

## **Junta General Ordinària d'Accionistes**

Sabadell, 28 de maig de 2015

### **Discurs del conseller delegat, Sr. Jaume Guardiola**

Bona tarda, senyores i senyors accionistes,

El president els ha explicat en detall el context general en què el banc ha desenvolupat la seva activitat aquest últim exercici. Ara, com ja els ha dit el president, els explicaré quina gestió hem fet en aquest context, els resultats que n'hem obtingut i quina ha estat l'evolució dels diferents negocis.

El 2014, la gestió del banc ha estat determinada per un entorn domèstic més favorable, en què l'activitat ha mostrat un bon comportament.

Per primera vegada des de l'inici de la crisi, el PIB ha registrat un creixement positiu en el conjunt de l'any, destacant, entre altres, l'increment de la demanda d'inversió en béns d'equip i el final de l'ajust al sector immobiliari. La relaxació de les condicions de finançament han contribuït a aquest millor entorn econòmic.

La prima de risc del deute sobirà ha tornat a retrocedir de manera important i s'ha situat en nivells de l'any 2010, arrossegant d'aquesta manera els tipus d'interès del deute públic espanyol a la baixa.

El cost del finançament majorista de les entitats creditícies també ha retrocedit de manera notòria i ha convergit amb el de les entitats dels països *core* de la zona euro. Aquesta situació ha facilitat una caiguda igualment important dels tipus d'interès aplicats a les empreses del nostre país.

El 2014 s'han afermat les bases per a una normalització progressiva de l'activitat creditícia i ja s'ha vist una millora en el flux de crèdit a les famílies i empreses.

En aquest escenari, Banc Sabadell s'ha centrat en el seu full de ruta: el pla Triple 2014-2016.

Al tancament de 2014, els mercats han pogut veure quina era la primera entrega del pla. Els resultats assolits han contribuït a refermar la confiança d'aquests mercats en el nivell d'ambició que el banc s'ha fixat amb aquest pla.

En el primer eix del pla Triple, la Rendibilitat, cal destacar l'increment interanual del 21,2% de l'anomenat marge del negoci bancari, que inclou el marge que s'obté del diferencial d'interessos i de les comissions netes ingressades.

En bona mesura, això ha estat possible, d'una banda, per l'abaratiment que s'ha produït en el cost dels dipòsits de clients i del finançament majorista i, de l'altra, pel rigor en la gestió de preus del crèdit i l'esforç realitzat en la venda del catàleg de productes i serveis.

En aquest sentit, vull posar en relleu l'excel·lent tasca comercial de la plantilla del banc, i més encara si considerem la pressió que s'ha viscut en el mercat en el decurs de l'últim any.

La contribució del crèdit, encara que molt modesta, ha estat remarcable com a vector principal del creixement del nostre negoci. De fet, la inversió creditícia bruta, sense adquisició temporal d'actius ni saldos dubtosos, ja ha crescut 773 milions d'euros el darrer trimestre de l'exercici de 2014.

Podem començar a pensar, doncs, en un punt d'inflexió en el comportament del crèdit.

Encara en aquest apartat de la rendibilitat, cal dir també que aquest any hem tancat la bretxa de marge entre els clients procedents de Banco CAM i els de Banc Sabadell. Una fita d'una importància cabdal que s'ha produït tan sols dos anys després de la integració operativa de Banco CAM i que permetrà obtenir un resultat econòmic recurrent d'uns 60 milions d'euros anuals addicionals.

No vull acabar aquest primer punt sense destacar també que, en termes percentuals, la rendibilitat, tant pel que fa al marge de clients com pel que fa al marge d'interessos sobre ATM, s'ha multiplicat per 1,3.

El segon eix del pla Triple fa referència a la Transformació. En repassar més endavant les xifres de l'exercici, els detallaré els bons resultats assolits en la transformació del balanç i del model de producció, que queden reflectits en el comportament positiu de la morositat i de les despeses.

Permetin, però, que els destaquï ara només la reducció continuada, durant tots els trimestres de l'any, de la xifra

d'actius problemàtics. Una fita significativa que defineix també un clar punt d'inflexió respecte als últims exercicis.

Sí que voldria, tanmateix, compartir amb vostès alguns aspectes destacats de la transformació comercial.

El sector bancari està immers en una profunda renovació digital, que es fa evident amb la incorporació constant de noves eines i nous canals. En aquest context, el Sabadell és una entitat capdavantera en el sector perquè posa a l'abast dels seus clients noves capacitats digitals contínuament, però mantenint sempre el client en el centre de gravetat de la relació per assegurar-li la millor experiència.

