas, y para convertir a BNP Paribas Fortis en una marca fuerte. Las piedras angulares para esta comunicación son las siguientes: una imagen positiva, información objetiva y un socio que proporciona un servicio de asesoría transparente y hecho a la medida.

2010 EN BREVE

3.7 MILLONES DE CLIENTES

1,024 SUCURSALES

36 CENTROS DE BANCA PRIVADA

BANCA CORPORATIVA Y PÚBLICA, BÉLGICA (CPBB)

CPBB ofrece una amplia gama de servicios financieros locales e internacionales a empresas, entidades públicas y autoridades locales belgas. Con más de 450 clientes corporativos y 34,100 clientes medianos (*midcap*), es el líder del mercado en ambas categorías¹, y un desafío en banca pública con 1,300 clientes. CPBB se mantiene muy cerca del mercado a través de su equipo de más de 60 banqueros corporativos y 200 gerentes de relaciones operando desde 22 Centros de Negocios, apoyados por especialistas en áreas específicas.

Una oferta ampliada de productos y servicios

Los Gerentes de Relaciones de CPBB están presentes, tanto como es posible, junto con sus clientes de negocios, reflexionando con ellos acerca de oportunidades de crecimiento, en cómo apoyar soluciones de manera proactiva y resolver rápidamente temas relativos a los servicios de financiamiento y pago, acerca de la organización de la compañía y acerca de administración de riesgos, al mismo tiempo de que sugieren nuevas ideas y mejoras relativas a sus operaciones cotidianas. CPBB se esfuerza por construir relaciones basadas en la confianza con sus clientes, dentro de cuyo marco aspira a entender sus prioridades estratégicas y sus metas a largo plazo.

Mejoramos los procesos de venta y nuestro CRM en 2010, en un intento por apoyar la postura proactiva de nuestros clientes. Esto ha llevado a acrecentar la lealtad de los clientes y las recomendaciones por parte de clientes que reconocen la calidad del trabajo de nuestros gerentes de relaciones y especialistas.

En 2010, CPBB lanzó su subsidiaria BNP Paribas Fortis Factor, integró los servicios de Arval a su gama, y comercializó nuevos productos de Administración de Efectivo tales como *Connexis*, *EasyCollect* y los servicios SEPA de Débito Directo. Además, los Mercados de Capitales de CIB, los servicios de Finanzas Corporativas y Estructuradas también son ofrecidos a los clientes vía CPBB. También ha implementado continuamente iniciativas para brindar a los clientes un acceso eficiente a la red europea e internacional de BNP Paribas.

¹ Fuente: encuesta TNS



BGL BNP Paribas

Uno de los aspectos más destacados de 2010 fue el trabajo realizado para lograr la combinación y ejecutar el plan industrial de BNP Paribas en Luxemburgo aprobado por el Consejo de Administración de BGL BNP Paribas y la manera de adaptarlo a la estrategia general de la compañía. La combinación finalizó el 1 de octubre de 2010 por la fusión-absorción de BNP Paribas Louxembourg SA por BGL BNP Paribas SA. BGL BNP Paribas es el mayor empleador en el sector financiero y el banco líder en la "Gran Región"¹. Todas las líneas de negocios del Grupo está representadas ahí: Banca de Menudeo, Soluciones de Inversión y Banca Corporativa y de Inversión.

BANCA DE MENUDEO Y CORPORATIVA LUXEMBURGO (BDEL)

BDEL proporciona una amplia gama de productos y servicios financieros a sus clientes privados y profesionales, así como a corporativos a través de una red de 37 sucursales.

BGL BNP Paribas es el segundo banco de menudeo en Luxemburgo en términos de servicios para personas físicas, con un total de 223,000 clientes residentes que representan una participación en el mercado del 16%². Es el banco comercial líder con 36,000 clientes corporativos que representan una participación en el mercado del 38%³.

Una organización nueva

BDEL ha continuado su impulso de ventas dinámico mediante el aprovechamiento del regreso de la confianza de los clientes. En el negocio de menudeo, implementamos un plan para construir competencias en la red, enfocados en tres prioridades:

- el enfoque de ventas para el cliente;
- procedimientos para evolución de las herramientas en la red;
- captación de clientes.

Se implementaron nuevos sistemas para ayudar a la fuerza de ventas a optimizar el servicio a clientes. Por ejemplo, el negocio de banca de menudeo ahora disfruta de una organización nueva, en particular con departamentos regionales. Por otra parte, el desarrollo de centros de competencias ha demostrado ser un activo medular para la red, haciendo posible que ésta ofrezca expertos hechos a la medida de los clientes y a apoyar a los prospectos. Finalmente, la estructura de la red fue fortalecida mediante la creación de cuatro centros financieros regionales y la combinación de tres entidades de ventas dentro del Departamento de Banca Corporativa.

ADMINISTRACIÓN DE RIQUEZA LUXEMBURGO

Administración de Riqueza proporciona soluciones integradas, hechas a la medida, de planeación financiera y administración de riqueza a los clientes con capital contable alto. Estos clientes con potencial alto disfrutaban de una oferta multilingüe que cubre una extensa serie internacional de

¹ Sarre-Lorraine – the Rhineland-Palatinate – de habla francesa Bélgica-Luxemburgo

² Fuente: encuesta ILRES, octubre de 2010.

³ Fuente: encuesta ILRES, noviembre de 2010.



productos y soluciones para administración de riqueza a la medida, incluyendo administración discrecional de carteras y seguros. BGL BNP Paribas es la banca privada líder en Luxemburgo

Una organización comercial fortalecida

La fusión de las operaciones de Administración de Riqueza con BGL BNP Paribas y BNP Paribas Luxemburgo llevó a la entidad combinada a redefinir su estrategia de crecimiento en el mercado local y en particular a intensificar su asociación con la red.

Además, la organización comercial por mercados² fue fortalecida en un intento por ofrecer a cada cliente el mejor servicio para satisfacer sus requerimientos personales y profesionales. Finalmente, con respecto a la oferta de servicios de administración de riqueza, se incrementó el número de especialistas y se amplió el rango de la discrecionalidad en los servicios de administración de activos.

2010 EN BREVE

EN LUXEMBURGO

2º BANCO PARA PERSONAS FÍSICAS CON
223,000 CLIENTES

1er BANCO CORPORATIVO CON
36,000 CLIENTES

1er BANCA PRIVADA.

EUROPA MEDITERRÁNEA

Europa Mediterránea (EM) opera una red de 2,220 sucursales en cerca de 15 países. Está presente en Turquía, Europa Central y del Este (Polonia y Ucrania) y la Cuenca Mediterránea del sur (Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto) y África sub Sahara. EM está poniendo en marcha gradualmente el modelo de Banca de Menudeo del Grupo BNP Paribas, el cual ha demostrado ser tan exitoso en sus mercados nacionales brindando a los clientes locales la experiencia por la cual el Grupo BNP Paribas tiene una fuerte posición competitiva en el mercado (segmentación dinámica de clientes, administración de efectivo, finanzas comerciales, distribución mediante canales múltiples, financiamiento especializado, administración de riqueza, etc.).

En junio de 2010, BNP Paribas y el grupo Colakoglu, co-accionistas de TEB-Türk Ekonomi Bankasi AS – desde 2005, y BNP Paribas Fortis celebraron un memorándum de entendimiento relativo a la fusión de TEB y Fortis Bank Turquía. La fusión fue aprobada por los accionistas de los dos bancos el 25 de enero de 2011 y fue concluida legalmente el 14 de febrero de 2011.

En Turquía

TEB y Fortis Bank Turquía respondieron rápidamente a la recuperación de la economía turca, la cual presentó un fuerte crecimiento de crédito y un decremento concomitante en los márgenes de interés, así como una baja en el costo del riesgo, en comparación con 2009.

¹ Tablas Euromoney 2010.

² Francia, Alemania, Latinoamérica, Europa del Este, Luxemburgo, etc.



En la Cuenca del Mediterráneo y en África

EM continuó invirtiendo con la apertura de 45 sucursales. La implementación del modelo integrado continuó, según lo ilustrado por:

- el desarrollo de un negocio de Finanzas Personales (integrado dentro del banco) en Egipto y Túnez,
- la implementación del banco con canales múltiples en Marruecos,
- pruebas piloto de Banca Móvil en Costa de Marfil, Senegal y Mali.

En Europa del Este

- En Ucrania, continuó la reestructuración del banco: adquisición de la participación minoritaria de los accionistas por el Grupo, recapitalización y reforzamiento de la asociación con EBRD. El negocio de crédito fue relanzado selectivamente y el flujo de depósitos fue sostenido durante todo el año.
- La entidad Fortis Bank en Polonia fue integrada a la red EM. 2010 fue un año de consolidación con un resultado ligeramente positivo después de fuertes pérdidas en 2009 y la reestructuración de sus actividades comerciales de acuerdo con el modelo integrado de Banca de Menudeo.

En las dos entidades, los cargos por riesgos bajaron significativamente en comparación con 2009.

EM también tiene una presencia significativa en los cinco países del Golfo y se está expandiendo a Asia a través de dos participaciones minoritarias en China y Vietnam.

Una unidad de Banca Corporativa fortalecida

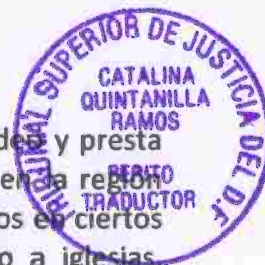
Para hacer crecer el segmento corporativo, EM estableció un equipo central de Banca Corporativa con un mandato de misión más amplio. Su propósito es ayudar a las unidades locales a aplicar la estrategia de BNP Paribas en términos de administración de efectivo y financiamiento, promover ventas cruzadas y estructurar la organización y el seguimiento de políticas comerciales.

Una estrategia de menudeo con canales múltiples

La distribución con canales múltiples, una piedra angular para el modelo de BNP Paribas, está siendo implementada en los mercados emergentes. El modelo fue desplegado en Ucrania a fines de 2009 y ya tiene muchas herramientas. Ahora está operando en Marruecos y pronto será implementada en Turquía y Polonia.

BANCWEST

En los Estados Unidos, el negocio de banca de menudeo es conducido a través de Bancwest Corporation, una sociedad formada de la fusión de 1998 entre Bank of the West y First Hawaiian Bank, totalmente propiedad de BNP Paribas desde fines de 2001. Hasta 2006, Bancwest puso en práctica una política de adquisiciones para desarrollar su franquicia en el oeste de América.



Bank of the West comercializa una muy amplia gama de productos de banca de menudeo y presta servicios a personas físicas, pequeñas empresas y clientes corporativos en 19 estados en la región oeste y medio oeste de América. También tiene posiciones fuertes en todo Estados Unidos en ciertos nichos de mercados de préstamos, tales como marino, vehículos recreativos, crédito a iglesias, pequeña empresa y negocios de agricultura. Con una participación en el mercado de más del 40% en depósitos¹, el banco líder de First Hawaiian Bank, ofreciendo servicios bancarios a una clientela local de personas físicas privadas y negocios. En total, con 11,300 empleados, 769 sucursales y activos totales por casi USD 73 mil millones al 31 de diciembre de 2010, BancWest actualmente presta servicios a cerca de 5 millones de cuentas de clientes. Es el 7º banco comercial más grande en la parte oeste de los Estados Unidos por depósitos².

Sucesos significativos en la línea de negocios

La recuperación de la economía de los Estados Unidos fue lenta y uniforme en 2010. Fue impulsada principalmente por la reconstrucción del inventario corporativo y la reactivación masiva de la reconstrucción, mientras que el gasto de los hogares sólo aumentó marginalmente y el mercado de bienes residenciales no reapareció en escena. Como resultado de las características y el paso moderado de la recuperación, la tasa de desempleo permaneció sin cambios en cerca del 10%. A pesar de que la demanda de crédito continuó siendo lenta, a Bank of the West le fue posible contener la erosión de su préstamo a clientes, además de que los depósitos netos crecieron bruscamente.

Mientras que ya empezó a ajustarse a los requisitos reglamentarios rápidamente cambiantes, Bank of the West ha continuado haciendo inversiones comerciales y de infraestructura, con nuevas ganancias de clientes y un impacto positivo en la tasa de penetración de los productos y servicios entre los clientes existentes.

Aparejado con la caída del mercado en los cargos por riesgos, estos acontecimientos permitieron a Bank of the West volver a la rentabilidad en 2010.

Contra una difícil caída de la economía local, First Hawaiian Bank alcanzó otro año de desempeño extraordinario en ventas, haciendo crecer su participación en el mercado en depósitos³ y fortaleciendo adicionalmente su claro liderazgo en el estado de Hawaii. Gracias a las medidas preventivas implementadas previamente, First Hawaiian Bank entregó una rentabilidad de alto nivel en 2010, comparable al nivel de 2009.

En general, a pesar de que la caída económica y financiera continuó siendo muy retardadora en los Estados Unidos, BancWest tuvo éxito en el fortalecimiento de sus posiciones de mercado. La fuerte mejora en la calidad de su cartera de crédito, que fue más pronunciada que para sus competidores, y la estabilización de los mercados financieros llevó a una fuerte caída en los cargos de riesgo de crédito (más de la mitad), permitiendo a Bancwest regresar a una ganancia a nivel operación consolidada.

¹ Fuente: SNL Financial 30 de junio de 2010.

² Fuente: SNL Financial 30 de junio de 2010.

³ Fuente: JD Power & Associates



Un servicio a clientes renovado

Por tercer año consecutivo, la calidad de servicio de Bank of the West fue recompensada nuevamente con el primer lugar¹ por la satisfacción de los clientes en la calificación de los bancos de menudeo en el Oeste de los Estados Unidos.

EN CETELEM, LA TASA MÁS ALTA ES LA DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
91% DE CLIENTES SATISFECHOS

FINANZAS PERSONALES BNP PARIBAS

Dentro del Grupo BNP Paribas, Finanzas Personales BNP Paribas se especializa en créditos personales a través de sus actividades de crédito al consumo y préstamo hipotecario. Con cerca de 29,000 empleados en más de 30 países y en 4 continentes, Finanzas Personales BNP Paribas ocupa es el líder en Francia y Europa².

