

Santander y Banorte, mejor posicionados para comprar Citibanamex, dice Moody's

Grupo Financiero Banorte y Santander son las firmas mejor posicionadas para adquirir a Banamex, la marca, Afore y aseguradora, así como el acervo cultural que forma parte del negocio minorista en México que desde enero pasado puso a la venta el gigante financiero estadounidense Citi, de acuerdo con un análisis de Moody's.

“Experiencia y disciplina conservadora de riesgos son ventajas para Santander y Banorte. Ambos han seguido estrategias de negocios consistentes y diversificadas y ambos tienen la experiencia en préstamos de consumo de alto nivel y conjuntos de productos necesarios para integrar y admi-

nistrar el libro de préstamos de consumo y los depósitos principales de Citibanamex”, explicó Moody's.

En un análisis sobre la posible transacción, la calificadora explicó que la mayor eficiencia operativa de Banorte y Santander ayudará a integrar las costosas operaciones de Citibanamex.

“La clave para mantener los bajos costos de fondeo de Citibanamex es su gran red de sucursales, que limitará la capacidad del banco adquirente de buscar eficiencias de costos a través del cierre de sucursales a gran escala más allá de los claros despidos”, añadió.

La agencia agregó que la adquisición del segmento de con-

sumo de Citibanamex creará un fondo de comercio que oscilará entre aproximadamente 4,100 mdd y 8,300 mdd, lo que requerirá que el banco adquirente organice el financiamiento para continuar cumpliendo con los requisitos mínimos de capitalización.

“Debido a que no hay información sobre el precio de la transacción, y ante la falta de información sobre los activos ponderados por riesgo que se adquirirían, no podemos evaluar cómo se verá el capital una vez que se cierre la adquisición”, refirió.

INBURSA, OTRA OPCIÓN

El análisis de Moody's también coloca como posibles compradores a Inbursa, de Carlos Slim, y Banco Azteca, de Ricardo Salinas Pliego; sin embargo, éste último descartó en días recientes su participación en el proceso de venta, al considerar que “es un problema que requiere demasiado tiempo e inversión”.