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

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.

Descripción del negocio

La Dirección de Transformación de Activos y Participadas Industriales e Inmobiliarias (DTAP) gestiona de forma transversal el riesgo crediticio irregular y la exposición inmobiliaria, además de establecer e implementar la estrategia inmobiliaria del Grupo, que abarca a sus filiales inmobiliarias, entre las que se encuentran Solvia y Solvia Desarrollos Inmobiliarios (SDIN).

En lo relativo a riesgo irregular y exposición inmobiliaria, la DTAP se focaliza en desarrollar la estrategia de transformación de activos y en integrar la visión global del balance inmobiliario del Grupo con el objetivo de optimizar la recuperación y maximizar su valor.

Prioridades de gestión en 2018

Durante 2018, Banco Sabadell ha impulsado decididamente la reducción de su exposición inmobiliaria problemática, lo cual ha constituido este impulso el hito fundamental del ejercicio que ha propiciado la normalización de la exposición problemática del Grupo, tras un período de alto nivel de saldos improductivos consecuencia de la pasada crisis económica. Así, durante este ejercicio se han firmado una serie de operaciones significativas de venta de activos problemáticos a inversores especializados, cuyo perfeccionamiento o cierre definitivo está sujeto a determinadas condiciones suspensivas, que se estima se cumplirán a lo largo del ejercicio 2019, que han permitido materializar la ambiciosa reducción de la exposición irregular establecida como objetivo prioritario para 2018.

En relación con la evolución de los saldos crediticios irregulares y con la gestión de los riesgos inmobiliarios remanentes, el Grupo continúa profundizando y optimizando su estrategia de transformación y gestión de activos problemáticos, inspiradora de la actuación de la Unidad de Negocio de Transformación de Activos, cuyo objetivo principal es la mejora de los procesos de recuperación y transformación de activos problemáticos con el fin de maximizar el posible recorrido de valor, y buscar la mejor alternativa de gestión y/o desinversión.

Así, y aún en la situación de normalización indicada, el Banco mantiene unos continuos y exigentes objetivos de reducción de activos problemáticos para los próximos años. La estrategia de gestión y reducción de activos problemáticos o NPA se articula, en el Grupo Banco Sabadell, en torno a tres prioridades estratégicas:

1 Reducción continua de los NPA hasta la normalización de los saldos, prioridad que ha recibido el impulso definitivo durante este ejercicio. Este objetivo ha sido, y seguirá siendo, el principal *driver* de actuación del equipo de la Dirección de Transformación de Activos y Participadas Industriales e Inmobiliarias (DTAP), y abarca: (i) la contención y normalización de las entradas de saldos dudosos, palanca fundamental para asegurar la evolución futura del negocio *core*, con niveles de coste de riesgo alineados con el perfil de riesgo y los objetivos financieros del Grupo; (ii) la aceleración de la reducción del volumen de los mismos, mediante la búsqueda de soluciones a la deuda morosa adaptadas a las circunstancias y las características de cada cliente, y (iii) la reducción de la exposición en activos adjudicados y la eliminación de las pérdidas asociadas a los mismos.

Esta prioridad estratégica comprende, a su vez, dos vertientes: una eminentemente orgánica, que se materializa en la gestión continuada de los saldos existentes, con especial foco en los saldos más antiguos, promoviendo la reducción de aquellos activos con mayor problemática y dificultad para su evacuación, así como la venta de activos inmobiliarios por los canales ordinarios habituales, y otra de carácter inorgánica, instrumentada a través de la venta de carteras, que ha permitido aprovechar la liquidez del mercado de inversores institucionales interesados en invertir en NPA por las perspectivas favorables de la economía española, para conseguir acelerar el ritmo de reducción de la exposición de saldos *non core* de forma decidida y ambiciosa, para alcanzar la normalización de los volúmenes y poder considerar superada la herencia de la reciente crisis económica.