FINANZAS PERSONALES BNP PARIBAS: NÚMERO UNO DE EUROPA EN FINANZAS PERSONALES

Finanzas Personales BNP Paribas comercializa una extensa gama de soluciones disponibles en el puntos de venta (tiendas, agencias de autos), a través de proveedores de negocios autorizados (corredores, agentes inmobiliarios, desarrolladores de bienes) o directamente vía sus centros de relaciones con clientes y por internet. Además, Finanzas Personales BNP Paribas ha hecho de las asociaciones un área de especialización en su propio derecho sustentado por su experiencia en proporcionar todo tipo de financiamiento y servicios orientados a las actividades y estrategia comercial de sus socios. Como resultado, Finanzas Personales BNP Paribas se ha convertido en un socio clave para cadenas de menudeo, proveedores de servicio, bancos y compañías de seguros.

COMPROMISO MEDULAR DE PRÉSTAMOS RESPONSABLES

Finanzas Personales BNP Paribas está comprometido con préstamos responsables, a través de sus marcas comerciales Cetelem y Findomestic, ambas en práctica y en sus comunicados. Su visión de finanzas personales consiste en hacer una aportación sostenida a mejorar la calidad personal y social de las vidas de los consumidores, mediante cuatro vectores principales:

- Desarrollar una oferta de productos y servicios hechos a la medida para las expectativas de los clientes;
- Mejorar el acceso a préstamos a tantas personas como sea posible;
- Apoyar a los clientes con soluciones individuales que satisfagan sus necesidades específicas;
- Combatir el sobreendeudamiento.

En Francia, Finanzas Personales BNP Paribas provee al público en general información acerca de créditos personales en su sitio no comercial en la red: www.moncreditresponsable.com. Desde 2007, Finanzas Personales BNP Paribas ha apoyado el desarrollo de micro financiamiento personal

¹ Idem

² Fuente: reporte anual de compañías de finanzas personales.



garantizado por los Fonds de Cohésion Sociale. A fines de 2010, había otorgado más de 200 micro créditos por un total de EUR 428,111.

MUNDO NUEVO, REGLAS NUEVAS

Finanzas Personales BNP Paribas reconstruye su propio modelo

En 2010, la industria de crédito global aceleró su profunda transformación para hacer frente a nuevos requerimientos del consumidor, renovó la reglamentación y la creciente tracción de las nuevas tecnologías contra una caída económica en Europa con menos apoyo que en el pasado.

En su nuevo ambiente, para asegurar la sustentabilidad de su crecimiento, Finanzas Personales BNP Paribas se ha esforzado para acelerar e implementar la renovación necesaria de su modelo de negocios, iniciado en 2009. En 2010, nuestra línea de negocios empezó a cosechar las primeras recompensas de estos esfuerzos y entregó un muy fuerte incremento en el ingreso neto antes de impuestos.

2010 EN BREVE

No. 1 EN FRANCIA Y EN EUROPA EN FINANZAS PERSONALES

Campaña publicitaria de Findomestic en Italia.

En el ámbito de asociaciones, un enfoque medular estratégico para Finanzas Personales BNP Paribas, obtuvimos tres grandes contratos en 2010: en Alemania con Commerzbank¹, con la creación de Commerz Finanz, una coinversión en créditos al consumo, en Francia con BPCE² para una alianza industrial a largo plazo y a nivel europeo con PayPal para el desarrollo de una oferta de préstamos en línea.

Posiciones de préstamo en Europa y un fuerte crecimiento en el resto del mundo

En Italia, Findomestic, uno de los líderes del mercado en créditos al consumo, tuvo éxito en superar el crecimiento del mercado, a pesar de un ambiente reglamentario más difícil.

En Bélgica, Finanzas Personales BNP Paribas es ahora un participante prominente vía su subsidiaria Alpha Credit, el líder del mercado en financiamiento automotriz en el punto de venta, y está desarrollando asociaciones bancarias mayores (incluyendo en Bélgica, con Banque de la Poste y BNP Paribas Fortis y, en Luxemburgo, con BGL BNP Paribas).

En Francia, su mercado histórico, Finanzas Personales BNP Paribas ha tenido éxito, en todas las áreas, en relanzar vigorosamente su impulso en ventas, después de un año enfocado en controlar riesgos en 2009. También ampliamos nuestra oferta de productos de ahorro y protección. Lanzamos cinco productos nuevos, incluyendo tres productos de ahorro (Livret A, la cuenta de ahorro Cetelem Compte Épargne y la póliza de seguro de vida Cetelem Placement Cie Life) y dos productos de protección (Protexxio Épargne y Protexxio Capital Famille).

¹ En Alemania, los productos y servicios de Finanzas Personales BNP Paribas son comercializados exclusivamente por Commerzbank Finanz, una coinversión establecida por Finanzas Personales BNP Paribas y Commerzbank.

² EL Grupo BPCE a través de su red de sucursales Banque Populaire et Caisse d'Épargne.

Dentro del marco su política de crédito responsable®, Finanzas Personales BNP Paribas ha tomado las decisiones mayores: la creación de un mediador corporativo independiente para atender a los clientes, y reenfocar la fundación Cetelem al presupuesto para educación, en una asociación con las principales asociaciones francesas involucradas en esta área.

En el campo de la publicidad, Cetelem se ha convertido en una de las marcas digitales más activas en Francia, terminando el año 2010 en una posición de polo entre las marcas bancarias en YouTube, con más de 1.5 millones de videos vistos en el canal Cetelem.

Fuera de Europa del Oeste, en los países en los que Finanzas Personales BNP Paribas no tiene una franquicia bien establecida y en los que BNP Paribas está presente vía su red internacional, el modelo interno PF fue desarrollado con la creación de las unidades de negocios de crédito al consumo administrado de Finanzas Personales BNP Paribas. Por ejemplo, Egipto, Polonia, Ucrania, Marruecos, Túnez, Argelia¹ y China ahora ya integraron plenamente este nuevo modelo de negocios, el cual permite una oferta eficiente de crédito al consumo para los clientes de BNP Paribas en estos países. En Turquía, un país estratégico para el crecimiento de BNP Paribas, Finanzas Personales BNP Paribas finalizó la integración de su subsidiaria TEB Cetelem (ahora 80% de su propiedad), un líder en el mercado de financiamiento automotriz en el punto de venta.

Fuera de Europa y la región del Mediterráneo, Brasil y Rusia son los dos países prominentes y de gran crecimiento que tienen las oportunidades de crecimiento más interesantes para Finanzas Personales BNP Paribas. En 2010, nuestro negocio anuncia fuerte crecimiento y el riesgo continúa estando bajo control.

SOLUCIONES DE EQUIPO

Soluciones de Equipo, a través de un enfoque de canales múltiples (ventas directas, ventas vía referencias o vía asociaciones), ofrece a los clientes corporativos y empresas una gama de soluciones de renta, que van desde financiamiento de equipo hasta contratación externa de flotillas.

BNP PARIBAS CARDIF

BNP Paribas Cardif asegura a la gente y a lo que es querida para ella. Diseña y comercializa sus productos y servicios en ahorro y protección. Sus socios distribuidores incluyen 35 de los 100 bancos más importantes, comercios mayores y muchas instituciones financieras.

BNP Paribas Cardif ofrece una amplia gama de productos y servicios:

- El servicio de ahorro abarca capitalización así como contratos de pensiones individuales y de grupo;
- El negocio de protección cubre una extensa gama de productos incluyendo seguro para acreedores, garantías ampliadas, protección de tarjeta de crédito y chequera, protección de facturas, seguro *gap*², seguro contra riesgo personal individual y de grupo, seguro sobre bienes y contra accidentes y seguro médico.

¹ Condiciones reglamentarias mejoradas pendientes, especialmente en el ámbito de crédito al consumo.

² Seguro que cubre la diferencia entre el valor del vehículo y el saldo vigente del crédito en caso de robo o daño.



BNP Paribas

Cardif tiene tres grandes canales de distribución:

- Las redes de menudeo en sucursales de BNP Paribas (en Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Turquía y Ucrania);
- Bancos, instituciones financieras y grandes comercios;
- Redes de asesores financieros independientes y redes a distancia tales como telemarketing e internet.

BNP Paribas Cardif ostenta posiciones fuertes en tres continentes: Europa, Asia y Latinoamérica. Es uno de los líderes mundiales en seguros para acreedores¹ y entre las Primeras 15 aseguradoras en Europa².

FUERTE CULTURA DE ASOCIACIONES

La fortaleza y las características distintivas de BNP Paribas están basadas principalmente en su capacidad para:

- Ofrecer productos hechos a la medida para satisfacer las necesidades de sus diferentes socios;
- Construir un mayor centro de utilidades para sus socios;
- Satisfacer las demandas de sus clientes con respecto a altos estándares de servicio y transparencia a través de su Programa Céntrico para Clientes.

2010 – UN AÑO LLENO DE EVENTOS

Taiwán: la coinversión BNP Paribas Cardif con TCB Life Assurance Company se vuelve oficial

La coinversión entre TCB Bank y BNP Paribas Cardif en Taiwán se hizo oficial en abril. El negocio tuvo un buen inicio con un ingreso muy significativo de primas desde el principio.

Expansión del negocio de BNP Paribas en Turquía

BNP Paribas Cardif adquirió el 100% de Fortis Emeklilik y firmó un contrato de exclusividad con fondos de pensiones de mercado y productos de protección a través de las redes TEB y Fortis Bank Turquía.

BNP Paribas Cardif está financiando la Presidencia de Excelencia en “Modelo de Administración” de la Universidad Claude-Bernard Lyon

BNP Paribas Cardif quiere promover el desarrollo de la investigación académica en el Modelo de Administración, un campo cuyo propósito es reconciliar los algoritmos con la toma de decisiones en el negocio de seguros, para responder mejor y más rápido a los cambios.

¹ Fuente: estudio interno basado en información publicada por competidores.

² Ídem.



AFNOR alaba los catos de BNP Paribas Cardif a favor de la diversidad

BNP Paribas Cardif se unió al ámbito de la certificación de Etiqueta de Diversidad de BNP Paribas. La etiqueta subraya el compromiso de la compañía para combatir toda forma de discriminación y promover la diversidad brindando oportunidades iguales a todos.

BNP Paribas Cardif defiende la atención médica de los adultos mayores

BNP Paribas fortaleció las garantías otorgadas por su política BNP Paribas Protection Santé para adultos mayores.

BNP Paribas Assurance se convierte en BNP Paribas Cardif

BNP Paribas Assurance se convierte en BNP Paribas Cardif e inaugura nuevas oficinas generales en Francia.

BNP Paribas Cardif está ayudando a los usuarios de internet a preparar su retiro

BNP Paribas Cardif lanzó un sitio educacional en la red llamado www.la-retraite-en-clair.fr. Su propósito es proporcionar a los usuarios de internet puntos de vista sobre la organización y dinámicas del sistema de retiro y los diversos productos de seguros que hacen posible aumentar al máximo su ingreso.

BNP Paribas Cardif lanzó www.credit-assurance.com

BNP Paribas Cardif publicó un sitio en la red dedicado a seguros a acreedores.

SOCIOS DE INVERSIÓN BNP PARIBAS

Socios de Inversión BNP Paribas (BNPP IP) es la rama de Administración de Activos del Grupo BNP Paribas y está compuesto por una red única de 26 socios especializados en todo el mundo:

Un proveedor de soluciones de inversión global, BNPP IP tiene tres grupos distintos de expertos en inversión:

- Capacidades de inversión con expertos múltiples: Administración de Activos BNP Paribas, el socio más grande, abarca las mayores clases de activos con equipos de inversión que operan en todos los grandes mercados.
- Socios Especialistas en Inversión: especialistas en una clase o ámbito de activos en particular (principalmente administración alternativa y administración múltiple), operando como estructuras tipo boutique.
- Proveedores de soluciones locales y regionales: administradores de activos locales que cubren una región geográfica y/o clientela específica, la mayoría en mercados emergentes.

Con más de EUR 546 mil millones en activos bajo administración¹ (USD 739 mil millones) y 3,800 de personal operando en 44 países, BNPP IP ofrece una extensa gama de servicios de administración de inversiones tanto a clientes institucionales como a distribuidores en donde quiera que se localicen.

BNPP IP tiene oficinas en los grandes centros financieros del mundo, incluyendo Hong Kong, Londres, Nueva York, París y Tokio. Tiene una fuerte presencia en un gran número de mercados emergentes con equipos locales –en China, Rusia, Brasil, Indonesia, India y Turquía – lo cual le hace posible

¹ Incluyendo activos bajo asesoría



adaptar su oferta a las necesidades de cada mercado. Esta es la razón por la que BNPP IP puede ser considerado tanto un inversionista global como un socio local. La fusión en 2010 con Fortis Investments también tuvo un efecto positivo en la posición de BNPP IP en las tablas de clasificación. Con base en los activos bajo administración al 31 de diciembre de 2010, BNPP IP ocupa el lugar número 5 en Europa¹.

Socios de Inversión BNP Paribas combina la fortaleza financiera, red de distribución y la administración rigurosa de BNP Paribas con la reactividad, especialización y el espíritu emprendedor de las boutiques de inversión.

A MAJOR HIGHLIGHT EN 2010 FUE LA INTEGRACIÓN DE FORTIS INVESTMENTS

Para Socios de Inversión BNP Paribas (BNPP IP), 2010 fue un año marcado por la integración de Fortis Investments.

En enero, las dos entidades lanzaron su campaña de primer producto conjunto para Administración de Riqueza BNP Paribas en Hong Kong y Singapur, ofreciendo fondos de los fondos insignia de ambos administradores de activos.

En abril, tuvo lugar la fusión legal y la nueva BNPP IP fue re-etiquetada con una nueva imagen y percepción. Positivo acerca de la manera como la fusión fue manejada, Fitch Ratings confirmó su calificación de Administrador de Activos de M2+ para BNPP IP. Para marcar oficialmente la fusión exitosa, la compañía organizó diversos eventos para tener un punto de referencia de clientes en particular, en París, Hong Kong y Londres.

A fines de **junio**, para promover la entidad nueva, BNPP IP fue uno de los cuatro patrocinadores clave del renombrado FundForum International de Mónaco.

En julio, BNPP IP y Erik Orsenna, economista, escritor y miembro de la Academia francesa organizaron la primera de cuatro conferencias para inversionistas institucionales acerca de Inversión Socialmente Responsable (SRI), desarrollo sustentable y las consecuencias para inversionistas.