Com a exemple d'aquesta transformació, vull esmentar el servei Sabadell Mòbil, que ha crescut un 40% respecte a l'any 2013 i que ja té gairebé un milió d'usuaris actius.

I acabo aquest repàs a l'execució del pla Triple comentant-los el seu tercer eix: la Internacionalització.

Des del mes de juny de 2014, opera a Mèxic la filial Sabadell Capital, societat financera d'objecte múltiple no

regulada. Aquesta entitat és el primer pas en la nostra estratègia d'implantació a Mèxic. En paral·lel, s'està tramitant una llicència bancària per tal de posar en marxa en aquell país un nou banc, amb totes les prestacions i els serveis propis d'un banc comercial, i la previsió és obrir-lo aquest any 2015.

Un altre fet rellevant de 2014 ha estat l'adquisició i integració del JGB Bank de Miami al Sabadell United Bank de Florida.

Aquestes operacions que els acabo de comentar, juntament amb el bon comportament de les nostres oficines *full branch* a París, Londres, Casablanca i Miami, han fet que la contribució internacional a la cartera de crèdit de clients sense dubtosos del grup hagi assolit un pes del 7,4% el 2014, des d'un 5,1% el 2013, un cop aïllat l'impacte pel tipus de canvi.

Aquest percentatge, tot i que és encara baix, mostra la nostra vocació i el bon camí recorregut. L'objectiu és tenir el negoci més diversificat geogràficament i disposar així d'una protecció més gran respecte a futurs canvis en el cicle econòmic.

Per acabar aquesta introducció, i abans de passar a comentar les xifres de l'exercici, em queda per destacar la integració de la xarxa de Banco Gallego i del negoci minorista del grup bancari britànic Lloyds a Espanya. Amb aquestes dues integracions, Banc Sabadell ja té a Espanya una quota de negoci del 7,6%, 2.267 oficines i uns 6,5 milions de clients, dels quals gairebé 700.000 són empreses.

## **Balanç**

Després d'aquest breu repàs a l'execució del pla Triple en el seu primer any de desenvolupament, passo ara a exposar-los les xifres del balanç.

La comparació interanual de les xifres que els exposaré està afectada per la incorporació comptable, en diferents dates de 2013, dels saldos i els resultats del negoci de les oficines de Catalunya i Aragó de Banco Mare Nostrum, de Lloyds Espanya i de Banco Gallego.

El 31 de desembre de 2014, els actius totals de Banc Sabadell sumen 163.346 milions d'euros, un saldo similar al que hi havia en tancar el 2013.

La inversió creditícia bruta de clients, sense incloure-hi l'adquisició temporal d'actius, representa prop del 75% de l'actiu total i és de 121.141 milions d'euros, un 2,8% menys que en el tancament de 2013. Com els he comentat anteriorment, tot i aquesta reducció en termes interanuals, durant els darrers mesos de 2014 ja s'han registrat signes de reactivació de la demanda de crèdit.

Els dipòsits de clients presenten un saldo de 98.208 milions d'euros al final de 2014, respecte als 99.363 milions d'euros que hi havia en tancar-se l'exercici anterior.

En el comportament dels dipòsits de clients destaca l'important creixement dels comptes a la vista, que assoleixen els 43.275 milions d'euros, un 17,4% més que l'any anterior. Ara bé, també s'ha registrat una caiguda del saldo dels comptes a termini, en consonància amb l'evolució decreixent dels tipus d'interès i la recerca, per part dels inversors, d'altres modalitats d'inversió més atractives des del punt de vista de la rendibilitat.

Això es reflecteix en l'evolució dels recursos de clients de fora del balanç. Cal destacar, en particular, el patrimoni en



institucions d'inversió col·lectiva, que el 31 de desembre de 2014 se situa en 15.706 milions d'euros. Aquesta xifra representa un creixement del 42,5% en relació amb el tancament de 2013. Així mateix, els saldos de gestió de patrimonis s'eleven fins als 2.918 milions d'euros, amb un creixement interanual del 51,4%. Un cop afegit el fons de pensions i les assegurances comercialitzades, el recursos de fora de balanç han assolit els 30.379 milions d'euros, un 19,7% més que l'any anterior.

D'altra banda, els dèbits representats per valors negociables han totalitzat 20.196 milions d'euros, respecte als 21.167 milions de 2013. Aquesta reducció ha obeït principalment a la disminució neta en els saldos de bons, emesos per fons de titulització i de cèdules hipotecàries.

