

# ADQUISICIÓN DE **banespa**

*21 de Noviembre de 2000*



**Banco**  
**Santander Central Hispano**

---

# Índice

- 1.- Descripción de la operación**
- 2.- Brasil en Latinoamérica**
- 3.- Características básicas - Banespa**
- 4.- Prioridades de gestión y objetivos**
- 5.- Posicionamiento proforma - BSCH en Brasil**
- 6.- Nuevo posicionamiento del Grupo BSCH en Latinoamérica**
- 7.- Resumen final**

---

## Descripción de la operación

# **Resumen de la operación**

<b>Operación:</b>	<b>Adquisición de Banespa por BSCH</b>
<b>Porcentaje adquirido:</b>	<b>Control del 60% del voto 30% de las acciones</b>
<b>Precio:</b>	<b>7.050 mill. de Reales (3.550 mill. US\$)</b>
<b>Forma de pago:</b>	<b>Efectivo</b>
<b>Due diligence:</b>	<b>Realizada amplia Due diligence</b>
<b>Cierre de la operación:</b>	<b>27 de Noviembre de 2000</b>
<b>Valoración de Banespa:</b>	<b>10.593 mill. de Reales (5.330 mill. US\$)</b>
<b>“Fairness opinion”:</b>	<b>Merrill Lynch</b>

## Impacto financiero

### Adquirido control - implica prima de control

- Rango de valoración: 10.093 / 11.093 mill. de Reales
- Precio por el 30% de las acciones / 60% derechos de voto: 7.050 mill. Reales (3.550 mill. US\$) que implica una valoración de Banespa de 10.593 mill. de Reales
  - 2,4 veces el valor en libros
  - 10,7 veces el beneficio estimado para 2001 (\*)
- Valor de mercado de las acciones restantes: 850 millones US\$(cotizando a 0,5 veces el valor en libros) (a 20 de Noviembre de 2000)
- Fondo de comercio: aproximadamente, 3.000 millones US\$
- Compromiso de aportación de capital por socios bancarios estratégicos: 700 millones US\$
- Impacto neto sobre ratio BIS: -1,4 puntos
- (\*) Antes de costes de reestructuración

# Valoración de la operación

Banco Santander Central Hispano valora el 30% de Banespa en 3.550 mill. US\$, en base a las siguientes consideraciones:

Estratégicas	Financieras	Sinergias	Negocio
<ul style="list-style-type: none"><li>■ Aumento valor y diversificación de la franquicia de BSCH en Latam.</li><li>■ Fortalecimiento presencia en Mercosur, la región más rica de Latinoamérica</li><li>■ Obtención de masa crítica en Brasil - Sul / Sudeste</li><li>■ Posición dominante en Sao Paulo, la región más rica de Latinoamérica</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 60% derechos de voto - prima de control</li><li>■ TIR del 19%</li><li>■ Beneficio estimado: 750/800 mill. US\$ en 2003</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Objetivo ahorro costes: 33% de los costes totales en 2000 <sup>(1)</sup> en 3 años</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ Banco de captación de pasivo: 6.100 m. US\$ en depósitos de clientes</li><li>■ 2,8 mill. de clientes</li><li>■ 1.315 puntos de venta en Brasil (13% cuota de mercado en Sao Paulo<sup>(2)</sup>)</li><li>■ Elevado potencial de crecimiento y penetración de productos</li></ul>

**Banespa es una oportunidad única para situar a BSCH entre los bancos líderes en Brasil y como el primer proveedor de servicios financieros en Latinoamérica**

---

# Brasil en Latinoamérica

# El fortalecimiento de nuestra presencia en Brasil aporta una significativa masa crítica y diversificación a nuestra franquicia en Latam.



M.M. US\$	Brasil	Latam	%
PIB	666	1.885	35,3%
Población (m.)	166	425	39,0%
Depósitos	150	421	35,6%
F. de inversión	146	193	75,6%
F. de pensiones	-	78	-
Créditos	151	378	40,0%



## Buenas perspectivas de crecimiento en el negocio bancario brasileño

Visión macroeconómica de Brasil	2000	2001	2002	2003
Crecimiento PIB	3,8%	4,4%	5,5%	3,5%
Tipos de interés	17,2%	14,1%	12,3%	13,0%
Inflación	6,4%	4,5%	4,0%	4,0%
Tipo de cambio con US\$	1,8	1,9	2,0	2,0

- El PIB brasileño está creciendo por encima de la media latinoamericana
- Tendencia a la baja en inflación y tipos de interés
- Crecimiento esperado de dos dígitos en créditos, depósitos, fondos y comisiones

# Estados del Sul/Sudeste de Brasil en relación a Latam



Los estados del Sul/Sudeste de Brasil\*

	Sao Paulo	Sul-Sudeste	% Brasil	% Latam
PIB (M.M.US\$)	198	403	76,2%	24,0%
Población (m.)	36	94	57,3%	22,3%
Depósitos	68	127	84,6%	31,2%

\* Minas Gerais, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Paraná, Sao Paulo, Rio Grande do Sul

---

## Características básicas - Banespa

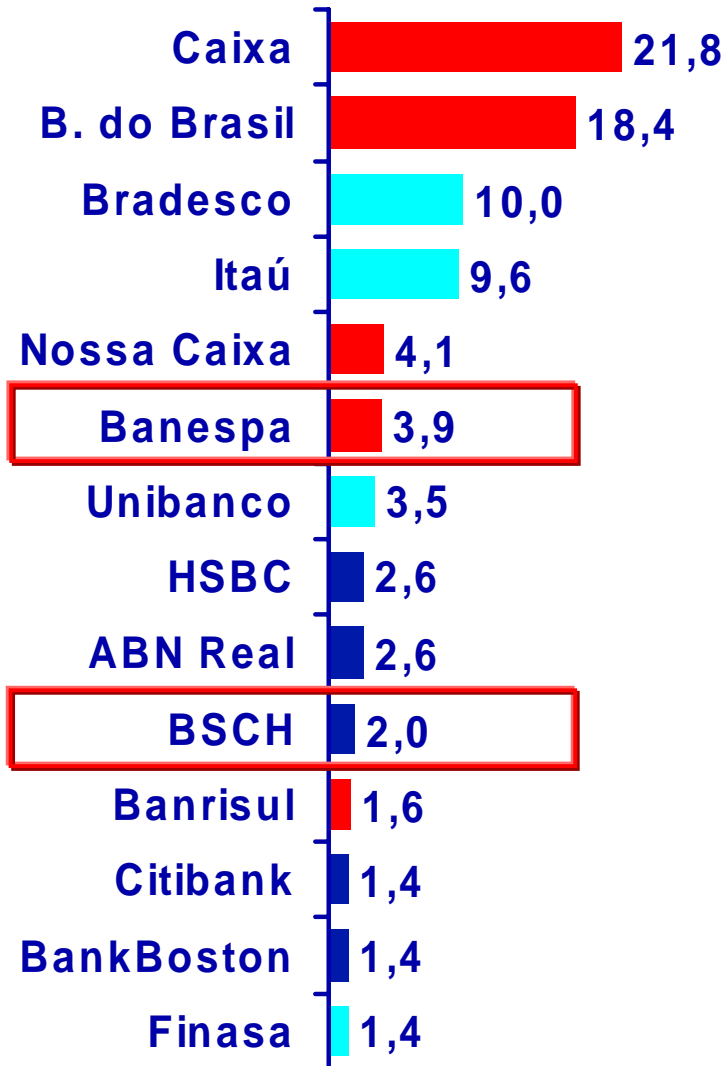
## **Banespa, banco minorista líder en el mercado más atractivo de Brasil - Sao Paulo**

- **Entre los bancos brasileños líderes**
- **Amplia red de distribución con posición dominante en Sao Paulo**
- **Gran base de clientes concentrada en banca minorista**
- **Bajo nivel de riesgo: banco de captación de pasivo**
- **Significativas oportunidades de crecimiento y mejora de la eficiencia**

