

Alianza estratégica BBVA-Terra

BBVA DA ENTRADA A TERRA EN UNO-E, EL PRIMER BANCO LATINO POR INTERNET, CON UN 20%

BBVA ADQUIERE UN 3% DE TERRA CON UNA INVERSIÓN SUPERIOR A 81.000 MILLONES DE PESETAS

- Uno-e saldrá a Bolsa y tendrá autonomía en la gestión
- Uno-e operará en España, el Sur de Europa y Latinoamérica, y tendrá un millón de clientes internautas en el año 2003

BBVA y Terra Networks han formalizado una alianza estratégica para el desarrollo y promoción de negocios conjuntos en Internet, anunciaron hoy el Vicepresidente y Consejero Delegado de BBVA, Pedro Luis Uriarte, y el Consejero Delegado de Terra Networks, Juan Perea.

En el marco de esta alianza, BBVA dará entrada a Terra Networks en el capital de Uno-e, el primer banco latino por Internet, con una participación del 20%, ampliable hasta un 35%, dentro de lo que determine la legislación vigente y con las autorizaciones pertinentes. En desarrollo de esta alianza, BBVA ha adquirido un 3% del capital de Terra Networks por un importe superior a 81.000 millones de pesetas. Es la inversión más significativa de las ocho que ha realizado el grupo industrial de BBVA en empresas del mundo de Internet.

Una alianza difícilmente imitable

Pedro Luis Uriarte destacó que la alianza entre BBVA y Terra Networks es “una combinación difícilmente imitable por los competidores de ambos”. Agregó que una de las ventajas de la asociación es “nuestra sintonía en el mercado objetivo y la estrategia de expansión”.

El vicepresidente y consejero delegado de BBVA señaló que la inversión en Terra tiene un carácter estratégico para el grupo y destacó el presente y futuro de esta compañía: "Terra es una entidad absolutamente líder en España y Latinoamérica en acceso, audiencia y contenidos en Internet".

Por su parte, el Consejero Delegado de Terra afirmó que el acuerdo con BBVA da continuidad a la política de alianzas iniciada meses atrás con grandes compañías como Amadeus en el sector de viajes, o El Corte Inglés, en el sector informático.

La entrada de Terra en Uno-e y la alianza con BBVA forma parte de la estrategia ya anunciada de mantener posiciones muy activas dentro de las categorías principales del comercio electrónico, añadió Juan Perea.

Uno-e, dijo Perea, "nace con la vocación de ser el banco líder en el mundo de habla española y portuguesa y para ello deberá llegar a acuerdos con otros portales competidores de Terra, del mismo modo que Terra dará cabida en sus portales a otros jugadores del mercado financiero on-line".

Pedro Luis Uriarte destacó que Uno-e "tendrá una gestión independiente de los socios y contará con productos y servicios de otros bancos y entidades financieras, no solo de BBVA".

Estrategia en Internet

El vicepresidente y consejero delegado de BBVA explicó que el proyecto Uno-e se enmarca dentro de la estrategia global del Grupo en Internet. BBVA, agregó, "va a ser el banco líder en España, el sur de Europa y Latinoamérica, no solo en la banca tradicional o en pensiones sino en la que opera a través de Internet".

Además, señaló que otro de los objetivos estratégicos de BBVA en Internet es la transformación del modelo actual de distribución del Grupo, para convertirse en un Banco multicanal en la venta y servicio a los clientes.

Por último, dijo Pedro Luis Uriarte, BBVA tomará una posición líder en el comercio electrónico entre empresas y particulares (B2C) y entre empresas (B2B) en los mercados de habla hispana y portuguesa.

Lanzamiento de Uno-e

La alianza formalizada entre BBVA y Terra supone el lanzamiento conjunto de Uno-e, "el mayor supermercado financiero por Internet del sur de Europa, Latinoamérica y el sector hispano de Estados Unidos", dijo Manuel Galatas, Consejero Delegado de Uno-e.

Uno-e, que fue constituido la pasada semana con unos recursos propios de 60 millones de euros (cerca de 10.000 millones de pesetas), iniciará sus operaciones en España en los primeros meses de este año y extenderá su actividad al conjunto de países latinos a lo largo del 2000.

BBVA y Terra Networks contemplan la salida a Bolsa de Uno-e y dejan la puerta abierta a la incorporación de nuevos socios en el proyecto.

El nuevo Banco, en cuyo diseño trabaja BBVA desde mediados de 1999, aspira a lograr un millón de clientes internautas hasta el año 2004. En España, Uno-e pretende captar 275.000 clientes en tres años y alcanzar, de esta forma, una cuota de mercado del 25%.

Los mercados prioritarios, además de España, son Italia, Francia y Portugal en Europa, y México, Brasil y Argentina en Latinoamérica. Uno-e también entrará en Estados Unidos.

COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

BBV y ARGENTARIA, de conformidad con lo establecido en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores y Circular 2/1998, de 3 de Julio, proceden por medio del presente escrito a notificar a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, el siguiente

HECHO RELEVANTE

Las entidades BBVA y TERRA han llegado a un acuerdo de colaboración para el desarrollo conjunto de nuevos servicios y aplicaciones sobre Internet, que se concreta en la entrada de TERRA, con un 20% -el cual se ampliará hasta el 35% en los términos que permita la normativa vigente- en el capital del Banco Uno-e, hasta la fecha perteneciente en un 100% al Grupo BBVA. Todo ello sometido a las autorizaciones procedentes. De igual manera, TELEFONICA, S.A. y BBVA han convenido en la adquisición, por parte del BBVA a TELEFONICA, S.A., de un 3% del capital de TERRA. Esta inversión, que se realiza mediante una aplicación en Bolsa, tiene un importe de 81.550 millones de ptas. y configura a BBVA como accionista estable de TERRA.

En Madrid, a 4 de enero de 2000.

Por BBVA

JOSE M^a ABRIL PEREZ
Grupo Industrial BBVA



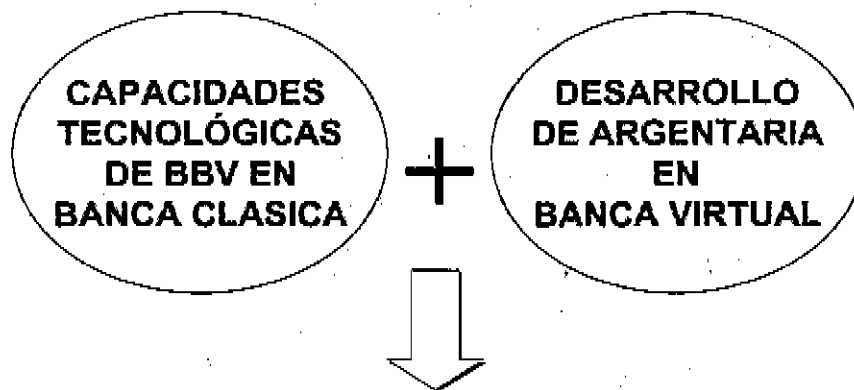
uno-e

4 ENERO 2000

INDICE

❶ LA VISIÓN DE BBVA	3
❷ EL PROYECTO UNO-E	15
❸ FASES Y ESTADO ACTUAL	20
❹ EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD	28
❺ ALIANZA CON TERRA	30
CONCLUSIONES	36

**LA FUSIÓN DE BBV Y ARGENTARIA PERMITE
LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO MODELO DE BANCO**



**NUEVO MODELO DE BANCO
(CON FUERTE VOCACION DE LIDERAZGO)**

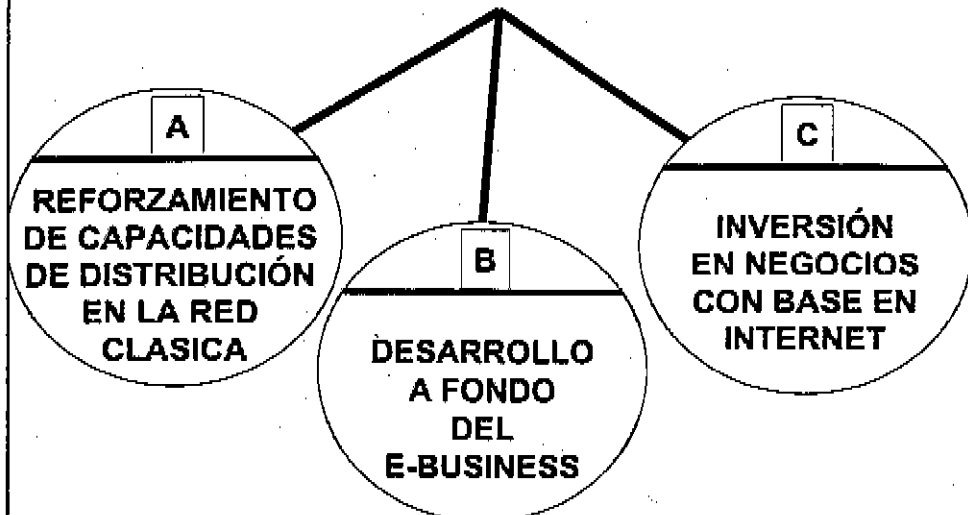
**LA BANCA ESPAÑOLA ES LA CUARTA DE
LA UNIÓN EUROPEA POR NÚMERO DE CLIENTES
EN INTERNET (394.000 CLIENTES)**

