

## Aspectos destacados

- Consolidación del negocio de financiación corporativa.
- Desarrollo de la financiación a empresas.
- Preparación del lanzamiento de la financiación a particulares.

## Descripción del negocio

La unidad de negocio Otras Geografías se integra principalmente por México, oficinas en el exterior y oficinas de representación que ofrecen todo tipo de servicios bancarios y financieros de Banca Corporativa, Banca Privada y Banca Comercial.

En el proceso de internacionalización establecido dentro del marco estratégico del plan TRIPLE, el Banco decidió apostar por México, geografía que representa una oportunidad clara, al ser un mercado atractivo para el negocio bancario y en el que Banco Sabadell tiene presencia desde 1991, primero con la apertura de una Oficina de Representación, y después con la participación en Banco del Bajío durante 14 años (de 1998 a 2012).

El establecimiento en México se instrumentó a través de un proyecto orgánico, con el arranque de dos vehículos financieros, primero una SOFOM (sociedad financiera de objeto múltiple), que empezó a operar en 2014, y posteriormente un banco. La licencia bancaria se obtuvo en 2015, y el inicio de operaciones del Banco se produjo a principios de 2016.

Ambos vehículos operan bajo un modelo de enfoque a cliente, con procesos ágiles, canales digitales y sin sucursales. El despliegue de capacidades comerciales considera los dos vehículos mencionados y las siguientes líneas de negocio:

- Banca Corporativa, con foco en corporativos y grandes empresas: 3 oficinas (Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara) y una especialización por sectores.
- Banca de Empresas, que reproduce el modelo de relación de empresas original del Grupo: lanzamiento en 2016 con 13 oficinas, y en plena fase de expansión durante los próximos años.
- Banca Personal, basada en un modelo digital disruptivo y con foco inicial en la captación de recursos de clientes. El lanzamiento está previsto para inicios de 2018.

B° antes de impuestos

# 130M€

## Prioridades de gestión en 2017

2017 ha sido un año de grandes retos y logros para Sabadell en México con el objetivo prioritario de seguir construyendo el negocio bancario.

Para cumplir con la consolidación del negocio de banca corporativa y el desarrollo de la banca de empresas, se ha avanzado en la integración de una oferta multicanal de productos y servicios a través de un equipo comercial con profunda experiencia en el mercado local, y se ha puesto foco en desarrollar un modelo de atención comercial diferencial a clientes basada en los valores del Grupo: compromiso, calidad y cercanía.

Por otro lado, la Banca de Empresas se ha centrado en fortalecer su fuerza de ventas, a través del incremento del equipo y la presencia territorial, pasando de 6 a 13 centros de empresa.

Por su parte, la Banca Corporativa ha incrementado la rentabilidad de sus clientes mediante la venta cruzada de productos y ha conseguido un posicionamiento de liderazgo en sectores de especialidad como hoteles y energías renovables.

Estas actuaciones en las dos líneas de negocio mencionadas han permitido que Sabadell haya alcanzado la décima posición en el sector financiero por volumen de crédito a empresas, y la sexta posición en el *ranking* de crecimiento anual de este negocio, compitiendo con entidades que llevan décadas en el mercado mexicano.

El año 2017 también ha sido un año de preparación para el lanzamiento en 2018 de la Banca Personal. Un modelo fundamentalmente digital, sin precedentes en el mercado local, y que pretende ser la primera banca mexicana con alta y gestión de necesidades de clientes 100% digital. Todo ello basado en una propuesta de productos de ahorro con un atractivo rendimiento y soportado por un servicio ágil y simple a través de una aplicación móvil, canal de relación en el día a día de nuestros clientes.

