

Aspectes destacats

- Consolidació del negoci de finançament corporatiu.
- Desenvolupament del finançament a empreses.
- Preparació del llançament del finançament a particulars.

Descripció del negoci

La unitat de negoci Altres geografies està integrada principalment per Mèxic, oficines a l'exterior i oficines de representació que ofereixen tot tipus de serveis bancaris i financers de Banca Corporativa, Banca Privada i Banca Comercial.

En el procés d'internacionalització establert dins el marc estratègic del Pla Triple, el banc va decidir apostar per Mèxic, geografia que representa una oportunitat clara, perquè és un mercat atractiu per al negoci bancari i en què Banc Sabadell té presència des de 1991, primer amb l'obertura d'una oficina de representació, i després amb la participació en el Banco del Bajío durant 14 anys (de 1998 a 2012).

L'establiment a Mèxic es va instrumentar a través d'un projecte orgànic, amb l'arrencada de dos vehicles financers, primer una SOFOM (societat financera d'objecte múltiple), que va començar a operar el 2014, i posteriorment un banc. La llicència bancària es va obtenir el 2015, i l'inici d'operacions del banc es va produir a principis de 2016.

Tots dos vehicles operen sota un model d'enfocament al client, amb processos àgils, canals digitals i sense sucursals. El desplegament de capacitats comercials considera els dos vehicles esmentats i les següents línies de negoci:

- Banca Corporativa, amb focus en corporatius i grans empreses: tres oficines (Ciutat de Mèxic, Monterrey i Guadalajara) i una especialització per sectors.
- Banca d'Empreses, que reproduceix el model de relació d'empreses original del grup: llançament el 2016 amb tretze oficines, i en plena fase d'expansió durant els pròxims anys.
- Banca Personal, basada en un model digital disruptiu i amb focus inicial en la captació de recursos de clients. El llançament està previst per a inicis de 2018.

Benefici abans d'impostos

130M€

Prioritats de gestió el 2017

El 2017 ha estat un any de grans reptes i èxits per a Sabadell a Mèxic, amb l'objectiu prioritari de seguir construint el negoci bancari.

Per complir amb la consolidació del negoci de banca corporativa i el desenvolupament de la banca d'empreses, s'ha avançat en la integració d'una oferta multicanal de productes i serveis a través d'un equip comercial amb profunda experiència en el mercat local, i s'ha posat èmfasi a desenvolupar un model d'atenció comercial diferencial a clients basada en els valors del grup: compromís, qualitat i proximitat.

D'altra banda, la Banca d'Empreses s'ha centrat en la idea d'enfortir la seva força de vendes, a través de l'increment de l'equip i la presència territorial, i s'ha passat de sis a tretze centres d'empresa.

Per la seva banda, la Banca Corporativa ha incrementat la rendibilitat dels seus clients mitjançant la venda associada de productes, i ha aconseguit una posició de lideratge en sectors d'especialitat com hotels i energies renovables.

Aquestes actuacions en les dues línies de negoci esmentades han permès que el Sabadell hagi arribat a la desena posició en el sector financer per volum de crèdit a empreses, i la sisena posició en el rànquing de creixement anual d'aquest negoci, competint amb entitats que fa dècades que són en el mercat mexicà.

L'any 2017 també ha estat un any de preparació per al llançament el 2018 de la Banca Personal. Un model fonamentalment digital, sense precedents en el mercat local, i que pretén ser el primer banc mexicà amb alta i gestió de necessitats de clients 100% digital. Tot això basat en una proposta de productes d'estalvi amb un atractiu rendiment i gràcies a un servei àgil i simple a través d'una aplicació mòbil, canal de relació en el dia a dia dels nostres clients.