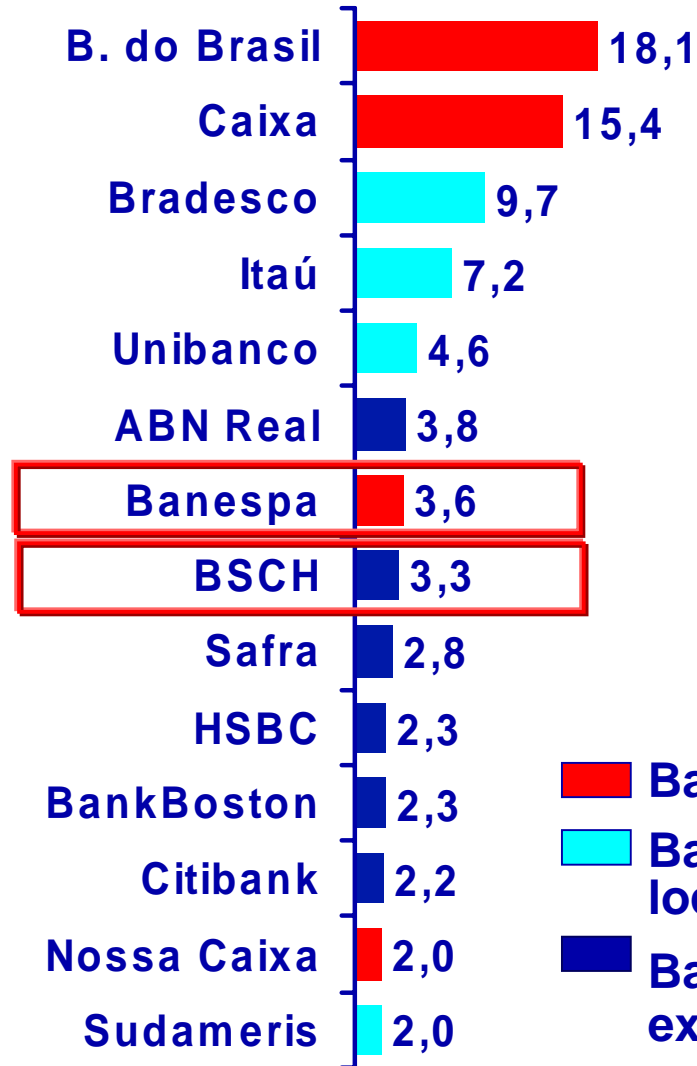
# Entre los bancos brasileños líderes

## Cuotas de mercado en porcentaje

### Depósitos totales



### Activos totales

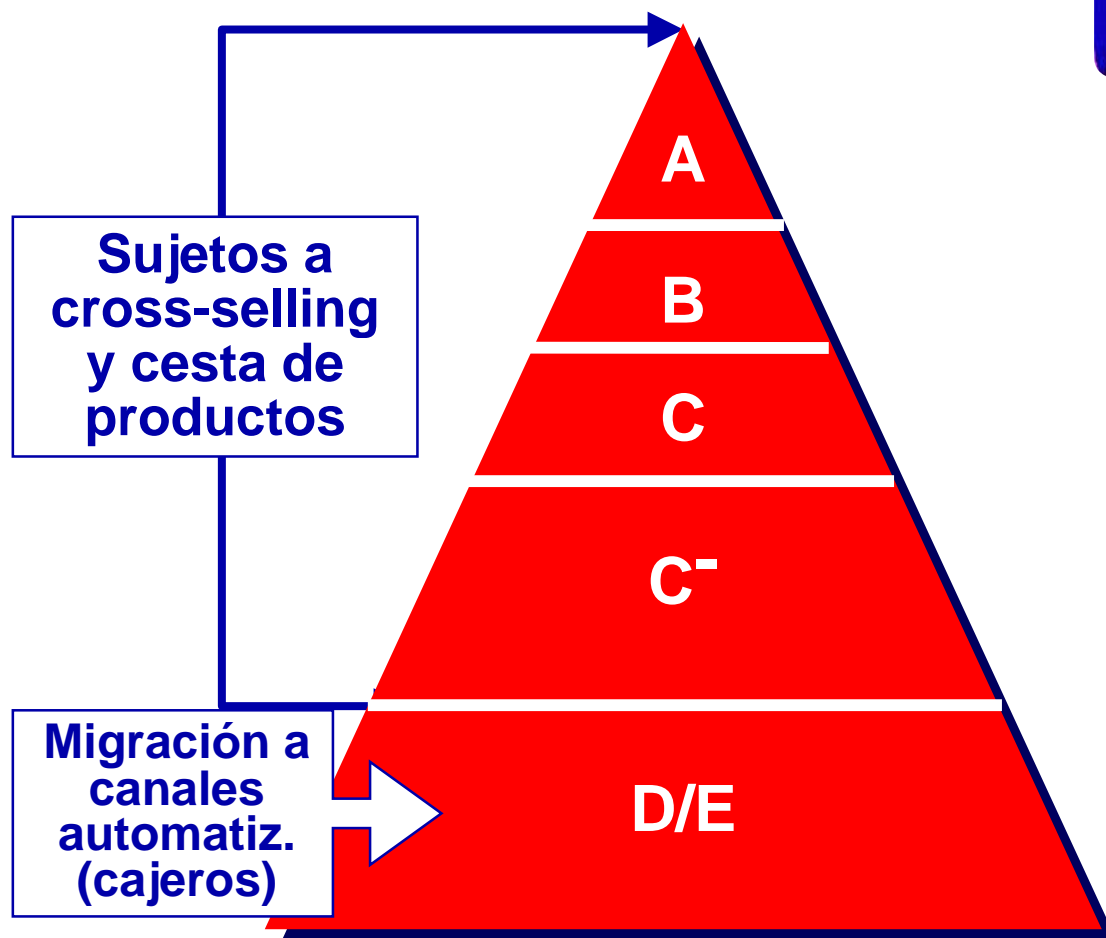


## Amplia red de distribución con posición dominante en Sao Paulo

### Número de oficinas

	BSCH Brasil	Banespa	Bradesco	Itaú	Unib.	BSCH Brasil + Banespa
SP - Capital	115	117	370	281	175	232
SP - Interior	30	414	515	219	139	444
<b>Total</b>	<b>145</b>	<b>531</b>	<b>885</b>	<b>500</b>	<b>314</b>	<b>676</b>
Río de Janeiro	25	10	226	267	191	35
Minas Gerais	14	4	253	532	87	18
Sur	149	15	348	498	107	164
Otros estados	16	13	763	164	106	29
<b>Total</b>	<b>349</b>	<b>573</b>	<b>2.475</b>	<b>1.961</b>	<b>805</b>	<b>922</b>