Agosto vio a los Socios de Energía Limpia de BNP Paribas convertirse en el 26º socio dedicado de BNPP IP, con un enfoque en inversión en activos de viento, solares, de biomasa y a pequeña escala, generadores de energía limpia.

En septiembre, BNPP IP anunció una nueva estructura de gobierno y presentó a un Comité Ejecutivo para reemplazar su Comité para la Administración de la Integración. Los fondos SRI de BNPP IP fueron reconocidos por la Novoethic Label, demostrando con ello su calidad. En el mismo mes, Antin Infrastructure Partners logró el cierre final de su fondo a diez años de final cerrado, habiendo recaudado EUR 1.1 mil millones.

En octubre, la compañía lanzó una campaña de tres meses sobre concientización de marca en los Países Bajos. El propósito del impulso de gran penetración de los medios era crear conciencia con los clientes holandeses de menudeo y sus asesores que BNPP IP es el líder de mercado en sociedades de inversión del país.

Siendo un socio a largo plazo del EDHEC Risk Institute, BNPP IP patrocinó los Días de Inversionistas Institucionales de EDHEC Risk en Mónaco, en **diciembre** y presentó un documento técnico común sobre Inversiones Impulsadas por Responsabilidad.

¹ Fuerte: información interna.



2010 EN BREVE
EUR 546 MIL MILLONES EN ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN
No. 5 EN EUROPA
3,800 EMPLEADOS EN 44 PAÍSES

INVERSIONISTAS PERSONALES BNP PARIBAS

Inversionistas Personales BNP Paribas brinda asesoría financiera independiente y una extensa gama de servicios de inversión a clientes personas físicas. Reúne a tres participantes:

- Cortal Consors, el participante líder de Europa en ahorros y correduría en línea para personas físicas¹, brinda asesoría personalizada sobre inversiones y servicios de negociación en línea a más de un millón de clientes en Alemania, Francia y España. Cortal Consors ofrece a los clientes su experiencia en asesoría en inversiones a través de diversos canales –en línea, teléfono y en persona. Su extensa gama de productos y servicios independientes incluye soluciones de inversión a corto plazo, sociedades de inversión y seguros de vida.
- B*capital, una sociedad de inversión, se especializa en asesoría personalizada en valores y derivados listados así como cartera de asesoría y administración de cartera activa para clientes afluentes. Brinda a los clientes acceso directo a todos los mercados, análisis financiero, asesoría personalizada de cartera y servicios de administración de cartera. B*capital es el accionista mayoritario en la sociedad de inversión Portzamparc, la cual se especializa en pequeñas y medianas empresas.
- Geojit BNP Paribas en uno de los corredores de menudeo líderes en India. Brinda servicios de correduría para capital, derivados y productos financieros de ahorro (fondos y seguros de vida) por teléfono, en línea y a través de una red de más de 500 sucursales. Geojit BNP Paribas también opera en los Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Omán, Bahrain y Kuwait, en donde está dirigido principalmente a clientes indios no residentes.

En **Luxemburgo y Singapur**, Inversionistas Personales BNP Paribas proporciona productos y servicios a una clientela internacional y expatriada.

Al 31 de diciembre de 2010, Inversionistas Personales BNP Paribas² tenía 1.7 millones de clientes y EUR 33 mil millones en activos bajo administración, de los cuales el 39% estaba invertido en activos de capital, 38% en productos de ahorro o sociedades de inversión y 23% en efectivo. Inversionistas Personales BNP Paribas emplea a más de 4,100 personas.

La meta de Inversionistas Personales BNP Paribas es fortalecer su posición de liderazgo en Europa y en los mercados emergentes que gozan de capacidad de ahorro.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO

Cortal Consors Francia lanzó www.hopee.fr, la primera red social relacionada con el mercado de valores en Francia, la cual califica el desempeño de recomendaciones de sus miembros con respecto al mercado de valores.

¹ Fuente: estudio interno basado en información publicada por competidores.

² Con Geojit incluido a una tasa del 34.33%, salvo por el número de clientes (100%).



En Alemania y Francia, Cortal Consors lanzó la primera aplicación de negociación para el iPhone, la cual permite a los usuarios invertir en el mercado de valores usando un teléfono móvil y enterarse de los precios de valores en tiempo real. Geojit BNP Paribas fue el primer miembro de la National Stock Exchange (NSE) en proponer negociaciones en tiempo real usando un teléfono móvil en India. También en India, Geojit BNP Paribas y el Banco Federal se combinaron para ofrecer a no residentes indios un sistema de administración de cartera y para facilitar inversiones en el mercado de valores. Inversionistas Personales BNP Paribas Luxemburgo lanzó www.thebankforexpats.com, el cual ofrece una amplia gama de servicios reservados a expatriados. Gracias a la combinación con Fortis, Cortal Consors España ofrece nuevos servicios para clientes corporativos: ruteo electrónico de órdenes, administración de efectivo y agente de compensación del Mercado Alternativo Bursátil.

PREMIOS

Cortal Consors Alemania fue elegido el Mejor Corredor en Línea por *Börse am Sonntag* y recibió dos Premios a la Innovación de "bankenversicherungen.de" en las siguientes categorías: Mejor Banco Móvil y Mejor Aplicación 2.0 en Red.

Por segundo año consecutivo, se premió a Cortal Consors con el Premio a la Innovación del "Forum de l'Investissement" por hopee.fr, la primera red social relacionada con el mercado de valores en Francia. En 2009, se obtuvo el premio gracias al servicio físico dorado en línea.

Los lectores de *MoneyWeek*, una revista financiera semanal francesa, eligieron a Cortal Consors Francia como el segundo mejor corredor en línea.

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Lanzamiento del sitio en la red www.investissons-utile.fr, el cual consolida las iniciativas de las entidades de Inversionistas Personales a favor del desarrollo sustentable y tiene como objetivo promulgar los vínculos entre la inversión financiera y su utilidad social.

Tres programas de "Inversión Socialmente Útil" (Investir Utile) fueron lanzados por primera vez en tres países (Alemania, Francia y Luxemburgo) para fomentar entre los clientes el hacer inversiones rentables, al mismo tiempo que ayudan a financiar proyectos ambientalistas.

En Alemania, Cortal Consors lanzó el primer crédito de "par a par" gracias a su cooperación con Smava, la primera plataforma de micro crédito entre clientes personas físicas.

Cortal Consors Francia publicó su segunda edición de la "Calificación verde de fondos" (*Notation Verte des Fonds*), la cual califica más de 400 fondos de renta variable europeos con base en sus emisiones de carbono.

2010 EN BREVE

CORTAL CONSORS

No. 1 INVERSIONES EN LÍNEA Y PARTICIPANTE BURSÁTIL PARA PERSONAS FÍSICAS EN EUROPA

1.7 MILLONES DE CLIENTES

Y EUR 33 MIL MILLONES DE ACTIVOS BAJO ADMINISTRACIÓN

PARA INVERSIONISTAS PERSONALES BNP PARIBAS





INMOBILIARIA BNP PARIBAS

Con 3,300 empleados, Inmobiliaria BNP Paribas ocupa el 2º lugar como el proveedor de servicios inmobiliarios a corporativos¹ de Europa y uno de los mayores participantes de Francia en inmuebles residenciales².

Su oferta es única en términos de su alcance geográfico y la diversidad de sus líneas de negocios. Su base de clientes abarca ocupantes corporativos, inversionistas, autoridades locales, desarrolladores inmobiliarios y personas físicas.

RED INTERNACIONAL

En inmuebles comerciales, Inmobiliaria BNP Paribas apoya a sus clientes en 30 países en todo el mundo:

- 15 países con operaciones directas:
 - o Europa: Alemania, Bélgica, España, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Jersey, Luxemburgo, Polonia, República Checa, Reino Unido, Rumania,
 - o India y los países del Golfo;
- Otros 15 países a través de alianzas con socios locales;

En inmuebles residenciales, Inmobiliaria BNP Paribas está activo principalmente en Francia.

2010 – UN AÑO POSITIVO PARA TODAS LAS LÍNEAS DE NEGOCIOS

2010 fue un año de recuperación, a pesar de que los mercados inmobiliarios se levantaron lentamente.

- **En inmuebles residenciales**, el año fue excepcional, el mejor en cuatro años. Fue posible para Inmobiliaria BNP Paribas incrementar sus arranques de vivienda en 75% y lanzar 3,200 unidades. 2010 también vio la apertura de las primeras dos residencias "Hipark" para viajeros de negocios en Grenoble y Niza.
- **En desarrollo de inmuebles comerciales**, 2010 también vio un alto nivel de reservaciones comerciales, con más de 100,000 metros cuadrados de oficinas en previamente vendidas y previamente rentadas, representando ventas de casi EUR 500 millones, incluyendo la venta de la nueva oficina matriz de Inmobiliaria BNP Paribas en Issy-les-Moulineaux y tres edificios en la zona de desarrollo Claude-Bernard (ZAC) en el 19º arrondissement en París. Inmobiliaria BNP Paribas además reconstruyó su cartera de proyectos y es capaz de lanzar más de 200,000 metros cuadrados de proyectos valiosos a partir de 2011, de los cuales 35,00 metros cuadrados están en Milán.
- **En Asesoría**, (Operaciones, Servicios de asesoría, Valuación), los ingresos aumentaron, en particular después de recuperar mercados en Francia y Alemania. Las mayores operaciones incluyen la venta del edificio de Sony en Berlín (150,000 metros cuadrados) y la venta del Triángulo Princesa en Madrid (dos hoteles de cuatro y cinco estrellas, oficinas, tiendas, etc.).

¹ Fuente: Property Week, Junio 2010

² Fuente: Tablas liga de desarrolladores inmobiliarios de Innovapresse, septiembre 2010



- **En Administración de Inmuebles**, la cartera de inmuebles comerciales bajo administración se expandió en cerca de 1 millón de metros cuadrados detrás de nuevos mandatos y la adquisición de tres compañías en Europa del este (Polonia, Hungría y la República Checa).
- **En Administración de Inversiones**, el valor de los activos bajo administración creció en cerca de EUR 2 mil millones debido a la adición de activos manejados por Fortis, el crecimiento de los fondos manejados y la creación de nuevos vehículos, incluyendo tres fondos nuevos en Italia y dos fondos "Next Estate" nuevos lanzados por BNP Paribas REIS, los cuales manejarán EUR 1 mil millones en valor de activos en los siguientes cuatro años.

Inmobiliaria BNP Paribas continuó y expandió sus compromisos de responsabilidad social en 2010:

- Compromisos a favor de crecimiento sustentable, en particular en desarrollo inmobiliario, con edificios certificados como en cumplimiento de las normas ambientales (Alta Calidad Ambiental, Vivienda y Ambiente, Edificio de Bajo Consumo, etc.) y Administración de Inmuebles.
- Compromisos a favor de la arquitectura (3ª edición del Premio Inmobiliaria BNP Paribas de Aspirantes a Arquitectos, etc.).

En 2010, Inmobiliaria BNP Paribas ganó el "Grand Prix du SIMI" (Evento de Inmuebles Comerciales) por la renovación de Grands Moulins de Pantin.

SEIS LÍNEAS COMPLEMENTARIAS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

Desarrollo inmobiliario

- 50,000 metros cuadrados de inmuebles comerciales y 3,200 unidades para vivienda iniciaron en 2010;
- **Ubicado en los primeros lugares de los desarrolladores inmobiliarios franceses¹.**

Operación

- Inmuebles comerciales: aproximadamente 7.7 millones de metros cuadrados de bienes en 2010 (oficinas, iluminación industrial, espacio para comercio, etc.).

No. 1 en Francia, Alemania y Luxemburgo²;

- Inmuebles residenciales: más de 3,950 nuevas unidades para vivienda comercializadas en 2010.

Consultoría

- Asesorar clientes sobre sus proyectos inmobiliarios y optimizar sus carteras de activos.

Valuación

- 84,000 avalúos llevados a cabo en 2010 sobre todo tipo de activos inmobiliarios (oficinas, comercio, hoteles, bodegas, etc.);

¹ Fuente: tablas de la liga de desarrollo de bienes de Innovapresse, septiembre 2010

² Fuente: información interna.



No. 1 en Francia¹

Administración de Inmuebles

- Inmuebles comerciales:
30 millones de metros cuadrados administrados.

No. 1 en Francia, Bélgica y Luxemburgo²

- Inmuebles residenciales: más de 6,000 unidades de vivienda administradas en residencias para estudiantes y departamentos administrados para usuarios de negocios.

Administración de Inversiones

- Casi EUR 11 mil millones de activos inmobiliarios administrados en Francia, Italia, Luxemburgo, Reino Unido y Bélgica. **Uno de los administradores líderes de los fideicomisos de inversión en inmuebles no negociables en Francia³.**

SERVICIOS DE VALORES BNP PARIBAS

Servicios de Valores BNP Paribas es uno de los 5 principales proveedores de servicios de valores⁴. Los activos bajo custodia aumentaron en 2010 en +12.9% con respecto a 2009 a EUR 4,641 mil millones. Los activos bajo administración crecieron +5.8% a EUR 771 mil millones y el número de fondos creció en +0.7% a 6,329. El número de operaciones liquidadas bajó en -5.1% a 47 millones, contra un antecedente de muy baja actividad en los mercados financieros.

Servicios de Valores BNP Paribas provee soluciones integrales para todos los operadores involucrados en el ciclo de inversión: del lado de la venta, del lado de la compra y a las emisoras.

- A los bancos de inversión, casas de bolsa, bancos e infraestructuras de mercado se les ofrecen soluciones hechas a la medida en servicios de ejecución, compensación de derivados, compensación local y global, liquidación/entrega y custodia para todas las clases de activos nacionales y extranjeros en todo el mundo.

También se brindan soluciones de contratación externa para actividades de *middle* y *back-office*;

- Los inversionistas institucionales (administradores de activos, administradores de fondos alternativos, fondos de riqueza soberana, compañías de seguros, fondos de pensiones, distribuidores de fondos y promotores) tienen acceso a una gran variedad de servicios. Éstos incluyen custodia global, banco depositario y servicios fiduciarios, agencia de transferencia y apoyo en la distribución de fondos, administración de fondos y contratación externa para *middle-office*, reportes de inversión y riesgos y medición de desempeño;
- A las emisoras (originadoras, concertadores y corporativos) se les brinda una amplia gama de soluciones fiduciarias corporativas: bursatilización y servicios financieros estructurados,

¹ Ídem.

