

# WELLS FARGO LANZA UNA OFERTA HOSTIL DE COMPRA SOBRE FIRST INTERSTATE

La oferta hostil que ayer presentó Wells Fargo & Co. para adquirir First Interstate Bancorp es grande: la mayor oferta hostil de adquisición en la historia de la banca de Estados Unidos, y una maniobra que, de hacerse realidad, creará el séptimo banco más grande del país, con más de US\$100.000 millones en activos.

19 de octubre 1995 , 12:00 a. m.

Pero aún más que sus dimensiones, la oferta de US\$10.000 millones es impresionante porque ilustra el poder generado por la filosofía empresarial de Wells Fargo de una implacable reducción de costos y su igualmente inflexible vocación de convertirse en el más rentable de los grandes bancos de EE.UU.

La fusión de Wells Fargo (el tercer banco en importancia de California) con el First Interstate(el segundo en el mismo estado) crearía una entidad con una cuota de mercado dominante en California y otros 12 estados occidentales de este país. El trato también permitiría a los bancos fusionados reducir los costos de operación y cerrar varias sucursales. Paul Hazen, el afable presidente ejecutivo de Wells Fargo, calcula que podría reducir los gastos de ambas entidades en US\$700 millones al año, y generar miles de millones de dólares en ganancias antes de impuestos.

Conceptualmente, esta es una transacción extraordinaria en la creación de valor para los accionistas , dice Carole Berger, analista de Salomon Brothers Inc. Los inmensos ahorros en materia de costos... podrían crear una firma muy poderosa .

Una oferta hostil es algo fuera de lo común en la banca de EE.UU., pero ha ocurrido antes: Bank of New York compró Irving Bank Corp. en 1989 tras un sangriento combate que duró más de un año, y Banc One recientemente presentó una oferta hostil sobre Bank of Boston Corp. Pero nada de esta magnitud había ocurrido antes en la industria bancaria de EE.UU. La fusión de Wells Fargo y First Interstate rivalizaría con otras grandes fusiones anteriores como la de Chemical Bank Corp. y Chase Manhattan Corp.

Los banqueros de inversión esperan que Wells Fargo mejore su oferta \_la acción de First Interstate está valorada actualmente en US\$133,50\_ para llevar a First interstate a la mesa de negociación. Wells quiere hacer todo esto bajo la base de una negociación, que incluya los temas sociales, dice una fuente familiarizada con la situación. Pero el problema consiste en que ya lo intentaron el año pasado con First Interstate, y no funcionó.

Posible oposición Pero las probabilidades son, de que al menos en un principio, First Interstate presente una fuerte resistencia a esta unión.

Al igual que Wells Fargo, que ascendió a Hazen a su puesto actual meses atrás, el presidente de First Interstate, William Siart, es relativamente nuevo en el cargo. Siart aseguraba en una entrevista ofrecida a principios de este año que estaba decidido a mantener la independencia del banco.

Ayer, Joseph Pinola, ex presidente del directorio de First Interstate que renunció del directorio hace seis meses, predijo una larga lucha.

No veo nada que nos ofrezca Wells que no sea temporal, dijo, señalando que Siart es un competidor y un luchador.

Pero Siart estará bajo la presión de sus principales accionistas, entre los que se encuentran Kravis, Kohlberg & Roberts (KKR) \_la poderosa firma inversora de Wall Street\_, para aceptar la oferta. El precio es alto, casi tres veces el valor en libros de First Interstate. El valor de la oferta subió ayer US\$600 millones cuando los inversionistas llevaron las acciones de Wells Fargo hasta los US\$229, US\$15,375 más que el día anterior. Basado en el precio de cierre de ayer de Wells Fargo, la oferta vale ahora US\$143,125 por acción y, sobre esta base, KKR casi cuadruplicaría el valor de su inversión inicial para comprar el 8% de First Interstate, a un promedio de US\$38 la acción.

Dinero al accionista A los accionistas de First Interstate se les ofrece más que una gran cantidad de acciones. Tendrán la oportunidad de obtener aumentos anuales más grandes en el valor de las acciones de las empresas fusionadas, a diferencia de lo que obtendrían de las acciones de un First Interstate independiente. El mes pasado, Ronald Mandle, analista de Sanford C. Bernstein & Co., estimó que los accionistas en First Interstate obtendrían un aumento adicional de un 22% en sus dividendos por acción como resultado de una fusión con Wells Fargo, y que los títulos de Wells Fargo se remontarían un 24%.

La gran interrogante es, qué clase de presión se aplicará contra el directorio de First Interstate por los mayores accionistas e inversionistas institucionales? , dice Victor Lewkow, socio de Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton, bufete de Nueva York. Otros abogados dicen que Wells Fargo podría hacerle el puente al directorio de First Interstate y directamente a los accionistas.

Además, algunos accionistas en First Interstate consideran atractiva la oferta de Wells Fargo. Creemos que es un buen trato, expresó Harry Keefe, de Keefe Managers Inc. de Nueva York, dueño de unas 500.000 acciones de First Interstate. El directorio podría tratar de defenderse, pero no creo que se haya escuchado lo último de Wells Fargo aún, dice Keefe.

Según las condiciones de la oferta, reveladas ayer, Wells Fargo ofrece cambiar 0,625 de sus acciones ordinarias por cada título en First Interstate, para un total de 48,4 millones de acciones. Dicho cambio daría a los accionistas en First Interstate casi exactamente un 50% de la empresa fusionada.

En una conferencia de prensa, Hazen dijo que Wells Fargo haría la adquisición sobre la base de una compra contable, un movimiento poco común porque el método crea grandes plusvalías, cuya pérdida se tiene que llevar a la cuenta de resultados durante los primeros años de la fusión. Pero Hazen afirma que los ahorros generados por la fusión pronto superarán a las plusvalías, que no afecta las ganancias. Hazen estima que

la fusión requerirá reajustes de US\$400 millones al año hasta el fin de la década, compensados por un ahorro neto de US\$700 millones al año.