## Gran base de clientes concentrada en banca minorista (95% del total)

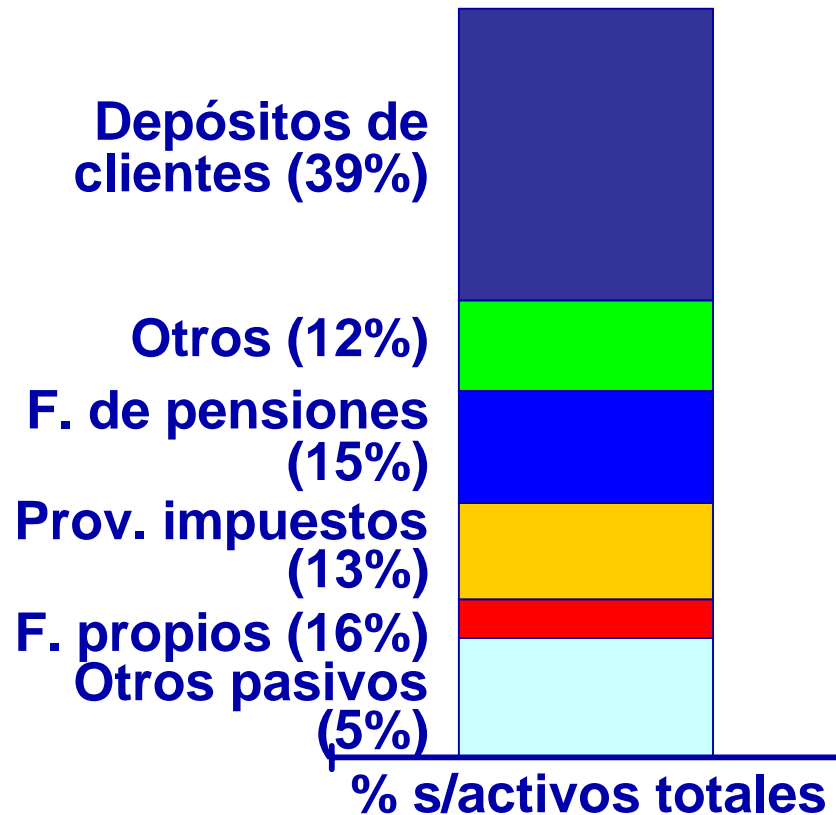


### Base de clientes de Banespa

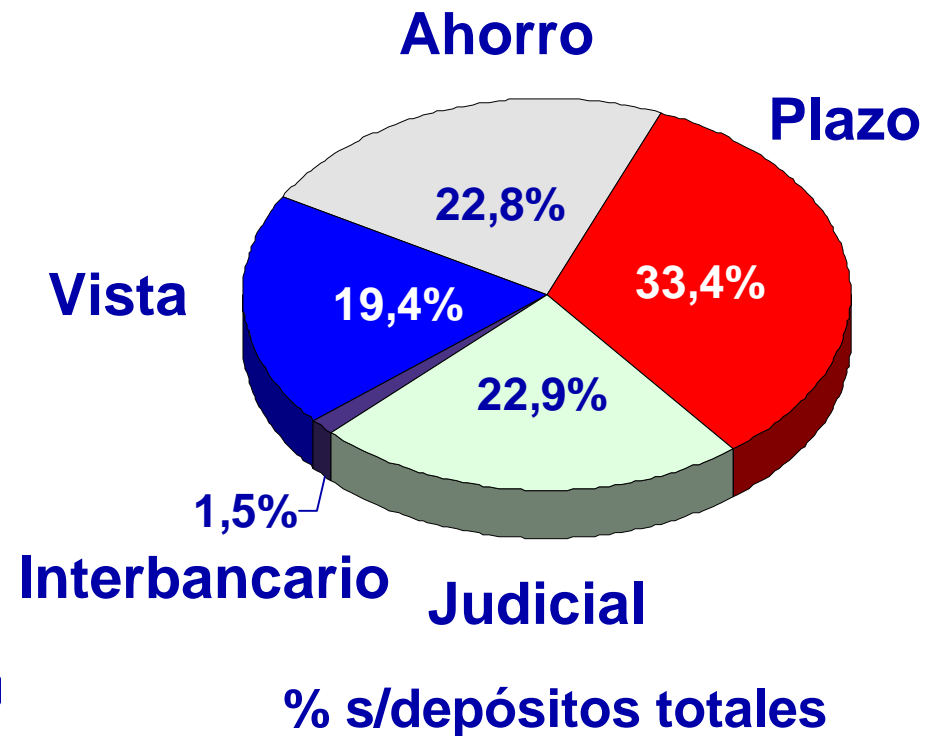
- 2,8 mill. de clientes - 1,8 mill. sujetos a cross-selling de cesta de productos
- 1 mill. de clientes son funcionarios - renta media/alta
- 1,5 mill. clientes con nómina domiciliada en Banespa
- 106.000 Pymes