² Ídem.

³ Ídem.

⁴ Fuente: cifras de Servicios de Valores BNP Paribas para activos bajo custodia, 31 de diciembre de 2010. globalcustody.net tablas de activos bajo custodia de los competidores. 2 de febrero de 2011.



servicios de agencia de deuda, asesoría para emisoras, opciones sobre acciones y planes de acciones para empleados, servicios a accionistas y manejo de Asambleas Generales Anuales.

- Se brindan servicios de mercado y financiamiento a todos los tipos de clientes. Éstos incluyen operaciones activas y pasivas sobre valores, tipos de cambio, administración de crédito y garantías colaterales y financiamiento de efectivo.

SERVICIOS DE VALORES BNP PARIBAS SE EXPANDIÓ EN 2010.

Servicios de Valores BNP Paribas continuó su estrategia de negocios en 2010 mediante el fortalecimiento de su posición en Europa y extendió su presencia global, particularmente en Asia, pero también en América. Tiene presencia local en 32 países en todos los continentes y una red global de custodia de valores que cubre más de 100 mercados, 30 de los cuales son locaciones exclusivas – una de las redes más extensas en la industria.

Después de la integración de Servicios de Valores BNP Paribas, la compañía es el proveedor líder de Luxemburgo en servicios de administración de fondos (por número de fondos). Además, Servicios de Valores BNP Paribas adquirió los servicios de banco depositario de Banco Popolare di Milano, convirtiéndose en el segundo proveedor de servicios de valores más grande en Italia.

Con la expansión enfocada en países con alto crecimiento para facilitar las ambiciones globales de los clientes, Servicios de Valores BNP Paribas abrió nuevas oficinas en Sao Paulo y Beijín. En China, ofrece a los inversionistas institucionales y a los fondos de riqueza soberana una extensa gama de soluciones, para apoyar sus inversiones globales. Servicios de Valores BNP Paribas estuvo entre los primeros proveedores en ofrecer servicios de liquidación y custodia para bonos denominados RMB en Hong Kong, con la primera negociación liquidada en septiembre.

Servicios de Valores BNP Paribas consolidó su posición en el espacio de fideicomisos corporativos mediante la adquisición de la subsidiaria de Lagardere, Arlis, la cual presta servicios de especialista registrador y servicios relacionados con compañías listadas y no listadas. En respuesta a los retos de la globalización creciente de la compañía, la compañía se convirtió en líder con una nueva herramienta de la red, Planetshares®, que ofrece a los departamentos de Recursos Humanos una solución para el rastreo de movilidad, mediante referencias cruzadas con reportes fiscales, para manejar de manera eficiente sus planes de acciones para empleados.

Para contribuir positivamente con la comunidad y el medio ambiente, Servicios de Valores BNP Paribas apoyó una extensa gama de proyectos en toda Europa, América e India. La compañía implementó un nuevo gobierno, que tiene por objeto integrar mejor la Responsabilidad Social Corporativa en la cultura corporativa y en las actividades de negocios.

Diversos premios

Servicios de Valores BNP Paribas ganó diversos premios a la excelencia de *The Asset* (Asia), *Global Finance*, *Global Investor*, *Global Custodian*, *International Custody & Funds Administration* (ICFA) y *Systems in the City*.

2010 EN BREVE

32 PAÍSES EN TODOS LOS CONTINENTES

CP



ADMINISTRACIÓN DE RIQUEZA BNP PARIBAS

Administración de Riqueza BNP Paribas comprende las actividades de banca privada de BNP Paribas. Como parte de un enfoque a las relaciones con el cliente, Administración de Riqueza ofrece a sus clientes seguridad emparejada con productos innovadores y capacidad de servicio. Brinda productos y servicios de alto valor agregado diseñados para satisfacer las necesidades de una clientela sofisticada. Esta gama incluye:

- Servicios de administración de riqueza: planeación sucesoria y asesoría sobre estructuras de activos;
- Servicios financieros: asesoría sobre asignación de activos, productos y servicios de inversión, administración de cartera discrecional en particular;
- Asesoría de expertos en área específicas, tales como arte, bienes raíces y filantropía.

FINANZAS CORPORATIVAS

FACILITANDO EL CRECIMIENTO TRANSFRONTERIZO

Después de una fuerte disminución en los volúmenes en Fusiones y Adquisiciones en 2009, las compañías mantuvieron un perfil bajo en Europa durante H1 2010. No obstante, después de un periodo de reestructuraciones, de cortes en costos y capex, algunas compañías empezaron a buscar palancas de crecimiento, ya sea que fueran utilizadas para sinergias de costos o por la expansión en otras regiones. Como consecuencia, las compañías necesitaban un banco comercial socio que pudiera acompañarlas en sus ambiciones de crecimiento.

BNP Paribas acompañó a sus clientes en diversos negocios sobresalientes, proporcionándoles una solución global incluyendo financiamiento (mediante nuestros conocimientos en financiamiento para adquisición corporativa) y servicios de asesoría que les permitieron aprovechar importantes oportunidades de crecimiento:

En Europa, estos casos de negocios ilustran este compromiso:

- Asesor de GDF Suez en la adquisición de International Power;
- Asesor de Sanofi/Aventis en la oferta anunciada y oferta presentada sobre Genzyme; y MLA/intermediario colocador líder de la línea de crédito de USD 15 mil millones;
- Asesor de EDF en la venta de su red del RU;
- Asesor de ACCOR en su escisión para formar Edenred y MLA/intermediario colocador líder del crédito a plazo por EUR 900 millones;
- Asesor de Vivendi en la adquisición de GVT.

Asia no fue la excepción. Los corporativos estaban buscando oportunidades transfronterizas de crecimiento y un socio financiero que pudiera acompañarlos alrededor del mundo. Por ejemplo, BNP Paribas fue fundamental en la venta por Zain, la compañía móvil con base en Kuwait, de sus negocios africanos y para el grupo basado en India Bharti Airtel (tamaño del negocio: USD 10.7 mil millones), a través de un asesor en inversiones de tres pilares para Zain en la operación de venta, proveedor de financiamiento para el adquirente, Bharti Airtel, a través del papel como MLA para el crédito a plazo

en moneda extranjera por USD 7.5 mil millones, y finalmente banco administrador de la línea de crédito y efectivo para el cierre, encargado por ambas partes.

BNP Paribas acompañó a otros dos clientes asiáticos en busca de crecimiento más allá de sus fronteras:

- Asesoría a WISCO de China en el negocio con el productor brasileño de mineral de hierro y arrabio MMX;
- Asesor de SOE's CRCC¹ de China y el Grupo Tongling en la oferta de CAD 680 millones para Coriente Resources listado en TSX/NYSE.

En ECM, nuestros clientes europeos tuvieron que enfrentar condiciones muy duras para la captación de capital en 2010 (mercados volátiles y mediocres, volúmenes secundarios a lo más bajo desde 2003, impactando el mercado IPO en particular). A través de nuestras capacidades innovadoras y nuestra habilidad para financiar operaciones grandes aún en condiciones difíciles, pudimos ayudar a muchos de ellos a acudir a los mercados de capital, ya sea mediante sus acciones o mediante bonos vinculados a capital. Algunos ejemplos incluyen: emisión de derechos sobre bonos convertibles de Banco Popolare por EUR 1 mil millones (primera vez en la historia como intermediario colocador líder de bonos convertibles para BNP Paribas en Sudáfrica) y el bono intercambiable de Parpublica/Galp de EUR 886 millones ((primera vez en la historia como intermediario colocador líder de bonos convertibles para BNP Paribas en Portugal). GBP 925 millones Tollow Oil ABB, emisión de derechos NOK 10 mil millones Norsk Hydro, emisión de derechos Michelin por EUR 1.2 mil millones, emisión de derechos Continental por EUR 1.1 mil millones.

En Asia, BNP Paribas ayudó a los clientes a aprovechar el rebote de los mercados de capitales (+40%) para acompañarlos en sus IPOs – en el mercado de Hong Kong: Huiyin Household Appliances, Chaowei Power, Shirble Department Store y en el mercado de Singapur: Mewah – o en su emisión de derechos, actuando como intermediario colocador líder para el tramo de acciones H de la emisión de derechos del Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), uno de sólo dos bancos internacionales en esta función, evidenciando con ello nuestra creciente franquicia para servir a nuestros clientes asiáticos.

En 2010, BNP Paribas acompañó a sus clientes en diversos negocios sobresalientes.

BANCA CORPORATIVA Y DE OPERACIONES EN EUROPA

CON NUESTROS CLIENTES EN TODA EUROPA

Los corporativos quieren que un banco esté ahí, siempre que hagan negocios en Europa. Un banco con la voluntad de acompañarlos en su crecimiento en todo el continente, un banco que proporcione un alto nivel de experiencia y las soluciones de calidad que necesitan para ayudarlos a alcanzar sus objetivos. Quieren un banco que satisfaga sus necesidades diarias así como que les ayude a lograr sus metas más estratégicas y complejas. Y quieren saber a quién contactar.

¹ China Railway Construction Corporation, sociedad pública china.



La creación de CTBE aporta diversas ventajas significativas a los clientes corporativos existentes y nuevos de BNP Paribas, en dondequiera que se encuentran. Primero, CTBE está extendiendo su oferta de productos con servicios bancarios de flujo en 18 países en Europa y los clientes corporativos de BNP Paribas se podrán beneficiar inmediatamente de esta oferta extendida. La segunda ventaja para los clientes corporativos es que continuarán usando a sus gerentes de relaciones dedicados, ya sea que se encuentren en la red CTBE o fuera de ella. Finalmente, la meta de los gerentes de relaciones es ayudar a los clientes corporativos a navegar en la complejidad derivada de las diferentes leyes reglamentarias y fiscales en cada uno de estos 18 países. Por último, estos clientes corporativos son el corazón preciso del sistema eficiente y homogéneo diseñado para servir a sus intereses. Cada país en sí está en el centro de la red de BNP Paribas y brinda un punto de entrada a los mejores productos y servicios de su clase para todos los clientes corporativos.

Los clientes ya se están beneficiando de esta red única de especialistas que les están ayudando a manejar la complejidad de sus negocios transfronterizos. Por ejemplo, CTBE aportó su experiencia para proporcionar una solución de garantía comercial para una compañía global de tecnología integrada basada en Europa que está desarrollando un proyecto en el Golfo. Uno de los comerciantes de moda más grandes del mundo acudió a CTBE para líneas de crédito comerciales y cartas de crédito para manejar su negocio. Gracias a la red de CTBE, un grupo europeo, un líder en la industria alimenticia, pudo simplificar y controlar su tesorería más eficientemente en seis mercados importantes en el continente.

A fin de servir a sus clientes en dondequiera que éstos necesiten ir, CTBE ha continuado aumentando su cobertura geográfica, abriendo en 2010 dos nuevos Centros de Negocios en Ámsterdam y Rotterdam, Holanda, con dos más planeados en Utrecht y Eindhoven en 2011.

INGRESO FIJO

AYUDANDO A LOS CLIENTES A NAVEGAR LA DEUDA Y LA CRISIS MONETARIA

Este año pasado, la incertidumbre alrededor de la crisis periférica europea de deuda soberana ha sido el tema a definir, marcando un año de volatilidad en todos los mercados globales de ingreso fijo. Para los clientes, estas condiciones han sido un reto difícil y han acudido a BNP Paribas para que les ayude a navegar a lo largo de los esos momentos. La unidad de Ingreso Fijo del Banco continuó anclando su reputación alrededor del mundo como un proveedor de soluciones preeminentes para emisoras, inversionistas y administradores de pasivos similares, con sus capacidades medulares en el mercado global de emisión de bonos yendo viento en popa: en 2010 BNP Paribas trajo una variedad de clientes al mercado en este ambiente, conservando su posición número 1 como intermediario colocador líder para la participación en el mercado de todos los bonos europeos, mientras que para bonos cubiertos en Euros el Banco se disparó al número 1, en comparación con el 8º lugar el año pasado, según la calificación de Thomson Reuters.

Durante el año, un gran número de acreditados prominentes no europeos –tanto soberanos como corporativos –entraron al mercado del euro y BNP Paribas fue fundamental en su éxito. Esto incluyó la operación debut en EUR de Canadá, el regreso de los Estados Unidos Mexicanos al mercado del EUR

u

después de una ausencia de cinco años y el debut de la compañía minera brasileña Vale en operaciones EUR – la primera emisora brasileña en aprovechar este mercado desde 2006.



Otros acreditados vieron hacia el mercado de USD y BNP Paribas otra vez desempeñó un papel fundamental en 2010, ayudando a emisoras corporativas de alto perfil de Estados Unidos tales como Kraft Foods, Oracle, Dow Chemical y PepsiCo a traer exitosamente operaciones multibillonarias en dólares al mercado. Las emisoras de Middle Eastern continuaron estando activas, con un debut de USD 1.5 mil millones de Qatar National Bank (el bono más grande de la historia de un banco de Oriente Medio), un debut 144A del Reino de Bahrain¹ y la emisión por USD 1.2 mil millones de la República de Líbano. En América Latina, ENAP de Chile madated BNP Paribas por segunda vez para su emisión de USD 500 millones, mientras que Telemar Norte Leste de Brasil lanzó una emisión 144a/RegS de USD 1 mil millones y un ejercicio de administración de pasivos.

Cerca de casa, la operación de un bono de tres tramos de Merck KGaA por EUR 3.2 mil millones para refinanciar la adquisición de Millipore fue la mayor oferta de bonos denominada en EUR por una sociedad en 2010. BNP Paribas, como coordinador global e intermediario colocador líder conjunto, desarrolló un paquete de soluciones vía una coordinación estratégica bien planeada de otros equipos dentro de Ingreso Fijo y fuera de éste, incluyendo asesoría en calificaciones de adquisición de financiamiento y cobertura, así como la emisión del bono en sí.

En otros lugares, los clientes estaban buscando un socio financiero que les ayudara a hacer frente a una diversidad de retos y BNP Paribas les ayudó a hacer a un lado las limitantes en las áreas de productos clave. En administración de pasivos, sociedades tales como Air Liquide, PSA Peugeot Citröen y EDF buscaron optimizar sus estructuras de capital, mientras que el capital híbrido corporativo presentó un resurgimiento de actividad, con el banco ayudando a las emisoras e inversionistas a aprovechar los nuevos marcos de calificación. Y las reformas regulatorias, tales como Solvencia II y Basilea 3, dieron como resultado que los clientes acudieran a Ingreso Fijo para proporcionarles soluciones estructuradas, tales como soluciones de cobertura por quejas de IFRS.

