

### Aspectos destacados

- Consolidación del negocio en Miami logrando un incremento del volumen de negocio de clientes en un 10% y del beneficio neto en un 62%.
- Desarrollo de la financiación a empresas.
- Lanzamiento de la financiación a particulares.

B° antes de impuestos

**107M€**

### Descripción del negocio

La unidad de negocio Otras geografías está integrada 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 anterior marco estratégico, 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.

Por otro lado, Banco Sabadell opera en USA desde hace 25 años a través de una *international full branch* que es gestionada desde Miami y de Sabadell Securities, corredor de bolsa y asesor de inversiones en el mercado de valores que opera desde el año 2008. Estas unidades en su conjunto gestionan las actividades del negocio financiero de banca corporativa y banca privada internacional en USA y Latinoamérica.

Como forma de complementar su estructura en Miami, en el año 2012, el banco abrió una oficina de representación en Nueva York desde la que se gestiona buena parte del negocio de financiación estructurada y préstamos sindicados y en 2015 se abrieron oficinas de representación en Colombia y Perú para potenciar el negocio de banca corporativa y financiación estructurada en estos dos mercados. Durante 2018 se ha diseñado y puesto en marcha un plan de negocio para la oficina de representación de República Dominicana con la finalidad de incrementar el volumen de negocio gestionado en esta geografía. Como parte de este plan de negocio, se ha cambiado de domicilio la oficina y se ha incrementado su plantilla para poder potenciar y atender el crecimiento proyectado.

Adicionalmente, Sabadell Miami Branch también trabaja en coordinación con las oficinas de representación de Colombia, Perú, y Brasil para prestar atención y servicio a sus clientes.

### Prioridades de gestión en 2018

El ejercicio ha estado caracterizado en México por una cierta incertidumbre sociopolítica y financiera como consecuencia de i) la renegociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, y, ii) la celebración

de elecciones presidenciales con la amplia victoria del partido político Morena, encabezado por Andrés Manuel López Obrador, otorgándole, además de la presidencia, una amplia mayoría en las cámaras legislativas. Asimismo, se han producido importantes turbulencias en los mercados financieros mexicanos a final del año pasado con una relevante devaluación del peso contra el dólar y el euro. En este entorno, el desempeño de las filiales mexicanas (Banco Sabadell, IBM S.A. y SabCapital Sofom S.A. de C.V.) ha sido excepcional y ha superado con creces las expectativas y el presupuesto del ejercicio.

El año 2018 ha sido un ejercicio donde nuestras filiales mexicanas han continuado su apuesta por la aceleración de su autosuficiencia operativa y financiera. En este sentido, conviene destacar las siguientes iniciativas implementadas durante el año:

- Reorganización societaria, mediante la cual Banco Sabadell, IBM S.A. ha pasado a ostentar un 51% del capital de SabCapital Sofom S.A. de C.V. a través de la adquisición de un 49,3% de participación de esta sociedad a Banco de Sabadell, S.A. (España). Como consecuencia, los negocios de Banco Sabadell en México se reportarán contablemente de manera consolidada, reflejando de este modo una imagen financiera más sólida con el objetivo de que tenga un impacto positivo en sus *ratings* y en el coste de su fondeo con terceras instituciones financieras.
- Proyecto Hidalgo, que ha consistido en la migración de España a México de la plataforma tecnológica que da servicio informático a las filiales de México. Se ha instrumentado mediante la compra de esta plataforma por parte de Banco Sabadell IBM, S.A., y se ha complementado con la contratación y capacitación de personal, y ha logrado la correcta transición de capacidades.
- Proyecto Allende, cuyo foco ha sido el desarrollo de las capacidades que están permitiendo la autosuficiencia financiera de las filiales mexicanas y cuyas principales palancas han sido i) el lanzamiento y despliegue del negocio de Banca Personal, a través de una *app*, es decir, un modelo de captación sin despliegue de sucursales muy novedoso en México. A lo largo de 2019 permitirá un *onboarding* de clientes 100% digital, con entrevista por videollamada, logrando un modelo más escalable y eficiente, ii) la incorporación de un equipo de captación institucional corporativa en el área de Corporate and Investment Banking (C&IB) que ha permitido la captación de recursos de gobiernos locales y estatales y de grandes corporaciones, y iii) el desarrollo de un modelo de banca relacional que aprovechará la solidez lograda en las áreas de Banca Empresas y C&IB para impulsar el crecimiento de la Banca Personal con los directivos y empleados de las empresas clientes.