**BBVA ES EL LÍDER EN ESPAÑA EN EL NEGOCIO
DE INTERNET (160.000 CLIENTES)**

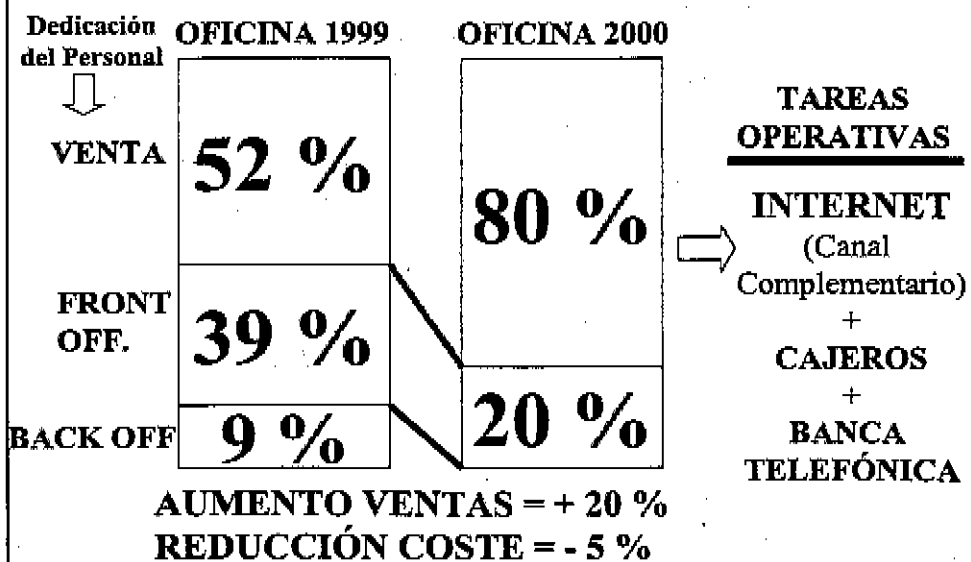
**OBJETIVO ESTRATÉGICO BBVA
REFORZAR MAS AÚN ESA POSICIÓN
DE LIDERAZGO**

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA

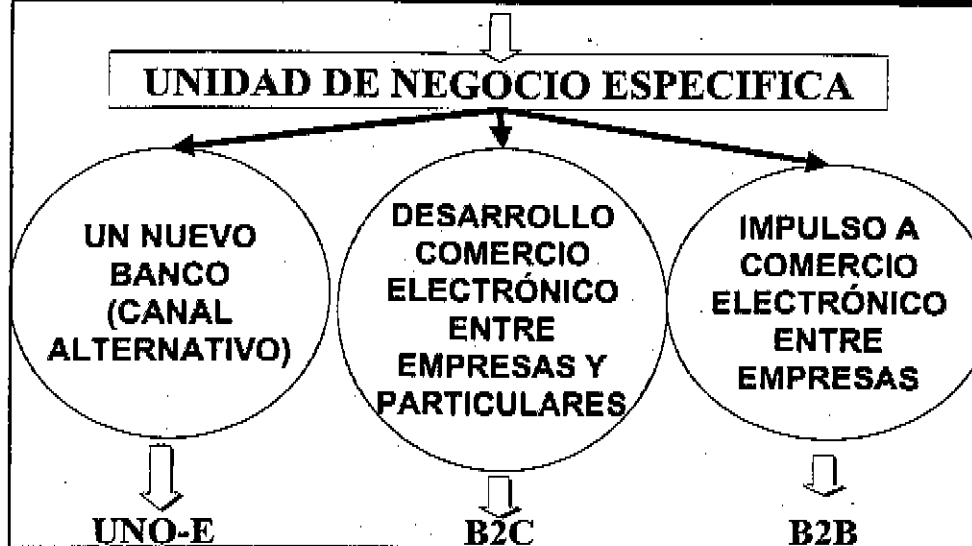
TRES APROXIMACIONES AL MUNDO VIRTUAL



● REFORZAMIENTO DE LAS CAPACIDADES DE DISTRIBUCIÓN EN BANCA CLASICA



● DESARROLLO A FONDO DEL E-BUSINESS



● INVERSIÓN EN NEGOCIOS RELACIONADOS CON INTERNET

PRESUPUESTO 1.000 MILL. EUROS

OPERACIONES REALIZADAS EN EL IV TRIM. 99	% PARTIC.	VALOR DE MERCADO (MILL. PTS.)
<i>PIXELPARK</i>	0,8	3.000
<i>EQUALITY</i>	8,1	2.500
<i>DEMASIADO.COM</i>	9,0	1.000
<i>MY ALERT</i>	4,6	200
<i>HEALTH CENTER.COM</i>	10,0	1.300
<i>APOGEE</i>	2,0	400
<i>LYSIS</i>	1,0	100
TOTAL VALOR DE MERCADO		8.500
PLUSVALIA POTENCIAL		6.750