2 Foco en la gestión de las exposiciones problemáticas. Banco Sabadell fue una de las primeras entidades españolas en crear, en 2012, una dirección específica y especializada para la gestión de los NPA: la DTAP. Su creación responde a cinco necesidades.
- Globalidad, entendida como gestión de todas las exposiciones problemáticas y potencialmente problemáticas, con una visión *end-to-end* del proceso de transformación de los activos problemáticos.
- Especialización y segmentación de responsabilidades por procesos y carteras para asegurar el foco en la gestión, de forma que cada tipología de activo problemático tenga un tratamiento idóneo y así se optimicen los resultados.
- Maximización de la recuperación y monetización de los NPA, mejorando la eficiencia de los procesos de gestión de los activos problemáticos en plazos y gastos.
- Multicanalidad y capacidad transaccional. El Grupo ha desarrollado canales específicos que le dotan de una alta capacidad transaccional para la recuperación de su exposición problemática.
- Alineación de toda la organización en la gestión y control de los NPA bajo el principio de tres líneas de defensa, lo cual asegura la independencia de la DTAP del resto de áreas que participan en la concesión de los riesgos problemáticos.

3 Mantenimiento de unos niveles sólidos y suficientes de cobertura de sus activos problemáticos, apoyados por la capacidad de generación de ingresos futuros con los que atender potenciales pérdidas o deterioros en la gestión de esta tipología de activos y niveles de

capitalización robustos que permiten absorber sus potenciales pérdidas inesperadas, que conjuntamente demuestran la capacidad y solvencia financiera del balance del Grupo.

Estas tres prioridades estratégicas se traducen en seis principios de gestión de los NPA, que son (i) anticipación en la gestión de la mora y gestión preventiva de las entradas: disminuir las entradas a la situación de morosidad e incluso las entradas en impago es imprescindible para normalizar los saldos dudosos. La gestión anticipada de la mora maximiza la recuperación y la monetización de los NPA, porque permite minimizar el riesgo de degradación de la calidad crediticia y preservar la calidad de los activos en garantía; (ii) gestión segmentada de todas las exposiciones problemáticas y potencialmente problemáticas (mora potencial); (iii) reducción masiva de los saldos morosos y activos adjudicados más antiguos, lo que es particularmente importante desde la perspectiva de la gestión, puesto que las diferentes capacidades, soluciones y herramientas demandan una gestión especializada de los saldos más antiguos respecto de los nuevos impagos o entradas en morosidad y adjudicados; (iv) inteligencia de negocio y mejora continua de los procesos. El Banco viene desarrollando en los últimos años capacidades de segmentación y de predicción de la acción recuperatoria. La inteligencia de negocio se aplica, además, para sistematizar, mejorar de forma continua y corporativizar los procesos a lo largo de todo el ciclo recuperatorio, tanto para los procesos amistosos como para los judiciales y concursales, mejorando la eficiencia de la recuperación; (v) capacidad financiera entendida no solo como una suficiente cobertura contable de la pérdida esperada, sino también como capacidad de generación de ingresos futuros con los que atender posibles deterioros y robustos niveles de capitalización que permiten dar cobertura a potenciales pérdidas inesperadas provenientes de los NPA, y (vi) sólido sistema de *governance* basado en tres líneas de defensa, en el que, tras la primera línea de defensa, en la que destaca la *workout unit* especializada e independiente (DTAP), así como las unidades de negocio que conceden los riesgos, se sitúa una segunda línea de control independiente de aquella, formada por las Direcciones de Control de Riesgos y de Cumplimiento Normativo y, en tercera línea de defensa, la Dirección de Auditoría Interna que revisa la adecuación y bondad de todo el proceso.

Con la vocación de desarrollar la estrategia expuesta, la DTAP se estructura en diferentes direcciones, haciendo foco en cada uno de los estadios del proceso recuperatorio y de la administración, gestión y transformación de los activos problemáticos, contando con un alto grado de experiencia y especialización en los diferentes ámbitos del proceso. Esta estructura organizativa, que ha ido cambiando a lo largo de los años para adaptarse y dar una mejor respuesta a las necesidades y prioridades requeridas por los objetivos perseguidos, y que ha demostrado su idoneidad, plasmada en la mejora continua y progresiva de la reducción de los saldos dudosos y problemáticos del Grupo durante los últimos ejercicios, está configurada, a cierre del ejercicio 2018, por las direcciones que se presentan a continuación y que se enfocan a los diferentes ámbitos del proceso.

