

# EL ECONOMISTA

## RANKING BRANDZ TOP 100

Conozca las 100 Marcas Globales más Valiosas en 2010, elaborado por Millward Brown Optimor.

## REAL HOTELS & RESORTS SE EXPANDE

La división hotelera de Grupo Poma inauguró su segundo hotel en Suramérica: el JW Marriott.

## ESPECIAL INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Descubra las expectativas de crecimiento y las estrategias desarrolladas para enfrentar la recesión mundial.

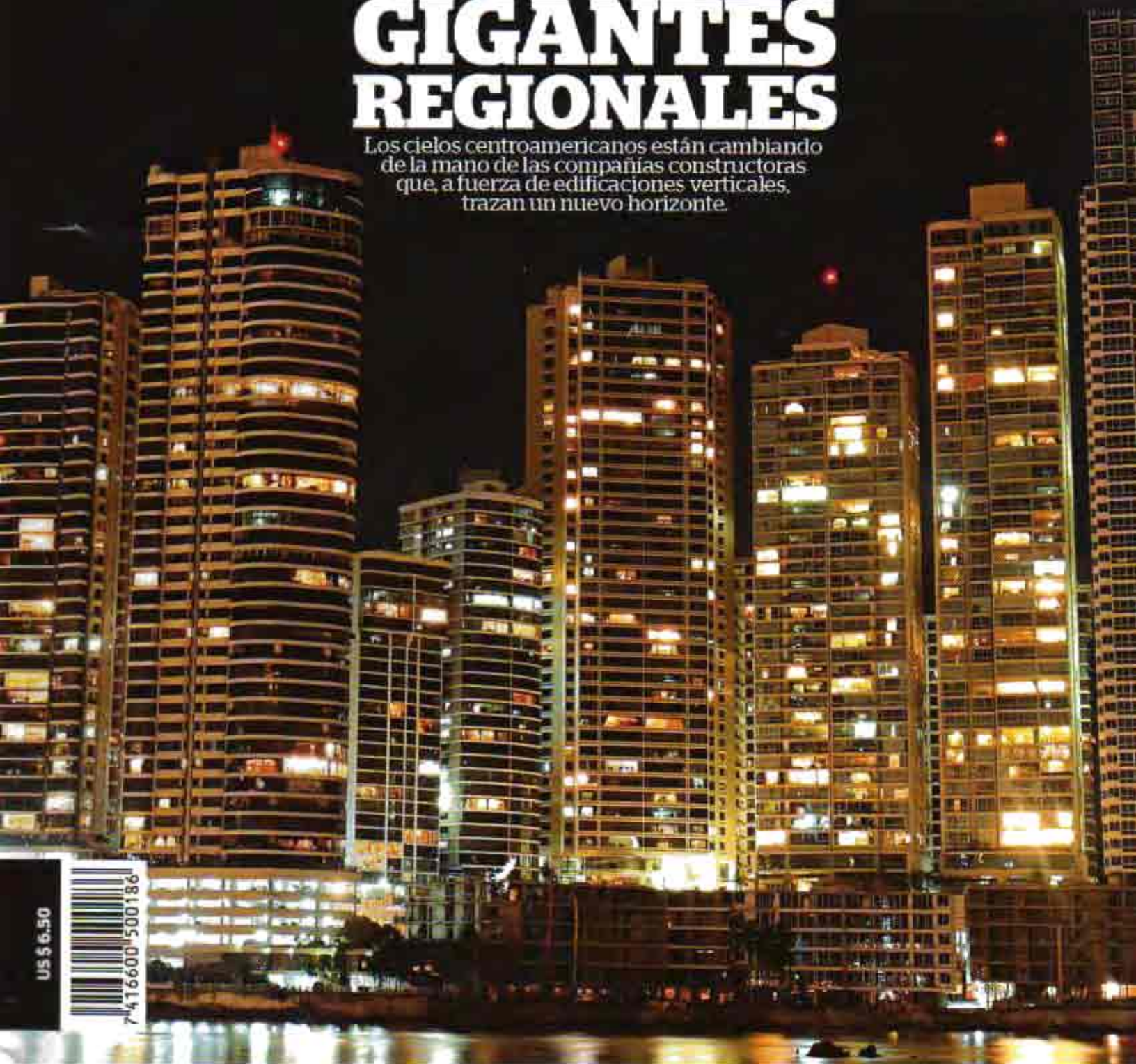
WWW.ELECONOMISTA.NET

CENTROAMÉRICA

Agosto-Septiembre 2010 / \$207 / # 32

# GIGANTES REGIONALES

Los cielos centroamericanos están cambiando de la mano de las compañías constructoras que, a fuerza de edificaciones verticales, trazan un nuevo horizonte.



US \$ 6.50



7416600500186

# Grupo Aval llega a Centroamérica

**El mayor consorcio financiero colombiano compró el BAC Credomatic a GE Capital, en un negocio de \$1,900 millones. La operación se concretará a inicios de 2011.**

**E**s tradicional que cuando los banqueros concretan una operación de compra de otra entidad acudan a una compleja explicación de la transacción.

El magnate colombiano Luis Carlos Sarmiento no es de esa escuela. Él explica en términos muy pragmáticos su ingreso al sector financiero centroamericano: "¿Por qué compramos al BAC Credomatic? Porque lo están vendiendo, nos lo ofrecieron y es muy difícil que una oportunidad así se repita".

Con esa explicación resumió el pasado 15 de julio las razones de compra del banco centroamericano, un negocio que se concretó en la madrugada de ese mismo día, entre el Grupo Aval, el conglomerado financiero que él comanda, y la firma global estadounidense General Electric Capital Corporation, que controla el 75% de las acciones del BAC Credomatic, las cuales conservará su nombre.

El Grupo Aval es el holding que reúne a los bancos de Bogotá, Occidente, Popular y AV Villas, la Corporación Financiera Colombiana, la