**BBVA CREARÁ VALOR APOSTANDO
DECIDIDAMENTE POR EL PRESENTE Y EL FUTURO**



- ROE = 24 %
- EFICIENCIA = 50 %



**PRIMER PASO:
UNO-E**

**PARA CONSTRUIR ESA POSICIÓN DE
LIDERAZGO EN EL MUNDO VIRTUAL BBVA
PRETENDE:**

- 1º) TRANSFORMAR SU MODELO ACTUAL DE DISTRIBUCIÓN.
- 2º) CONSOLIDAR UNO-E COMO EL PORTAL FINANCIERO LÍDER.
- 3º) TOMAR UNA POSICIÓN FUERTE EN B2C (MERCADOS DE HABLA HISPANA Y PORTUGUESA).
- 4º) SER EL LÍDER EN B2B EN LOS MISMOS MERCADOS
- 5º) INCORPORAR A SU GRUPO INDUSTRIAL EMPRESAS RELACIONADAS CON INTERNET

DENTRO DE ESTA ESTRATEGIA GLOBAL ...

EL PROYECTO UNO-E ES UN PASO DECISIVO



PRIMER BANCO ESPAÑOL QUE OPERA EXCLUSIVAMENTE EN INTERNET



EL PORTAL FINANCIERO TRANSACCIONAL LÍDER EN ESPAÑA, PORTUGAL, ITALIA Y AMERICA LATINA (CON UNA POSICIÓN EN EL MUNDO HISPANO DE ESTADOS UNIDOS)

BBVA TIENE UNA VISIÓN DIFERENTE DEL DESARROLLO DE LA TECNOLOGIA

Principales competidores

- Internet como canal alternativo
- Conflictos entre canales
- Gama de productos propia
- Sistemas tradicionales como restricción de cualquier nuevo desarrollo
- Temores de contaminación

BBVA

Internet como una nueva forma de entender el negocio

Doble estrategia

Transformación
hacia el banco
del futuro
Desarrollo
Independiente

Separación producción /distribución. El valor está en la distribución. Acceso a los mejores productos

La mejor tecnología disponible

Lo importante es la parte del mercado que no se tiene. Si no alguien vendrá a contaminar o romper el mercado

CAPACIDADES Y RECURSOS DE UNO-E¹³

- 1. PERSONAS DE ALTA CUALIFICACIÓN**
- 2. EQUIPO ALTAMENTE MOTIVADO, DEDICADO EN CUERPO Y ALMA AL PROYECTO**
- 3. CAPACIDADES DE NEGOCIACIÓN EXCELENTES PARA EL DESARROLLO DE ACUERDOS/ALIANZAS**
- 4. EXPERIENCIA EN MARKETING Y GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN AL CLIENTE**
- 5. MÁXIMA CAPACIDAD TECNOLÓGICA**

CARACTERÍSTICAS DE UNO-E PARA GARANTIZAR SU ÉXITO¹⁴

- ① VISION Y ESTRATEGIA CLARAMENTE DEFINIDA**
- ② ASUNCIÓN DEL PROYECTO A TODOS LOS NIVELES (COMPROMISO)**
- ③ ORGANIZACIÓN "DISTINTIVA" (CON PERSONAS A TIEMPO COMPLETO)**
- ④ INDEPENDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES**
- ⑤ FLEXIBILIDAD, EN PERSONAS Y SOCIOS**
- ⑥ "TIME TO MARKET" (ACTUAR A TIEMPO)**

INDICE

① LA VISIÓN DE BBVA	3
② EL PROYECTO UNO-E	15
③ FASES Y ESTADO ACTUAL	20
④ EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD	28
⑤ ALIANZA CON TERRA	30
CONCLUSIONES	36

CONCEPTO

UNO-E SERÁ EL PRIMER BANCO EN OFRECER LA MEJOR Y MÁS AMPLIA GAMA DE SERVICIOS FINANCIEROS ON-LINE EN ESPAÑA, PORTUGAL, SUR DE EUROPA Y LOS PRINCIPALES PAÍSES LATINOAMERICANOS.

1º 

EN OFRECER TAN AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS PROPIOS Y DE TERCEROS.