En cuanto a su actividad comercial, Banca de Empresas ha experimentado un crecimiento en todas sus líneas de negocio y ha ampliado su oferta de productos. La captación de recursos del mercado empresarial ha tenido un incremento interanual del 140%, por lo que respecta al número de clientes. Este año la oferta de productos a los clientes

empresariales se ha ampliado y se ha definido un marco de actuación en la financiación del sector agroalimentario. También en 2018, como parte del proceso de evolución del modelo de negocio del Grupo, la Banca de Empresas se ha transformado en la unidad de Banca Comercial al fusionar en una sola estructura toda la Banca Personal, incluyendo tanto a las empresas como a las personas, con una visión integrada y congruente y con el objetivo común de desarrollar y desplegar la oferta multicanal de productos sustentado en un equipo comercial basado en nuestros valores: compromiso, calidad y cercanía.

En 2018, se ha realizado un ejercicio de planificación financiera alineado con el del Grupo Banco Sabadell para determinar las principales líneas de actuación estratégicas de Banco Sabadell en México que permitirán la generación de mayor valor para la franquicia mexicana del Grupo y que, a modo de resumen, serían:

- Potenciación del ROE por la vía de aumentar la generación de ingresos sin consumo de capital (mediante mayor generación de ingresos por comisiones y desarrollo de nuevas líneas de negocio, como *trade finance*, derivados, compraventa de divisas, etc.).
- Impulso de las acciones de autosuficiencia financiera, mediante i) la incorporación a nuestra oferta de servicios y productos transaccionales que aumenten la vinculación de nuestros clientes, ii) la mejora de nuestra plataforma de captación de Banca Personal y iii) la optimización del fondeo con banca de desarrollo y comercial.
- Consolidación y *fine-tuning* del modelo de banca digital y foco en captación de ahorro.

## Principales magnitudes del negocio

El beneficio neto en diciembre 2018 alcanza los 91 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del 2,3%. Sin considerar la venta de Sabadell United Bank en 2017, el beneficio neto ha incrementado un 47,9%.

El margen de intereses se sitúa en 259 millones de euros y desciende un 11,6% interanual. Sin considerar Sabadell United Bank, el crecimiento es del 26,1%, principalmente por el crecimiento de México y de las OFEX de EMEA (Paris, Londres y Casablanca).

Las comisiones netas en el año retroceden un 6,6% interanual, principalmente por la no aportación de Sabadell United Bank. Sin considerar SUB, las comisiones netas incrementan un 3,3%.

El margen bruto asciende a 328 millones de euros y desciende un 8,4% interanual. Sin considerar Sabadell United Bank, el margen crece un 24,5% por el buen comportamiento de México, Miami y OFEX de EMEA.

Los gastos de administración y amortización descienden un 4,9% interanual. Sin considerar la venta de Sabadell United Bank, incrementan un 21,4% por los gastos de la expansión en México.

Las provisiones y deterioros se incrementan respecto al

ejercicio anterior por las provisiones asociadas al incremento de la inversión en México y Miami, y por mayores dotaciones principalmente asociadas a operaciones singulares.

Por lo que respecta a su posición en el mercado, las filiales mexicanas alcanzaron a final del ejercicio pasado una cuota de mercado del 2,78% en financiación al sector empresarial, colocándose en la posición número 10 del *ranking* de entidades financieras mexicanas en este ámbito.

En millones de euros

	2017	2018	% 18/17
<b>Margen de intereses</b>	<b>293</b>	<b>259</b>	<b>(11,6)</b>
Resultados por el método de la participación y dividendos	3	3	(17,6)
Comisiones netas	50	47	(6,6)
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	9	10	8,7
Otros productos/cargas de explotación	3	10	—
<b>Margen bruto</b>	<b>358</b>	<b>328</b>	<b>(8,4)</b>
Gastos de administración y amortización	(205)	(195)	(4,9)
<b>Margen de explotación</b>	<b>153</b>	<b>133</b>	<b>(13,0)</b>
Provisiones y deterioros	(24)	(27)	9,4
Ganancias / Pérdidas en baja de activos y otros	1	—	—
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>130</b>	<b>107</b>	<b>(17,9)</b>
Impuesto sobre beneficios	(37)	(11)	(70,4)
<b>Resultado después de impuestos</b>	<b>92</b>	<b>96</b>	<b>3,3</b>
Resultado atribuido a la minoría	4	5	—
<b>Resultado atribuido al Grupo</b>	<b>88</b>	<b>91</b>	<b>2,3</b>

