

El director general de Bankinter y responsable del negocio de empresas, Eduardo Ozaíta, se muestra confiado en poder superar los objetivos de incrementar la financiación en 1.700 millones de euros en 2014, gracias a haber formalizado en los cinco primeros meses el triple del volumen conseguido en el mismo periodo del año anterior. Sin embargo, reconoce que la demanda

de crédito aún no es la esperada y prevé un mayor tirón en la segunda mitad del ejercicio. Ozaíta detecta una mayor competencia de otros bancos en este segmento de negocio, pero aún ve oportunidades firmes de crecer con la captación de clientes desorientados y mal atendidos por entidades más centradas en fusiones y compras.

Eduardo Ozaíta, Director General de Bankinter y Responsable del Negocio de Empresas

“La demanda de crédito no es tanta como nos gustaría”

■ José Luis Marco

— ¿Cómo evoluciona este año el negocio con empresas?

— El negocio está marchando bien, bastante conforme a los planes aunque todavía la demanda de crédito no es todo lo fuerte que nos gustaría. En el conjunto del sector, a abril y en términos interanuales, la inversión por parte del sistema financiero español sigue en caída, casi del 9%. De todas formas, hay que analizar esa caída, que es de la misma magnitud que la de todo el año pasado. La principal caída de este crédito se produce en las operaciones grandes, las de más de un millón de euros. Este es el principal cambio de tendencia este año. De enero a abril, en cambio, las operaciones de menos de un millón, las destinadas más a pymes y medianas empresas, crecen un 5,3%. Por tanto, se empieza a ver algo de cambio. Parece razonable que si la economía española y las empresas siguen demasiado apalancadas, el crédito siga cayendo durante este año. Nuestro departamento de análisis ha hecho una previsión de caída del 5,9% para este año.

— Un descenso inferior, pero que se suma a los de ejercicios anteriores.

— Tengo una visión optimista. Yo creía que este principio de año iba a ser menos duro, pero el final de año puede acabar mejor que ese 5,9% previsto de caída. Ya que el crédito a la pyme crece un 5,3%, podría terminar el año con un 7% de crecimiento y confío en que la caída del crédito a grandes compañías se vaya a ralentizar algo. Me gustaría pensar que a finales de año pueda estar la masa global de créditos en positivo, aunque en el acumulado haya un descenso. El desapalancamiento de las grandes compañías también se debe a las emisiones de bonos, ante la confianza que ha vuelto a los mercados.

— Y la competencia de la denominada banca en la sombra, ¿cómo afecta?

— Sobre la banca en la sombra, podemos hablar de dos cosas distintas. Una de ellas es muy incipiente de una banca minorista en pymes, con algunas iniciativas en Internet para pequeños importes o con préstamos entre particulares. Y hay otra actividad, en la que Bankinter ha vuelto a ser pionero, como son los acuerdos con algunos fondos. Hay mucha liquidez que quiere venir a España y nosotros hemos firmado ya tres o cuatro acuerdos importantes con fondos que tienen mucho músculo. En la medida que Bankinter ha demostrado claramente nuestro buen hacer en el análisis de riesgo, con la tasa de mora menor del sistema y una solvencia de los mejores de Europa, estos fondos han negociado con nosotros. Estamos a punto de cerrar ya importantes operaciones de cofinanciación por parte de estos fondos a clientes de



F. MORENO

AL TIMÓN

Eduardo Ozaíta Vega nace en Bilbao en 1964. Licenciado en Derecho y Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas y Master en dirección económica financiera por el Centro de Estudios financiero de Madrid, ha desarrollado toda su carrera profesional en Bankinter, donde

en 1988 era analista de riesgos de grandes clientes. Después de unos ascensos muy rápidos, en 2001 asume la dirección de la división de Banca Corporativa. En 2006, ya con rango de subdirector general, pasa a dirigir la regional de Andalucía. Desde diciembre de 2010 es director general y

responsable del negocio de empresas. Apasionado por el esquí, deporte mediante el que conoció a la que sería su mujer en Sierra Nevada, durante el verano opta por jugar al pádel con sus hijos y a la lectura, sobre todo de novelas históricas sobre la Edad Media.

Bankinter.

— Antes me apuntaba los datos de negocio del conjunto del sector, pero ¿cómo evoluciona la concesión de créditos por parte de Bankinter?

— Pues tendría que empezar por un resumen comparativo de los últimos tres años. El conjunto del sector tenía en diciembre de 2010 unos 845.000 millones de euros de créditos a empresas. En diciembre de 2013, el saldo se redujo en 200.000 millones, hasta 645.000 millones de euros. Bankinter ha pasado de 13.900 millones que teníamos en 2010 a 17.800 millones de saldo medio al cierre de diciembre. Por tanto, estamos en un claro crecimiento. Nuestro objetivo para este año es crecer en 1.700 millones la inversión. Teniendo en cuenta los desapalancamientos que

hemos tenido, como el conjunto del sector, o las cancelaciones de líneas de financiación por la mejora de las condiciones para los clientes, estamos en la actualidad en unos 18.000 millones de euros. Es decir, nuestro saldo es de 200 millones en positivo respecto al cierre del año pasado. Para cumplir el objetivo fijado para este ejercicio, nosotros tendremos que firmar operaciones por unos 4.500 millones de euros, ya que nos caerán unos 2.000 millones de inversión en el conjunto del año. En 2013, que fue sin duda el peor ejercicio, en los cinco primeros meses apenas habíamos formalizado 800 millones de euros en operaciones nuevas y terminamos el año con casi 4.800 millones en operaciones formalizadas. Es decir, en el segundo semestre es cuando se empezó a animar mucho la demanda de crédito, al menos en