En lo relativo al proceso recuperatorio y de gestión de la mora se integran las siguientes direcciones:

— Dirección de Prevención y Gestión de la Mora: tiene como cometido principal implementar en la práctica las políticas y decisiones de transformación del riesgo crediticio irregular, fomentando la gestión amistosa, en la medida que esta sea la vía óptima para el caso concreto, y prestando especial atención a la problemática de exclusión social implicada en algunas de estas situaciones.
— Dirección Técnica de Recuperaciones: engloba la gestión externa de cobro, la gestión concursal y la gestión judicial, y tiene como objetivo optimizar la gestión recuperatoria del riesgo crediticio por vías externas y/o contenciosas, cuando la vía amistosa no es suficiente o no se considera idónea.
— Dirección de Reestructuración de Crédito Corporativo: se especializa en la problemática de recuperación del riesgo corporativo e inmobiliario/promotor, con foco especial en la reestructuración, recuperación y minimización de las pérdidas en su ámbito.
— Dirección de Sabadell Real Estate y Mercados Institucionales: en lo relativo a la gestión de la exposición inmobiliaria y de los activos inmobiliarios recibidos en pago de deudas, se encarga de gestionar transversalmente la exposición inmobiliaria del Grupo y su transformación, con los objetivos claramente definidos de reducción de la exposición inmobiliaria problemática mediante la optimización de su valor y mejora de la rentabilidad de la exposición inmobiliaria no problemática y crecimiento ordenado de la nueva inversión; todo ello combinando el enfoque de riesgo y rentabilidad del porfolio. Esta dirección gestiona también la desinversión de porfolios de NPA por medio de procesos dirigidos a inversores institucionales y mayoristas de perímetros seleccionados en función de las necesidades y las políticas del Grupo Sabadell, y ha sido la artífice, por tanto, de las operaciones de venta de carteras de activos problemáticos que han constituido el hito fundamental del ejercicio, alcanzando el objetivo de normalización de los saldos. Entre sus cometidos también se encuentra el análisis, la calibración y la revisión de las estrategias y modelos de gestión de NPA para maximizar e incrementar la eficiencia de los procesos recuperatorios.
— Dirección de Inteligencia de Negocio, Control de Gestión y EPA: es una dirección transversal, cuyo objetivo es la optimización y mejora continua de los procesos recuperatorios del Grupo, así como el seguimiento de la gestión de estos procesos. Entre sus responsabilidades está el desarrollo y la explotación de la información existente sobre los diferentes activos problemáticos del Grupo para facilitar la toma de decisiones financieras óptimas respecto a las diferentes alternativas de transformación del balance.

En relación con las acciones de recuperación de deuda en situación de mora efectuadas en el ejercicio 2018, es

especialmente destacable la gestión proactiva y responsable de las situaciones de impago de deudas hipotecarias de vivienda habitual de clientes, buscando soluciones que eviten procesos judiciales y minimicen los lanzamientos forzosos. Así, se han formalizado 2.279 operaciones de dación en pago por importe de 357 millones de euros. Como consecuencia de ofrecer soluciones habitacionales a los clientes en riesgo de exclusión social afectados por procesos judiciales hipotecarios o daciones en pago, el Banco tiene un parque de casi 7.300 viviendas en régimen de alquiler social, incluyendo en esta cifra las aportadas al Fondo Social de la Vivienda, y más de 2.900 viviendas en régimen de alquiler asequible.

