

# Inicio de la actividad de Banca Corporativa y Financiación Estructurada en los mercados de Colombia y Perú.

Global Corporate Banking, a través de su presencia tanto en el territorio español como internacional en 17 países más, ofrece soluciones financieras y de asesoramiento a grandes corporaciones e instituciones financieras españolas e internacionales. Agrupa las actividades de Banca Corporativa, Financiación Estructurada y *Trade Finance & IFI*.

2015 ha sido un año clave para la unidad de Global Corporate Banking, en el que destaca el inicio de actividad de Banca Corporativa y Financiación Estructurada en los mercados de Colombia y Perú, a la vez que también es destacable la finalización de un primer ejercicio completo desarrollando estas mismas actividades en el mercado mexicano, habiendo cerrado con un balance de operaciones de crédito por valor de 969 millones de euros en tan solo un año y medio de trayectoria. En el mercado europeo y español, se han seguido reforzando los equipos, con la apuesta de aproximar los equipos especialistas a cada uno de los territorios en los que ofrecemos servicio a este segmento de clientes.

En el 2016 se seguirán enfocando los esfuerzos hacia la transformación e internacionalización de nuestra actividad, a la vez que será primordial ejecutar los planes de actuación en el marco del Plan Triple, manteniendo al cliente como eje central de nuestras actuaciones. Del mismo modo, se seguirán potenciando uno de los mejores activos, fuente de aportación de valor a nuestros clientes: la capacidad de colaboración entre todos los profesionales que forman parte de Global Corporate Banking en sus múltiples geografías, para unir esfuerzos y seguir construyendo un gran proyecto de valor para la sociedad y rentable para nuestros accionistas.

## Banca Corporativa

### Descripción del negocio

Banca Corporativa es la unidad responsable de la gestión del segmento de las grandes corporaciones, a través de las que ofrecemos un modelo de solución global a sus necesidades con un equipo de profesionales ubicados en los centros de Madrid, Barcelona, Londres, París, Miami, México D.F., Bogotá, Lima y Casablanca.

El modelo de negocio se basa en una relación cercana y estratégica con los clientes, aportándoles soluciones globales y adaptadas a sus exigencias, teniendo en cuenta

para ello las particularidades de su sector de actividad económica así como los mercados en los que opera. Son varios los pilares sobre los que pivotamos el aporte de valor: colaboración entre nuestros equipos comerciales ubicados en las distintas geografías, un servicio adaptado al cliente con equipos especializados en un determinado sector de actividad económica y la mejora continua del *middle office* en pro de la excelencia de servicio ofrecido.

### Actividad y claves del ejercicio 2015

El 2015 ha sido un ejercicio con fuerte crecimiento de la inversión en el segmento de las grandes corporaciones clientes de hasta 2.419 millones de euros en su conjunto, aunque lógicamente con distinto comportamiento por regiones (711 millones de euros en la región Europa, *middle east* y África, por comparación a los 1.708 millones de euros en la región América y Asia). La aportación a dicho crecimiento total por parte de las grandes corporaciones españolas ha sido de 600 millones de euros, aunque en este caso también con distribución desigual del crecimiento, puesto que mientras que en España crecen en 172 millones de euros, el crecimiento registrado por estos mismos clientes a través de nuestras oficinas en el exterior ha sido de 428 millones de euros.

La cercanía a nuestros clientes y la excelencia en el servicio ofrecido por el *middle office*, nos permite registrar un gran crecimiento en la operativa de financiación de circulante de las grandes corporaciones (23,4%).

También es destacable en este ejercicio el crecimiento experimentado en productos especializados y con mayor aportación de valor al cliente, que queda patente en la cifra de ingresos registrados por la operativa de comercio exterior (23,7%), el negocio de distribución tesorería (162,8%) y las comisiones por operaciones de financiación estructurada (32,4%), fruto en estos casos de una mayor proactividad en el ofrecimiento de soluciones con mayor nivel de sofisticación unido a la coordinación con los equipos especialistas.

De cara al próximo 2016, Banca Corporativa seguirá fortaleciendo los pilares que se consideran fuente de aportación de valor para las grandes corporaciones, invirtiendo en herramientas de gestión que permitan mejorar la coordinación de actividad de los equipos, a la vez que actuaciones continuadas de mejora de producto y operatividad para nuestros clientes en cualquiera de los mercados

en los que estamos presentes. Del mismo modo, se seguirá con atención la posibilidad de atender a nuevos mercados con equipos de *Corporate Banking*, por el interés, que nos han trasladado nuestros clientes.

En millones de euros

T8 Banca Corporativa

	2014	2015	% 15/14
<b>Margen de intereses</b>	<b>162,50</b>	<b>164,05</b>	<b>1,0</b>
Comisiones netas	24,94	25,49	2,2
Otros ingresos	11,44	7,45	(34,9)
<b>Margen bruto</b>	<b>198,88</b>	<b>196,99</b>	<b>(1,0)</b>
Gastos de explotación	(26,60)	(29,66)	11,5
<b>Margen de explotación</b>	<b>172,28</b>	<b>167,33</b>	<b>(2,9)</b>
Pérdidas por deterioro de activos	(102,24)	(96,72)	(5,4)
Otros resultados	—	—	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>70,04</b>	<b>70,61</b>	<b>0,8</b>
<b>Ratios (%)</b>			
ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	7,1	8,4	
Eficiencia (gastos generales de administración sobre margen bruto)	13,4	14,8	
Ratio de morosidad	2,5	3,2	
Ratio de cobertura de dudosos	64,7	65,0	
<b>Volúmenes de clientes</b>			
Inversión crediticia	10.798	11.702	8,4
Recursos	5.177	6.191	19,6
Valores depositados	662	666	0,6
<b>Otros datos</b>			
Empleados y empleadas	113	124	9,7
Oficinas nacionales	2	2	—
Oficinas en el extranjero	3	3	—

## Financiación Estructurada

### Descripción del negocio

Este negocio consiste en la creación y estructuración de operaciones de financiación, tanto en el ámbito de la financiación corporativa y de adquisiciones como en *project finance*. Además de la financiación bancaria tradicional, se ha especializado igualmente en la emisión de bonos corporativos, completando de este modo todas las alternativas de financiación a largo plazo para las empresas. En financiación estructurada, Banco Sabadell dispone de un equipo con actividad global y presencia física en Madrid, Barcelona, Bilbao, Alicante, Oviedo, Paris, Londres, Lima, Bogotá, Miami, Nueva York y México D.F., con más de veinte años de experiencia.