En definitiva, el total de recursos gestionats al tancament de 2014 ha estat de 152.185 milions d'euros, un 2,1% més que l'any anterior.

### **Compte de resultats**

Un cop comentades les partides més importants del balanç i de fora del balanç, passaré ara a exposar-los els aspectes més rellevants del compte de resultats.

El benefici net atribuït al grup assolit el 2014 és de 372 milions d'euros, significativament superior al benefici de l'exercici anterior.

El resultat de l'exercici fa palès el bon camí que segueix el banc per aconseguir l'ambició objectiu de rendibilitat marcat en el pla Triple, amb un important creixement dels ingressos derivats del negoci ordinari i una rigorosa contenció de les despeses.

A continuació, doncs, els detallo les principals xifres que han contribuït al benefici de l'any.

El 2014, el marge d'interessos ha estat de 2.260 milions d'euros, un 24,5% més que l'any anterior.

Com els he comentat anteriorment, la gestió activa dels preus del crèdit, el menor cost de finançament dels dipòsits i l'abaratiment dels costos del mercat de capitals són els principals factors de la millora d'aquest marge.

Els dividends cobrats i els resultats de les empreses que consoliden pel mètode de la participació han estat de 8,7

milions d'euros, respecte als 18 milions d'euros de l'any anterior. Aquesta disminució respon al fet que el 2013 va incloure 15 milions pels resultats aportats per la nostra participació financera al banc dominicà Centro Financiero BHD fins al moment en què es va vendre.

Els ingressos nets per comissions han estat de 861 milions d'euros, la qual cosa representa un increment del 13,3% en relació amb l'any anterior. La favorable evolució dels recursos de fora del balanç i l'important esforç de la xarxa comercial en la venda del catàleg de productes i serveis han estat els principals motors d'aquest creixement.

El resultat per operacions financeres ha estat de 1.764 milions d'euros, respecte als 1.479 milions d'euros de l'any 2013. En la xifra de 2014 destaquen, particularment, les plusvàlues de 1.861 milions per la venda d'actius financers de renda fixa disponibles per vendre.

Els altres productes i les càrregues d'explotació han registrat un saldo negatiu de 192 milions d'euros. Dins d'aquest capítol sobresurten les dotacions al Fons de Garantia de Dipòsits, que han totalitzat 158 milions d'euros.

Tenint en compte el que fins ara els he comentat, el marge brut suma 4.801 milions d'euros a final de 2014.

A continuació, dins de la gestió de les despeses, el banc, com no pot ser d'una altra manera, ha continuat, un any més, posant el màxim rigor en la contenció i el control dels costos com a eix fonamental de la seva gestió.

Així, les despeses d'administració sumen 1.773 milions d'euros, dels quals 40 milions corresponen a conceptes no recurrents, bàsicament indemnitzacions al personal. En termes de perímetre constant, és a dir, incorporant tot el 2013 el negoci d'oficines de Catalunya i Aragó de Banco Mare Nostrum, de Lloyds i de Banco Gallego per tal de fer les dades comparables, les despeses recurrents de l'exercici de 2014 han disminuït un 4,4%.

Tot plegat fa que la ràtio d'eficiència, és a dir, la proporció de despeses respecte al marge brut generat, excloent-ne els resultats per operacions financeres i per diferències netes de canvi de caràcter no recurrent, hagi millorat notablement fins al 53,14% al tancament de 2014.

Com a conseqüència de tot el que els he exposat, el marge abans de dotacions ha assolit els 2.749 milions.

Les dotacions per a insolvències i altres deterioraments han totalitzat 2.500 milions d'euros, de manera que el banc ha tancat l'any amb una ràtio de cobertura sobre el total de l'exposició creditícia i de la cartera d'immobles del 13,1%.

D'altra banda, la ràtio de morositat sobre el total de riscos computables del banc, sense considerar els actius coberts per l'esquema de protecció d'actius de Banco CAM, ha disminuït pràcticament un punt i mig durant l'any. En acabar l'exercici, aquesta ràtio es situa en el 12,17%, amb una caiguda sostinguda durant tots els trimestres de l'any. Aquesta disminució d'un punt i mig i la tendència registrada són una millora destacable, ja que és la primera vegada que es produeix des del començament de la crisi.

Les plusvàlues per la venda d'actius han estat de 237 milions d'euros, significativament superiors als 44 milions de l'any anterior.

