

## NOTA ADICIONAL SOBRE LA ADQUISICION DE BANESPA

### **Sistema Financiero Brasileño. Elementos diferenciales**

El sistema financiero brasileño representa en torno al 40% del negocio bancario de Latinoamérica. Algunas características distintivas respecto del resto de sistemas financieros de la Región son:

- Bancos de gran tamaño. A modo de ejemplo, el principal banco privado brasileño (con una cuota de mercado del 10%) tiene un volumen de activos de 1,3 veces el principal banco mexicano (con una cuota de mercado del 25%).
- Progresivo proceso de concentración bancaria. Desde 1995 se han producido operaciones de fusión/adquisición entre entidades por valor de 95.000 mill. de US\$ de activos.
- Redes de distribución muy extensas, tanto físicas como virtuales (e-banking, banca telefónica, WAP).
- Los principales bancos privados están muy diversificados por líneas de negocio, lo que les permite generar un alto nivel de comisiones.
- Rentabilidad elevada. ROEs entre el 16% y el 24% para los principales bancos.
- Alta fidelización de la clientela, especialmente en los segmentos A/B/C.
- Reducido nivel de eficiencia. Los gastos representan el 8% de los activos.
- Elevados ratios de capitalización. El promedio del ratio capital/ activos de riesgo se sitúa en un promedio del 17% en los bancos líderes (el mínimo está en el 11%).
- Progresiva reducción de encajes bancarios, que se traduce en un mayor valor de los depósitos de clientes.
- Baja presencia de banca extranjera: 11% de cuota de mercado, muy por debajo de la media en la Región. Elevado peso de la banca pública (50% de cuota de mercado)

El 75% del mercado brasileño de servicios financieros se concentra en el Sur Sudeste (la franja geográfica que discurre desde Minas Gerais hasta Río Grande do Sul), área con un nivel de bancarización superior a la media del país y del conjunto de Latinoamérica

El Estado de Sao Paulo, con 36 millones de habitantes y un PIB en torno a 200.000 millones de dólares, es el centro económico y financiero más importante de toda Latinoamérica, con una renta per capita ajustada de 8.564 dólares, el 45% de los depósitos del país y el 40% de las oficinas bancarias

### **Valor Añadido de Banespa al Grupo Santander Central Hispano**

Banespa equilibra y completa la presencia regional del BSCH en Latinoamérica, logrando una mayor diversificación y menor perfil de riesgo en términos agregados, a la vez que consolida a BSCH como entidad financiera líder en Latinoamérica. Banespa representa aproximadamente el 15% de los activos pro-forma del Grupo en América.

Si añadimos la presencia actual del Grupo en Brasil (Banco Santander Brasil – Meridional), el país representará en su conjunto un 10% de los activos totales de BSCH y en torno al 30% de los activos en Latinoamérica, un nivel acorde al tamaño relativo de Brasil en la Región y al objetivo de diversificación perseguido.

Banespa permite alcanzar la escala óptima en Brasil, tanto desde el punto de vista de base de clientes como de red de distribución, convirtiéndose en uno de los bancos líderes en la región Sur Sudeste y en el Estado de Sao Paulo. Tras la incorporación de Banespa, el Grupo contará con 4 millones de clientes, convirtiéndose en el segundo banco privado de Sao Paulo con 676 oficinas bancarias, primer banco privado de Rio Grande do Sul con 118 oficinas bancarias y el tercer banco privado de la Región Sur Sudeste (846 oficinas en esta región, sobre un total combinado de 928).

La combinación de Santander Brasil y Banespa supone alcanzar en el estado de Sao Paulo una masa crítica idónea, alcanzando una cuota de activos del 9%, del 11% en depósitos, del 8% en fondos y del 5% en créditos.

### **Banespa – Modelo de Negocio Actual**

BANESPA (Banco del Estado de Sao Paulo) es el sexto banco del sistema financiero brasileño por depósitos (séptimo por activos). Cuenta con 15.500 millones de US\$ en activos, 6.100 millones de US\$ en depósitos, 2.400 millones de US\$ en créditos y 3.600 millones de US\$ en fondos de inversión. Desde el punto de vista patrimonial, el banco cuenta con 2.400 millones de US\$ de recursos propios, ocupando el quinto puesto en el ranking del sistema. La plantilla del banco asciende a 22.620 empleados.

Su red de distribución es muy extensa: la componen 573 agencias, 742 PABs (sucursales ubicadas en empresas y organismos públicos, universidades etc.) y 692 PAEs (puntos de atención electrónica o cajeros no ubicados en sucursal). Tiene 598 cajeros automáticos. El banco cuenta con una de la más extensas redes propias de cajeros del estado, "call centers", banca telefónica y banca por internet (ofrece el servicio WAP). El 58% de las transacciones bancarias originadas por los clientes se canalizan a través de canales complementarios.