MÁS 

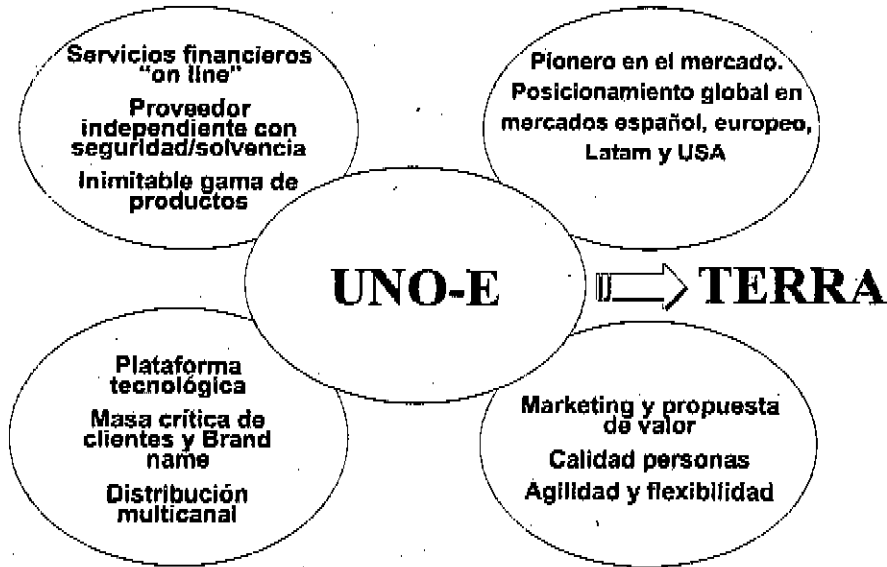
LOS PROVEEDORES ACTUALES SE LIMITAN A SUS MERCADOS Y SUS PRODUCTOS.

MEJOR 

CALIDAD DE EJECUCIÓN EXCELENTE

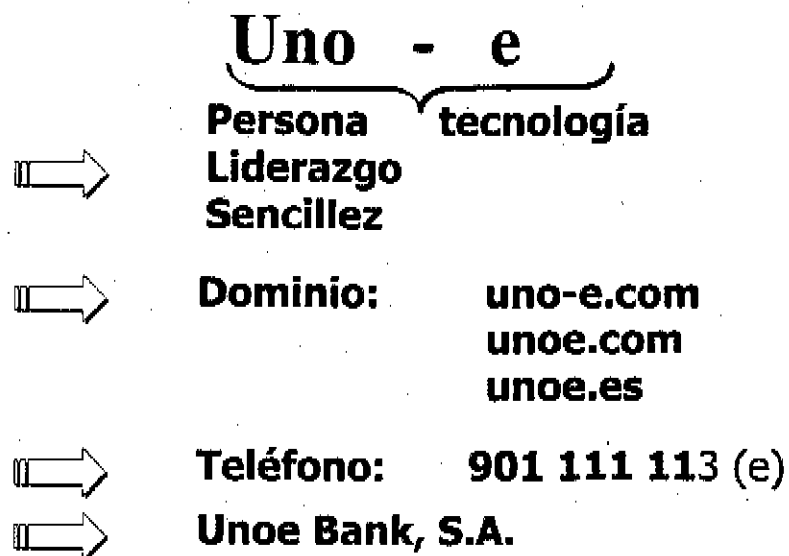
CLAVES DE ÉXITO

17



LA MARCA

18



PRIORIZACIÓN DE LOS PAÍSES OBJETIVO ¹⁹

• Ambito natural de Uno-e



- Coincide con las aspiraciones de liderazgo de nuestros accionistas: BBVA y Terra
- Presenta coherencia de negocio y cultural

Países prioritarios

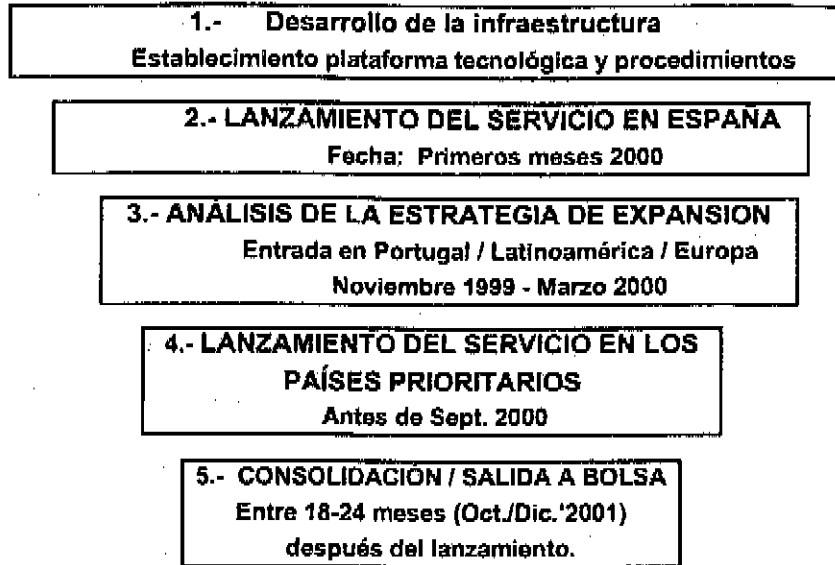
- | | |
|----|-----------|
| 1. | Italia |
| 2. | Francia |
| 3. | Portugal |
| | |
| 1. | México |
| 2. | Brasil |
| 3. | Argentina |
| 4. | USA |

INDICE ²⁰

① LA VISIÓN DE BBVA	3
② EL PROYECTO UNO-E	15
③ FASES Y ESTADO ACTUAL	20
④ EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD	28
⑤ ALIANZA CON TERRA	30
CONCLUSIONES	36