Durante 2018, se ha transaccionado orgánicamente un volumen de activos de 2.740 millones de euros, con una aportación positiva a la cuenta de resultados. No obstante, las operaciones que realmente han significado el hito diferencial de normalización de los saldos problemáticos del balance corresponden a la venta de cuatro carteras formadas por activos *non core*, en su mayoría activos inmobiliarios procedentes de deudas irregulares, que han supuesto la reducción inorgánica de un volumen de exposición a NPA superior a 10.000 millones de euros, cuyo impacto marginal en la cuenta de resultados ya ha sido registrado íntegramente en el ejercicio 2018.

Estas operaciones, si bien han sido firmadas en el ejercicio, están sujetas a determinadas condiciones suspensivas, principalmente la obtención de determinados permisos administrativos para su formalización, que se espera que se obtengan durante el próximo ejercicio 2019, y se consolide la reducción de la exposición irregular a los niveles que se presentan en base pro forma en el gráfico siguiente (G3). El cierre de estas operaciones no solo culmina la reducción y normalización de la exposición del Grupo a NPA, sino que también permite la reducción de costes asociados a dichos activos, ahorro evaluado en más de 150 millones de euros anuales. Cabe destacar que durante el mes de diciembre se cerró contractualmente la primera de las cuatro operaciones.

En el gráfico siguiente (G3) se presenta la evolución de la exposición problemática del Grupo en los últimos ejercicios, con el detalle de la exposición que cuenta con cobertura EPA, que hasta el ejercicio 2017 se recogía únicamente por el 20% de la exposición, al ser el 80% la parte garantizada por el esquema. Igualmente, se presenta la situación a cierre de 2018 pro forma, es decir, la exposición remanente si la formalización final y perfeccionamiento de la totalidad de las ventas de las carteras significativas firmadas durante el ejercicio, y que se espera cerrar durante 2019, se hubiera realizado antes del cierre de este ejercicio. Como se observa en el gráfico, la reducción de activos problemáticos en el ejercicio ha superado los 13.200 millones de euros, de los que más de 10.000 corresponden a las operaciones inorgánicas que han permitido la normalización de los saldos. La exposición remanente pro forma cubierta por el EPA a cierre de 2018 es residual.

Principales magnitudes del negocio

El resultado neto a diciembre 2018 ha mejorado sustancialmente respecto al ejercicio anterior, con un resultado negativo atribuido al grupo de -477,7 millones de euros, lo que supone una aportación de pérdidas que ha disminuido a la mitad de las registradas en el ejercicio anterior (T11), siendo muy significativa la mejora observada en el ejercicio en los importes de provisiones y deterioros.

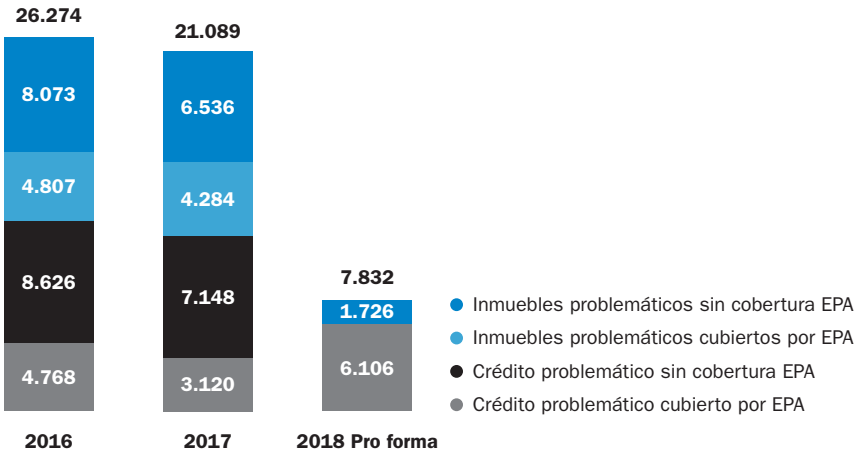
El margen de intereses de la Unidad de Negocio de Transformación de Activos registra un resultado negativo de 28,5 millones de euros, mejorando sensiblemente el dato del ejercicio anterior, impulsado por los mayores intereses recuperados de morosos, el mayor margen de la inversión al corriente de sus pagos y los menores costes financieros.