# Banespa, banco de captación de pasivos ...

**Estructura del balance: fuerte base de financiación con clientes**



**Estructura depósitos: base de depósitos de bajo coste**

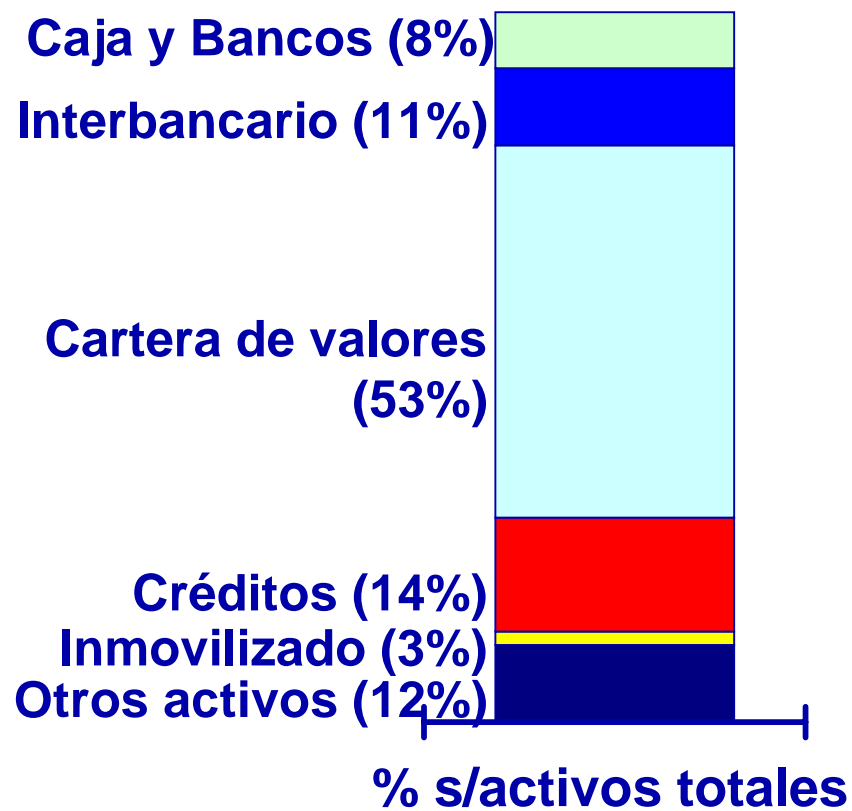


**El bajo coste de financiación es aún más atractivo dadas las reducciones esperadas en "compulsorios"**

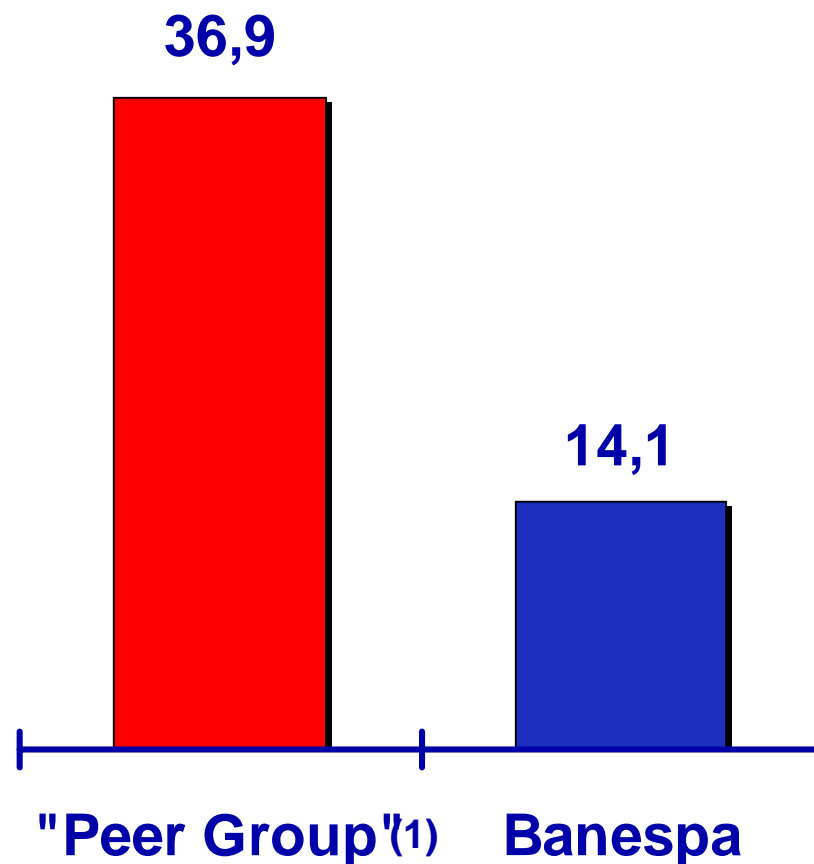


## ... con bajo perfil de riesgo ...

**Estructura del balance:  
reducida cartera de créditos**

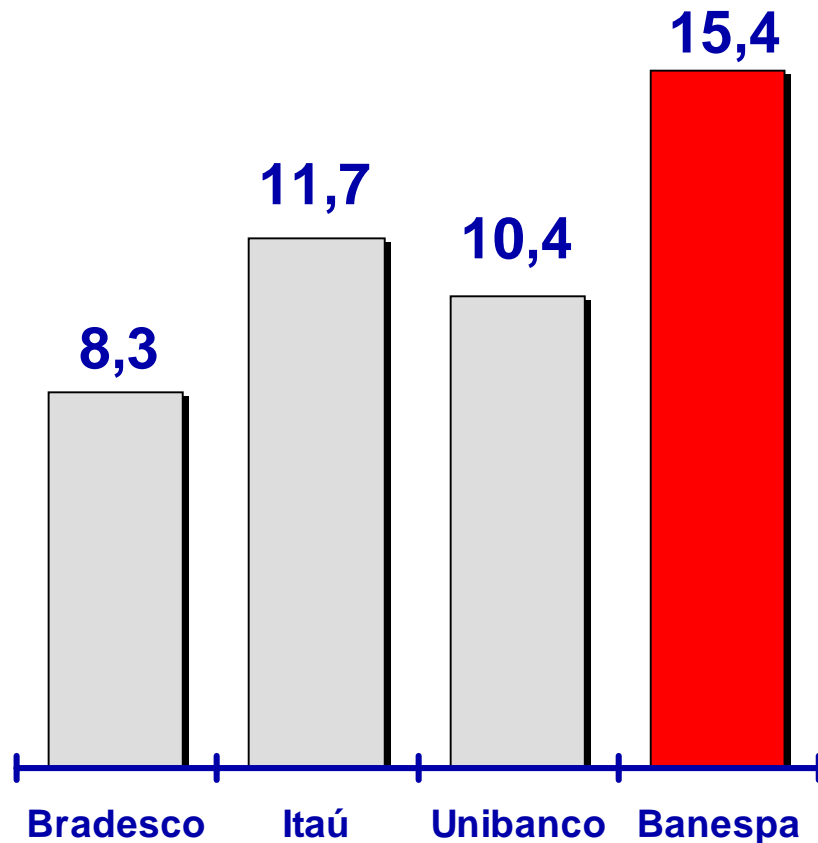


**Créditos/Activos (%)**

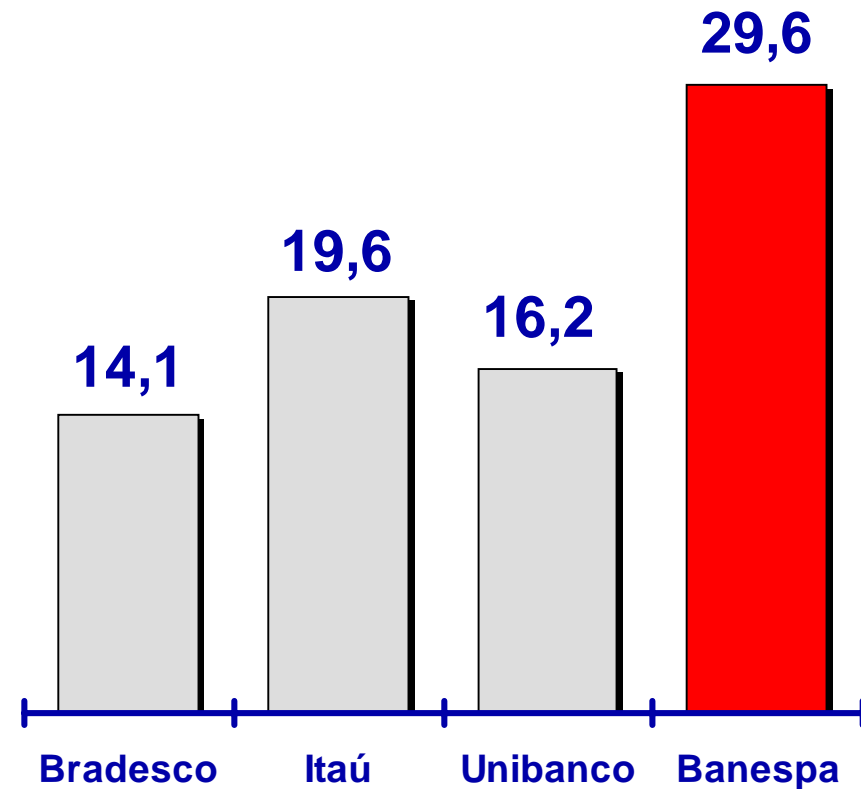


## ... y fuerte capitalización

F. propios / Activos  
totales (%)



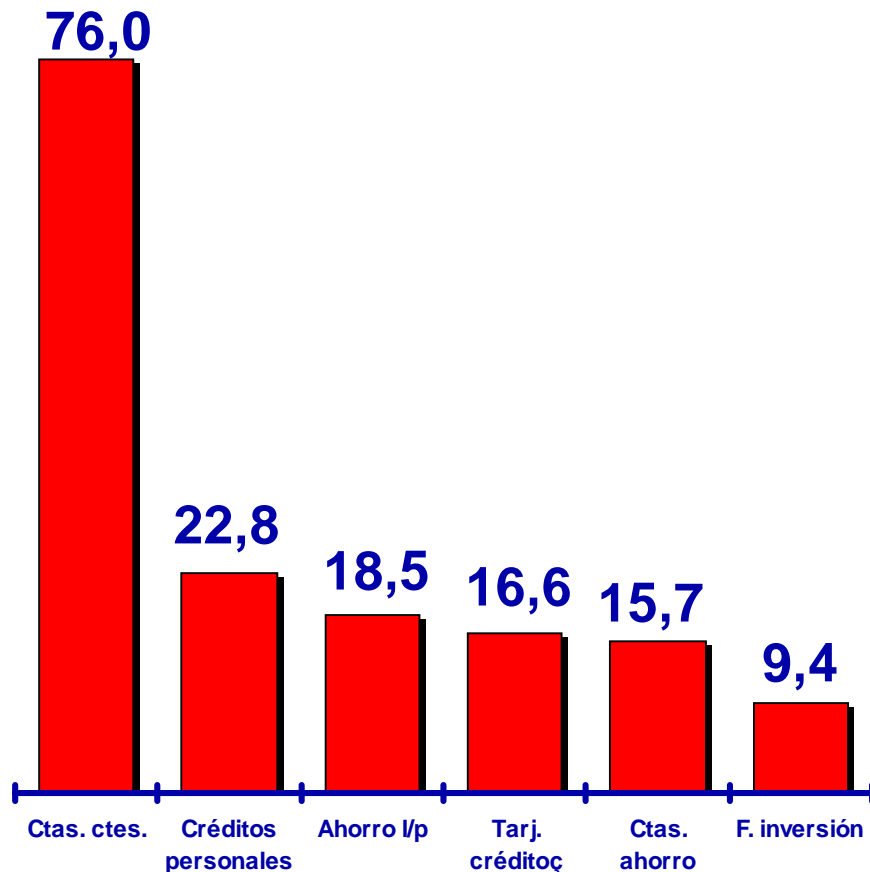
Ratio sobre activos de  
riesgo (%)



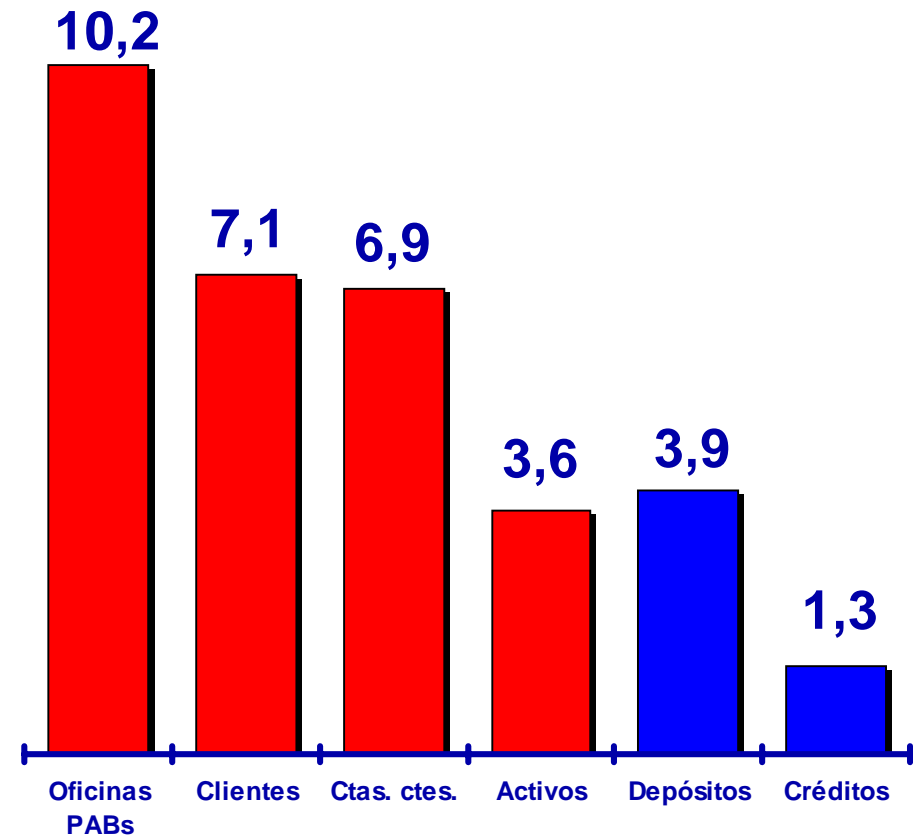
Datos a Junio 2000

# Crecimiento del negocio

## Banespa: índice de penetración de productos (1)



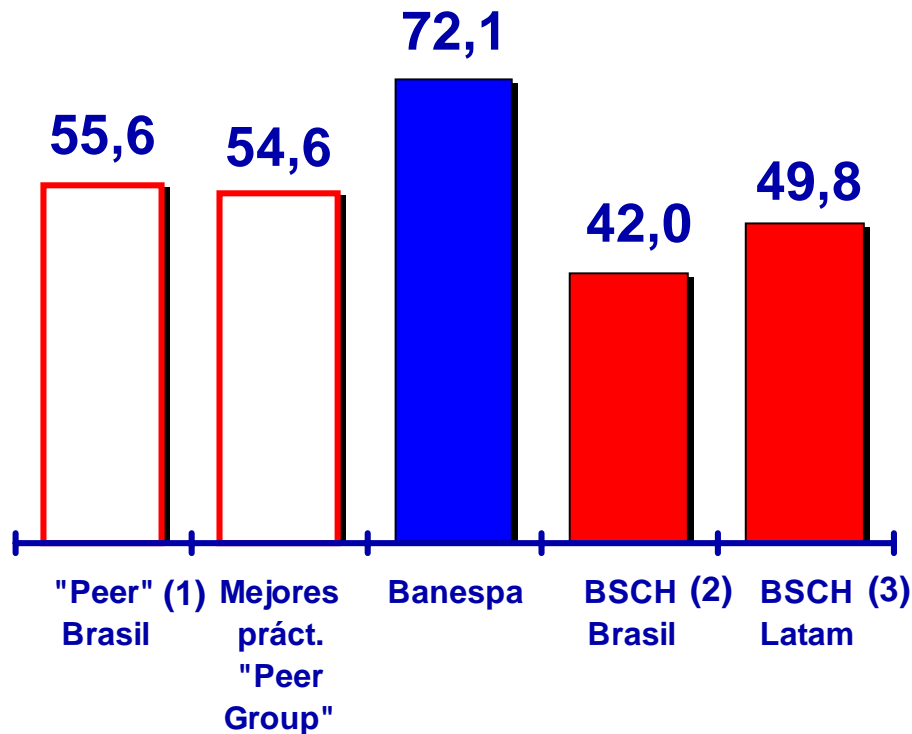
## Cuota de mercado (%)