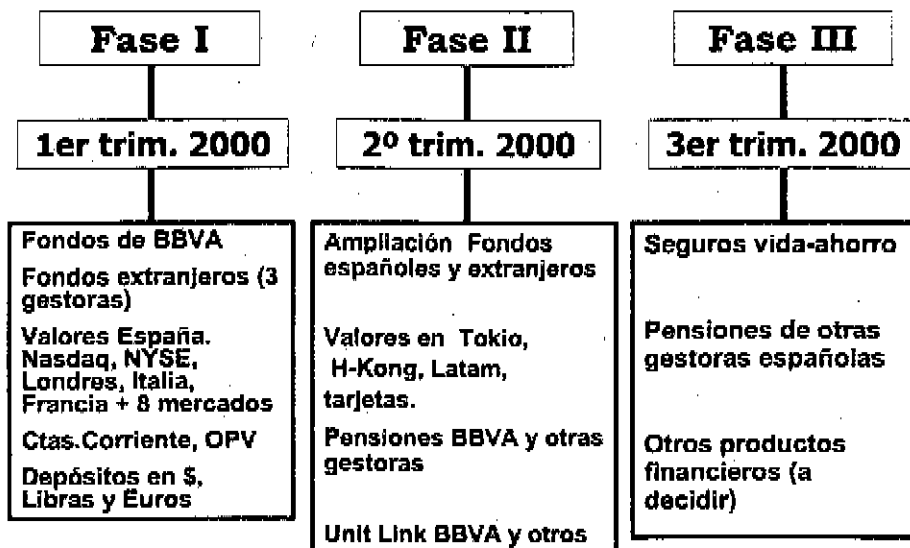
FASES DEL PROYECTO

21



SECUENCIA DE LANZAMIENTO OFERTA DE PRODUCTOS

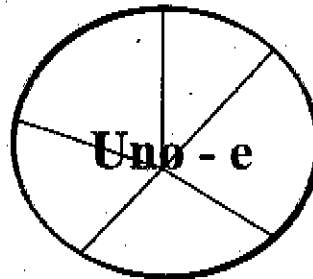
22



LOS CONTENIDOS: MAPA DE LA WEB

① GENERALES:

- COMERCIAL
- CORPORATIVO
- PROCEDIMIENTOS
- FORMACIÓN



② DIMENSIONES:

- IDIOMA
- NIVEL USUARIO
- TIPOLOGÍA
- PÉRFIL
- CANAL DE ACCESO

③ OPERATIVA:

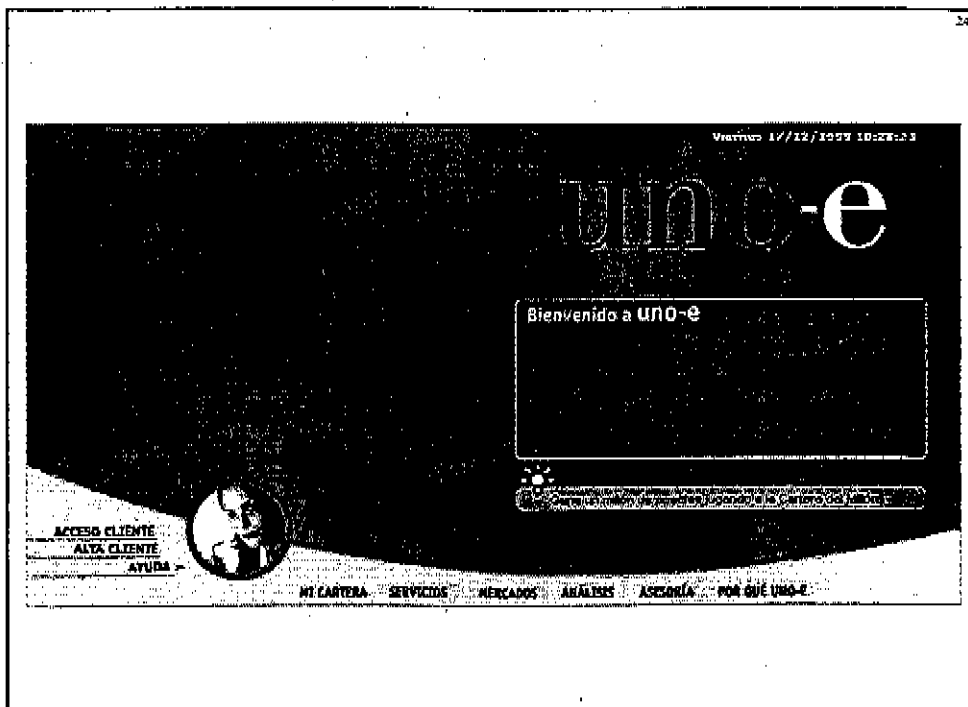
- ALTA
- TRANSACCIÓN
- CONSULTA
- TRANSFERENCIAS