El margen bruto experimenta un fuerte avance positivo, alcanzando los 96,6 millones de euros, como resultado de la ya expuesta mejora del margen de intereses, la positiva aportación de los resultados de operaciones financieras (que en 2017 recogían los impactos negativos de determinadas ventas de carteras de deuda irregular) y el avance de los otros productos y cargas de explotación.

Los gastos de administración y amortización se reducen un 14% interanual y se sitúan en -139,8 millones de euros, y recogen así los frutos de la contención de gastos y registran los primeros ahorros por la venta de las carteras de activos inmobiliarios, que, si bien se formalizará y perfeccionará en 2019, ampara acuerdos para la asunción por el comprador de parte de sus gastos asociados desde la fecha de firma, en el tercer trimestre de 2018.

Todo lo anterior permite reducir la pérdida en el margen de explotación, antes de provisiones y deterioros, hasta los 43,2 millones de euros. Las provisiones y deterioros se reducen significativamente de forma interanual, hasta los 520 millones de euros. Esta sustancial mejora se explica tanto por los deterioros extraordinarios realizados en el ejercicio 2017, que no se repiten en 2018, como, y sobre todo, por la mejora de la calidad crediticia, que requiere unos menores niveles de deterioros, ya que ha de señalarse que la cifra de este ejercicio 2018 también incluye -178 millones de euros de deterioros marginales para ajustar el valor neto de las carteras vendidas en las operaciones extraordinarias ya comentadas al precio de venta acordado con los compradores, impacto que no tendrá recurrencia en ejercicios futuros.

Adicionalmente al buen comportamiento de la cuenta de resultados de la Unidad de Negocio de Transformación de Activos, ha de señalarse el éxito de los resultados de la gestión realizada en la evolución de las magnitudes de balance, que anotan una significativa reducción en datos pro forma (considerando el efecto de la venta de las grandes carteras). La inversión crediticia neta asignada a la Unidad desciende un 65,5% interanual y la exposición inmobiliaria neta se reduce un 71,6%.



G3 Evolución de la exposición problemática
Datos 100% EPA ex-TSB
(en millones de euros)

En millones de euros

T11 Principales magnitudes del negocio Transformación de Activos

	2017	2018	% 18/17
Margen de intereses	**(52)**	**(28)**	**(45,4)**
Resultados por el método de la participación y dividendos	(1)	—	(100,0)
Comisiones netas	2	1	(30,4)
Resultados operaciones financieras y diferencias de cambio	(37)	5	—
Otros productos/cargas de explotación	118	119	0,7
Margen bruto	**30**	**97**	**220,9**
Gastos de administración y amortización	(163)	(140)	(14,1)
Margen de explotación	**(133)**	**(43)**	**(67,5)**
Provisiones y deterioros	(1.216)	(520)	(57,2)
Resultados por ventas	*(14)*	*96*	—
Ganancias / Pérdidas en baja de activos y otros	41	—	(100,0)
Resultado antes de impuestos	**(1.307)**	**(563)**	**(56,9)**
Impuesto sobre beneficios	364	85	(76,5)
Resultado después de impuestos	**(943)**	**(478)**	**(49,4)**
Resultado atribuido a la minoría	—	—	—
Resultado atribuido al Grupo	**(943)**	**(478)**	**(49,4)**
Ratios (%)			
ROE (beneficio sobre recursos propios medios)	—	—	—
Eficiencia (gastos de administración sobre margen bruto)	—	—	—
Ratio de morosidad (%)	32,2%	33,5%	—
Ratio de cobertura de riesgos clasificados en el *stage* 3 (%)	49,9%	83,4%	—
Activo	**15.384**	**11.907**	**(22,6)**
Crédito a la clientela (neto) sin adquisición temporal de activos	3.865	1.332	(65,5)
Exposición inmobiliaria (neto)	3.372	959	(71,6)
Pasivo	**13.728**	**10.791**	**(21,4)**
Recursos de clientes en balance	104	235	126,8
Financiación intragrupo	12.627	10.315	(18,3)
Capital asignado	**1.656**	**1.116**	**(32,6)**
Recursos de clientes fuera de balance	**27**	**35**	**32,0**
Otros indicadores			
Empleados	1.018	1.073	5,4
Oficinas	—	—	—

Solvia mantiene el dinamismo de su actividad y SDIN cierra su primer ejercicio de actividad batiendo los objetivos asignados.

