

Sabadell Amèrica

Descripció del negoci

El negoci de Sabadell Amèrica està integrat per diverses unitats de negoci, dues entitats bancàries, un corredor de borsa i inversions, participades i oficines de representació que en el seu conjunt gestionen les activitats del negoci financer de banca corporativa, banca comercial i banca privada. Aquest negoci està gestionat des de Miami, on Banc Sabadell disposa d'una oficina a l'exterior (SIB - Sabadell International Branch) que opera des de l'any 1993, enfocada a banca corporativa i banca privada, i d'una entitat bancària, Sabadell United Bank (SUB), que desenvolupa el negoci de banca comercial al sud de Florida. L'any 2012, el banc va obrir una oficina de representació a Nova York, des de la qual es gestiona bona part del negoci de finançament estructurat. El 2015, va obrir oficines de representació a Colòmbia i el Perú per potenciar el negoci de banca corporativa i finançament estructurat. A més a més, el 2014 Sabadell Capital es va establir a Mèxic per desenvolupar una cartera de crèdits corporativa i de *project finance*. Al gener de 2016 es van iniciar les operacions bancàries de Banc Sabadell a Mèxic i es va obrir banca comercial en aquest país amb un enfocament inicial en banca d'empreses.

El banc presta serveis als seus clients des de centres operatius en coordinació amb les oficines de representació de Colòmbia, el Perú i República Dominicana.

Amb la seva estructura actual, Sabadell Amèrica constitueix una de les poques entitats financeres de la zona amb capacitat i experiència per prestar tot tipus de serveis bancaris i financers, des dels més complexos i especialitzats per a grans corporacions, com operacions de *project finance*, fins a productes per a particulars, passant per tots els productes i serveis que puguin necessitar professionals i empreses de qualsevol mida.

En milions d'euros

	2015	2016	% 16/15
Marge d'interessos	216,10	249,93	15,7
Comissions netes	37,08	41,91	13,0
Altres ingressos	2,21	14,45	554,0
Marge brut	255,39	306,29	19,9
Despeses d'explotació	(142,34)	(164,83)	15,8
Marge d'explotació	113,05	141,47	25,1
Dotacions de provisions (net)	2,94	0,04	(98,6)
Resultats i pèrdues d'actius problemàtics	(29,15)	(14,87)	(49,0)
Altres resultats	4,77	0,54	(88,7)
Resultat abans d'impostos	91,60	127,18	38,8
Ràtios (%)			
ROE (benefici sobre recursos propis mitjans)	7,1	7,0	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	54,1	50,6	—
Ràtio de morositat	0,6	0,3	—
Ràtio de cobertura de dubtosos	142,6	269,7	—
Volums de clients			
Inversió creditícia	7.374	9.261	25,6
Recursos	6.769	7.815	15,5
Valors dipositaris	1.996	2.562	28,3
Altres dades			
Empleats	764	868	13,6
Oficines	28	35	25,0

T9 Sabadell Amèrica

Amb tipus de canvi mitjà aplicat el 2016 per a compte de resultats USD 1,1052 i MXN 20,7365 i per al balanç tipus de canvi USD 1,0541 i MXN 21,7719.

Per al 2015 amb tipus de canvi aplicat USD 1,0887 i MXN 18,9145.

Activitat i claus de l'exercici de 2016

El 2016 ha estat un any important en la consolidació de les línies de negoci existents i ha permès aprofundir en iniciatives de 2015 que van aconseguir un creixement en volum de negoci del 19% en inversions, recursos de clients i valors dipositats (G3).

Al desembre d'aquest any, Sabadell International Branch (SIB) va adquirir una cartera de prop de 800 milions de dòlars en volum de negoci a Itaú Private Banking, de manera que ha reforçat el Sabadell com a referència en banca privada per als clients de Llatinoamèrica. Amb aquesta adquisició se suma la vuitena operació corporativa a la regió en menys de deu anys.

En el negoci de banca corporativa, SIB va continuar creixent en nous mercats, sumant el 90% de creixement en inversions en coordinació amb les oficines de representació del Perú i Colòmbia. A això s'hi va sumar un increment en el volum de negoci generat des dels Estats Units, de manera que va aconseguir créixer un 15% en crèdits, un 29% en recursos de clients i un 28% en valors dipositats. Com a resultat del creixement orgànic i inorgànic, el total de volum de negoci de SIB va ser un 23% superior al 2015, amb un benefici net abans d'impostos de 64 milions de dòlars.

Als Estats Units, el banc, a través de Sabadell United Bank (SUB), ha mantingut el seu programa de potenciació de marca en els diferents mercats que atén, amb especial èmfasi en professionals i emprenedors, així com grans patrimonis als quals presta serveis de banca privada i gestora de patrimonis a través de la seva divisió Sabadell Bank and Trust (SB&T). Gràcies a aquests esforços, el 2016, SB&T va ser escollit guanyador com a millor banc de gestió de patrimoni al sud de Florida pel *Daily Business Review*. Durant el 2016 el volum de negoci va créixer un 7%, de manera que va arribar a 9,2 bilions de dòlars i va sumar 79 milions de benefici abans d'impostos durant l'exercici, fet que significa el 26% d'increment gràcies a iniciatives en millores d'eficiències.

A la resta d'Amèrica, i continuant amb el que establia el Pla Triple, s'ha aprofundit en el que es va iniciar el 2014 i 2015 i s'ha consolidat Sabadell Capital, societat financera d'objectiu múltiple (Sofom), que gestiona operacions financeres de banca corporativa i finançament estructurat, amb un important creixement en inversions de 593 milions de dòlars, de manera que s'ha aconseguit una rendibilitat abans d'impostos de 30 milions.

Així mateix, i seguint l'estratègia d'expansió a Mèxic, a finals de 2015 es va obtenir la llicència bancària que va permetre la creació de Banc Sabadell al país nord-americà. El banc va iniciar les seves operacions al gener de 2016, i es va concentrar inicialment en la prestació de serveis financers de banca d'empreses. En menys d'un any d'operacions, el banc ha aconseguit arribar a un volum de negocis de 393 milions de dòlars entre crèdits i dipòsits.