④ INFORMACIÓN:

- POR PRODUCTOS
- POR NOTICIAS

⑤ HERRAMIENTAS:

- PERFIL INVERSOR
- BUSCADOR
- SIMULADOR
- GRÁFICOS
- FISCAL
- CHAT
- ATENCIÓN CLIENTE
- ALERTAS
- CONTADORES
- JUEGOS DE BOLSA



Viernes 17/12/1999 18:35:33
Saldo disponible: 1.000.000,00

Mi cartera

OPERACIONES

- Comprar
- Vender
- Transferencias
- Financ
- Administración
- Contratos
- Cálculos
- Asesoramiento

MI cartera rol					394.119.062,00														
Vólores					100.000,00														
<input checked="" type="checkbox"/> Cartera A	Acciones	Cambio	Valoración	Rentabilidad	90.000,00														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Telva</td> <td>10.000.000,00</td> <td>1.000,00</td> <td>1.000.000,000</td> <td>100.000.000,000</td> <td>100,000%</td> <td style="text-align: right;">50.000</td> </tr> <tr> <td>App Petrol</td> <td>10.000.000,00</td> <td>1.000,00</td> <td>1.000.000,000</td> <td>100.000.000,000</td> <td>100,000%</td> <td style="text-align: right;">40.000</td> </tr> </table>						Telva	10.000.000,00	1.000,00	1.000.000,000	100.000.000,000	100,000%	50.000	App Petrol	10.000.000,00	1.000,00	1.000.000,000	100.000.000,000	100,000%	40.000
Telva	10.000.000,00	1.000,00	1.000.000,000	100.000.000,000	100,000%	50.000													
App Petrol	10.000.000,00	1.000,00	1.000.000,000	100.000.000,000	100,000%	40.000													
<input checked="" type="checkbox"/> Cartera B					100.000,00														
<input checked="" type="checkbox"/> Cartera C					500.000,00														
<input checked="" type="checkbox"/> Fondos					100.000,00														
<input checked="" type="checkbox"/> Depósitos					100.000,00														
<input checked="" type="checkbox"/> Efectivo					100.000,00														

Viernes 17/12/1999 18:31:34
Saldo disponible: 1.000.000,00

Comprar

Paso 1 de 3 : Entrada de la orden

VALORES

- Comprar
- Vender
- Transferencias
- Financ
- Administración
- Contratos
- Cálculos
- Asesoramiento

Mercado:

Símbolo:

Número de acciones:

Tipo de orden: A precio de mercado A precio límite de

Plazo de validez:

Cuenta de valores:

Cuenta de cargo:


Viernes 07/12/1999 10:31:46
Saldo Disponible: 1.084.580,00

Movimientos

Órdenes pendientes

Seleccionar cuenta:

Fecha solicitud	Tipo orden	Símbolo	Cantidad	Precio	Fecha validez	Estado	Cuenta valor
08/12/1999	comprar	MRK	600	2.285 USD	10/12/1999	parte	1234-1234-12-1234567890
08/12/1999	vender	MRK	500	2.285 USD	10/12/1999	parte	1234-1234-12-1234567890
08/12/1999	vender	MRK	500	2.285 GBP	10/12/1999	parte	1234-1234-12-1234567890
08/12/1999	vender	MRK	500	2.285 ESP	10/12/1999	parte	1234-1234-12-1234567890
08/12/1999	comprar	MRK	500	2.285 EUR	10/12/1999	parte	1234-1234-12-1234567890



INDICE

❶	LA VISIÓN DE BBVA	3
❷	EL PROYECTO UNO-E	15
❸	FASES Y ESTADO ACTUAL	20
❹	EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD	28
❺	ALIANZA CON TERRA	30
	CONCLUSIONES	36

EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD²⁹

INTERNAUTAS FINANCIEROS

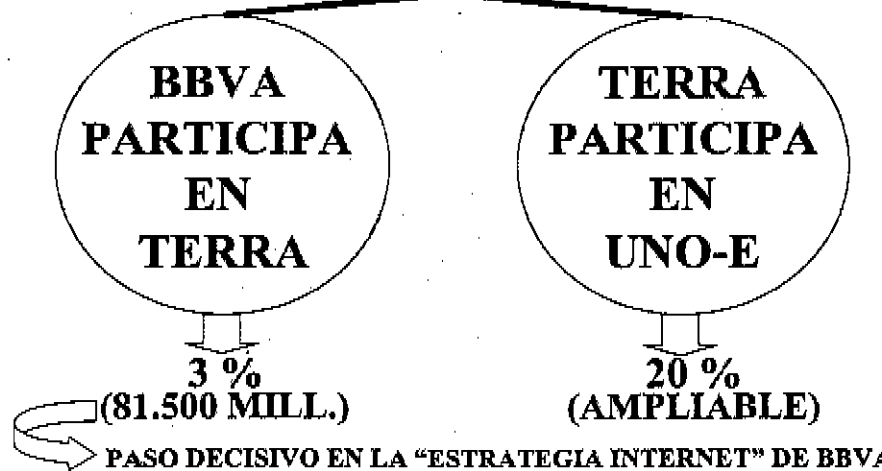
AÑO 2003	Mercado potencial	Objetivo clientes	Cuota
ESPAÑA	1.102.000	276.400	25%
FRANCIA	3.300.000	165.000	5%
ITALIA	1.890.000	189.000	10%
PORTUGAL	276.000	69.000	25%
BRASIL	630.000	157.000	25%
ARGENTINA	304.000	76.000	25%
MÉJICO	518.000	104.000	20%
TOTAL	8.096.000	1.051.000	13%