Solvia

En lo referente a servicios inmobiliarios, es de reseñar que la actividad de Solvia, filial prestadora de servicios inmobiliarios de Banco Sabadell, ha continuado con un alto dinamismo en 2018. Solvia constituye una de las principales plataformas de soluciones inmobiliarias, y cubre una oferta completa de servicios, desde la adjudicación, adecuación y administración de activos inmobiliarios hasta su comercialización. Adicionalmente, realiza también la actividad de gestión y liquidación de créditos dudosos para algunos de sus clientes.

En el mes de diciembre de 2018, se ha acordado la venta del 80% de Solvia a Lindorff Holding Spain, S.A.U., sociedad perteneciente al grupo Intrum AB, con una valoración superior a los 300 millones de euros. El cierre de esta transacción, que previsiblemente se producirá en la primera mitad del ejercicio 2019, generará una plusvalía para el Grupo Banco Sabadell estimada en 138 millones de euros, lo que constata el valor creado por el Grupo con esta sociedad.

En términos de desarrollo de negocio, la compañía ha continuado diversificando su cartera de clientes. Cabe destacar en este ejercicio la incorporación de carteras de nuevos fondos de inversión provenientes de la actividad de asesoramiento en la valoración de dichas carteras a la hora de la adjudicación en procesos competitivos, así como la captación de promociones nuevas para implementar y desarrollar su comercialización.

Durante 2018 se ha continuado trabajando en el desarrollo de la oferta de servicios de intermediación (venta y alquiler) para particulares y empresas. Para ello, Solvia ha seguido reforzando las capacidades de sus equipos, y en particular, extendiendo su red propia de comerciales y consultores de empresas, así como incrementando su presencia a través de la red de franquiciados. A cierre del ejercicio 2018, cuenta ya con 19 oficinas propias y ha formalizado contratos para disponer de franquicias en 42 zonas de los principales municipios de España.

La compañía ha seguido apostando por el desarrollo de sus canales de marketing, lo que le ha permitido mantener su liderazgo en reconocimiento de marca durante 2018.

Durante el ejercicio 2018, las ventas de inmuebles realizadas por Solvia han ascendido a 1.439 millones de euros y la actividad de recuperación de créditos que Solvia ejecuta para la Sareb sigue presentando un alto dinamismo, lo que ha generado una liquidez de 175 millones de euros. En este ejercicio, Solvia ha comercializado 78 promociones inmobiliarias para sus distintos clientes y las ventas de promociones han superado los 130 millones de euros.

SDIN

El año 2018 ha constituido el primer año de actividad para SDIN, la nueva filial del Grupo dedicada al desarrollo inmobiliario y a la prestación de servicios relacionados con el negocio promotor para el Grupo Banco Sabadell, Sareb y otros clientes, a la que, tras identificar aquellos suelos y solares con potencial específico y recorrido de valor, se ha traspasado la gestión de desarrollo de suelo y la actividad de promoción propia.

En este primer ejercicio de actividad, SDIN está presente en las regiones más dinámicas en transacciones residenciales como Barcelona, Madrid, Sevilla, Málaga, Valencia y Alicante, entre otras. Actualmente cuenta con 134 promociones en gestión, que comprenden 6.364 viviendas, de las que 47 están en construcción (2.229 viviendas) y 50 en fase de licencia de obras (2.369 viviendas). El resto se hallan en fase de proyecto. Adicionalmente, tiene una reserva de suelos finalistas y en desarrollo urbanístico para 173 futuras promociones. En el ejercicio 2018 ha entregado 680 viviendas.