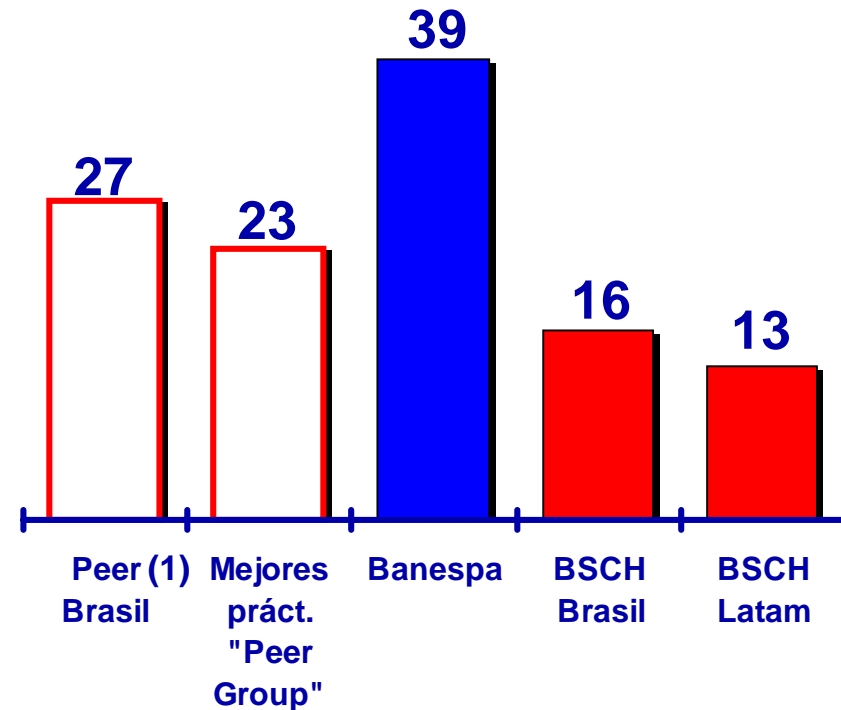
**Banespa tiene una reducida oferta de productos y un bajo índice de penetración, lo que mejorará sustancialmente con la gestión de BSCH**

# Significativas oportunidades de mejora de la eficiencia

## Ratio de eficiencia (%)



## Empleados por oficina



Datos a Junio 2000. BSCH Brasil, Octubre 2000

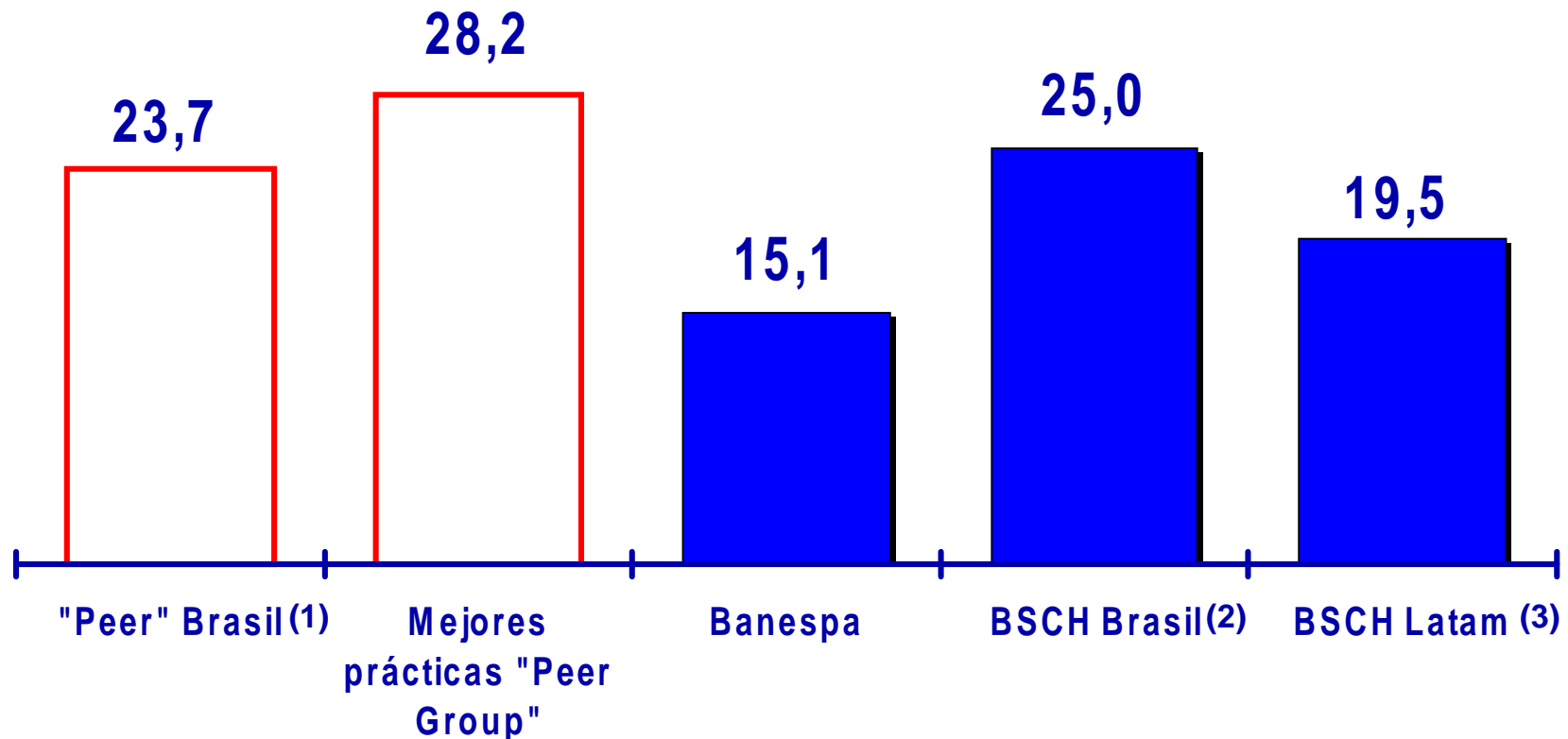
(1) Media de Bradesco, Itaú, Unibanco

(2) Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Meridional; con Meridional el ratio sería del 50,1%

(3) Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Serfin y Meridional; con Serfin y Meridional el ratio sería del 52,8%

# Banespa tiene un amplio margen de mejora de la rentabilidad

## ROE



Datos a Junio 2000

(1) Media de Bradesco, Itaú, Unibanco

Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Meridional; con Meridional el ratio sería del 17,5

(3) Estimado para final de 2000; excluida reciente adquisición de Serfin y Meridional; con Serfin y Meridional el ratio sería del 19,2