#### Ratios (%)

ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	8,8%	9,0%	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	54,5%	56,0%	—
Ratio de morosidad (%)	0,9%	0,3%	—
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el <i>stage</i> 3 (%)	113,0%	292,9%	—

<b>Activo</b>	<b>15.298</b>	<b>17.822</b>	<b>16,5</b>
Crédito a la clientela (neto) sin adquisición temporal de activos	8.836	10.896	23,3
Exposición inmobiliaria (neto)	23	—	(100,0)
<b>Pasivo</b>	<b>14.431</b>	<b>16.789</b>	<b>16,3</b>
Recursos de clientes en balance	5.024	6.328	26,0
<b>Capital asignado</b>	<b>866</b>	<b>1.033</b>	<b>19,2</b>
<b>Recursos de clientes fuera de balance</b>	<b>1.033</b>	<b>1.023</b>	<b>(1,0)</b>

#### Otros indicadores

Empleados	765	908	18,7
Oficinas	42	42	—

Con tipo de cambio medio aplicado en 2018 para cuenta de resultados USD 1,1450, MXN 22,4921 y MAD 10,953 y para balance tipo de cambio USD 1,1851, MXN 22,6901 y MAD 10,8752.

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.

**T10** Principales magnitudes del negocio  
Otras geografías

# Sabadell Miami Branch es la sucursal más grande de un banco extranjero en Florida con casi 12.000 millones de dólares en volumen de negocio.

Con su estructura actual, Sabadell Miami Branch es la sucursal en el extranjero más grande de Florida. Constituye una de las pocas entidades financieras de la zona con capacidad y experiencia para prestar todo tipo de servicios bancarios y financieros, desde los más complejos y especializados para grandes corporaciones, como operaciones de *project finance*, hasta productos de banca privada (internacional en su mayor parte), pasando por todos los productos y servicios que puedan necesitar profesionales y empresas de cualquier tamaño.

Banca Privada Miami es una línea de negocio que ofrece productos y servicios de banca privada a los clientes de Banco Sabadell ubicados en Latinoamérica, el Caribe y USA. Esta línea opera desde Miami, donde Banco Sabadell dispone de una *international full branch* desde el año 1993 y de Sabadell Securities, corredor de bolsa de inversiones y asesor de inversiones en el mercado de valores.

El equipo de gestores de Sabadell Miami Branch brinda un servicio personalizado a los clientes y les ofrece un catálogo de productos que incluye custodia de títulos valores, asesoramiento activo de inversiones, gestión discrecional y servicios de tesorería, así como productos tradicionales de banca comercial como cuentas, depósitos multimonedados y créditos. Adicionalmente, los gestores son apoyados por profesionales que se especializan en desarrollar productos que atiendan las necesidades de conservación y aumento de patrimonio de clientes en las diferentes regiones de América y de acuerdo al perfil del cliente y la estrategia de inversión escogida.

Durante el 2018, se ha reforzado el enfoque del negocio basado en centrar la relación de los clientes con gestores de confianza. Estos gestores suman experiencia, y traen lo mejor del banco para diseñar e implementar soluciones que satisfagan las necesidades de los clientes, constancia, cumplen en todo momento con los compromisos del banco y empatía, y establecen relaciones de confianza con los clientes basadas en una fuerte afinidad cultural y confidencialidad. Estos tres pilares se apoyan en la base de actuar en todo momento teniendo como guía fundamental los intereses de los clientes.