La incertidumbre persistente y el escrutinio regulatorio en 2010 no disminuyeron la capacidad de BNP Paribas para servir a los intereses de sus clientes en los mercados de crédito, tasas de interés y de divisas. La unidad de Ingreso Fijo del Banco continúa incrementando su perfil global y demostrando una capacidad de innovación en beneficio de sus clientes a pesar de la volatilidad del mercado – ganando aplausos por parte de toda la industria, incluyendo “FX House” e “Interest Rates House” de Productos Estructurados de Europa y el “Más Innovador en FX” de *The Banker*.

CAPITALES GLOBALES Y DERIVADOS SOBRE PRODUCTOS BÁSICOS

AYUDANDO A LOS CLIENTES A ENFRENTAR LOS RETOS DEL MERCADO

Los inversionistas personas físicas e institucionales, las redes de menudeo y banca privada, y las sociedades enfrentaron una serie de retos en 2010 y el negocio de Capitales Globales y Derivados

¹ Conforme al Artículo 144A de la Ley de Valores y Bolsa, las emisoras están exceptuadas de presentar una declaración de registro pleno ante la SEC, lo cual les permite ofrecer o vender valores a inversionistas institucionales calificados en los Estados Unidos sin tener que presentar un prospecto completo ante la SEC.



sobre Productos Básicos de BNP Paribas CIB (GECD) fueron capaces de presentarles las soluciones que requerían para alcanzar sus metas.

La demanda de los inversionistas institucionales de productos garantizados por capital simple continuó incrementándose y en respuesta, GECD les ofreció productos estructurados simples a través de redes bancarias y de seguros. La turbulencia de mercado por supuesto fue el origen de la preocupación de estos inversionistas. Como una solución, GECD desarrolló una nueva generación de productos dinámicos con exposición de mercado ajustable que se adapta a fluctuaciones repentinas de mercado. Por ejemplo, un mecanismo innovador con un control diario de volatilidad fue usado en diversos productos y fue muy exitoso, especialmente en Europa. Además de la preocupación acerca de la volatilidad del mercado, los clientes también estaban sensibles al riesgo de incumplimientos potenciales de emisoras de productos estructurados. En respuesta a sus preocupaciones, GECD desarrolló soluciones innovadoras que permitieron a los inversionistas elegir la contraparte con respecto a la cual querían estar expuestos.

Los inversionistas institucionales tales como las aseguradoras, fondos de pensiones y fondos de cobertura tuvieron que confrontar retos diversos en 2010. Antes que nada, las compañías de seguros tuvieron que contender con un ambiente regulatorio nuevo. La directriz Solvencia II, aplicable a partir de 2010, que impone requerimientos de capital, hará que las tenencias accionarias sean menos estratégicas para las compañías de seguros. Las soluciones propuestas por GECD le permitirán mantener su exposición de valores mientras que limitarán la cantidad de capital reglamentario detentado. Los fondos de cobertura también vieron evolucionar su negocio. A fin de mantener su crecimiento, los fondos de cobertura se apoyaron en los equipos de Prime Brokerage para ponerlos en contacto con inversionistas de calidad. Finalmente, en mayo, cuando la volatilidad estuvo en su mayor extremo, los clientes institucionales, especialmente en Asia, apreciaron grandemente los mecanismos contra volatilidad diseñados por GECD, permitiéndoles cubrirse en el contexto de un mercado errático.

Los corporativos también estaban en el corazón de las prioridades de GECD en 2010. GECD fue instrumento ayudándoles a satisfacer sus necesidades financieras con emisiones de bonos convertibles, y como tal, ocupó el lugar No. 1 de bonos convertibles en Europa por segundo año consecutivo (*Dealogic*). Los clientes en el sector de energía dieron la bienvenida a la experiencia en cobertura de riesgos de GECD, como lo demuestra el Premio de GECD por la "Excelencia en los mercados de energía" de *Commodities Now*. Estos mismos clientes querían cerrar sus operaciones con la mayor transparencia y GECD les brindó sus servicios de compensación, aportando transparencia y ayudando a minimizar el riesgo.

GECD sabe que la primera preocupación de los inversionistas es entender y manejar los productos en los que están invirtiendo y así, durante todo el año, GECD les ofreció a sus clientes seminarios y conferencias educativas.

ck

FINANCIAMIENTO ESTRUCTURADO

LÍDER MUNDIAL EN LA PROVISIÓN DE SOLUCIONES SOBRE FINANCIAMIENTO



Conforme volvió a emerger el mercado de crédito en 2010, los clientes necesitaron más que nunca un socio financiero confiable que entendiera sus limitaciones, su mercado y que pudiera proporcionarles la solución financiera correcta para su desarrollo, sus inversiones, adquisiciones, exportaciones, proyectos, administración de efectivo y necesidades comerciales, a lo largo y ancho de diversos sectores tales como energía y productos básicos, transportación, medios de telecomunicación, inmobiliario. Con un firme compromiso frente a sus clientes, Financiamiento Estructurado (SF) contribuyó al financiamiento de la economía global. A pesar de un ambiente caracterizado por la volatilidad, des-intermediación, y renovada competencia, SF continuó brindando a sus clientes las soluciones financieras que se adaptan a sus necesidades en constante evolución, desde valores hasta nuevas fuentes de financiamiento. Las operaciones a continuación ilustran cómo SF ayudó a los clientes a hacer frente a los retos de 2010:

- Virgin Media (GBP 1.93 mil millones): financiamiento garantizado sénior junto con la emisión de bonos garantizados sénior a fin de redefinir la estructura de capital de la compañía. Estos dos productos fueron un punto de referencia para el establecimiento de un dúo complementario de productos de deuda en el mercado europeo.
- Merck (USD 6.99 mil millones): Financiamiento de la adquisición de Milipore Corp que comprende un crédito puente y 2 créditos a plazo. Merck emitió un bono para sacar rápidamente el crédito puente que estaba dentro del paquete de deuda.

Los clientes de SF enfrentaron diferentes retos dependiendo de su ubicación y el nivel de globalización. Con la desaceleración de la economía en Europa y el Golfo, los clientes enfrentaron restricciones adicionales, buscando oportunidades de desarrollo. SF los proporcionó soluciones con productos múltiples para aprovecharlas:

- Sunrise Communications (CHF 3.3 mil millones): asesor en fusiones y adquisiciones de CVC Capital Partners, coordinador y intermediario colocador líder sobre el bono y el financiamiento de crédito para apoyar que CVC adquiriera Sunrise de TDC. Mayor financiamiento de deuda para una compra en los últimos dos años.

Hecha la traducción en la ciudad de México, Distrito Federal, el día dieciséis de junio de 2011, la suscrita traductora hace constar que las anteriores descripción y traducción se apegan a la realidad y que ella ha obrado con máximo cuidado conforme a su leal saber y entender.



Anexo “4”

.....

GUARANTEE

THIS GUARANTEE is made by BNP Paribas S.A. (the "Guarantor" or "BNPP") in favour of the holders of the Notes (as defined below) (the "Holders").

WHEREAS:

BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, S.A. DE C.V., SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO LIMITADO FILIAL (the "Issuer") has established a Program for the Issuance of Short Term and Long Term *Certificados Bursátiles* (the "Notes") in the amount of up to \$10,000,000,000 Pesos, Mexican Currency (the "Program") under which, *inter alia*, the Issuer may from time to time issue Notes. The Program has been authorized by the *Comisión Nacional Bancaria y de Valores*, and such Program may be modified or supplemented from time to time.

The Guarantor intends to unconditionally and irrevocably guarantee the obligations of the Issuer under the Notes.

1. Guarantee

If the Issuer, for any reason whatsoever, defaults on the payment on the due date (whether such date is the normal date or is due to an early repayment or any other reason) of any amount due under the Notes, the Guarantor hereby irrevocably and unconditionally agrees that it shall pay such amount to the Holders in immediately available funds in the prescribed currency, at the prescribed place, prior to the close of banking operations on such date. All payments by the Guarantor shall be made in accordance with the terms of the Notes.

If the Guarantor should be required by law to deduct or withhold from any payment under this Guarantee any taxes, duties or governmental charges whatsoever, imposed or levied by or on behalf of the Republic of France or any taxing authority therein, then the Guarantor shall pay the Holders such additional amounts as may be necessary in order that the net amounts after such deduction or withholding shall equal the amounts that would have been payable if no such deduction or withholding had been made.

2. Joint liability of the Guarantor and Issuer

The Guarantor hereby acknowledges, absolutely and without right to claim the benefit of any legal circumstances amounting to an exemption from liability or a guarantor's defence, that it is bound by the obligations specified below. Accordingly, the Guarantor acknowledges that it will not be released from liability, nor will its liability be reduced, at any time, by extension or grace periods regarding payment or performance, any waiver or any consent granted to the Issuer or to any other person, or by the failure of any execution proceedings brought against the Issuer or any other person. Furthermore, the Guarantor acknowledges that (1) it will not be relieved of its obligations in the event that the Issuer's obligations become void for reasons relating to the Issuer's capacity, limitation of powers or lack thereof (including any lack of authority of persons having entered into contracts or instruments in the name, or on behalf, of the Issuer), (2) its obligations under this Guarantee will remain valid and in full effect

notwithstanding the dissolution, merger, takeover or reorganisation of the Issuer, as well as the opening of insolvency or *concurso mercantil* proceedings, or any other proceedings similar to receivership or liquidation proceedings, in respect of the Issuer, (3) it will not avail itself of any subrogation rights in respect of the Holders' rights and that it will take no steps to enforce any rights or demands against the Issuer, so long as any amounts remain due; or any obligation remains unperformed, under the Notes, and (4) its duties under this Guarantee will not be conditional on or subject to the validity or execution of any other security granted by the Issuer or any other person to the Holders, or to the existence or creation of any security for the benefit of the Holders.

3. Guarantor's additional undertakings

The Guarantor agrees that its obligations under this Guarantee shall at all times rank *pari-passu* in respect of all other unsecured indebtedness of the Guarantor.

4. Guarantor's continuing liability

The Guarantor's obligations under this Guarantee will remain valid and in full effect so long as any amounts remain outstanding, or any obligation remains unperformed, under the Notes.

5. Issuer's repayment

If a payment received by, or other obligation discharged to or to the order of, any Holder is declared null and void under any rule relating to insolvency or *concurso mercantil* proceedings, or any other procedure similar to the receivership or liquidation of the Issuer, such payment or obligation will not reduce the Guarantor's obligations and this Guarantee will continue to apply as if such payment or obligation had always been due from the Issuer.

6. Terms of the Notes binding

The Guarantor declares (i) that it will comply with the terms of the Notes and (ii) that it will be bound by them.

7. Duration of the Guarantee

This Guarantee is granted for the duration of any Notes issued under the Program and may continue thereafter as more fully described under "Guarantor's continuing liability" above.

8. Demand on the Guarantor

The rights arising from this Guarantee as well as from any security which may have been given pursuant to the aforesaid undertaking shall be exercised exclusively by the *representante común* of the Holders (the "**Common Representative**"), or any person commissioned by the Common Representative to act on its or the Holders behalf or in their stead. The Guarantor shall at any time upon the Common Representative's written demand and without any other requirement promptly pay all amounts required under this Guarantee.

9. Governing law and jurisdiction

This Guarantee is governed by, and shall be construed in accordance with, French law. For the exclusive benefit of the Holders, the Guarantor acknowledges that the competent courts within the jurisdiction of the Paris Court of Appeal (*Cour d'Appel de Paris*) will be competent to settle any litigation or proceedings ("**Proceedings**") relating to this Guarantee. Nothing in this

Clause shall limit the rights of the Holders (through the Common Representative) to take any Proceedings against the Guarantor in any other court of competent jurisdiction and concurrent Proceedings in any number of jurisdictions.

Upon receipt of an original counterpart of this Guarantee by the Common Representative, this Guarantee shall amend, restate, replace and substitute the Guarantee issued by the Guarantor dated November 10, 2008 in respect of the Notes. This Guarantee covers all Notes issued under the Program irrespective of their date of issuance.

An original counterpart of this Guarantee will be delivered to the Common Representative as representative of the Holders and to be held thereby on behalf of such Holders. If the Common Representative is replaced, this Guarantee (or a certified copy thereof) will be delivered to and held by the successor Common Representative on behalf of the Holders. If an additional entity is appointed as *representante común* of the Holders of certain Notes, a certified copy of this Guarantee will be delivered to such entity, and such other entity, on behalf of the Holders of such Notes, may also act as provided in this Guarantee.

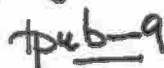
Executed in Paris, on 16 February 2010

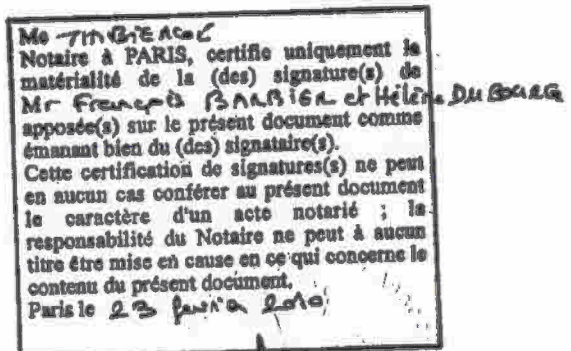
BNP PARIBAS

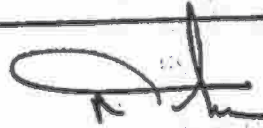
By:

Francois BARBIER
Title: ALM Manager in
Finance EM



Hélène DUBOURG
Title: Deputy CFO - Retail Banking EM








APOSTILLE

(Convention de La Haye du 5 octobre 1961)

1. République française

Le présent acte public

2. a été signé par **Me THIBIERGE**

3. agissant en qualité de **Notaire**

4. est revêtu du sceau/timbre de son étude

Attesté

5. à Paris

6. le **25 FEV. 2010**

7. par le Procureur général près la Cour d'appel de Paris

Jean MARTIN

8. sous n° **15086**

Avocat général

9. Sceau :

10. Signature :



"L'Apostille confirme seulement l'authenticité de la signature, du sceau ou du timbre sur le document. Elle ne signifie pas que le contenu du document est correct ou que la République française approuve son contenu"



María Catalina Quintanilla Ramos, abogada, mexicana, perito traductor idioma inglés, autorizada por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, conforme aparece en la lista publicada en el número treinta y tres, Tomo CLXXXIV del Boletín Judicial correspondiente al día dieciséis de febrero de 2007, hago constar: que tengo ante mí una garantía, cuyas descripción y traducción al español son las siguientes:

GARANTÍA

ESTA GARANTÍA es otorgada por BNP Paribas S.A. (el "Garante" o "BNPP") en favor de los tenedores de los Certificados (según se definen a continuación) (los "Tenedores").