---

## Prioridades de gestión y objetivos

# Prioridades de gestión

## Aumentar el negocio

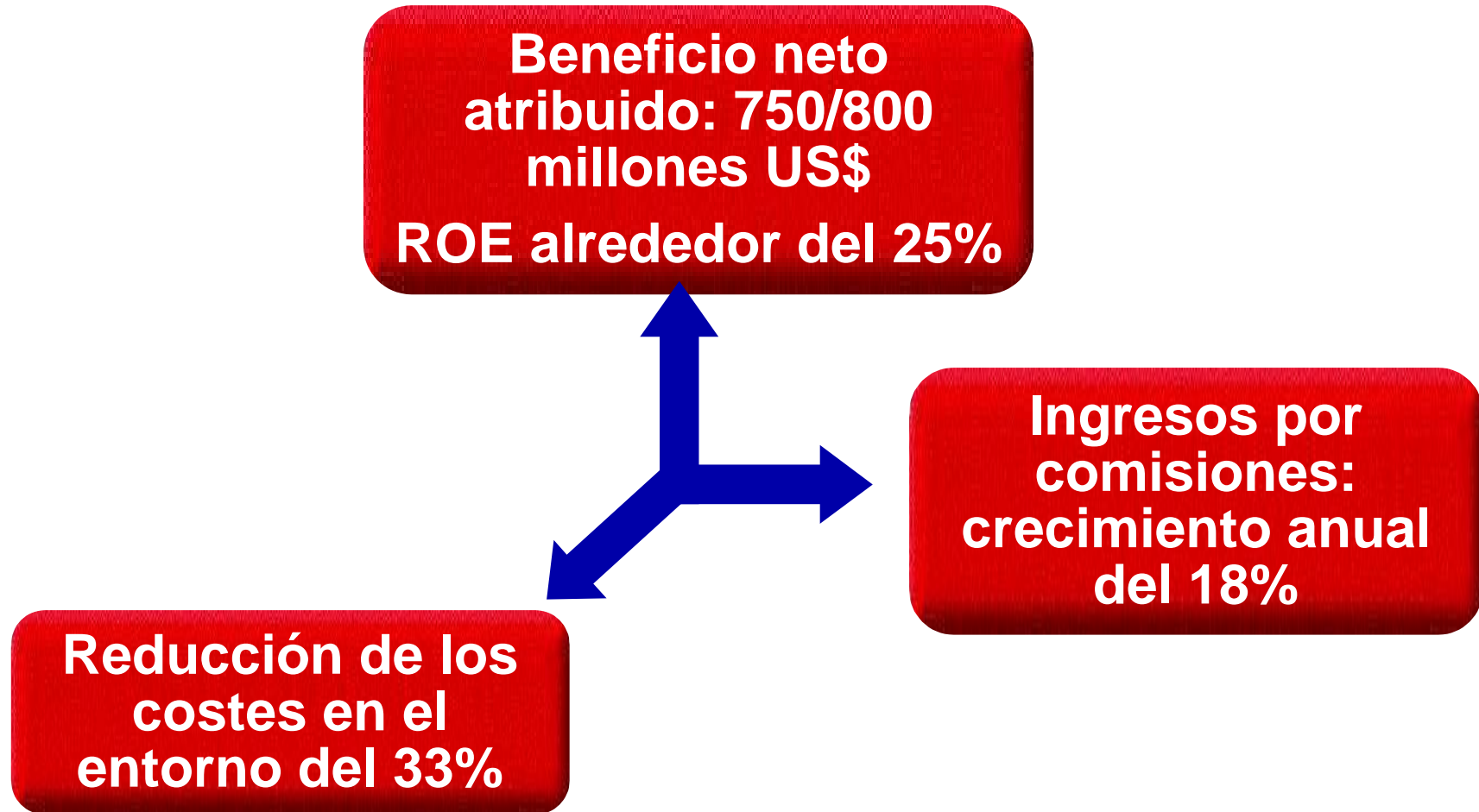
- Reactivación de los préstamos
- Enfoque hacia los ingresos por comisiones
- Incidencia en productos donde Banespa tiene masa crítica:
  - Depósitos
  - Fondos de inversión
  - Tarjetas de crédito
- Introducción de nuevos productos
- Venta cruzada

## Mejorar la eficiencia

- Simplificación de operaciones
- Racionalización de procesos
- Mejora de los estándares de calidad
- Migración de operaciones de clientes hacia canales alternativos

**Incremento de la rentabilidad por cliente, hasta situar a Banespa en nuestros estándares en Latinoamérica**

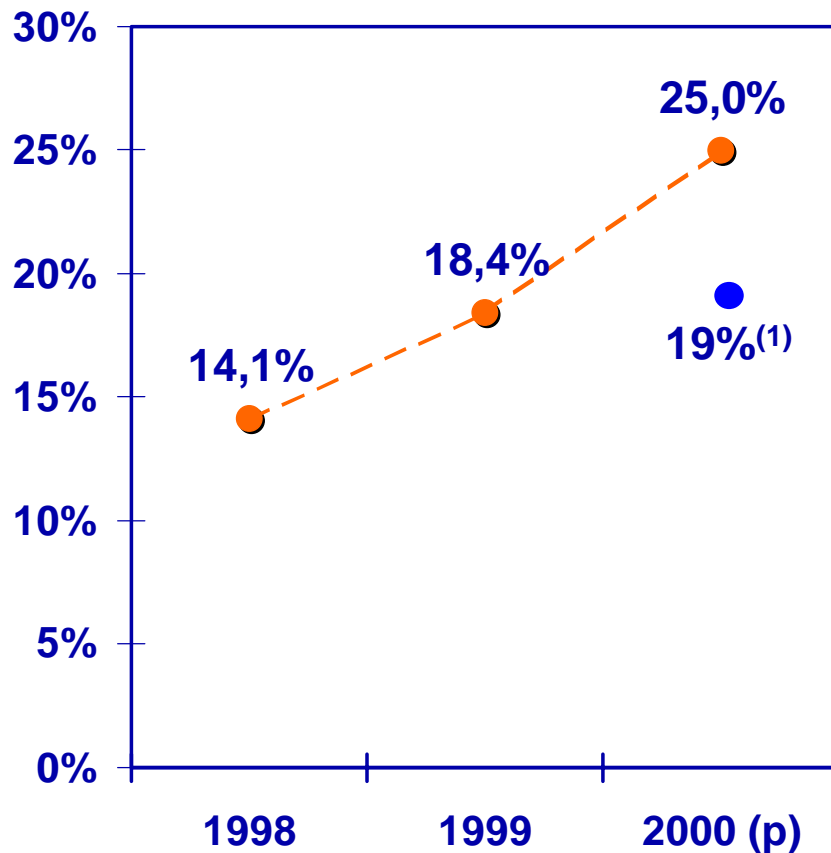
# Objetivos de gestión para el año 2003



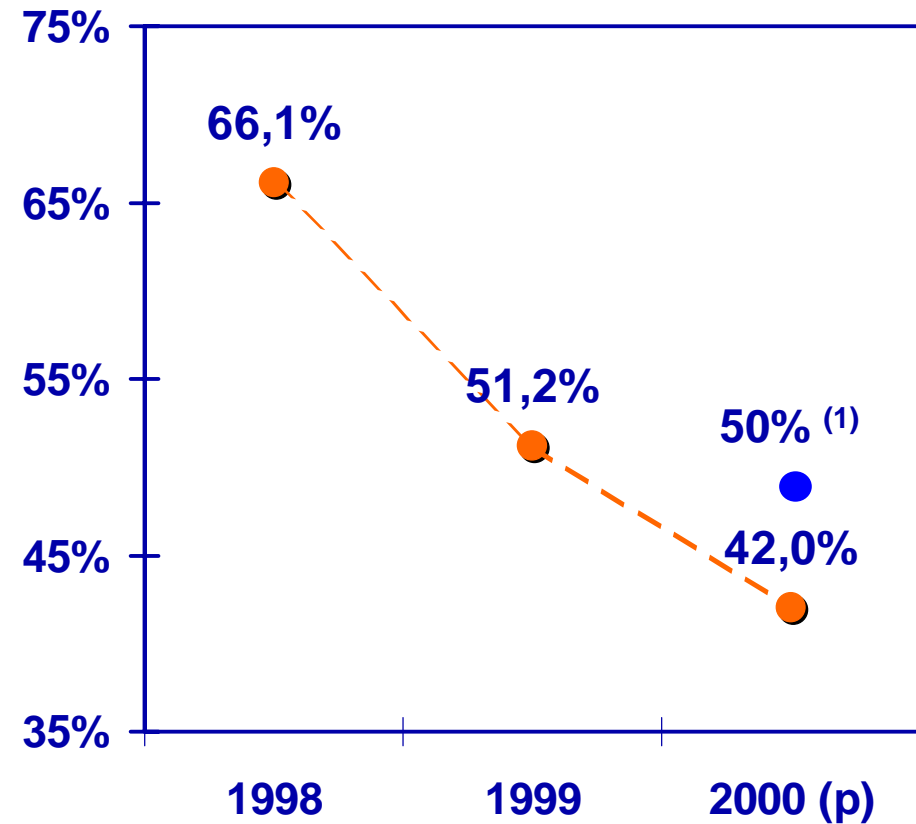


# Trayectoria de BSCH en Brasil

## ROE



## Ratio de eficiencia



(1) Con Meridional

# Trayectoria de BSCH en Brasil

## Resumen de logros de Banco Santander Brasil/Meridional

- **Concentrado en la región Sur/Sudeste**
  - Primer banco privado en Rio Grande do Sul; 95% de las oficinas en el mercado objetivo
- **Mejor banco mayorista**
  - Santander Investment + Bozano Simonsen
- **Capacidad de absorción y transformación**
  - El Banco más eficiente en el mercado
  - Trayectoria exitosa. Hasta el momento, cuatro bancos integrados
- **Disciplina y control**
  - Elevada calidad de activos
  - Elevado nivel de eficiencia
- **Uno de los mejores equipos gestores del país**