AFP Porvenir, dos compañías de leasing, dos fiduciarias, almacenes de depósito y una comisionista de bolsa. Los cuatro bancos ocuparon los puestos segundo, quinto, séptimo y decimocuarto en el ranking colombiano de 2009, según valor de sus activos. Como grupo, Aval conforma la escuadra más poderosa del sector, con unos activos que al cierre del año pasado eran de \$35,000 millones y utilidades netas de \$535 millones.

A la cabeza de ese poderoso consorcio está Sarmiento, quien preside la junta directiva, quien en su intervención para explicar la operación de compra, que costará \$1,900 millones, empezó por aclarar que "comprar bancos es muy difícil". "Generalmente cuando son buenos y están funcionando bien, no los quieren vender; y cuando los quieren vender es porque hay dificultades, pero entonces uno no los quiere comprar."

Un paradigma que en el caso de BAC Credomatic tiene una variación: "GE lo quiere vender porque quiere dedicarse a su 'core business', y salir de sus activos financieros".

En efecto, la decisión estratégica de la firma es la de efectuar una paulatina disminución de sus activos financieros, de tal manera que pasen de \$516,000 millones a \$440,000 millones al cierre del año 2012, según las explicaciones que dio el propio CEO de GE Capital, Michael Neal, a principios de junio pasado. En ese objetivo se enmarca también la venta del 21% que la global posee en el banco turco Garanti.

Esa es la génesis del negocio, que se constituye en la transacción internacional de mayor valor en la historia del sector financiero colombiano, y con la cual Aval entrará a todos los países centroamericanos, controlando la entidad líder en la emisión de tarjetas de crédito en esa región.

## Meses de estudio

GE encargó a la división de banca de inversión del prestigioso Credit Suisse estructurar la operación, que definió como un ajuste estratégico de largo plazo. Esta entidad hizo el primer ofrecimiento a Sarmiento, a principios de año. En la primera semana de junio, Aval hizo una oferta a través del Banco de Bogotá. Pero el 10 de junio pareció que la negociación no había sido fructífera porque la propuesta caducó sin recibir respuesta.