EN VIRTUD DE QUE:

EBNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, S.A. DE C.V., SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO LIMITADO FILIAL (el "Emisor") estableció un Programa para la Emisión de Certificados Bursátiles a Corto Plazo y a Largo Plazo (los "Certificados") por la cantidad de hasta \$10,000,000,000 de Pesos, Moneda Nacional (el "Programa") conforme al cual, entre otros, el Emisor de tiempo en tiempo puede emitir Certificados. El Programa ha sido autorizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y dicho Programa puede ser modificado o adicionado de tiempo en tiempo.

Es la intención del Garante garantizar incondicional e irrevocablemente las obligaciones del Emisor previstas en los Certificados.

1. Garantía

Si el Emisor, por cualquier razón de cualquier tipo, falta al pago en la fecha de vencimiento (ya sea que esa fecha sea la fecha normal o debido a un pago anticipado o por cualquier otra razón) de cualquier cantidad exigible conforme a los Certificados, el Garante en este acto acuerda irrevocable e incondicionalmente que pagará esa cantidad a los Tenedores en fondos inmediatamente disponibles en la moneda establecida, en el lugar establecido, previo al cierre de operaciones bancarias en esa fecha. Todos los pagos por el Garante se harán de conformidad con los términos de los Certificados.

Si el Garante está obligado por ley a deducir o retener de cualquier pago previsto en esta Garantía cualesquier impuestos, aranceles o cargas gubernamentales de cualquier tipo, impuestos por o en representación de la República de Francia o cualquier autoridad fiscal en la misma, entonces el Garante pagará a los Tenedores las cantidades adicionales que sean necesarias a fin de que las cantidades después de dichas deducciones o retenciones sean iguales a las cantidades que hubieran sido pagaderas en el supuesto de que no se hubieran realizado dichas deducciones o retenciones.

2. Responsabilidad Solidaria del Garante y el Emisor

En este acto, el Garante reconoce, absolutamente y sin derecho a reclamar el beneficio de circunstancia legal alguna equivalente a una excepción de responsabilidad o una defensa del Garante, que está obligado a dar cumplimiento a las obligaciones especificadas a continuación. Consecuentemente, el Garante reconoce que no se liberará de responsabilidad, ni se reducirá su responsabilidad, en momento alguno, por prórrogas o periodos de gracia relativos al pago o al cumplimiento, cualquier dispensa o consentimiento otorgado por el Emisor o a cualquier otra persona, o por el incumplimiento de cualesquier procedimientos entablados en contra del Emisor o cualquier otra persona. Adicionalmente, el Garante reconoce que (1) no será exonerado de sus obligaciones en el supuesto de que las obligaciones del Emisor se vuelvan nulas por razones relativas a la personalidad, limitación de poderes

ce



o falta de poderes del Emisor (incluyendo cualquier falta de facultades de las personas que hayan celebrado contratos a nombre o en representación del Emisor), (2) sus obligaciones previstas en esta Garantía continuarán siendo válidas y estando en pleno vigor no obstante la disolución, fusión, reorganización del Emisor, así como por el inicio de procedimientos de insolvencia o concurso mercantil, o cualesquier otros procedimientos similares a procedimientos de administración judicial o liquidación, con respecto al Emisor, (3) no se valdrá de derecho de subrogación alguno con respecto a los derechos de los Tenedores y que no tomará medida alguna para hacer valer derechos o demandas en contra del Emisor, en tanto esté insoluta cualquier cantidad; o cualquier obligación permanezca sin ser cumplida, conforme a los Certificados, y (4) sus deberes previstos en esta Garantía no serán condicionales o estarán sujetos a la validez o ejecución de cualquier otra garantía otorgada por el Emisor o cualquier otra persona frente a los Tenedores, o a la existencia o creación de garantía alguna en beneficio de los Tenedores.

3. Compromisos adicionales del Garante

El Garante conviene que sus obligaciones previstas en esta Garantía en todo momento tienen la misma prelación con respecto a todas las demás deudas no garantizadas del Garante.

4. Responsabilidad continua del Garante

Las obligaciones del Garante previstas en esta Garantía continuarán siendo válidas y estando en pleno vigor en tanto cualesquier cantidades estén insolutas, o cualquier obligación continúe sin ser cumplida, conforme a los Certificados.

5. Pago del Emisor

Si un pago recibido por, u otra obligación cumplida o a la orden de, un Tenedor es declarada nula conforme a cualquier regla procesal relativa a insolvencia o concurso mercantil, o cualquier otro procedimiento similar para la administración judicial o liquidación del Emisor, dicho pago u obligación no reducirá las obligaciones del Garante y esta Garantía continuará siendo aplicable como si dicho pago u obligación siempre hubiera sido exigible al Emisor.

6. Obligatoriedad de los Términos de los Certificados

El Garante declara (i) que dará cumplimiento a los términos de los Certificados y (ii) que estará obligado a los mismos.

7. Duración de la Garantía

Esta Garantía se otorga por la duración de los Certificados emitidos conforme al Programa y puede continuar posteriormente como se describe más detalladamente bajo "Responsabilidad continua del Garante" anterior.

8. Demanda al Garante

Los derechos derivados de esta Garantía así como de cualquier garantía que haya surgido conforme al compromiso anteriormente mencionado serán ejercidos exclusivamente por el representante común de los Tenedores (el "Representante Común"), o cualquier persona encargada por el Representante Común para actuar en su representación o en representación de los Tenedores o en su lugar. En cualquier momento mediante la solicitud por escrito del Representante Común y sin requisito adicional alguno, el Garante pagará a la brevedad todas las cantidades requeridas conforme a esta Garantía.

CG

9. **Legislación aplicable y jurisdicción**

Esta Garantía estará regida por, y será interpretada de acuerdo con el derecho francés. En beneficio exclusivo de los Tenedores, el Garante reconoce que las cortes competentes dentro de la jurisdicción de la Corte de Apelación de París (*Cour d'Appel de Paris*) serán competentes para resolver cualesquier litigios o procedimientos ("Procedimientos") relativos a esta Garantía. Nada de lo contenido en esta Cláusula limitará los derechos de los Tenedores (a través del Representante Común) para entablar cualesquier Procedimientos en contra del Garante en cualquier otra corte de jurisdicción competente y Procedimientos concurrentes en cualquier número de jurisdicciones.

Una vez que el Representante Común haya recibido un original firmado de la presente Garantía, esta presente Garantía modificará, reexpresará, reemplazará y sustituirá la Garantía de fecha 10 de noviembre de 2008 emitida por el Garante en relación con los Certificados. Esta Garantía cubre todos los Certificados emitidos al amparo del Programa, independientemente de su fecha de emisión.

Un ejemplar original de esta Garantía fue entregada al Representante Común en su carácter de representante de los Tenedores y para que el mismo lo conserve en representación de dichos Tenedores. En el supuesto de reemplazo del Representante Común, esta Garantía (o una copia certificada de la misma) será entregada a y mantenida por el Representante Común sucesor en representación de los Tenedores. Si se nombra a cualquier entidad adicional como representante común de los Tenedores de ciertos Certificados, se entregará una copia certificada de esta Garantía a esa entidad, y a esa otra entidad, en representación de los Tenedores de esos Certificados, también puede actuar según lo previsto en esta Garantía.

Suscrita en París, el 16 de febrero de 2010

BNP PARIBAS

Por:

Francois BARBIER
Cargo: ALM Manager en Finanzas EM
[Firma ilegible]

Hélène DUBOURG
Cargo: RB - EM
Subdirector de Finanzas [Firma ilegible]

Hecha la traducción en la ciudad de México, Distrito Federal, el día ocho de marzo de 2010, la suscrita traductora hace constar que las anteriores descripción y traducción se apegan a la realidad y que ella ha obrado con máximo cuidado conforme a su leal saber y entender.



Sello a la derecha de las firmas que dice:

Lic. THIBIERGE

Notario en París, certifica únicamente la materialidad de las firmas del Sr. François BARBIER y Hélène DUBOURG puestas en el presente documento como procedentes de los signatarios.

Esta certificación de firmas no puede, en ningún caso, conferir el carácter de acto notarial al presente documento; no se puede hacer responsable al Notario, con ningún motivo, de lo concerniente al contenido del documento.
París, a 23 de febrero de 2010



Sello: Tribunal de Apelación de París

APOSTILLA

(Convención de La Haya del 5 de octubre de 1961)

MÉXICO

1. República Francesa
El presente acto público
2. ha sido firmado por Lic. THIBIERGE
3. actuando en la capacidad de Notario
4. lleva el sello de su Notaría

CERTIFICADO

5. en París
6. el 25 de febrero de 2010 una firma
7. por el Procurador General del Tribunal de Apelación de París
8. Bajo el No. 15034 Sello: Jean MARTIN, Abogado general
9. Sello 10. Firma:

SELLO

Tribunal de Apelación de París

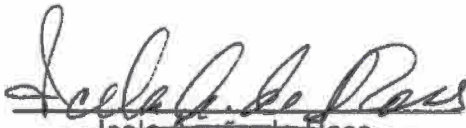
"La apostilla únicamente confirma la autenticidad de la firma, del sello o timbre en este documento. No significa que el contenido del documento es correcto o que la República Francesa aprueba su contenido"



ICELA ACUÑA DE ROSS
Perito Traductor
Tlaxcala # 50 Col. Roma C.P. 06760
Tel. 55.20.05.94

Icela Acuña de Ross, Perito Traductor, debidamente autorizada por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, conforme a publicación hecha en el Boletín Judicial de fecha 9 de junio de 2009, autorizada por El Poder Judicial Federal desde el año 2001 y debidamente registrada en el Consulado de Francia en México, certifico que la que antecede es, a mi leal saber y entender, traducción fiel de los documentos en francés que tuve a la vista.

México, D.F., a 9 de marzo de 2010.


Icela Acuña de Ross
Perito Traductor
094-2002



Anexo “5”

To: BNP Paribas (the Guarantor)
16 boulevard des Italiens
75009 Paris
France

Allen & Overy LLP
Edouard VII 26 boulevard des Capucines
75009 Paris France

Tel +33 (0)1 40 06 5400
Fax +33 (0)1 40 06 5454

Our ref 0090380-0000002 PA:5295049.4

Paris, 19 February 2010

Dear Sirs,

BNP Paribas Issuance of a guarantee dated 16 February 2010
--

1. General Matters

We have acted as legal advisers to BNP Paribas as guarantor (the **Guarantor**) as to matters of French law in connection with the issuance of a guarantee (the **Guarantee**) dated 16 February 2010 given in the context of a debt programme (the **Programme**) in respect of short and long term *certificados bursátiles* (the **Notes**) to be issued by BNP Paribas Personal Finance S.A. de C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial (the **Issuer**).

2. Documents

In connection herewith, we have examined the following documents prepared or otherwise relevant in connection with the **Guarantee**:

- 2.1 a copy of the Guarantor's *Statuts* dated as of 21 January 2010 certified as true and accurate as of 17 February 2010;
- 2.2 an *Extrait K-bis* as of 18 February 2010 of the *Registre du commerce et des sociétés* of Paris dated 19 February 2010 relating to the Guarantor;
- 2.3 a solvency certificate as of 18 February 2010 issued by the *Greffe du tribunal de commerce* of Paris on 19 February 2010 (the **Solvency Certificate**) relating to the Guarantor;
- 2.4 a certified copy of the power of attorney dated 31 January 2006, empowering Mr Pierre Mariani to grant guarantees to third parties on behalf of the Guarantor and subdelegate such power;

- 2.5 a certified copy of the power of attorney dated 10 March 2008, empowering Mr Roger Decot and Mr Jean-Jacques Santini to jointly grant Guarantees to third parties on behalf of the Guarantor and subdelegate such power;
- 2.6 a certified copy of the power of attorney dated 28 April 2008, empowering Mr François Barbier to sign the Guarantee jointly with Mrs Hélène Dubourg on behalf of the Guarantor;
- 2.7 the list of credit institutions authorised to carry out banking activities in France dated as of 31 December 2009, published by the *Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement* (the **Official List of Credit Institutions**); and
- 2.8 an execution copy of the Guarantee.

We have been instructed by the Guarantor and the Issuer not to deal with and have not reviewed any of the documents (either in draft form or otherwise) (the **Programme Documents**) relating to the Programme (other than the Guarantee).

The Guarantee is expressed to be governed by French law.

3. Scope of Legal Opinion

This legal opinion is strictly confined to the French law issues expressly stated in section 6 below (interpreted in the context of the assumptions set out in section 5 below and the qualifications and observations set out in section 7 below) and may not be construed to relate, even indirectly, to any other matters relating to the Guarantor.

In particular, but without prejudice to the above:

- 3.1 this legal opinion was drafted without taking into account the potential effect of the legislative or regulatory provisions or requirements applicable in any country other than France (including countries where our firm has offices or associated offices);
- 3.2 we have not questioned the accuracy of facts set out in the Guarantee or any other document in relation to the Programme, nor checked that all relevant facts are set out in the Guarantee or that the Guarantee covers all the obligations that the Issuer, the Guarantor or the holders of the Notes may wish to have included; and
- 3.3 we are not required to inform the Guarantor or the Issuer of any change in French law which may occur after the date of this legal opinion and may affect its contents.

4. French Law

This legal opinion, together with any rights or obligations arising from the delivery of this legal opinion to the relevant parties will be governed by French law.

The terms "law" and "laws" refer to all laws, published administrative regulations and other legal normative requirements which apply in the relevant country, and all references to French law or laws shall be deemed to refer to the laws, published administrative regulations and other legal normative requirements in force and as applied in France on the date hereof.