* Mercados con lanzamiento en el 2001

INDICE³⁰

① LA VISIÓN DE BBVA	3
② EL PROYECTO UNO-E	15
③ FASES Y ESTADO ACTUAL	20
④ EL TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD	28
⑤ ALIANZA CON TERRA	30
CONCLUSIONES	36

**LA ASOCIACION CON TERRA ES UN PASO³¹
DECISIVO PARA AVANZAR EN LA
ESTRATEGIA DE PENETRACION EN EL
"MUNDO INTERNET"**



**RAZON ESTRATEGICA PARA³²
INCORPORAR TERRA A UNO-E**

**ES LA ENTIDAD ABSOLUTAMENTE
LIDER EN AMERICA LATINA EN
TRAFICO DE ACCESO A INTERNET
(ISP, PORTALES, COM.
ELECTRONICO ...)**

UNA COMBINACION INBATIBLE

CARACTERISTICAS DE LA ASOCIACION

**1. VISION DE
START-UP
Y
“VENTURE
CAPITAL”**

**2. RESPETO A LA
NATURALEZA DE
AMBOS SOCIOS
(BANCO +
TELECOMUNICACIONES)**

INDEPENDENCIA

CUALIDADES DE TERRA

- 1º) SINTONIA EN MERCADO-OBJETIVO
- 2º) ESTRATEGIA COMPARTIDA DE EXPANSION
 - MERCADO SIMILAR
 - ESTRATEGIA GLOBAL + ACTUACION LOCAL
 - INTERES EN ENTRAR EN USA + EUROPA
- 3º) GRAN BASE DE SUSCRIPTORES Y USUARIOS DE PORTALES DE INTERNET (4,5 MILLS. EN 2003)
- 4º) MULTITUD DE ACUERDOS CON PROVEEDORES DE CONTENIDOS (NOTICIAS, FINANZAS, ENTRETENIMIENTO, WEB MAIL ...)
- 5º) EXPERIENCIA EN “START-UPS”

VENTAJAS DE LA ASOCIACIÓN - I

- 1. Combinación difícilmente imitable por los competidores de ambos.**
- 2. Know-how de BBVA en el negocio bancario y financiero, puesto a disposición de Terra.**
- 3. Know-how de Terra en el negocio de Internet, puesto a disposición de BBVA.**
- 4. Potencial de data-base marketing.**
- 5. Mayor riqueza de contenidos para los clientes de Terra.**

.../...

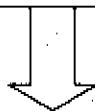
VENTAJAS DE LA ASOCIACIÓN - II

- 6. Capacidad de atracción de socios locales (en los países objetivo).**
- 7. Flexibiliza el establecimiento de negocios compartidos en el futuro.**
- 8. Minora posibles conflictos de interés.**
- 9. Facilita la rápida puesta en marcha del banco.**
- 10. Mejora la acogida por el mercado.**

PRINCIPIOS BASICOS DEL ACUERDO UNO-E-TERRA

- ❶ PARTICIPACION MUTUA EN AMBOS NEGOCIOS (UNO-E (BBVA) ↔ TERRA)
- ❷ MARCA PROPIA (INDEPENDIENTE)
- ❸ POSIBILIDAD DE INCORPORAR NUEVOS SOCIOS
- ❹ GESTION UNO-E (BBVA) → EQUIPO DE GESTION PROPIO

SALIDA AL MERCADO



UNO-E SALDRA AL MERCADO ANTES DEL FINAL DEL 2001

CONCLUSIONES

ESTE ES UN PROYECTO DE GRAN CALADO QUE PERSIGUE:

- ① **CONSTITUIR EL MAYOR SUPERMERCADO FINANCIERO POR INTERNET DEL SUR DE EUROPA, LATAM Y SECTOR HISPANO DE USA.**
- ② **CAPTAR MÁS DE UN MILLÓN DE CLIENTES ON-LINE PARA EL AÑO 2003.**
- ③ **CREAR VALOR A LOS ACCIONISTAS MEDIANTE LA PUESTA EN MERCADO DE UNO-E.**