El 94% de sus sucursales bancarias y puestos de atención bancaria (PABs) está localizado en el estado de Sao Paulo. En la capital y la zona metropolitana de Sao Paulo, el banco tiene una cuota en agencias y PABs del 9%; en el interior, aumenta la presencia relativa del banco, alcanzando una cuota del 23%.

Su actividad es principalmente minorista. Cuenta con 2,8 millones de clientes de los que 2 millones son funcionarios públicos, considerados como uno de los segmentos de clientes de mayor atractivo por su elevado nivel de renta y estabilidad laboral. De los clientes, 1,8 millones son A, B y C. Adicionalmente 100.000 empresas son clientes del Banco. Más de la mitad de los clientes reciben sus nóminas a través del Banco, lo que representa un elevado nivel de vinculación.

El banco prioriza en su negocio la captación de recursos de clientes, tanto en saldos a la vista como a plazo.

El banco mantiene una cuota en créditos del 1,3%, inferior a su cuota natural o a la que ofrece en depósitos (3,9%). La cartera de créditos está muy atomizada, como refleja el hecho de que los 10 mayores deudores no representan más que el 8% de la cartera total. Como resultado de la baja intermediación, aproximadamente el 45% de sus activos los constituyen títulos públicos.

El banco ofrece una cartera de productos típica de entidades enfocadas a la banca minorista: depósitos, cuentas de ahorro, créditos, tarjetas de crédito, leasing, fondos de inversión y seguros. El nivel de venta cruzada y penetración de productos en la base de clientes es aún muy bajo, contando con un gran potencial de crecimiento. A modo de ejemplo, tan sólo solo un 10% de los clientes tiene un fondo de inversión contratado con el banco, un 20% tiene tarjeta de crédito y un 23% dispone de un crédito personal. Por el contrario, más del 75% de la base de clientes mantiene una cuenta corriente con el banco.

### **Estructura accionarial de Banespa**

El capital de Banespa lo componen 37.440.000 acciones, de las cuales el 50% son acciones ordinarias con derecho a voto y el 50% restante son acciones preferentes, sin derecho a voto.

La subasta se ha realizado por el 60% de las acciones ordinarias que por tanto representan el 60% del control de la entidad y el 30% del interés económico. El patrimonio del banco asciende a 2.400 millones de US\$.

Tras la subasta, las acciones de Banespa están distribuidas de la siguiente forma:

	Acciones Ordinarias	Acciones Preferentes
Banco Santander Central Hispano	60%	-
Tesoro Nacional	6,7%	-
Cabesp	15,5%	-
Empleados	1,4%	3,4%
Banesprev	3,9%	0,1%
Otros	12,5%	96,5%

### **Valoración y Precio de la adquisición**

Banco Santander Central Hispano ha realizado un exhaustivo trabajo de comprobaciones ("due diligence") y valoración de Banespa, concluyendo que el valor de la franquicia está situado entre 10.093 millones de reales y 11.093 millones de reales para el 100% de las acciones. Esta valoración se corresponde con los objetivos de gestión marcados por el Grupo para Banespa y una TIR en el rango de 20,6% a 17,6%. La valoración equivale a un múltiplo sobre valor en libros en el rango de 2,3 a 2,5 veces y a un PER de 10,1 a 11,1 de los resultados proyectados para el 2001 (excluyendo costes de reestructuración).

El precio a pagar por el 60% de las acciones con derecho a voto asciende a 7.050 millones de reales (3.550 millones de US\$), en el que está incorporada la prima de control. La valoración implícita es de 10.593 millones de reales, que representa el punto medio del rango de valoración e implica una TIR del 19,0%.

Merrill Lynch ha asesorado a Santander Central Hispano en la valoración de Banespa y ha emitido un dictamen de equidad ("fairness opinion") sobre el precio.

### **Objetivos de gestión de Banespa bajo el Grupo Santander Central Hispano**

1. Obtención de un beneficio neto en el rango de 750 a 800 millones de US\$ en el año 2003. Este nivel de beneficios es compatible con un ROE del 25% en dicho año.
2. Crecimiento de los depósitos de clientes del 12% anual mediante gestión activa de los productos tradicionales y lanzamiento de nuevos productos "estrella".

3. Crecimiento de la intermediación de la operativa de tesorería para aprovechar el exceso de capital del banco
4. Crecimiento del crédito del 15% anual.
5. Mejora de eficiencia y simplificación operativa – el objetivo a tres años es alcanzar un cost / income por debajo del 50% (hoy en el 72%). Ello supone una reducción de costes en 3 años del 33% de la base de gastos.
6. Rentabilizar la base de clientes mediante una mayor penetración de productos, potenciando las comisiones. El objetivo a tres años es lograr que las comisiones representen el 35% de los ingresos (hoy representan el 22%). Ello significa incrementar las mismas en 275 millones de US\$ en 3 años, o un 61% sobre la base del 2000 (18% anual acumulativo).