“Hemos apreciado que todas las operaciones desde mayo han venido con diferenciales más bajos, sobre todo en las compañías con mejor rating. Precisamente, el sector se focaliza en las buenas empresas, que es donde se ven grandes oportunidades”

nuestra entidad. Este año llevamos 3.200 millones de euros en operaciones formalizadas al cierre de mayo, lo cual quiere decir que estamos tres veces por encima de lo logrado en 2013. Esto es una buena noticia aunque todavía no se vea en saldos medios, pero a finales de junio estamos ya cerca de los 18.300 millones de inversión. Y nos queda el segundo semestre, que en el negocio con las empresas es siempre mejor. Es decir, seguimos creciendo y nos gustaría crecer más pero la demanda de crédito todavía no está a punto.

— ¿Pero por falta de solvencia de las empresas o por un deseo de no endeudarse más?

— Hay un poco de todo. Finalmente, la demanda de crédito tiene que ser sólida o solvente y tiene que venir de compañías que realmente apuesten por invertir o salir al exterior. Esos son los que tienen que aportar la demanda de crédito. Pero las compañías que aún se mantienen, después de siete años de crisis, son mucho mejores que entonces, porque tienen caja, menos deuda y capacidad productiva.

— ¿Se nota mayor competencia en el segmento de empresas, después de que algunos de los grandes, como el Santander, hayan apostado desde primeros de año por este negocio?

— Hay más presencia de competidores, pero eso no se ha trasladado a los datos del Banco de España, que siempre nos pregunta a las entidades sobre los criterios sobre la concesión de crédito. Parece que empieza a haber mejores números, las entradas en morosidad caen desde hace un año y ya una parte importante del sector reconocemos una mejora de las condiciones de financiación que ofrecemos al cliente. En Bankinter hemos apreciado que todas las operaciones desde mayo han venido con diferenciales más bajos, sobre todo en las compañías con mejor rating. Precisamente, el sector se focaliza en las buenas empresas, que es donde se ven grandes oportunidades.

— ¿Hay un tamaño ideal de empresa para Bankinter? Porque no parecen muy centrados en las que son más pymes...

— Nosotros nos focalizamos en pyme-mediana, empresa grande y gran empresa, como las ha segmentado Basilea III, donde tenemos el 97% de nuestro negocio. En cambio, tenemos muy poca presencia en compañías con hasta 500.000 euros de ventas, porque nuestra red es escasa y ese es un negocio de cercanía. En el segmento que factura hasta cinco millones de euros, nosotros tenemos una presencia más importante, con una cuota del 12% o 14%. Pero nos interesan aquellas que facturan entre dos y cinco millones, ya que es la pyme más industrial y menos de servicios. Y estamos muy focalizados en los dos grupos que Europa denomina empresas grandes, que facturan de cinco a 50 millones, y gran empresa. Nuestra menor cuota es en las más grandes compañías, porque no podemos jugar en esa división.

— Pero los bancos no sólo abordan a las empresas con la ansiada financiación.

— Por supuesto. Las empresas buscan mucho asesoramiento por parte de las entidades financieras. Nosotros contamos con 125 puntos específicos, con cerca de 600 personas, para atender las necesidades de las empresas. Todavía nos queda un negocio de empresas en oficinas tradicionales, pero cada vez es más de aquellas que facturan por debajo de los cinco millones de euros. Por tanto, tenemos que convivir con modelos mixtos. Bankinter ya segmentó el negocio de empresas en 1985 con centros específicos. Y todo ello nos ha favorecido en el desarrollo de nuestro negocio de banca privada, al atraer parte de los fondos de los empresarios. Además, las empresas lo que demandan de sus bancos es servicio de calidad y ahí Bankinter acumula tres años de crecimiento en indicadores de relación.

— ¿Han logrado captar nuevos clientes en medio de toda esta crisis y la compleja situación de algunos de sus competidores?

— Esa ha sido la clave. Bankinter ha podido tener a toda la red comercial muy focalizada en captar y aún hay nuevas oportunidades. Al no estar distraídos en compras de otras entidades, nos hemos permitido centrarnos en el negocio. El objetivo para este año es captar 18.000 nuevas empresas como clientes, incluso entre las pymes más pequeñas. Todavía hay entidades que no está muy claro que va a pasar con ellas. Las nuevas captaciones nos tienen que aportar este año unos 1.000 millones de inversión. Incluso, podemos cerrar por encima de esa cifra porque al cierre de mayo ya nos aportan unos 600 millones de euros.