La xifra d'enguany inclou, principalment, una plusvàlua bruta de 162 milions d'euros per la venda del negoci de

gestió i recobrament de deutes impagats i un ingrés extraordinari de 80 milions, net de despeses de formalització, per la signatura d'un contracte de reassegurança de la cartera d'assegurances individuals de vida-risc de Mediterráneo Vida.

La ràtio de core capital TIER 1 en tancar l'exercici de 2014 és de l'11,7%. Tal com el president els ha explicat, el percentatge d'aquesta ràtio no quedarà afectat després de la darrera ampliació de capital i de l'operació de TSB.

## **Els negocis**

Passo ara a comentar breument els aspectes més destacats de la marxa dels principals negocis del banc.

El grup té quatre grans àrees de negoci bancari: Banca Comercial, Banca Corporativa i Negocis Globals, Mercats i Banca Privada, i Sabadell Amèrica. A més a més, pel que fa al negoci de la gestió d'actius, disposa de la unitat de Transformació d'Actius i de Solvia.

El 2014, el negoci de Banca Comercial ha generat un marge brut de 2.338 milions d'euros, un 24,5% més que l'exercici anterior.

El volum d'inversió creditícia ha assolit els 79.853 milions d'euros, xifra que representa un decrement del 2,6% a causa dels venciments dels préstecs habitatge. Per la seva banda, el saldo de recursos i valors dipositats ha pujat fins als 99.463 milions, amb un increment del 3,0%.

En el segment d'empreses, negocis i administracions públiques, una de les principals prioritats del banc ha estat facilitar l'accés al crèdit a les empreses, desenvolupant una intensa activitat comercial que ha permès concedir finançament per un import aproximat de 34.000 milions d'euros.

En aquest sentit, quant al finançament a través de les línies ICO, l'any 2014, el banc ha estat de nou una de les entitats capdavanteres del mercat amb una quota del 17,45%.

També m'agradaria fer referència al programa BStartup, que té com a objectiu posicionar el banc com una de les entitats financeres que dóna més suport als emprenedors i a les empreses que comencen, amb un especial enfocament en les *startups* del sector digital i tecnològic.

En línia amb la intensa activitat comercial desenvolupada, a començament d'aquest any, s'ha llançat la campanya "Creure", que, a més de la voluntat de finançar les empreses, incorporava l'innovador compromís de respondre a les sol·licituds de finançament dels clients en menys de set dies. Un compromís d'agilitat mai vist al sector i que el banc compleix amb escreix, amb una resposta mitjana de 3,2 dies a les sol·licituds de finançament.

En definitiva, Banc Sabadell ha continuat sent el 2014 un banc de referència per a les empreses. Un total de 95.432 empreses han passat a ser nous clients del banc al llarg de l'any.

A final d'any, un 40,26% de les pimes i un 69,61% de les grans empreses espanyoles eren clients del banc.

En el segment de particulars, el banc ha captat 347.424 clients durant l'exercici.

Voldria ressaltar que, abans de la crisi, la cartera de particulars de Banc Sabadell era d'1,7 milions de clients, mentre que el desembre 2014 és de 5,7 milions.



Més enllà del creixement inorgànic, el banc ha registrat, any rere any, una captació de nous clients molt notable. Això no és pas una casualitat, sinó el fruit d'una estratègia per tal d'anar-se convertint en una entitat de referència per a la banca de particulars, de la mateixa manera que, tradicionalment, ho ha estat per a la banca d'empreses.

Una oferta competitiva, el desenvolupament d'unes capacitats d'autoservei que s'adapten a les necessitats dels clients, uns models de gestió adequats als requeriments de cada tipus de client i una experiència de client satisfactòria són alguns dels punts clau de Banc Sabadell per assolir l'objectiu de ser el banc principal de la nostra clientela, apostant per les relacions duradores i a llarg termini.

Centrant-nos ara en les principals xifres d'aquest segment, la nova producció en préstecs habitatge ha crescut un 69,3% respecte a l'any anterior. Això representa una quota de mercat de la nova contractació del 8,32%, superior al 5,49% de 2013.

Quant als préstecs al consum, la contractació s'ha incrementat un 69,5% respecte a l'any anterior.

I també el negoci de mitjans de pagament ha tingut un excel·lent ritme de creixement, tant en targetes com en terminals de punt de venda (TPV), amb increments interanuals en la facturació del 24,1% i del 26,2%, respectivament.

Cal destacar que Banc Sabadell s'ha posicionat com a referent en pagaments per vendes per Internet i ha estat guardonat com la millor empresa de pagaments e-commerce de 2014 en el principal congrés espanyol de professionals d'aquest sector.