Banca Privada Miami ofrece un abanico de productos y servicios que van desde productos tradicionales de banca comercial disponibles en multimonedas a una sofisticada plataforma de inversión con diferentes opciones que se adaptan a las necesidades y perfiles de riesgo del cliente. La plataforma de inversión varía principalmente dependiendo del nivel de involucramiento del Banco y se conforma principalmente en tres grupos:

- Custodia: el banco custodia los títulos valores y ofrece información al cliente. El cliente decide a su discreción las inversiones y el banco ejecuta acorde a estas órdenes.
- Asesoría activa: un equipo de especialistas de banca inversión prepara y provee listas de oportunidades, propuestas de inversión y cambios en la composición de su cartera, con el fin de maximizar retornos de acuerdo con los parámetros acordados. El cliente toma la decisión final de gestión de su patrimonio y el banco ejecuta las órdenes.
- Gestión discrecional: el cliente confía la gestión de su patrimonio a profesionales especializados. El Banco define, implementa y controla la estrategia de inversión en función del perfil y el objetivo del cliente.

Adicionalmente a la plataforma de inversión, Banca Privada Miami provee servicios de tesorería que incluyen cambio de divisas, mesa de ejecución de títulos valores, derivados (*swap*) y opciones, además de productos estructurados.

Banca Corporativa Miami, apoyándose en las oficinas de New York, Perú y Colombia, gestiona productos de financiación estructurada, préstamos sindicados y *project finance* para grandes corporaciones, con buena penetración en el sector de energía y turismo, principalmente en Estados Unidos, Latinoamérica (excepto México) y Caribe.

El año 2018 ha servido como un año de transición con un cambio de la estructura. La nueva estructura busca el aumento de la especialización, tanto a nivel sectorial como de producto. Se busca acercarse al cliente más efectivamente enfocándose en los sectores en los que el Banco es más competitivo, hay potencial de crecimiento orgánico y donde hay un mejor potencial de rentabilidad.

Las operaciones de *project finance* siguen ganando peso en la cartera y está planeado seguir usando el potencial para ser uno de los bancos principales en los Estados Unidos. En el país existen proyectos de todo tipo, especialmente en sectores en los que ya se posee una gran experiencia, como, por ejemplo, el de las energías renovables.

Adicionalmente, se están explotando las capacidades en el área de sindicados, que permiten a Sabadell entrar en operaciones de gran tamaño e incrementar así la rentabilidad a través de la maximización de comisiones.

## Sabadell Securities

Sabadell Securities USA, Inc. es un corredor de bolsa y asesor de inversiones en el mercado de valores. Sabadell Securities complementa y robustece la estrategia de consolidación del negocio Sabadell con un enfoque en clientes con residencia en USA. Presta servicios de inversión y gestión de patrimonios principalmente a clientes de banca personal y banca privada. Su estrategia de negocio se orienta

a satisfacer las necesidades financieras de sus clientes mediante el asesoramiento de inversiones en el mercado de capitales.

Sabadell Securities es miembro de la FINRA (Financial Industry Regulatory Authority) y la SIPC (Securities Investor Protection Corporation) y utiliza los servicios de Pershing LLC, filial de The Bank of New York Mellon, para la compensación, la custodia y los servicios administrativos.

## Transformación de Activos



# Banco Sabadell ha logrado en 2018 una normalización del balance tras el anuncio de importantes ventas de carteras institucionales.

### Aspectos destacados

- Tras el fuerte progreso de reducción observado en los últimos ejercicios, el Grupo ha culminado en 2018 su objetivo central de normalización de su exposición de activos problemáticos, y ha superado el período de concentración de saldos en activos no productivos consecuencia de la pasada crisis económica.
- Esta normalización de la exposición irregular se concreta especialmente en lo relativo a sus activos inmobiliarios. El foco prioritario del ejercicio ha residido en el decidido impulso a las ventas de activos problemáticos dirigidas a inversores especializados, plasmado en varias operaciones de volumen significativo que han permitido materializar la ambiciosa reducción de la exposición. Así, en el ejercicio 2018 se han reducido los activos problemáticos en más de 13.200 millones de euros (pro forma), que es la reducción más significativa de los ejercicios posteriores a la crisis.
- La fuerte reducción de activos problemáticos en 2018 propicia un significativo ahorro de costes para los ejercicios futuros, que se evalúa en más de 150 millones de euros anuales.
- En el mes de diciembre, se ha acordado la venta del 80% de la filial de servicios inmobiliarios Solvia, cuya valoración ha ascendido a 300 millones de euros, lo que generará una plusvalía estimada de 138 millones de euros. El cierre de esta transacción, que previsiblemente se producirá en la primera mitad del ejercicio 2019, constata el valor creado por el Grupo con esta sociedad, una de las principales plataformas de soluciones inmobiliarias de España.