

El Sabadell compra el Urquijo por 760 millones y la CAM considera el precio una «barbaridad»

La caja alicantina decidió no elevar la puja «para no pagar un dinero por algo que no lo vale»

D. CORDERO / F. PASCUAL
BARCELONA/ALICANTE.— La pugna por la adquisición del Banco Urquijo entre la Caja de Ahorros del Mediterráneo y el Banco Sabadell se ha decantado finalmente del lado catalán. El consejo de administración del belga KBC Group decidió anoche ofrecer a la entidad vallesana la última operación pendiente en el sector bancario español por un precio de 760 millones de euros, que serán liquidados en efectivo y a cargo de los fondos propios del banco, sin necesidad de efectuar ampliación de capital.

La CAM asumió con serenidad la venta del Urquijo al Sabadell, entidad que preside Josep Oliu, ya que «se ha vendido por mucho más de lo que vale, 760 millones son una barbaridad», aseguraron desde la entidad. Según fuentes próximas a la operación, la caja alicantina presentó una oferta «por lo que estimaba que costaba el banco, pero al final pidieron más y no se iba a comprar algo por lo que no lo vale». Para la dirección de la CAM, el valor definitivo de la venta es mucho más que excesivo y considera que el Sabadell ha tenido que pagarlo porque «no tenía valores que tiene la CAM».

La entidad que preside Vicente Sala había descabalgado con una oferta que, según fuentes oficiales, podría rondar los 600 millones a tres de los principales competidores: el portugués Banco Espírito Santo, el Deutsche Bank y el Crédit Agricole de Francia. El optimismo en los alicantinos se había incrementado por el apoyo de las principales centrales del Urquijo, atraídas por su tradición integradora y por su carencia de un equipo especializado en banca patrimonial, según aseguran las mismas fuentes.

Sin embargo, la operación se torció cuando los vendedores decidieron elevar la puja «y pedir



Un joven pasa ayer por delante de la sede del Urquijo en la Rambla de Alicante. / ERNESTO CAPARROS

La CAM había descabalgado al Crédit Agricole, el Deutsche y el Banco Espírito Santo

un precio por el Urquijo que no lo vale», aseguraron fuentes conocedoras de la subasta.

El acuerdo alcanzado finalmente entre KCB y el Sabadell supone la adquisición del 99,74% del capital social de Urquijo, que mantendrá su nombre pero con la suma de las iniciales SBP. Las tres siglas proceden de la enseña Sabadell Banca Privada, que sumará a su red de gestión de patrimonios 9 de las oficinas de Ur-

Es la segunda vez que el Sabadell arrebató a la caja alicantina una entidad de crédito

quijo. El resto de oficinas del banco adquirido (tiene 60) se cerrarán por proximidad a otras entidades del Sabadell (24), o se incorporarán a la red de sucursales de banca comercial (25) y de banca de empresas (2). Fuentes de la entidad evitaron hablar de consecuencias en el empleo.

Está previsto que dentro de dos meses se pueda firmar el acuerdo, para iniciar toda la integración. La red de banca privada será la primera en incorporarse al Sabadell,

mientras que el resto se irán integrando hasta finalizar el proceso en febrero de 2007.

A falta de que los reguladores den el visto bueno a la operación, el grupo belga calcula que la operación le reportará unas plusvalías de 495 millones de euros, una cifra a la que deberá restar los recursos que ha invertido en los últimos diez años en el Urquijo. Asimismo, se ha asegurado un dividendo de 7,7 millones de euros. KBC Group decidió desprenderse de Urquijo a causa de la imposibilidad de generar un grupo líder en el mercado del bancaseguros en España.

Es la segunda vez que el Banco Sabadell arrebató a la CAM una entidad de crédito en una puja, después de que se hiciera con el Banco Atlántico hace algo menos de dos años.

Sindicatos y política

F.P.
ALICANTE.— La siempre significativa, aunque nunca vinculante, posición de la plantilla en una venta de estas características se había inclinado de hacia la CAM de manera contundente. La tradición integradora de la entidad crediticia alicantina se ha refrendado ya en las anteriores absorciones del Banco Sanpaolo y del Abbey Bank. Además, «una caja siempre va a ser más sensible» en la colocación de trabajadores que un banco, según reconocía el responsable sectorial de Ahorro de la Unión General de Trabajadores (UGT), Angel Campadabál.