### Actividad y claves del ejercicio 2015

El Banco ha mantenido un año más el liderazgo en España en operaciones de financiación estructurada.

Ha sido uno de los principales bancos en la originación y estructuración de operaciones para sus clientes, tanto de *project finance* en sectores como infraestructuras, energía, transporte u hoteles, como en financiación corporativa y de adquisiciones, originando y participando en la financiación de las necesidades corporativas y de inversión de sus clientes. Asimismo, ha llevado a cabo una intensa actividad de sindicación de operaciones y efectuado compra/venta de operaciones sindicadas en el mercado secundario.

Durante el ejercicio de 2015, Banco Sabadell ha mantenido su política de acompañamiento a sus clientes, adaptándose a sus nuevas necesidades dentro del entorno macroeconómico español e internacional y en consonancia con la situación de los mercados de crédito. En cuanto a las principales magnitudes de negocio del ejercicio de 2015, cabe destacar el volumen de actividad originado que ha sido superior a 5.000 millones de euros en más de 200 operaciones.

En el ámbito internacional y en el marco del plan de negocio Triple, destaca la exitosa entrada en el mercado mexicano, mediante la cual se ha participado en múltiples

operaciones sindicadas de compañías mexicanas. Asimismo, con la apertura de las oficinas de representación en Lima y Bogotá se han iniciado operaciones de financiación estructurada en Latinoamérica. Las comisiones ingresadas en estos mercados, junto al resto de mercados internacionales en los que opera la unidad han representado el 36% de los ingresos del negocio de Financiación Estructurada en 2015.

En otra de las áreas de negocio, más allá de la financiación tradicional (crédito/préstamo), se ha consolidado la actividad de emisión de bonos para clientes, iniciativa conjunta con el área de tesorería que ha permitido que el banco se posicionase como entidad de referencia en el MARF (Mercado Alternativo de Renta Fija). Esta área de negocio permite poder ofrecer alternativas completas a los clientes de Banco Sabadell en la estructuración de financiación a largo plazo. Destaca en 2015 la participación activa en varias emisiones de bonos tanto en el mercado español como francés.

Los principales ejes de actuación para 2016 se centran en seguir las líneas de actuación realizadas el pasado ejercicio que han permitido al banco ser un referente en el mercado en operaciones de financiación estructurada y avanzar en la presencia a nivel internacional de acuerdo con la mayor actividad exterior que está llevando a cabo Banco Sabadell.

## TradeFinance & International Financial Institutions

### Descripción del negocio

En *Trade Finance & IFI*, el modelo de negocio se apoya sobre dos ejes vertebrales: el acompañamiento óptimo a clientes empresa en su proceso de internacionalización en coordinación con la red de oficinas, filiales y entidades participadas del grupo en el extranjero, y la gestión comercial del segmento de clientes “bancos” con los que Banco Sabadell mantiene acuerdos de colaboración (más de 3.000 entidades financieras de todo el mundo) que complementan la capacidad para garantizar la máxima cobertura mundial a los clientes del grupo.

## Actividad y claves del ejercicio 2015

En 2015 la misión principal del negocio de *Trade Finance & IFI* ha sido la de dirigir los recursos y desarrollar el negocio internacional del grupo con el fin de alcanzar el crecimiento, asegurando la rentabilidad y determinando la estrategia del segmento cliente ‘banco’. Se han alcanzado los objetivos de negocio establecidos dentro del segundo año del plan de negocio Triple en cuanto a mercados, gestión de clientes y productos.

Se han resuelto más de 500 negociaciones planteadas con el segmento banco de mercados internacionales relacionadas con los flujos de negocio bilateral, asegurando el equilibrio entre la defensa de los intereses del grupo y sus clientes y la salvaguarda de los intereses comerciales con el segmento Banco, respetando las reglas y usos internacionalmente aceptados. Se ha potenciado el negocio con otras entidades financieras en el ámbito internacional, conforme al modelo de riesgo, asegurando el crecimiento, consolidación, calidad y rentabilidad del negocio del grupo en el segmento banco. Se han alcanzado elevadas cuotas de mercado en negocio documentario recibido de los bancos corresponsales, un 30,5% en créditos documentarios de exportación que ha supuesto un 2,4% más que en 2014, según el tráfico de operaciones tramitadas por SWIFT (G3).

El negocio de *Trade Finance & IFI*, cierra el ejercicio con una red de más de 3.000 bancos corresponsales en el mundo, la red propia de Oficinas Operativas y de Representación y filiales y participadas así como un equipo de profesionales especialistas en mercados exteriores que atesoran un conocimiento geográfico y una red de contactos de alto valor añadido para facilitar tanto el flujo de operaciones de comercio exterior como el cierre de operaciones de inversión exterior. A todo ello se le añade una organización doméstica especializada de proximidad (tanto operativa como comercial) que junto a una completa gama de productos y servicios y un elevado nivel de calidad operativa han constituido la mejor garantía para las empresas clientes del grupo en todo el mundo.