Aunque el banco señaló en una comunicación dirigida a la Superintendencia Financiera de Colombia que no había recibi-



El grupo Bac Credomatic continuará operando bajo el mismo nombre luego de la finalización de la transacción.



Dr. Luis Carlos Sarmiento Angulo (derecha), presidente Grupo Aval, durante el anuncio de compra.

do respuesta, aclaró que continuaría explorando “posibilidades de expansión de su negocio con miras a fortalecer su posición de liderazgo en el sector financiero”. Y esa exploración al fin tuvo resultados positivos un mes después, el 15 de julio, cuando ambas partes llegaron a un acuerdo.

Sarmiento sintetiza así los beneficios que representa para su consorcio la compra del BAC: “Nos da capacidad de expansión en el negocio bancario; está en toda Centroamérica y en el estado de Florida; controla el 65% de la emisión de tarjetas de crédito en Centroamérica; es una herramienta muy buena para facilitar los negocios a los



● BAC Credomatic opera en toda Centroamérica y controla el 65% de la emisión de tarjetas de crédito en el istmo.

empresarios colombianos en esa región; y es un grupo de prestigio, con dos millones de clientes, 15,000 empleados y 372 oficinas”.

La institución adquirida es un grupo de bancos que se agrupa bajo la sombrilla de BAC Credomatic Network. Posee en la región puestos de bolsa, aseguradoras y administradoras de fondos de pensiones. Al cierre de 2009, registraba activos por \$7,680 millones, una cartera de \$5,000 millones, depósitos de \$5,300 millones, un patrimonio de \$810 millones y una utilidad neta de \$150 millones.

GE Capital había comprado el 50% del grupo en 2005 y cuatro años después había adquirido otro 25%.

La suma por la que fue cerrado el trato, y que aún no ha sido desembolsada porque ambas partes acordaron la entrega hasta una vez se contara con todas las autorizaciones legales requeridas, equivale al 100% de las acciones de BAC Credomatic. Dado que GE solo controla el 75%, el pacto obliga a que en forma simultánea la transnacional compre ese 25% que aún está en poder del grupo nicaragüense Pellas y le venda el 100% a los colombianos.

Grupo Aval tiene otro compromiso de igual importancia: conseguir los \$1,900 millones. Una suma que no está

## Arias & Muñoz, el asesor

● Detrás de la transacción económica existió una intensa operación legal para el acuerdo entre Grupo Aval y BAC Credomatic, asesorada y diligenciada por el bufete Arias & Muñoz.

● La firma se encargó directamente de 10 jurisdicciones: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Gran Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Bahamas y México.

**La operación se ejecutó aproximadamente en dos meses**, con un trabajo de hasta 35 abogados de Arias & Muñoz y el apoyo de la firma Davis, Polk & Wardell, que asesoró la transacción en Estados Unidos, y de Martínez Neira Abogados, representantes del colombiano Grupo Aval.

● Arias & Muñoz posee amplia experiencia en grandes negocios, ya que ha participado en la venta de empresas como Banco Agrícola, Banistmo, Banco Cuscatlán, Banco UNO, CESSA, Semillas Cristiani Burkard, entre otras. Por primera vez coordinó una multimillonaria operación a escala regional.

en caja de momento, pero para la cual Sarmiento ya tiene diseñada la estrategia de consecución.

Según él, primero, se acudirá a un aumento del capital del grupo, mediante una emisión de acciones por \$1,000 millones. Será una emisión que se manejará internamente en Colombia, que se realizará en el actual semestre, y para la cual tendrán privilegios de compra los actuales accionistas.

En segundo término, Aval buscará \$900 millones vía endeudamiento, ya sea mediante una operación crediticia o a través de la colocación de bonos. En cualquier caso, Aval tiene el debido respaldo. La previsión de Sarmiento es que la transacción con GE Capital se realice hacia enero del próximo año. ●