

Evaluaciones Independientes Sobre la Banca, Sugiere Socimer

## Difícil, que se Pague por los Bancos Grandes Tres Veces su Valor Contable; 1.4, Precio Justo

Rossana Fuentes-Beralín

Los precios de casi tres veces valor en libros, pagados por los primeros bancos mexicanos subastados en el proceso de reprivatización, probablemente no se repetirán en el caso de las instituciones más grandes, concluyeron analistas en una de las mesas del Seminario Mercados de Capital en México, organizado por *Latin Finance* y EL FINANCIERO.

Funcionarios del Grupo de Consultores Internacionales Socimer, expusieron ante más de 100 asistentes a uno de los paneles del evento, que en el caso de los bancos más grandes, un precio adecuado para ofrecer, al tomar en cuenta consideraciones legales, macroeconómicas y de competencia, sería de alrededor de 1.6 veces valor en libros.

"La compra de bancos conlleva una cuota de prestigio y de poder, por qué no reconocerlo, y éstas son consideraciones extraeconómicas a considerar, pero hay también y sobre todo que hacer evaluaciones económicas", apuntó Guillermo Ramírez, director del Grupo Socimer.

En el espíritu prevaleciente a lo largo de todos los trabajos del seminario, en los que se documentó el optimismo respecto del futuro económico de México, pero se manifestó también la necesidad de actuar con cautela, Ramírez apuntó la "importancia de hacer evaluaciones *in situ* de los bancos".

A pesar de que reconoció el trabajo hecho por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la preparación de los documentos que analizan el estado financiero de la banca en proceso de desincorporación, hizo un llamado a realizar evaluaciones independientes.

"Es lo mismo que con un coche usado, uno tiene que pasarlo por la revisión de su propio mecánico."

Señaló que la evaluación de la cartera debe hacerse tomando en cuenta elementos como las líneas interbancarias, a las cuales incluyó dentro de los puntos "problemáticos", y por parte de los bienes muebles dijo que se justificaba también un avalúo independiente, cuando se ve que se les contabilizó con un costo apreciado en 60 por ciento de 1989 a 1990.

En ausencia de un procedimiento de evaluación independiente, "se asume una cuota adicional de riesgo y debe pensarse en introducir a la operación cláusulas de salvaguarda", comentó el banquero que ha participado en proyectos de trabajo en su rama dentro de su país Chile, así como en Venezuela, Argentina, Paraguay y República Dominicana, entre otros.

En el desglose de riesgos que asumen quienes contemplan la compra de un banco mexicano, otro de los panelistas, el abogado mexicano Juan José Paullada Figueroa, señaló que el "esqueleto legal es el adecuado".

No obstante, el jurista advirtió igualmente sobre la existencia de una excesiva discrecionalidad en la ley de 1990, y añadió que el espíritu de la misma reflejaba el

ánimo de seguir con un manejo estatal a-solutu del marco en el que operarán las instituciones bancarias mexicanas.

En lo referente al riesgo de la competencia internacional a la que podrían enfrentarse las instituciones recientemente privatizadas, Bruce Clausus, abogado neoyorquino del Grupo Consultor Socimer, lamentó que sin duda la habrá y dijo que no es descabellado pensar que en cinco años exista la posibilidad de que la banca extranjera tenga control de 51 por ciento o marítimo de alguna institución bancaria de las existentes o de nuevas licencias.

Clausus argumentó en favor de que la banca estadounidense -hasta ahora poco interesada en el proceso reprivatizador- pruebe las aguas al participar con el permitido 5 por ciento de propiedad extranjera que les facilitara ganar experiencia en el mercado y ver si les interesa crecer su posición.

Al vincular el tema de servicios financieros dentro del futuro tratado de libre comercio, dijo que una posición interna, aunque minoritaria, permitiría a los bancos hacer "presión" para acelerar el protocolo de apertura que en todo caso, tomando en cuenta la experiencia del tratado con Canadá, no debía que rebasar máximo los 10 años.

Con todos los riesgos inherentes a una operación de este tipo, los expositores en el seminario señalaron que el *quid* del asunto,

en la compra de un banco, es proyectar el negocio y ver si vale la pena el riesgo en función de las ganancias esperadas.