5. Assumptions

For the purpose of this legal opinion we have, with your approval and without any verification, assumed the following to be true:

- 5.1 **Capacity:** Each party to the Programme Documents (other than the Guarantor with respect to French law and the Guarantee) has full legal capacity, in accordance with the applicable laws and its constitutional documents, and has validly obtained all corporate, regulatory, administrative or third party authorisations, for the execution of the Programme Documents; in addition insofar as any obligation falls to be performed in any jurisdiction outside France, its performance will not be illegal or ineffective by virtue of the laws of that jurisdiction and, in particular, the Guarantor is able lawfully to give the Guarantee in Mexico.
- 5.2 **Constitutional documents:** At the date of this opinion, there have been no amendments to the *Statuts* or to the *Extrait K-bis* of the Guarantor in the form examined by us;
- 5.3 **Corporate decisions:** The issuance of the Guarantee has not been submitted to the approval of the Guarantor's *Conseil d'Administration* (Board of Directors) as confirmed to us by the Guarantor;
- 5.4 **Signature:** All signatures on the executed documents which, or copies of which, we have examined are genuine;
- 5.5 **Validity:** The Guarantee and the Notes to be issued under the Programme and any agreement, instrument or document entered into or executed in relation to the Programme will, upon execution, authentication (where appropriate) and delivery, constitute legally binding, valid and enforceable obligations under the terms thereof of each party thereto (other than the Guarantor with respect to French law and the Guarantee) under all applicable laws by which they are governed and that the terms of such Notes contain no provision which would affect the validity of the Guarantee;
- 5.6 **Accuracy of the information stated:** The factual information contained in the Guarantee are correct as at the time of signature of the Guarantee;
- 5.7 **Documentation:** The completeness and conformity to originals of every photocopied or faxed version of a document and of all documents purporting to be copies of originals and the authenticity of all documents submitted to us as originals. The Guarantee will be executed in the form submitted to us;
- 5.8 **No other agreements:** No other agreement, oral or written, of whatever nature or purpose exists between all or any of the parties to the Guarantee or the Notes which could modify the respective rights or obligations of the parties under the Guarantee, and none of the provision of the Guarantee has been amended, after the date of the signature, either orally or in writing, expressly or impliedly, so as to affect the opinions set out in section 6 below;

6. Legal Opinion

Based on the Documents and the Assumptions, and subject to the qualifications and observations stated in section 7 below, it is our opinion that:

- 6.1 **Corporate existence:** Pursuant to its *Statuts* and *Extrait K-bis*, the Guarantor is a *société anonyme*, validly incorporated in France and registered with the *Registre du commerce et des sociétés* of Paris.
- 6.2 **Collective procedures – Dissolution:** Pursuant to the *Extrait K-bis* and Solvency Certificate of the Guarantor, there is no indication that the *Greffe du Tribunal de Commerce* of Paris has recorded in respect of the Guarantor any safeguard proceedings (*procédure de sauvegarde*) as defined by articles L.620-1 *et seq.* of the *Code de commerce*, any proceedings for its judicial rehabilitation (*redressement judiciaire*) as defined by articles L.631-1 *et seq.* of the *Code de commerce*, or any proceedings for its judicial liquidation proceedings (*liquidation judiciaire*) as defined by articles L.640-1 *et seq.* of the *Code de commerce* or that any winding-up (*dissolution*) measures or steps to

cease its business have been taken in relation to the Guarantor at the date of the *Extrait K-bis* or Solvency Certificate.

- 6.3 **Capacity:** Pursuant to its *Statuts*, *Extrait K-bis* and the Official List of Credit Institutions, the Guarantor has full power and authority (i) to enter into the Guarantee and to (ii) undertake and perform the obligations expressed to be assumed by it therein.
- 6.4 **Authority of the signatory:** Mr François Barbier and Mrs Hélène Dubourg, acting jointly, in their capacity as authorised signatories of the Guarantor, are duly authorised to sign the Guarantee on behalf and for the account of the Guarantor. In addition, Mr Baudouin Prot in his capacity as *Directeur Général* of the Guarantor is duly authorised to sign the prospectus of the Programme and any supplement to this prospectus in the name and on behalf of the Guarantor.
- 6.5 **Consents and registration:** No official consent nor approval of any court or regulatory authority is required in France in connection with the execution, delivery and performance by the Guarantor of the terms of the Guarantee.
- 6.6 **Validity:** Once executed by both Mr François Barbier and Mrs Hélène Dubourg, the Guarantee will constitute the legal, valid and binding obligation of the Guarantor enforceable against the Guarantor in accordance with its terms.
- 6.7 **No conflict:** The execution and delivery of the Guarantee by the Guarantor and the performance of the obligations of the Guarantor under the Guarantee will not, infringe any law applicable to the Guarantor in France nor be contrary to the provisions of the *Statuts* of the Guarantor.
- 6.8 **Filing and registration:** It is not necessary in order to ensure the validity of the Guarantee, that the Guarantee be filed, recorded or enrolled with any governmental authority or agency in France.
- 6.9 **Stamp duty:** There are no registration, stamp, or other similar taxes payable in France with respect to the execution, delivery, performance or enforceability of the Guarantee.
- 6.10 **Choice of Law - Jurisdiction:** In any proceedings taken in France in relation to the Guarantee, the choice of French law as the governing law of the Guarantee will be recognised. In addition, the submission by the Guarantor to the jurisdiction of the competent courts located in Paris with regard to the Guarantee is valid and binding and not subject to unilateral revocation.

7. Qualifications and observations

The opinion set out in section 6 above is subject to the following qualifications and observations:

- 7.1 **Qualification of the Guarantee:** The legal qualification of the Guarantee between a *cautionnement* and a *garantie autonome* is uncertain and accordingly depending on the legal qualification decided by a French court, the enforceability of certain provisions of the Guarantee may be affected (in particular the provisions of clause 2.1 which purports to affirm the obligations of the Guarantor in the event that the Issuer's obligations become void).
- 7.2 **Increased payments:** We express no opinion on the validity or enforceability in France or before a French Court of the provisions of the Guarantee which require increased payments in respect of any withholding or deduction required under the laws of France.
- 7.3 **Remedies:** The remedy of specific performance and remedies available other than those culminating in a judgment for the payment of money do not apply in relation to contractual obligations and non-

performance of a contractual obligation is usually settled by the award of damages (or by penalties, where the contract so provides) rather than by an order for specific performance.

- 7.4 **Collective procedures and similar measures:** This opinion is subject to the effect of any applicable bankruptcy, liquidation, winding-up, insolvency, reorganisation or similar laws affecting the rights of creditors generally, including all laws relating to administration, safeguard, judicial rehabilitation, reorganisation and insolvency proceedings, to conciliation, nomination of an ad-hoc receiver or similar procedures.
- 7.5 **Enforcement of obligations:** Any enforcement proceedings against the Guarantor may be limited by the provisions of French law giving discretionary powers to the French courts such as: the discretion to limit or increase the amount of payments due under any penalty or indemnity obligation the enforcement of which is sought in circumstances where non-performance was due to *force majeure* or which, taking into consideration the respective positions of the parties, is considered by the relevant French court to be manifestly excessive or nominal; the discretion to grant grace periods of up to two years; or the discretion to reduce the rate of interest applicable to deferred payments.
- In addition, any claims brought against the Guarantor should be brought before the competent courts in the jurisdiction of the Paris Court of Appeal (*Cour d'Appel de Paris*) in accordance with French law including but not limited to, the provisions of the *Code de procédure civile*.
- 7.6 **Registre du Commerce et des Sociétés:** The *Extrait K-bis* and the Solvency Certificate are not conclusive as to whether the Guarantor has been dissolved or has ceased its business or is subject to liquidation or administration proceedings, given that such measures do not necessarily give rise to any immediate formalities at the relevant *Greffe du tribunal de commerce* and, once such formalities have been carried out, they are not necessarily recorded immediately on the *Registre du commerce et des sociétés*.
- 7.7 **Prescription:** Any demand or action taken by any party under the Guarantee may only be taken subject to the application of French law relating to prescription of creditors' actions.
- 7.8 **French language:** Any document drafted in a foreign language (including in particular the Guarantee) must be translated into French by a sworn translator (*traducteur juré*) prior to its use in any procedure before a French court or French administrative or other French public body.
- 7.9 **No tax advice:** We have not been asked and do not express any opinion on any tax matters (except in clause 6.8).
- 7.10 **Proceedings:** A French court may disclaim competence if an interested party has previously brought proceedings with respect to any document of the Programme in another competent jurisdiction if both proceedings relate to identical or connected (*connexes*) claims.
- 7.11 **Judgment Currency:** French courts may, if requested, render a judgment in the foreign currency in which a debt is expressed. However, if a judgment awarded by a French court were to be expressed in Euros, it would normally be expressed by reference to the exchange value of the relevant amount of the said foreign currency at the rate of exchange prevailing on the effective date of payment or on the date of the judgment; it should be noted, however, that if, after having obtained a judgment from a French court with respect to any document of the Programme, any party thereto were to seek a separate judgment on the basis of any indemnity clause with respect to currency indemnity, the court may hold that such clause did not survive the original judgment.
- 7.12 **Creditors Claim Exchange Rate:** French bankruptcy law provides that creditors' claims denominated in foreign currencies with respect to payment obligations existing before the court

decision opening any bankruptcy proceedings, are to be converted into Euros at the rate applicable on the date of the court decision declaring the bankruptcy.

- 7.13 **Indemnity:** Any indemnity provision entitling one party to recover its legal and other enforcement costs and expenses from another may be limited to the recovery of such costs and expenses as the French court deems appropriate.

8. Addressees of the Legal Opinion

This legal opinion is addressed solely to BNP Paribas S.A. in its capacity as Guarantor. You may not give copies of this opinion to others without our prior written permission except that (i) copies may be released for information purposes only to the Comisión Nacional Bancaria y de Valores, as the government body in charge of authorising the Programme and the Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., the stock exchange where the notes are and will be listed and (ii) a copy may be included in the prospectus of the Programme, in each case on the strict understanding that this opinion only speaks as of its date and we assume no responsibility whatsoever to any person other than the Guarantor as a result or otherwise.

Yours faithfully,



François Poudelet
Avocat à la Cour
ALLEN & OVERY LLP



María Catalina Quintanilla Ramos, abogada, mexicana, perito traductor de idioma inglés, autorizada por el Tribunal Superior de Justicia del Distrito Federal, conforme aparece en la lista publicada en el número treinta y tres, Tomo CLXXXIV del Boletín Judicial correspondiente al día dieciséis de febrero de 2007, hago constar: que tengo ante mí una opinión legal, cuyas descripción y traducción al español son las siguientes:

ALLEN & OVERY
Avocats à la Cour

Allen & Overy LLP
Edouard VII 26 boulevard des Capucines
75009 Paris Francia

Para: **BNP Paribas (el Garante)**
16 boulevard des Italiens
75009 Paris
Francia

Tel +33 (0)1 40 06 5400
Fax +33 (0)1 40 06 5454

Nuestra referencia 0090380-0000002 PA:5295049.4

Paris, 19 de febrero de 2010

Estimados Caballeros:

BNP Paribas
Emisión de garantía de fecha 16 de febrero de 2010

1. Temas Generales

Hemos actuado como asesores legales de BNP Paribas como garante (el **Garante**) por lo que se refiere a aspectos del derecho francés en relación con la emisión de una Garantía (la **Garantía**) de fecha 16 de febrero de 2010 otorgada en el contexto de un programa de deuda (el **Programa**) con respecto a certificados bursátiles (los **Certificados**) a ser emitidos por BNP Paribas Personal Finance S.A. de C.V. Sociedad Financiera de Objeto Limitado Filial (el **Emisor**).

2. Documentos

En relación con la presente, hemos examinado los siguientes documentos elaborados o de cualquier otra manera relevantes en relación con la Garantía:

- 2.1 copia de los Estatutos del Garante de fecha 21 de enero de 2010 certificada como fiel y exacta de fecha 17 de febrero de 2010;

ex



- 2.2 un *Extrait K-bis* de fecha 18 de febrero de 2010 del *Registre du commerce et des sociétés* de fecha 19 de febrero de 2010 relativo al Garante;
- 2.3 un Certificado de Solvencia de fecha 18 de febrero de 2010 emitido por el *Greffé du tribunal de commerce* de Paris el 19 de febrero de 2010 (el **Certificado de Solvencia**) relativo al Garante;
- 2.4 copia certificada del poder de fecha 31 de enero de 2006, que faculta al Sr. Pierre Mariani para otorgar garantías a favor de terceros en representación del Garante y para delegar ese poder;
- 2.5 copia certificada del poder de fecha 10 de marzo de 2008, que faculta al Sr Roger Decot y al Sr Jean-Jacques Santini para otorgar Garantías a terceros en en representación del Garante y para delegar ese poder;
- 2.6 copia certificada del poder de fecha 28 de abril de 2008, que faculta al Sr. François Barbier para firmar la Garantía conjuntamente con la Sra. Sra Hélène Dubourg en representación del Garante;
- 2.7 la lista de instituciones de crédito autorizadas para llevar a cabo actividades en Francia de fecha 31 de diciembre de 2009, publicada por el *Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement* (la **Lista Oficial de Instituciones de Crédito**); y
- 2.8 un ejemplar firmado de la Garantía.

El Garante y el Emisor nos han instruido no tratar con y no hemos revisado ninguno de los documentos (ya sea en borrador o de cualquier otra forma) (los **Documentos del Programa**) relativos al Programa (distintos de la Garantía).

Según lo expresado, la Garantía estará regida por el derecho francés.

3. Alcance de la Opinión Legal

Esta Opinión Legal está restringida estrictamente a los aspectos de derecho francés señalados expresamente en la sección 6 a continuación (interpretados en el contexto de las asunciones contenidas en la sección 5 a continuación y las salvedades y observaciones contenidas en la sección 7 a continuación) y no puede interpretarse que se relaciona, ni siquiera indirectamente, con cualesquier otros asuntos relativos al Garante.