La nueva filial se erigió también como elemento clave para impulsar el negocio de *servicing* promotor y multiplica las posibilidades de ganar volumen en esta actividad a partir de acuerdos con clientes diferentes a los actuales. Así, es de especial importancia el impulso a la creación del proyecto ReDeS o la creación de una *joint venture* para adquirir, gestionar y promocionar viviendas que actualmente cuenta con una cartera de 15 promociones con 873 viviendas.

BS Capital

BS Capital es la dirección que gestiona las participadas industriales del Grupo Banco Sabadell. Centra su actividad en la toma de participaciones temporales en empresas, y tiene como principal objetivo maximizar el retorno de las inversiones realizadas en las diferentes empresas en las que se participa.

En 2018, ha impulsado el ciclo inversor en los marcos de actuación definidos para cada una de las áreas de negocio, y destacan el cierre de tres operaciones de Aurica III FCR (Agrosol Export, Winche Redes Comerciales y Grupo Larrumba), la formalización de una nueva inversión de capital en un proyecto de energía eólica en México, así como la inversión en más de 12 *startups* digitales o tecnológicas (*venture capital* y *venture debt*).

Sabadell Venture Capital es el brazo inversor en *venture capital* de Banco Sabadell, que tiene como principal objetivo dar apoyo a las *startups* españolas de base tecnológica y digital, con alto potencial de crecimiento y modelos de

negocio innovadores en las primeras fases de vida (capital semilla, series A).

Las actividades de Sabadell Venture Capital se dividen en:

— Inversiones en capital: se toman participaciones minoritarias en el accionariado de las compañías, invirtiendo de 200.000 euros a 2 millones de euros por compañía, con el objetivo de ser el *partner* financiero de la *startup* y ayudarles en el crecimiento acelerado en áreas como estrategia, internalización, o equipo.
— Inversión en *venture debt*: Banco Sabadell ha sido el primer banco en España en lanzar el producto de *venture debt*. Esta herramienta de financiación va dirigida a *startups* como complemento para ampliar el capital obtenido en rondas de inversión de serie A en adelante, minimizando la dilución de los socios. Se prestan cantidades entre 200.000 euros y 2 millones de euros por compañía, con una duración media de 3 años. La remuneración de la deuda se realiza mediante:
  — Pago de intereses.
  — Participación en la compañía.

Durante el año 2018, se ha incrementado la cartera de participadas cerrando el año con 21 participadas en capital y 8 compañías en *venture debt*.

En su tercer año de actividad la dirección de Venture Capital ha conseguido posicionarse como uno de los inversores de referencia en España, y fue reconocido como uno de los *top* 10 de los inversores corporativos más activos en Europa en 2018 según el estudio anual "*The state of European Tech 2018*" que publica Atomico, uno de los fondos de *venture capital* más relevantes a nivel mundial.

Adicionalmente, en cuanto a la estrategia integral de Banco Sabadell dirigida al sector de las ciencias de la salud, destaca la suscripción de un acuerdo de inversión en la sociedad Sabadell Asabys Health Innovation Investments, especializada en descubrimientos de fármacos, dispositivos médicos y tecnología digital. Centrará su actividad de inversión en primeras etapas en los sectores Biotech, Medtech, Digital Health y Servicios Innovadores en el ámbito de la salud, y tiene como *target* alcanzar los 60 millones de euros.

Durante el ejercicio, se ha continuado con la gestión activa de la cartera de participadas, formalizando la venta de la participación en PE Ausines, Saria Bioindustries International y Captio Tech, esta última dedicada a la gestión de los gastos de empleados mediante una aplicación móvil, adquirida por su competidor americano Certify por 25 millones de euros, lo que ha supuesto un alto retorno para Sabadell Venture Capital, y avanzando en el proceso de desinversión de varios fondos de capital riesgo. Asimismo, se ha continuado trabajando en la formalización, gestión y venta de participaciones procedentes de procesos de reestructuración y capitalización de deuda. Cabe destacar la adquisición de Termosolar Borges.