# Principales magnitudes del negocio

En millones de euros

**T10** Principales magnitudes del negocio  
Otras geografías

	2016	2017	% 17/16
<b>Margen de intereses</b>	<b>300</b>	<b>293</b>	<b>(2,4)</b>
Resultados por el método de la participación y dividendos	3	3	(2,0)
Comisiones netas	64	50	(22,4)
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	23	9	(60,1)
Otros productos/cargas de explotación	3	3	—
<b>Margen bruto</b>	<b>394</b>	<b>358</b>	<b>(9,1)</b>
Gastos de administración y amortización	(206)	(205)	(0,4)
<b>Margen de explotación</b>	<b>188</b>	<b>153</b>	<b>(18,7)</b>
Provisiones y deterioros	(29)	(24)	(14,6)
Ganancias / Pérdidas en baja de activos y otros	(0)	1	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>160</b>	<b>130</b>	<b>(18,5)</b>
Impuesto sobre beneficios	(54)	(37)	(31,1)
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>105</b>	<b>93</b>	<b>(12,1)</b>
Resultado atribuido a la minoría	(0)	4	—
<b>Resultado atribuido al grupo</b>	<b>105</b>	<b>89</b>	<b>(16,0)</b>

## Ratios (%)

ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	13,2%	8,8%	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	49,1%	54,5%	—
Ratio de morosidad (%)	0,5%	0,9%	—
Ratio de cobertura de dudosos (%)	174,8%	113,0%	—

<b>Activo</b>	<b>20.740</b>	<b>15.298</b>	<b>(26,2)</b>
Crédito a la clientela (neto) sin adquisición temporal de activos	12.083	8.836	(26,9)
Exposición inmobiliaria (neto)	22	23	3,5
<b>Pasivo</b>	<b>19.629</b>	<b>14.431</b>	<b>(26,5)</b>
Recursos de clientes en balance	9.116	5.024	(44,9)
<b>Capital asignado</b>	<b>1.111</b>	<b>866</b>	<b>(22,0)</b>
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>988</b>	<b>1.033</b>	<b>4,5</b>
<b>Otros indicadores</b>			
Empleados	1.059	765	(27,8)
Oficinas	61	42	(31,1)

Con tipo de cambio medio aplicado en 2017 para cuenta de resultados USD 1,132, MXN 21,303 y MAD 11,597 y para balance tipo de cambio USD 1,199, MXN 23,661 y MAD 11,426.

Con tipo de cambio medio aplicado en 2016 para cuenta de resultados USD 1,105, MXN 20,736 y MAD 10,666 y para balance tipo de cambio USD 1,054, MXN 21,771 y MAD 10,652.

El beneficio neto en diciembre de 2017 alcanzó los 88,6 millones de euros, representando un descenso interanual del 16,0% por la venta Sabadell United Bank (SUB) que anteriormente se incluía en esta unidad de negocio (T10). Sin considerar esta venta, el beneficio neto ha crecido un 25,4% principalmente debido al buen desempeño del margen financiero y las comisiones cobradas y por

un adecuado control de los gastos de administración y promoción.

El margen de intereses de 292,7 millones de euros ha descendido un 2,4%. Sin considerar la venta de SUB el crecimiento ha sido del 21,8%, principalmente por el crecimiento de México.

Las comisiones netas retroceden un 22,4% por menores comisiones de valores y fondos de Inversión y menores operaciones de banca corporativa en México.

El margen bruto de 358,0 millones de euros ha descendido un 9,1%, aunque sin considerar la venta de SUB el margen ha crecido un 9,9%.

Los gastos de administración y amortización descienden un 0,4%. Sin considerar la venta de SUB han incrementado un 22,3 % principalmente por los gastos de expansión en México.

La inversión crediticia neta se ha situado en 8.836 millones de euros, un decremento del 26,9% debido a la venta SUB, aunque aislando este impacto la inversión crece un 9,2% por el negocio de México. Destacar que los niveles de morosidad se han mantenido muy bajos lo cual refleja una buena gestión del riesgo en esta unidad.

Los recursos de clientes en balance son de 5.024 millones de euros y descienden en un 44,9% por la venta de Sabadell United Bank. Sin considerar esta venta, los recursos han descendido un 3,8% mientras que los recursos de fuera de balance de 1.033 millones de euros crecen un 4,5%.

Las dos filiales en México están calificadas por la agencia calificadoras Standard & Poor's y por la agencia calificadora local HR Ratings. Por el desarrollo positivo de la actividad en las filiales, la primera agencia otorgó un incremento de tres *notches* y la segunda de un *notch* en la calificación local durante 2017. Actualmente tanto SabCapital como Banco Sabadell, tienen calificación local de largo plazo de A- por Standard & Poor's con perspectiva positiva desde estable y AA por HR Ratings.