---

## Posicionamiento proforma - BSCH en Brasil

## Datos básicos en Brasil: BSCH + Banespa

Mill. US\$	Banespa	BSCH	Proforma BSCH+Banespa
<b>Activos</b>	<b>15.500</b>	<b>14.431</b>	<b>29.931</b>
<b>Recursos de clientes</b>	<b>6.100</b>	<b>3.768</b>	<b>9.868</b>
<b>Créditos</b>	<b>2.400</b>	<b>3.021</b>	<b>5.421</b>
<b>Fondos de inversión</b>	<b>3.600</b>	<b>2.764</b>	<b>6.364</b>
<b>Clientes (miles)</b>	<b>2.800</b>	<b>1.200</b>	<b>4.000</b>
<b>Oficinas</b>	<b>573</b>	<b>349</b>	<b>922</b>
<b>PABs (mini-oficinas)</b>	<b>742</b>	<b>231</b>	<b>973</b>
<b>Empleados</b>	<b>22.620</b>	<b>6.244</b>	<b>28.864</b>
<b>Cajeros</b>	<b>598</b>	<b>2.002</b>	<b>2.600</b>
<b>Tarjetas (miles)</b>	<b>500</b>	<b>956</b>	<b>1.456</b>

## Cuotas de mercado: BSCH + Banespa

Alcanzamos una posición de liderazgo en Sao Paulo, Río Grande do Sul y en el corredor Sul/Sudeste

	Activos	Depósitos	Créditos	Fondos inversión
BSCH	3,3%	2,0%	2,2%	2,1%
Banespa	3,6%	3,9%	1,3%	2,5%
<b>TOTAL BRASIL</b>	<b>6,9%</b>	<b>5,9%</b>	<b>3,5%</b>	<b>4,6%</b>
<b>SUL / SUDESTE</b>	<b>9,0%</b>	<b>7,2%</b>	<b>5,0%</b>	<b>6,0%</b>
<b>SAO PAULO</b>	<b>9,4%</b>	<b>11,2%</b>	<b>4,8%</b>	<b>10,1%</b>

- Ranking en Sao Paulo<sup>(1)</sup>: 1º Bradesco, 2º BSCH
- Ranking en Rio Grande do Sul<sup>(1)</sup>: 1º BSCH
- Ranking en Sul/Sudeste<sup>(1)</sup>: 1º Bradesco, 2º Itaú, 3º BSCH

---

## Nuevo posicionamiento del Grupo BSCH en Latam

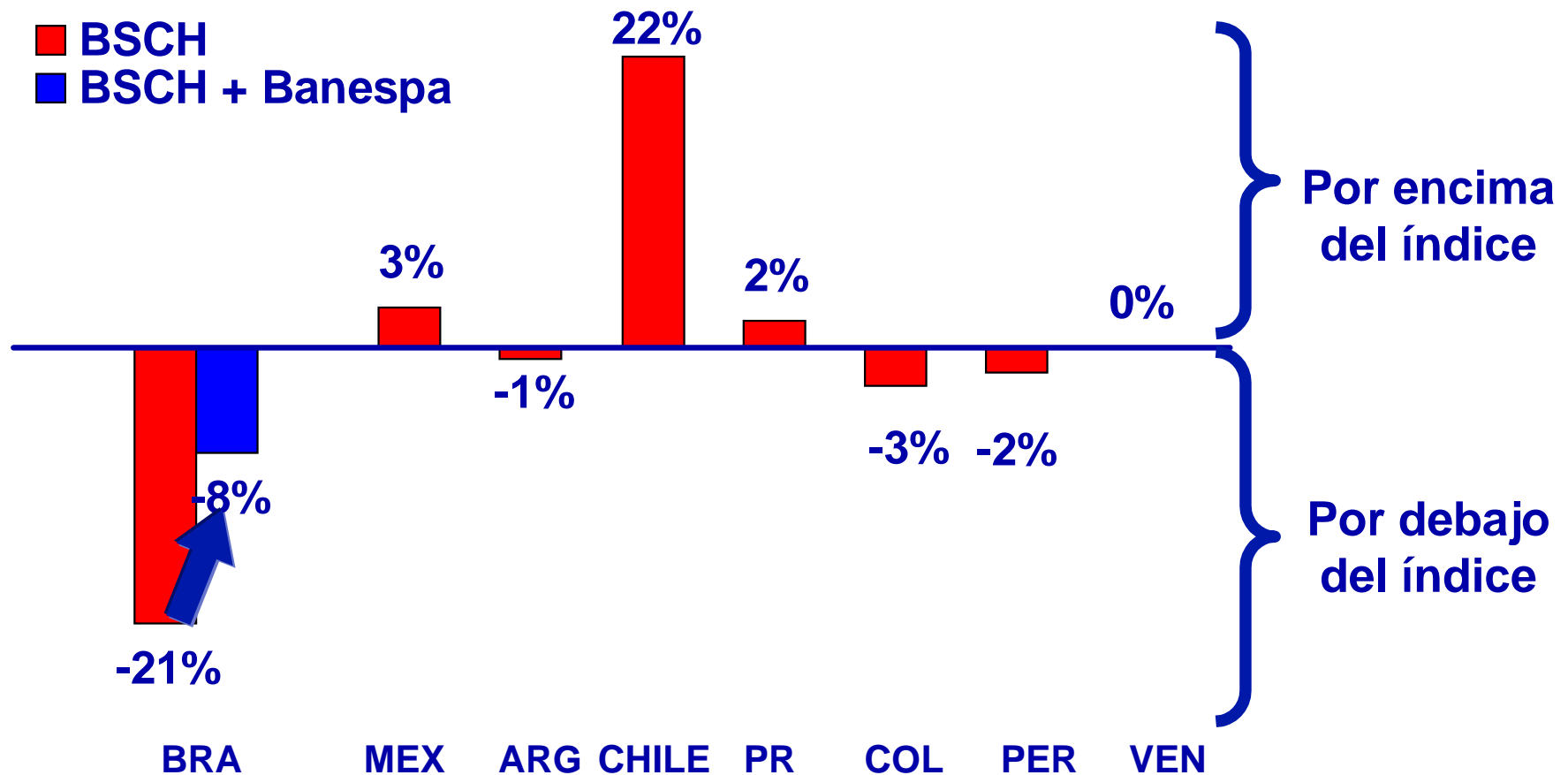
## Cuotas de mercado: BSCH + Banespa

### TOTAL LATINOAMÉRICA

	Activos	Depósitos	Créditos	Fondos inversión
BSCH	8,9%	8,8%	9,8%	5,6%
Banespa	1,7%	1,5%	0,8%	1,9%
<b>TOTAL</b>	<b>10,6%</b>	<b>10,3%</b>	<b>10,6%</b>	<b>7,5%</b>

# Equilibra el peso de Brasil en la franquicia latinoamericana

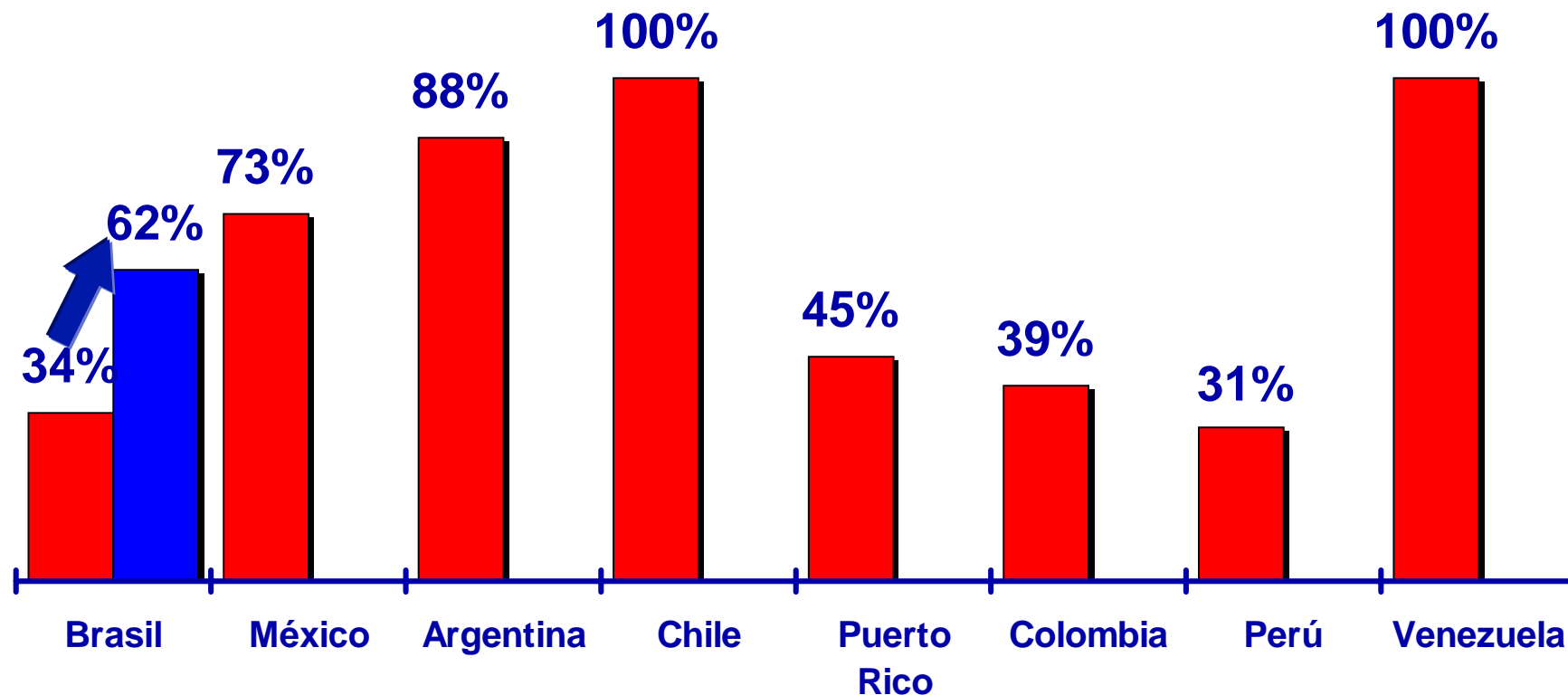
## Peso de los activos de BSCH por país frente al índice regional (1)