En particular, pero sin perjuicio de lo anterior:

- 3.1 esta Opinión Legal fue redactada sin tomar en cuenta el efecto potencial de las disposiciones legales o reglamentarias o los requisitos aplicables en un país distinto a Francia (incluyendo países en los que nuestro despacho tiene oficinas u oficinas asociadas);
- 3.2 no hemos cuestionado la exactitud de los hechos señalados en la Garantía o en cualquier otro documento en relación con el Programa, ni revisado que todos los hechos relevantes estén contenidos en la Garantía o que la Garantía cubra todas las obligaciones que el Emisor, el Garante o los tenedores de los Certificados desearían haber incluido; y
- 3.3 no estamos obligados a informar al Garante o al Emisor acerca de cambio alguno en el derecho francés que ocurra después de la fecha de esta opinión legal y que pudiera afectar el contenido de la misma.

98



4. Derecho francés

Esta Opinión Legal, junto con cualesquier derechos u obligaciones derivados de la entrega de esta opinión legal a las partes correspondientes estarán regidos por el derecho francés.

Los términos "ley" y "leyes" se refieren a todas las leyes, reglamentación administrativa publicada y demás requisitos legales normativos aplicables en el país correspondiente, y se considerará que todas las referencias a la ley o a las leyes francesas se refieren a las leyes, reglamentación administrativa publicada y demás requisitos legales normativos vigentes y según sean aplicados en Francia en la fecha de la presente.

5. Asunciones

Para efectos de esta Opinión Legal, con su aprobación y sin verificación alguna, asumimos que lo siguiente es verdadero:

- 5.1 **Personalidad:** Cada una de las partes en los documentos del Programa (a no ser por el Garante con respecto al derecho francés y la Garantía) tiene personalidad jurídica plena, de acuerdo con las leyes aplicables y sus documentos constitutivos, y ha obtenido válidamente todas las autorizaciones reglamentarias, administrativas o de terceros para la ejecución de la Garantía; además, por lo que respecta a cualquier obligación que deba ser cumplida en una jurisdicción fuera de Francia, su cumplimiento no será ilícito o ineficaz en virtud de las leyes de esa jurisdicción y, en particular, el Garante tiene capacidad legal para otorgar la Garantía en México.
- 5.2 **Documentos constitutivos:** En la fecha de esta opinión, no ha habido modificaciones al *Statuts* o al *Extrait K-bis* del Garante en el formato revisado por nosotros;
- 5.3 **Decisiones Corporativas:** La emisión de la Garantía no fue sometida a la aprobación del *Conseil d'Administration* del Garante (Consejo de Administración) según lo que nos fue confirmado por el Garante;
- 5.4 **Firma:** Todas las firmas en los documentos firmados, o las copias de los mismos, que hemos revisado, con genuinas;
- 5.5 **Validez:** La Garantía y los Certificados a ser emitidos conforme al Programa y cualquier contrato, instrumento o documento celebrado o suscrito en relación con el Programa, una vez celebrado, autenticado (según corresponda) y entregado, constituyen obligaciones legalmente obligatorias, válidas y exigibles conforme a los términos de los mismos para cada una de las partes en los mismos (a no ser por el Garante con respecto al derecho francés y la Garantía) según todas las leyes aplicables por las que éstos se rigen y que los términos de dichos Certificados no contienen disposición alguna que pueda afectar la validez de la Garantía;
- 5.6 **Exactitud de la información señalada:** La información de hecho contenida en la Garantía es correcta al momento de firma de la Garantía;
- 5.7 **Documentación:** La integridad y conformidad con los originales de cada versión en fotocopia o fax de un documento y de todos los documentos que pretendan ser copias de originales y la autenticidad de todos los documentos que nos fueron presentados como originales. La Garantía se celebrará en el formato que nos fue presentado;

02



- 5.8 **Ningún otro acuerdo:** No existe otro acuerdo, oral u escrito, de naturaleza o propósito alguno entre la totalidad o cualquiera de las partes en la Garantía o los Certificados que pudiera modificar los respectivos derechos u obligaciones de las partes conforme a la Garantía, y ninguna de las disposiciones de la Garantía ha sido modificada, después de la fecha de firma, ya sea oralmente o por escrito, expresa o implícitamente, de manera que afecte las opiniones contenidas en la sección 6 a continuación;

6. Opinión Legal

Con base en los Documentos y las Asunciones, y sujeto a las salvedades y observaciones contenidas en la sección 7 a continuación, nuestra opinión es que:

- 6.1 **Existencia corporativa:** Conforme a su *Statuts* y *Extrait K-bis* el Garante es una sociedad anónima (*société anonyme*), válidamente constituida en Francia y registrada ante el *Registre du commerce et des sociétés* de París.
- 6.2 **Procedimientos colectivos - Disolución:** Conforme al *Extrait K-bis* y el Certificado de Solvencia del Garante, no existe indicación alguna de que el *Greffé du Tribunal de Commerce* de París haya registrado con respecto al Garante procedimiento de salvaguarda alguno (*procédure de sauvegarde*) según lo definido en los artículos L. 620-1 y siguientes del *Code de commerce*, procedimiento alguno para su rehabilitación judicial (*redressement judiciaire*) según lo definido en los artículos L. 631-1 y siguientes del *Code de commerce*, o cualesquier procedimientos para su liquidación judicial (*liquidation judiciaire*) según lo definido en los artículos L. 640-1 y siguientes del *Code de commerce* o que se han tomado medidas de disolución (*dissolution*) o medidas para cesar su negocio en relación con el Garante en la fecha del *Extrait K-bis* o del Certificado de Solvencia.
- 6.3 **Personalidad:** Conforme a su *Statuts*, *Extrait K-bis* y la Lista Oficial de Instituciones de Crédito, el Garante tiene plenos poderes y facultades para (i) celebrar la Garantía y (ii) comprometerse y dar cumplimiento a las obligaciones expresadas como asumidas por el mismo en términos de la Garantía.
- 6.4 **Facultades de los signatarios:** El Sr. François Barbier y la Sra. Sra Hélène Dubourg, actuando conjuntamente, en su carácter de signatarios autorizados del Garante, están debidamente autorizados para firmar la Garantía en representación y por cuenta del Garante. Adicionalmente, el Sr. Baudouin Prot, en su carácter de Director General del Garante está debidamente autorizado para firmar el prospecto del Programa y cualquier suplemento de este prospecto a nombre y en representación del Garante.
- 6.5 **Consentimientos y registro:** No se requiere consentimiento o aprobación oficial alguna de corte o autoridad reglamentaria alguna en Francia en relación con la celebración, entrega y cumplimiento por el Garante a los términos de la Garantía.
- 6.6 **Validez:** Una vez suscrita por el Sr. François Barbier y la Sra. Sra Hélène Dubourg, la Garantía constituirá una obligación lícita, válida y vinculante del Garante, exigible en contra del Garante de conformidad con sus términos.
- 6.7 **Ausencia de conflicto:** La celebración y entrega de la Garantía por el Garante y el cumplimiento de las obligaciones del Garante conforme a la Garantía no infringirán legislación alguna aplicable al Garante en Francia ni son contrarias a lo dispuesto en los *Statuts* del Garante.

9x



- 6.8 **Inscripción y registro:** Para asegurar la validez de la Garantía, no es necesario que ésta sea inscrita, registrada o dada de alta ante autoridad o agencia gubernamental alguna en Francia.
- 6.9 **Impuesto del timbre:** No existe impuesto por el registro, del timbre o cualesquier otros impuestos similares pagaderos en Francia con respecto a la celebración, entrega, cumplimiento o exigibilidad de la Garantía.
- 6.10 **Legislación Aplicable - Jurisdicción:** En cualesquier procedimientos entablados en Francia en relación con la Garantía, se reconocerá la elección del derecho francés como legislación que rige la Garantía. Además, la sumisión por el Garante a la jurisdicción de las cortes competentes ubicadas en París en relación con la Garantía es válida y vinculante y no está sujeta a revocación unilateral.

7. Salvedades y observaciones

La opinión contenida en la sección 6 anterior está sujeta a las siguientes salvedades y observaciones:

- 7.1 **Calificación de la Garantía:** La calificación legal de la Garantía entre un *cautionnement* y un *garantie autonome* es incierta y en consecuencia, dependiendo de la calificación legal decidida por una corte francesa, la exigibilidad de ciertas disposiciones de la Garantía pueden estar afectadas (en particular las disposiciones de la cláusula 2.1 que pretende afirmar las obligaciones del Garante en caso de que las obligaciones del Emisor se vuelvan nulas).
- 7.2 **Incremento a los pagos:** No expresamos opinión alguna sobre la validez o exigibilidad en Francia o ante una corte francesa de las disposiciones de la Garantía que obligan a un incremento a los pagos con respecto a retención o deducción alguna requerida según el derecho francés.
- 7.3 **Recursos:** El recurso de cumplimiento específico y los recursos disponibles distintos de aquellos que culminen en una sentencia para el pago de dinero no son aplicables en relación con las obligaciones contractuales y la falta de cumplimiento de una obligación contractual usualmente es resuelta mediante el fallo de daños (o mediante sanciones, cuando el contrato así lo prevé) más que mediante una orden de cumplimiento específico.
- 7.4 **Procedimientos colectivos y medidas similares:** Esta opinión está sujeta al efecto de cualquier ley en materia de quiebra, liquidación, disolución, insolvencia o leyes similares aplicables que afecten los derechos de acreedores en general, incluyendo todas las leyes relativas a procedimientos de administración, salvaguarda, rehabilitación judicial, reorganización e insolvencia, a la conciliación, nombramiento de un síndico a propósito para el caso o procedimientos similares.
- 7.5 **Ejecución de obligaciones:** Los procedimientos de ejecución en contra del Garante pueden estar limitados por lo dispuesto en el derecho francés que otorga facultades discrecionales a las cortes francesas tales como: discrecionalidad para limitar o incrementar el importe de los pagos exigibles conforme a cualquier sanción u obligación de indemnización cuya ejecución está siendo intentada en circunstancias en las que la falta de cumplimiento se deba a fuerza mayor o que, tomando en consideración las respectivas posiciones de las partes, es considerada por la corte francesa correspondiente como manifiestamente excesivo o nominal; la discrecionalidad para otorgar periodos de gracia de hasta dos años; o la discrecionalidad para reducir la tasa de interés aplicable a los pagos diferidos.

Además, cualesquier reclamaciones entabladas en contra del Garante deben ser entabladas ante las cortes competentes en la jurisdicción de la Corte de Apelación de París (*Cour d'Appel de Paris*) de



acuerdo con el derecho francés, incluyendo, sin limitarlo a, las disposiciones del Código procesal civil (*Code de procédure civile*).

- 7.6 **"Registre du Commerce et des Sociétés"**: El *Extrait K-bis* y el Certificado de Solvencia no son concluyentes acerca de si el Garante ha sido disuelto o ha cesado sus operaciones o está sujeto a procedimientos de liquidación o administración, dado que dichas medidas no necesariamente dan lugar a formalidades inmediatas algunas en el *Greffé du tribunal de commerce* correspondiente y, una vez que dichas formalidades se han llevado a cabo, no necesariamente son inscritas inmediatamente en el *Registre du commerce et des sociétés*.
- 7.7 **Prescripción**: Cualquier demanda o acción tomada por una parte conforme a la Garantía solo puede ser tomada sujeto a la aplicación del derecho francés que regule la prescripción de las acciones de los acreedores.
- 7.8 **Idioma francés**: Cualquier documento redactado en un idioma extranjero (incluyendo en particular la Garantía) debe ser traducido al francés por un traductor jurado (*traducteur juré*) antes de ser utilizado en cualquier procedimiento ante una corte francesa u órgano administrativo francés u otro órgano público francés.
- 7.9 **Asesoría en materia fiscal**: No nos han solicitado que expresemos y no expresamos opinión alguna en materia fiscal (salvo por la cláusula 6.8).
- 7.10 **Procedimientos**: Una corte francesa puede rechazar la competencia si una parte interesada entabló previamente procedimientos con respecto a cualquier documento del Programa en otra jurisdicción competente si ambos procedimientos se refieren a reclamaciones idénticas o conexas (*connexes*).
- 7.11 **Moneda de la Sentencia**: Si se los solicitan, las cortes francesas, pueden emitir una sentencia en la moneda extranjera en la que esté expresada una deuda. Sin embargo, si una sentencia emitida por una corte francesa está expresada en Euros, normalmente estará expresada mediante referencia al valor del tipo de cambio del importe correspondiente de dicha moneda extranjera al tipo de cambio prevaleciente en la fecha de pago efectivo o en la fecha de la sentencia; cabe hacer notar, no obstante, que si, después de haber obtenido una sentencia de una corte francesa con respecto a cualquier documento del Programa, una de las partes en el mismo intentase obtener una sentencia separada con base en una cláusula de indemnización con respecto a una indemnización en divisas, la corte puede sostener que dicha cláusula no subsistió a la sentencia original.
- 7.12 **Tipo de Cambio de una Reclamación de Acreedores**: La ley de quiebras francesa prevé que las reclamaciones de los acreedores denominadas en moneda extranjera con respecto al pago de obligaciones existentes antes de la decisión que abra cualquier procedimiento de quiebra, deben ser convertidas a Euros a la tasa aplicable en la fecha de la decisión de la corte que declare la quiebra.
- 7.12 **Indemnización**: Cualquier disposición en materia de indemnización que otorgue a una de las partes el derecho de recuperar sus costos legales y demás costos y gastos de ejecución de otra parte puede estar limitada a la recuperación de dichos costos y gastos según lo considere apropiado la corte francesa.

CS

8. Destinatarios de la Opinión Legal

Esta Opinión Legal está dirigida únicamente a BNP Paribas S.A. en su carácter de Garante. Ustedes pueden proporcionar copias de esta opinión a otras personas sin nuestro permiso previo y por escrito, salvo que (i) se pueden entregar copias sólo para propósitos informativos únicamente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, como el órgano gubernamental encargado de autorizar el Programa y la Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.V., la bolsa en donde los Certificados están y serán listados, y (ii) puede incluirse una copia en el prospecto del Programa, en cada caso en el entendido estricto de que esta opinión sólo se refiere a su fecha y no asumimos responsabilidad alguna de ningún tipo frente a persona alguna distinta al Garante como resultado de lo anterior o por cualquier otra causa.

Atentamente,

[Firma ilegible]
François Poudelet
Avocat à la Cour
ALLEN & OVERY LLP

Hecha la traducción en la ciudad de México, Distrito Federal, el día nueve de marzo de 2010, la suscrita traductora hace constar que las anteriores descripción y traducción se apegan a la realidad y que ella ha obrado con máximo cuidado conforme a su leal saber y entender.

