

RESUMEN DE PRENSA DEL 26 DE JULIO DE 2024

FINANZAS

ENTREVISTAS A CÉSAR GONZÁLEZ-BUENO, CONSEJERO DELEGADO DE BANCO SABADELL

Todos los diarios consultados publican en sus ediciones de hoy viernes entrevistas con César González-Bueno, consejero delegado de Banco Sabadell desde 2021. Consiguió reflotar la histórica entidad catalana –en un momento de gran debilidad, tras decirle que no por primera vez a una oferta de fusión del BBVA–. Entonces el banco valía casi seis veces menos que actualmente (10.872 millones). Hoy lidera junto con el presidente Josep Olliu la defensa ante la opa hostil de BBVA. Es la primera opa hostil en la banca española en más de 30 años y ha provocado el rechazo del Gobierno, de varias comunidades autónomas y de patronales empresariales por la potencial reducción de la oferta de financiación que sufrirían las pymes, principal cliente de Sabadell.

González-Bueno recuerda que el consejo dijo que el precio que ofrecía BBVA “es insuficiente y lo hizo apoyándose en unos presupuestos que estamos batiendo de sobra. Por eso se sintió tan confiado en rechazar la oferta. El valor conjunto hoy es inferior a lo que valían los dos bancos individualmente antes de que se hiciese la oferta. Todos los demás han subido, lo cual quiere decir que el mercado tampoco está tan entusiasmado con esta operación. Lo único que decimos es que el precio es insuficiente, comparado con unos presupuestos absolutamente conservadores, y con un reparto de capital de 2.400 millones en dos años, que ya lo hemos subido automáticamente a 2.900 millones. Todavía nos queda la mejora que vemos en los resultados. Si era insuficiente antes, ahora es más insuficiente todavía. Además, el valor del BBVA, que es la moneda con la que nos pagan, ha caído en vez de subir. ¿Qué tienen que hacer para que sea suficiente? No lo sé. Estará en su decisión y luego en la decisión que tomen los accionistas, si es que mejoran la oferta, que ellos han dicho en todos los tonos que no lo van a hacer”.

A los accionistas, dice, “lo que no les gusta nada son los riesgos de ejecución. ¿Qué es lo que nos están diciendo ahora? Pues que ya verán, que siguen observando. Quieren ir sabiendo cómo va todo el proceso regulatorio e irse formando opinión. Ni uno tiene tomada la decisión. Sería una irresponsabilidad. Todo esto que se dijo de que los institucionales estaban a favor [...] Estaban, y lo seguirán estando toda su vida, conceptualmente a favor de situaciones de fusión nacionales, en las que haya ahorros de costes, y que se hagan de una forma ordenada. Eso no va a cambiar. ¿En esta en concreto? Ya decidirán cuando les toque”.

“Nosotros no tenemos nada que decir hasta los diez primeros días en los que se produzca el canje, si es que llega ese momento, que también tiene sus incertidumbres. En ese momento el consejo, con la información que haya y teniendo en mente los intereses de sus accionistas, hará una recomendación razonada. Los accionistas harán lo que quieran. Lo único que nosotros sí pedimos es que sea un proceso lo más transparente posible, que la información sea fiable”.

Asegura que hay muchas cuestiones en la operación que no están claras. Argumenta que “los costes son más elevados de los que se han anunciado, tanto si hay fusión, como si no la hay. Además es imposible que BBVA logre unas sinergias de 850 millones sin una reducción masiva de personal. Nuestros costes totales, excluido TSB, son de unos 2.000 millones. De ellos, la mitad son gastos de personal y la otra mitad, amortizaciones que deben seguir su curso. Por tanto, los números no salen sin atacar los costes de plantilla. Y si no hay fusión y BBVA se plantea suprimir toda la infraestructura del banco, eso supondría una pérdida contra resultados de 900 millones de euros. Los gastos de reestructuración en las fusiones suelen ascender a tres veces las sinergias esperadas [BBVA habla de 1,7 veces]. Así ha sucedido en otras transacciones. Tiene que haber claridad con las intenciones y las hipótesis”

Explica que “cuando las fusiones impactan en pymes, eso acaba afectando negativamente a los ingresos”. Cuestiona el argumento de la escala que esgrime BBVA cuando el banco más rentable del país es Bankinter y considera que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) tendrá que imponer “medidas compensatorias” si desaparece el Sabadell para evitar una seria merma en el crédito a pymes.

Los titulares de las entrevistas al González-Bueno son:

Cinco Días: “Ni un solo fondo tiene una decisión tomada sobre la opa de BBVA”

Expansión: “Nuestra rentabilidad y dividendos son sostenibles más allá de 2025”

El Economista: “Si desaparece Sabadell habrá de compensar a las pymes en crédito”

La Vanguardia “Privar a las pymes de un banco como el Sabadell no tendría sentido”

El País “Privar a la mitad de las pymes de poder elegir banco es muy fuerte”

El Mundo: “Hay muchísima oposición social y política a la OPA, es muy difícil que salga”

ABC: “Si triunfa la opa de BBVA habría un problema de competencia”

La Razón: “La opa de BBVA genera preocupación por el bien social”

SANTANDER UK Y TSB RECORTAN BENEFICIO EN UNA CUARTA PARTE

Los bancos españoles en Reino Unido experimentan las consecuencias de la guerra por las hipotecas y la captación del pasivo. Santander UK y TSB, filial de Banco Sabadell, recortaron sus beneficios en el primer semestre en una cuarta parte. Ello contrasta con los avances de global de sus respectivas matrices, pero va en consonancia con el resto de entidades británicas.