L'any 2014, el banc ha continuat també amb èxit la política d'incrementar la seva notorietat de marca.

En aquest sentit, sens dubte, la principal fita de l'any ha estat l'acord de llarga durada formalitzat amb el tennista Rafa Nadal perquè sigui l'ambaixador de la marca Sabadell a tot el món. Nadal és un dels esportistes de més prestigi arreu, extraordinàriament estimat al nostre país i amb un perfil de valors molt pròxim als valors que el banc vol transmetre.

Acabo el repàs a Banca Comercial amb un aspecte tradicionalment diferenciador del banc: la qualitat.

L'estudi de referència de STIGA, sobre la qualitat de xarxes comercials bancàries el 2014, continua situant el banc com una de les entitats líders del mercat, molt per sobre de la mitjana del sector.

Respecte al negoci de Bancassegurances, el 31 de desembre de 2014, el volum total de saldos gestionats en assegurances i plans de pensions arriba als 11.841 milions d'euros i el total de primes d'assegurances meritades, tant de vida com de no-vida, puja a 256 milions d'euros.

El negoci de Banca Corporativa, responsable de la gestió global del segment de les grans corporacions, ha generat un marge brut de 199 milions d'euros, en línia amb l'any anterior.

El volum d'inversió creditícia ha assolit els 10.820 milions d'euros, un 5,5% menys que l'any 2013. Malgrat l'increment dels saldos a l'exterior, que ha estat del 45,6%, el desendeutament del mercat espanyol encara arrossega la variació interanual a la baixa. D'altra banda, el saldo de

recursos i valors dipositats ha estat de 5.839 milions d'euros, un 17,7% superior a l'any anterior.

En finançament estructurat, Banc Sabadell és un dels principals bancs que originen i structuren operacions per als seus clients. El volum d'activitat originat ha estat de 4.300 milions, un 44,5% més, amb un total de 193 operacions. Pràcticament una tercera part dels ingressos generats en aquest exercici té el seu origen en mercats exteriors.

A més del finançament bancari tradicional, aquesta unitat ha consolidat l'activitat d'emissió de bons corporatius, per als clients, i ha portat a terme 8 operacions.

En el negoci internacional, on Banc Sabadell ha estat pioner, l'activitat ha continuat sent tan intensa com en exercicis anteriors i s'han portat a terme accions comercials directes amb més de 360 bancs corresponsals dels cinc continents. El total d'operacions captades suma 1.340 milions d'euros, un 5,1% més que l'any anterior.

El banc acredita una quota de mercat en aquest negoci molt per sobre de la seva dimensió natural, dada molt

destacable ja que es tracta d'un sector clau per a l'activitat econòmica a Espanya. El desembre de 2014 s'ha assolit una quota de mercat del 29,79% en crèdits documentaris d'exportació, segons el trànsit d'operacions tramitades per Swift.

Sabadell Fincom, companyia del grup centrada en el finançament al consum des del punt de venda, ha fet durant l'any 185.000 noves operacions a través de 6.000 punts de venda distribuïts per tot el territori espanyol. Això ha comportat una nova inversió, el 2014, de 341 milions d'euros, amb un creixement interanual del 22,7%.

La divisió del banc dedicada a prestar servei als clients de banca privada, SabadellUrquijo Banca Privada, ha contractat 1.897 noves carteres de gestió discrecional, per 639 milions d'euros. El 2014, l'increment en fons d'inversió i SICAV gestionades ha superat els 1.618 milions d'euros, un 32% més que l'any anterior.

Amb tot això, la xifra de volum de negoci ha augmentat el 7,1%, fins a arribar als 25.251 milions d'euros el 2014. El marge brut de l'any ha estat de 65 milions d'euros, un 26,0% més que el 2013.

Pel que fa al negoci de gestió d'inversions, les societats gestores de Banc Sabadell han assolit al tancament de 2014 un patrimoni sota gestió en fons d'inversió de dret espanyol de 9.953 milions d'euros. Això significa un increment de prop del 60% respecte a l'any anterior, significativament superior a l'increment registrat pel conjunt del sector, que ha estat del 26,7%. Així, el banc ha incrementat notablement la seva quota de mercat del 4,13% de 2013 al 5,11% d'enguany.

Passo a comentar ara el negoci de contractació i custòdia de valors. El 2014 ha estat un any de creixement generalitzat de la contractació de renda variable i, en aquest context, el banc s'ha mantingut com a segon *broker* del mercat i ha assolit una quota del 9,97%.