No obstante, el dirigente «ugetista» admitía que la integración de la plantilla del Banco Atlántico en el Sabadell fue «razonablemente bien llevada». Campadabál eludió apoyar públicamente a una de las dos entidades y exigió que, sea cual, sea respete los puestos de trabajo y evite la movilidad geográfica de los asalariados.

Fue precisamente la venta del Atlántico la que enfrentó hace dos años a la CAM con el banco catalán. En esa ocasión fue éste último quien logró la compra pese a las fundadas es-

peranzas de los alicantinos.

Dos factores externos más podían afectar a la decisión última del KBC. Por un lado, las acostumbradas reticencias del Banco de España a que una caja de ahorros pueda adquirir un banco. No obstante, la CAM podría haber vencido los recelos de la entidad que preside Jaime Caruana por las garantías laborales que ofrecía y porque carecía de un equipo especializado en la gestión de grandes patrimonios, como son los principales clientes del Urquijo. Esta circunstan-

cia obligaría a mantener a la práctica totalidad de los profesionales del banco y a conservar su marca, condición indispensable según las exigencias de Caruana.

Por otra parte, la dirección de la Caja de Ahorros del Mediterráneo había estado sondeando los posibles apoyos políticos del ex consejero de La Caixa y ministro de Industria, José Montilla, a la opción del Banc Sabadell. Sobre todo, cuando La Caixa forma parte del accionaria del Sabadell, aunque en franca retirada. Pese a que no

se ha aireado, la posible influencia del ex presidente de la Diputación Provincial de Barcelona fue objeto de análisis y preocupación por parte de las entidades bancarias concurrentes. No obstante, fuentes próximas a la operación descartaron la intervención determinante de Montilla después de su debilitada posición tras el fiasco de la oferta pública de adquisición (OPA) de Gas Natural a Ende-sa. La tensión a última hora de la noche en las dos entidades fue máxima, ya que, pese a que estaba previsto un anuncio inminente, la puja podría haberse alargado más.

Ainia colabora en un plan de la UE para incluir tecnologías en el sector alimentario

VALENCIA.— AINIA Centro tecnológico participa en un proyecto europeo destinado a impulsar el desarrollo de plataformas electrónicas en cadenas de suministro agroalimentarias, según se indica en un comunicado.

Los expertos europeos reunidos en AINIA analizarán los impactos de las tecnologías emergentes en el sector agroalimentario, las posibles estrategias tecnológicas a seguir y definirán las recomendaciones básicas sobre las e-platforms que presentarán al Parlamento Europeo. AINIA centro tecnológico es el único socio español del proyecto europeo E-mensa.

Este proyecto, financiado por el VI Programa Marco, está formado por un consorcio de socios de Italia, Reino Unido, Irlanda, Alemania, Polonia y España y su objetivo es el establecimiento de un grupo de trabajo multidisciplinar, a través de diferentes agentes y grupos transnacionales, para impulsar el desarrollo de plataformas electrónicas (e-platforms) en cadenas de suministro agroalimentarias.

En Europa, uno de los principales puntos débiles de la cadena de suministro alimentaria (del productor al consumidor final, pasando por toda la industria de transformación) es la escasa cooperación y comunicación entre los agentes de la misma.

Las plataformas electrónicas aportan grandes ventajas y posibilidades a la cadena de suministro, ya que permiten, entre otras cosas, tener la cantidad exacta de producto en el lugar y tiempo adecuado, con el nivel de calidad deseado, reduciendo stocks, tiempos de transacción, mejorando la seguridad alimentaria y abaratando costes.

Además, sirven para mejorar otras áreas como la búsqueda de información y la negociación de contratos y su seguimiento.

Pese a sus múltiples posibilidades, las plataformas electrónicas están implantadas en la actualidad en muy pocos casos y principalmente en el contexto de grandes compañías.

Taiwan presenta sus oportunidades de negocio a firmas de la provincia

VALENCIA.— La Cámara de Comercio de Valencia acogió ayer la jornada informativa *Oportunidades de Negocio en Taiwan*, que se presentó con el objetivo de abordar las relaciones económicas entre la isla y la Comunidad y las posibilidades de incrementar el conocimiento mutuo, así como los intercambios comerciales y de inversión entre empresas valencianas y taiwanesas», informaron ayer fuentes de la Cámara.

Esta jornada se produce después de que, en septiembre pasado, una delegación de la Oficina de Taipei en Madrid organizase una visita a la Cámara para tratar con su presidente, Arturo Virosque, las posibilidades de incrementar los negocios entre la Comunidad y la isla asiática, precisaron.