La caída más acusada es la de Santander UK, que, de acuerdo con la contabilidad británica, recortó sus beneficios después de impuestos en un 30%, hasta los 597 millones de libras (708 millones de euros) como consecuencia de la caída de la actividad en hipotecas y la mayor remuneración de los depósitos. La entidad vio reducirse un 11% su margen neto de intereses, hasta 899 millones de libras, a la vez que los gastos operativos se elevaron un 5%. El balance de préstamos a cliente se redujo un 2,5%, hasta los 201.700 millones de libras (el 85%, hipotecas), mientras que los depósitos disminuyeron un 2,9%, con un total de 188.000 millones de libras.

Por su parte, TSB registró un resultado antes de impuestos en el primer semestre de 112 millones de libras (133 millones de euros), un 24,5% menos que en igual periodo del año pasado. La entidad lo justificó también por la debilidad del mercado hipotecario y por la

competencia para captar clientes. TSB disminuyó en un año en un 1,3% el valor de los depósitos de sus clientes, hasta los 34.985 millones de libras. En cambio, la cartera de hipotecas creció un 1%, con 33.700 millones de libras. Su margen neto de intereses se situó en el 2,62%, 0,22 puntos menos que un año atrás.

(Expansión. Página 10. 4 medias columnas)

BLACKSTONE, LADRILLO Y JUEGO EN ESPAÑA

Blackstone estuvo a punto de realizar su primera gran inversión en España en los años del *boom* previos a la crisis financiera, cuando se alió a otros fondos para tratar de adquirir el grupo de telecomunicaciones Auna. La transacción no salió adelante pero el gigante estadounidense de capital riesgo vio su gran oportunidad de volver al país cuando el mercado se secó casi totalmente por el colapso de la banca de 2008 y la posterior tormenta existencial del euro. Aunque la gestora había desarrollado antes algunas operaciones de crédito, su primer asalto significativo al mercado español llegó en 2010 con la adquisición del fabricante de envases Mivisa, a través de uno de sus fondos de capital riesgo y en alianza con N+1, por 900 millones. Vendió la compañía en 2014 a Crown Holdings por 1.200 millones.

Pero el gigante, que a nivel mundial gestiona un billón de euros en activos, pasó a ser un operador muy conocido en España al ser uno de los protagonistas del desembarco de los “fondos oportunistas” en el sector inmobiliario, comprando activos y deuda a los bancos que necesitaban limpiar su balance. Hoy, de los más de 20.000 millones de euros que Blackstone ha invertido en el país, buena parte sigue asociado al ladrillo, como resultado de esa estrategia de crecimiento. Por un lado, la firma controla *servicers* o gestores de activos e hipotecas como Anticipa y Aliseda. También es dueña de Testa Home, promotora que alquila 15.000 unidades residenciales, la mayor parte en Madrid. En 2017, se alió con Santander para integrar los activos dañados de Banco Popular en la sociedad Quasar. En el apartado logístico, a través de Logicor y Mileway, la compañía acapara más de 100 propiedades, con 2 millones de metros cuadrados. Y otro de los desarrollos ligados a esa industria ha sido el de la cadena hotelera HIP.

Ese fuerte peso del ladrillo en la cartera española de Blackstone es reflejo de su reparto de activos a nivel global. Pero más recientemente, esta institución con sede en Nueva York está desarrollando en España otras de sus divisiones, tal y como se explica en este amplio reportaje.

(Expansión. Suplemento Directivos en verano. Primera página)

LA EXTINCIÓN DE LOS BANCOS EN UN PLANETA ESPECIALIZADO EN DESTRUIR

Santiago López, analista financiero certificado (CFA, por sus siglas en inglés), argumenta en esta amplia tribuna que “al igual que con las especies, el evento natural en el sector financiero es la quiebra, y la supervivencia es la excepción.

Comenta que “en España hemos visto quebrar o desaparecer en fusiones zombi a más del 60% de los bancos en los últimos 20 años. Aunque ha habido ciertos periodos en los que se ha podido ganar dinero invirtiendo en bancos, a mediano/largo plazo los retornos se acercan al

ceros y nos recuerdan al mensaje de Warren Buffett acerca de las inversiones en aerolíneas (en las que no se ha ganado dinero en 120 años): “Si un capitalista con buena visión de futuro hubiese estado presente en Kitty Hawk [en el primer vuelo de los hermanos Wright], le hubiese hecho un gran favor a sus descendientes si hubiese derribado al avión pilotado por Orville”.

“Si a los fundadores de Banco Santander en 1857 les hubiesen dicho que a lo largo de los 167 años siguientes iban a ver cinco guerras importantes (dos guerras coloniales, la tercera guerra carlista, la guerra del Rif y la Guerra Civil), ocho sistemas de Gobierno distintos (tres periodos de monarquía parlamentaria, dos repúblicas y tres dictaduras) y 40 años de recesión, se lo hubiesen pensado dos veces antes de empezar el negocio. Contra todo pronóstico, el banco sigue aquí en lo que es, sin duda, un gran éxito de supervivencia y una rara excepción. Los tiburones ya habitaban los mares 200 millones de años antes de que los dinosaurios apareciesen y aquí siguen, 65 millones de años después de que se extinguieran en otro caso de rareza evolutiva”.

Y explica que “lo que tenemos que analizar para ver cómo de exitosa puede ser una inversión a mediano plazo es si se están creando las condiciones propicias para su futura evolución. Frederic Bastiat lo explicaba claramente: “El mal economista persigue un pequeño beneficio a corto plazo seguido por un gran desastre mientras que el verdadero economista persigue un gran beneficio futuro aún a riesgo de problemas a corto plazo”.

(Cinco Días. Página 9)