Magnituds principals del negoci

En milions d'euros

T10 Magnituds principals del negoci
Altres geografies

	2016	2017	% 17/16
Marge d'interessos	300	293	(2,4)
Resultats pel mètode de la participació i dividends	3	3	(2,0)
Comissions netes	64	50	(22,4)
Resultats operacions financeres i diferències de canvi	23	9	(60,1)
Altres productes/càrregues d'explotació	3	3	—
Marge brut	394	358	(9,1)
Despeses d'administració i amortització	(206)	(205)	(0,4)
Marge d'explotació	188	153	(18,7)
Provisions i deterioraments	(29)	(24)	(14,6)
Guany/Pèrdues en baixa d'actius i altres	(0)	1	—
Resultat abans d'impostos	160	130	(18,5)
Impost sobre beneficis	(54)	(37)	(31,1)
Resultat després d'impostos	105	93	(12,1)
Resultat atribuït a la minoria	(0)	4	—
Resultat atribuït al grup	105	89	(16,0)
Ràtios (%)			
ROE (benefici sobre recursos propis mitjans)	13,2%	8,8%	—
Eficiència (despeses d'administració sobre marge brut)	49,1%	54,5%	—
Ràtio de morositat (%)	0,5%	0,9%	—
Ràtio de cobertura de dubtosos (%)	174,8%	113,0%	—
Actiu	20.740	15.298	(26,2)
Crèdit a la clientela (net) sense adquisició temporal d'actius	12.083	8.836	(26,9)
Exposició immobiliària (net)	22	23	3,5
Passiu	19.629	14.431	(26,5)
Recursos de clients en el balanç	9.116	5.024	(44,9)
Capital assignat	1.111	866	(22,0)
Recursos de clients fora del balanç	988	1.033	4,5
Altres indicadors			
Empleats	1.059	765	(27,8)
Oficines	61	42	(31,1)

Amb tipus de canvi mitjà aplicat el 2017 per a compte de resultats USD 1,132, MXN 21,303 i MAD 11,597 i per al balanç tipus de canvi USD 1,199, MXN 23,661 i MAD 11,426.

Amb tipus de canvi mitjà aplicat el 2016 per a compte de resultats USD 1,105, MXN 20,736 i MAD 10,666 i per al balanç tipus de canvi USD 1,054, MXN 21,771 i MAD 10,652.

El benefici net al desembre de 2017 va arribar als 88,6 milions d'euros, i representa un descens interanual del 16,0% per la venda de Sabadell United Bank (SUB), que anteriorment s'inclouïa en aquesta unitat de negoci (T10). Sense tenir en compte aquesta venda, el benefici net ha crescut un 25,4%, principalment a causa del bon acompliment del marge financer i les comissions cobrades i per un adequat control de les despeses d'administració i promoció.

El marge d'interessos de 292,7 milions d'euros ha baixat un 2,4%. Sense tenir en compte la venda de SUB, el creixement ha estat del 21,8%, principalment pel creixement de Mèxic.

Les comissions netes retrocedeixen un 22,4%, per comissions inferiors de valors i fons d'inversió i menys operacions de banca corporativa a Mèxic.

El marge brut de 358,0 milions d'euros ha baixat un 9,1%, tot i que, sense considerar la venda de SUB, el marge ha crescut un 9,9%.

Les despeses d'administració i amortització baixen un 0,4%. Sense tenir en compte la venda de SUB, s'han incrementat un 22,3%, principalment per les despeses d'expansió a Mèxic.

La inversió creditícia neta s'ha situat en 8.836 milions d'euros, un decrement del 26,9% a causa de la venda de SUB, tot i que aïllant aquest impacte la inversió creix un 9,2% pel negoci de Mèxic. Cal destacar que els nivells de morositat s'han mantingut molt baixos, la qual cosa reflecteix una bona gestió del risc en aquesta unitat.

Els recursos de clients en el balanç són de 5.024 milions d'euros i baixen en un 44,9% per la venda de Sabadell United Bank. Sense tenir en compte aquesta venda, els recursos han baixat un 3,8%, mentre que els recursos de fora del balanç de 1.033 milions d'euros creixen un 4,5%.

Les dues filials a Mèxic estan qualificades per l'agència qualificadora Standard & Poor's i per l'agència qualificadora local HR Ratings. Pel desenvolupament positiu de l'activitat en les filials, la primera agència va atorgar un increment de tres *notches* i la segona d'un *notch* en la qualificació local durant el 2017. Actualment, tant SabCapital com Banc Sabadell tenen una qualificació local de llarg termini d'A- per Standard & Poor's amb perspectiva positiva des d'estable i d'AA per HR Ratings.