# Alcanzando masa crítica en Brasil

Activos totales de BSCH como % del líder de mercado



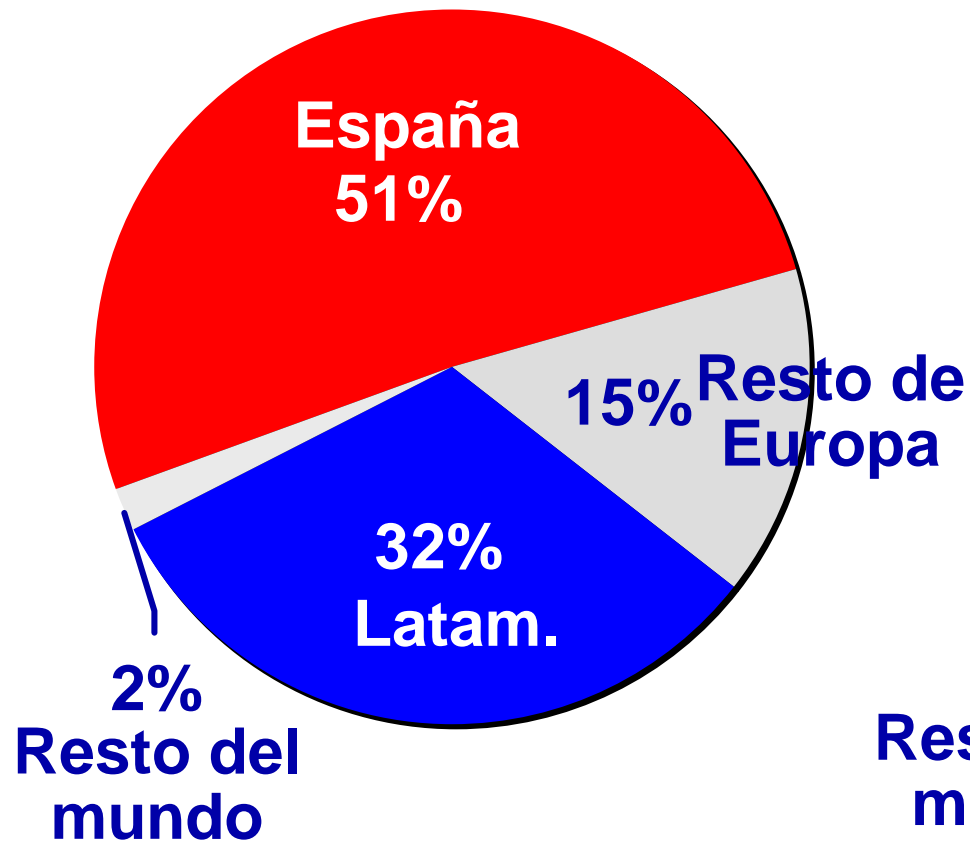
## Latinoamérica en el Grupo BSCH

Mill. US\$	BSCH + Banespa	Banespa como % del Grupo BSCH	Proforma BSCH América + Banespa	BSCH América como % del Grupo BSCH
<b>Activos</b>	<b>304.795</b>	<b>5%</b>	<b>110.021</b>	<b>36%</b>
<b>Créditos</b>	<b>148.993</b>	<b>2%</b>	<b>49.394</b>	<b>33%</b>
<b>Rec. clientes</b>	<b>188.697</b>	<b>3%</b>	<b>66.493</b>	<b>35%</b>
<b>F. de inversión</b>	<b>58.999</b>	<b>6%</b>	<b>14.600</b>	<b>25%</b>
<b>F. de pensiones</b>	<b>14.606</b>	<b>--</b>	<b>10.043</b>	<b>69%</b>
<b>Oficinas (*)</b>	<b>10.935</b>	<b>12%</b>	<b>4.464</b>	<b>41%</b>
<b>Empleados</b>	<b>128.556</b>	<b>18%</b>	<b>73.073</b>	<b>57%</b>

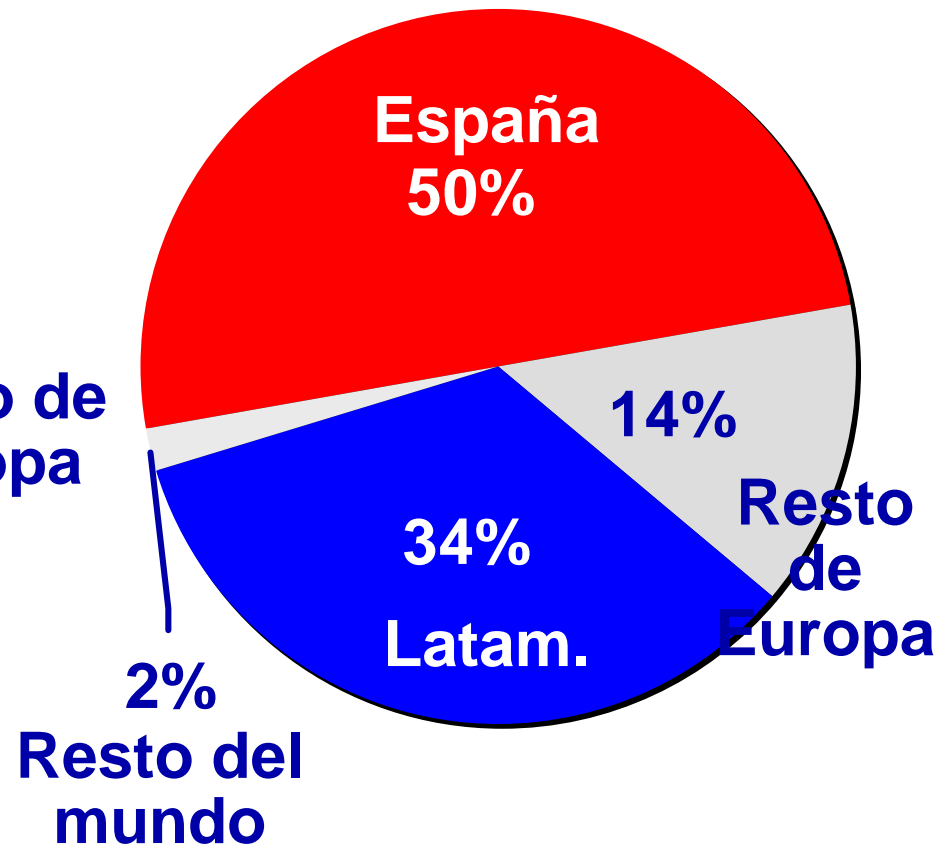
(\*) Incluidas PABs

# Mínimo impacto de la adquisición de Banespa sobre créditos

Antes de adquisición de Banespa



Después de adquisición de Banespa



---

# Resumen final

## **Conclusión**

- **Se alcanza masa crítica en Brasil en base de clientes y red de distribución**
- **Posición de liderazgo en Sul/Sudeste y Sao Paulo, los mercados más atractivos**
- **Banespa equilibra y completa la presencia regional de BSCH en Latinoamérica, logrando una mayor diversificación y un menor perfil de riesgo en términos agregados, a la vez que consolida a BSCH como Grupo financiero líder en Latinoamérica**
- **Atractiva TIR de la inversión. Además de su importancia estratégica, esta operación tiene un claro valor económico**



**Banco**

**Santander Central Hispano**

---