Durant aquest any, el banc ha fet diverses actuacions, enfocades a millorar el seu posicionament en el negoci minorista. Així, destaca el llançament d'un nou servei de valors, Sabadell eBorsa, amb la finalitat d'incrementar l'activitat en el mercat *retail* de valors, duplicant els contractes de particulars per oficina i captant nous clients.

Pel que fa al negoci de gestió d'actius, a final de 2014, el banc ha segregat l'activitat en dos àmbits diferenciats: la Direcció de Transformació d'Actius, que dissenya i desenvolupa l'estratègia de transformació dels actius, i Solvia, que es focalitza en la prestació de serveis immobiliaris.

Pel que fa a les xifres de l'any 2014, vull esmentar especialment la reducció en 2.954 milions d'euros del total de saldos dubtosos i les vendes d'immobles, que han sumat 2.744 milions d'euros, amb la qual cosa s'ha superat l'objectiu anual fixat, que era de 2.157 milions.

Quant a l'activitat, cal destacar que, el novembre passat, Solvia va ser la primera adjudicatària de la Sareb. Solvia duplica així la cartera que gestiona i genera una nova via d'ingressos. Solvia ha estat seleccionada per la Sareb per la seva capacitat demostrada en el *servicing* immobiliari, per les capacitats dels seus gestors i per la seva plataforma eficaç i escalable.

Solvia és el segon portal immobiliari bancari i la segona marca més reconeguda a Espanya en el sector de l'habitatge i la construcció, segons el rànquing IOPE

d'habitatge i construcció. És, doncs, un dels principals *servicers* del mercat espanyol, amb 50.000 immobles venuts des de l'any 2011.

Acabaré la revisió dels fets més significatius dels principals negocis del banc comentant-los l'evolució del negoci a Amèrica.

Aquest negoci està gestionat des de Miami, on el banc té una *international full branch*, que opera des de 1993, i una entitat bancària, Sabadell United Bank. El banc té així mateix oficines de representació a Nova York, des d'on gestiona una bona part del negoci de finançament estructurat, i també a Mèxic, Veneçuela, Brasil i la República Dominicana.

El mes de juliol s'ha completat l'adquisició del JGB Bank, amb seu a Miami, i s'ha fusionat i integrat amb el Sabadell United Bank. Es completa així la setena operació corporativa del banc en aquesta zona en sis anys.

L'oficina operativa de Miami té 4.440 milions de dòlars en recursos gestionats de clients, un 9,6% més que l'any



anterior, i 2.137 milions de dòlars en inversió creditícia, amb un creixement del 51,0%.

D'altra banda, Sabadell United Bank té 4.281 milions de dòlars en recursos gestionats de clients i 3.511 milions en crèdits, amb uns creixements respecte a l'any anterior del 13,5% i el 21,5%, respectivament. El benefici net que ha aportat al grup el 2014 ha estat de 22 milions de dòlars.

Sabadell United Bank ja té 27 oficines a l'estat de Florida, dona servei a més de 45.000 clients i és el vuitè banc local per volum de dipòsits.

En definitiva, Banc Sabadell gestiona als Estats Units 14.417 milions de dòlars en volum de negoci, un 18,4% més que l'any anterior.

I ara, com ja els he esmentat en la meva introducció, el negoci a Amèrica incorpora una filial a Mèxic, Sabadell Capital, que és l'embrió de la futura activitat bancària que volem desenvolupar en aquell país.

**Final**

Voldria acabar la meua intervenció en aquesta Junta General expressant el meu convenciment que Banc Sabadell és avui una entitat més forta i preparada per encarar els nous reptes que tenim al davant.

L'operació de TSB ens obre un nou mercat on estic segur que el banc posarà en relleu, un cop més, la seva capacitat per gestionar amb èxit el desafiament que això suposa.

El meu reconeixement a tots vostès, senyors i senyores accionistes, per la seva fidelitat. La seva confiança és una de les fortaleeses del banc que esdevé clau per assolir satisfactòriament tot allò que ens proposem.

I el meu reconeixement i agraïment també a tots els directius i directives, i a la resta d'empleats i empleades del banc, per la professionalitat que mostren dia rere dia amb el seu compromís i la seva actuació i dedicació.

Sense aquesta professionalitat i l'esforç de tota la plantilla no seria possible obtenir els resultats que avui els he exposat i que espero que mereixin la seva aprovació.

Moltes gràcies.