La conclusión fue clara, vale la pena comprar, pero hay que cuidar el precio que se pague.

Nuevamente, como lo hiciera CS First Boston en su análisis de la banca mexicana, la mesa concluyó que México es un país "sub-bancado".

"Todos los estudios apuntan que en la banca hay márgenes de crecimiento", dijo Ramírez, quien explicó que con un manejo bancario de 66 mil millones de dólares y un PNB de alrededor de los 200 mil, el coeficiente arrojado de 30 por ciento podría duplicarse, como se ve en otras naciones latinoamericanas.

Además, los márgenes de ganancia de entre 7 y 10 por ciento son muy atractivos y aunque los expositores indicaron que forzadamente tenderán a bajar una vez -cluida de desincorporación, comentaron que las tasas de ganancia seguirían siendo atractivas.

En el ejercicio matemático expuesto a los banqueros, corredores, y analistas nacionales y extranjeros de las firmas más importantes en el mundo de las finanzas, se demostró que las utilidades bancarias mexicanas se ubican en 16 por ciento.

Con una composición, que incluye los datos de las 18 instituciones que serán pri-

vatzadas, se manejó que en 1990 se hablaría de utilidades ajustadas de mil 455 millones de dólares.

Bajo ese cálculo, los representantes de Socimer concluyeron que los grupos financieros que postularon exitosamente por Banco Mercantil y Banpaís previeron tasas de descuento en las que el escenario es el de mayor confianza en el país, que permite pagos de hasta 3.20 veces valor en libro.

De hecho el elemento "confianza" en México fue una de las constantes manejadas en todas las mesas del primer día del seminario.

Neil Allen, director ejecutivo de Bankers Trust para Latinoamérica, habló de la "reinternacionalización" del subcontinente e identificó a México como uno de los países que marcan el paso para el regreso a los mercados de capitales.

Mercados que, dijo Alberto Luzárraga, su homólogo de Continental Bank, son los que hay que poblar tanto dentro como fuera de las naciones latinoamericanas, para evitar la repetición de los caros errores de buscar el desarrollo con base en el endeudamiento externo.

Pero si bien es cierto que "México" y "confianza" parecían el binomio obligado en todos los discursos, una nota de inteligente cautela -tanto para inversionistas extranjeros como para mexicanos- fue introducida por Antonio Marchand, del Banco Nacional de México, quien reconoció que "la confianza no se vende, se renta", y resumió con ella el exhorto hecho por otros de los expositores en la mesa de Eurinam Group de "camine, pero camine con cuidado" en los mercados de capital de nuestro país, y ver si las oportunidades, pero sin pensar que los riesgos, son inexistentes.

Translation of an Article from El Financiero, Mexico, D.F.  
Friday, June 21, 1991 - Page 4

#### **SOCIMER SUGGESTS INDEPENDENT BANKING EVALUATIONS**

DOUBTFUL THAT THE BIG BANKS WILL PAY THREE TIMES BOOK VALUE; 1.4,  
THE JUST PRICE.

Analysts at one of the panels at the Capital Markets Seminar in Mexico, organized by LatinFinance and El Financiero, concluded that prices of almost three times book value, paid for the first Mexican banks auctioned in the process of reprivatization, will probably not be repeated in the case of the larger institutions.

Officers from the International Consulting Group SOCIMER, addressing more than 100 people present at one of the event's panels, indicated that, in the case of the bigger banks, the proper price to offer, taking into account legal, macroeconomic and competitive considerations, would be around 1.6 times book value.

"The purchase of banks carries with it a certain amount of prestige and power, why not recognize it, and these are extraeconomic aspects to consider, but there are also, and above all, economic evaluations to be made", indicated Guillermo Ramírez, director of the Socimer Group.

In the spirit prevailing throughout the seminar, the panelists expressed optimism about the economic future of Mexico, but there were also manifestations of the need to act with caution, Ramírez pointed out the "importance of making an evaluation of the banks "in situs".

Despite the work done by the Ministry of Finance in the preparation of documents which analyze the financial status of the banks in the disincorporation process, Mr. Ramírez called for the use of independent evaluations.

"It is the same as with a used car, you have to have it tested by your own mechanic, as well."

He pointed out that the portfolio evaluation should be done taking into account aspects such as the interbanking lines, which he included among the "problematic" points, and in the case of real estate, he said that an independent evaluation was justified, particularly when such properties have a book value which has appreciated at an estimated rate of 60 percent from 1989 to 1990.

In the absence of a process of independent evaluation, "an additional element of risk is assumed, thus the introduction of precautionary measures should be contemplated," commented the banker, who has participated in projects of this nature in his own country, Chile, as well as in Venezuela, Argentina, Paraguay and the Dominican Republic, among others.

In disclosing the risks assumed by those who contemplate the purchase of a Mexican bank, another panelist, the Mexican lawyer Juan José Paullada Figueroa, pointed out that the "legal framework is the appropriate one."

Nevertheless, the lawyer warned about the large amount of discretion permitted to the government in the 1990 law, and added that its spirit reflected the intention by the state to

continue with authoritarian management of the framework in which the Mexican banking institutions will operate.

Concerning the risk of international competition which the recently privatized institutions could confront, Bruce Claugus, a New York attorney for the Socimer Consulting Group, argued that competition undoubtedly will exist, and said that it is not too farfetched to think that in five years foreign banks will have control of 51 percent or the majority ownership of some existing or newly licensed banking institutions.

Claugus argued in favor of United States banks - thus far relatively uninterested in the reprivatizing process - testing the waters by participating with the permissible 5 percent foreign ownership, which would allow them to gain experience in the market, and to see if they become interested in enlarging their position.

Linking the subject of financial services to the future free trade agreement, he said that an investment position, although minority, would allow the banks to apply "pressure" to accelerate the pace of the protocol of accession which, in any event, taking into account the experience with the treaty with Canada, should not exceed, as a maximum, a duration of ten years.

With all the risks inherent to an operation of this type, the speakers at the Seminar pointed out that the "quid" of the matter in the purchase of a bank is to project the business and see if the risk is justified when compared to the profits expected.

The conclusion was clear, it is justified to buy, but you have to be careful about the price you pay.

Again, as CS First Boston did in its analysis of the Mexican banks, the panel concluded that Mexico is a "under-banked" country.

"All the studies point to the banks having growth margins", Ramirez said, and explained that with banks handling 66 billion dollars, and a PNB of about 200,000, the resulting coefficient of 30 percent could be doubled, as is the case in other Latin American countries.

Besides, profit margins of between 7 and 10 percent are very attractive and, even though the speakers indicated that they will be forced down once the disincorporation is finalized, the rates of return will continue to be attractive.

In a mathematical exercise presented to the audience of national and foreign bankers, brokers, and analysts from the most important firms of the financial world, it was demonstrated that Mexican bank profits equal 16 percent.

In an analysis which includes data of the 18 institutions which will be privatized, it was concluded that during 1990 adjusted profits would total 1.455 billion dollars.

On the basis of that calculation, the representatives of Socimer concluded that the financial groups which bid successfully for Banco Mercantil and Banpais anticipated rates of return based on a scenario of utmost confidence in the country, justifying prices of up to 3.20 times their book value.

In fact, the "trust" in Mexico ingredient was one of the constants presented in all the panels on the first day of the Seminar.

Neil Allen, managing director of Bankers Trust for Latin America, spoke of the "reinternationalization" of the subcontinent, and identified Mexico as one of the countries which has set the pace in the return to the capital markets.

"These are markets which we have to create within, as well as without, the Latin American nations to avoid the repetition of the costly errors of seeking development based on foreign debt," said Alberto Luzárraga, managing director from Continental Bank.

But if it is true that "Mexico" and "trust" seemed the common denominator in all the speeches, a measure of prudence was introduced to foreign as well as to the Mexican investors by Antonio Marchand, from Banco Nacional de Mexico, who observed that "you can't sell trust, you rent it", and concluded his remarks with the same suggestion made by other speakers at the panel of the European InterAmerican Finance/Singer & Friedlander Workshop "walk, but walk with caution" in the capital markets of our country and recognize the opportunities, but do not think that risks are nonexistent.