

Opinión

DEL G-20 AL G-2, O QUIZÁS A UN G-3



Eduardo Olier

Presidente del Instituto Choiseul España

Del 30 de noviembre al 1 de diciembre pasados se reunieron en Buenos Aires, por decimotercera vez, los líderes del G-20. De paso para la reunión, el presidente de la República Popular de China, Xi Jinping, hizo escala en Madrid. De esta visita, lo más notable, según algunos medios españoles, fueron los acuerdos que se hicieron sobre las uvas y el jamón ibérico. Sorprendente noticia cuando China es una potencia que busca el dominio global, en lo económico y en lo geopolítico; aparte del dominio militar que ya tiene en el Mar de la China, que se desplaza hacia el Índico y busca su lugar en el Mediterráneo.

China es hoy, junto a Estados Unidos, la gran potencia global. En lo económico, su PIB nominal superará el de Estados Unidos en la próxima década; cuando ya lo ha hecho su PIB en paridad de poder adquisitivo; ese índice que suma los bienes y servicios ajustados al nivel de vida. A la vez que la economía china se transforma con rapidez para competir en tecnologías avanzadas en los mercados globales, y amplía su radio de acción económico y político en todos los

escenarios estratégicos del mundo. Conocido es el dominio económico chino en África y el Sudeste Asiático; regiones donde acumula unos 600.000 millones de dólares de inversión, a la vez que se ha convertido, con unos dos billones de dólares invertidos en más de 180 países, en el segundo inversor global detrás de Estados Unidos.

China, además, domina el transporte marítimo mediante la propiedad (o la gestión) de más de 80 puertos localizados estratégicamente por toda la geografía mundial, de los que unos diez de ellos tienen uso dual, comercial y militar a la vez; sin contar las decenas de bases militares que tiene en atolones en el Sudeste Asiático, o las inversiones que ya están en marcha para construir la Nueva Ruta de la Seda, por tierra y por mar, que conectará al 65 por ciento de la población mundial.

Unas inversiones que se estiman superiores a los 5 billones y medio de dólares. Todo ello, sin contar su dominio sobre el dólar, donde el Banco de la República Popular de China tiene en sus arcas cerca de dos billones de dólares, que se suman a los casi cuatro billones de dólares de la deuda emitida por la Reserva Federal americana.

En Europa, la presencia china es también muy relevante, con cerca de 330.000 millones de dólares de inversión; de los que unos 100.000 millones están en el sector energé-

tico y en empresas tecnológicas. España, sin embargo, es un país menor, pues las inversiones chinas en nuestro país no llegan siquiera a los 8.000 millones de dólares; menos incluso que las que China ostenta en Portugal. De ahí que España venga a ser un interesante enclave geoestratégico para China: como enlace con Sudamérica, de un lado, y como lugar singular en el Mediterráneo, incluida la salida de los intereses chinos a través del Estrecho de Gibraltar hacia América.

No en vano, China viene mostrando un apetito concreto en la construcción de una tercera terminal de contenedores en el Puerto de Algeciras, sin olvidar que, en mayo de este año, la armada china atracó en el puerto de Valencia con una fragata de misiles y un barco de suministro integral; mostrando así un interés muy especial por mantener una presencia concreta en el Mediterráneo. En esto, y en las conexiones latinoamericanas, España puede ser un importante aliado. Aspectos que quedan lejos de los acuerdos sobre las uvas y el jamón ibérico, por muy relevantes que estos se quieran presentar.

No es extraño entonces que el G-20 haya mostrado en Argentina que sólo hay dos países con capacidad para una gobernanza global: Estados Unidos y China. Dos modelos económicos diferentes, que son también dife-

rentes en su política internacional, ahora que la Administración americana, con el presidente Trump a la cabeza, mira más al interior que al exterior; dejando así un espacio con importantes huecos económicos y geopolíticos que China desarrollará con su habitual pausada estrategia, lejos de las prisas y los vaivenes de Estados Unidos.

Todo lo que hace China mira al futuro sin olvidar el presente. Y cuando nos queramos dar cuenta, su poder estará más extendido de lo que se piensa. Un futuro, no tan lejano, en el que Europa como realidad geopolítica se presenta irrelevante. En este escenario, sólo se ven dos contendientes. Un nuevo G-2, con China y Estados Unidos frente a frente, sin olvidar lo que, poco a poco, se va conformando como un tercer jugador, no fundamental en lo económico, pero muy relevante en lo geopolítico. Rusia es el tercer país

en este nuevo escenario G-2.

Ya se ha hecho fuerte en Oriente Medio a través de la absurda guerra iniciada de Siria, y extiende sus manos por Venezuela, para ponerlas también en una Europa, otra vez abierta por el Brexit, ya sea en modo de *ciberataques*, o mediante su importante dominio energético. Una fortaleza rusa de la que China también se beneficia en su contienda con Estados Unidos. Un nuevo mundo que se mueve hacia un G-2 más uno, es decir, hacia un G-3.

El ataque de buques de guerra chinos en Valencia muestra su interés en el Mediterráneo

Sólo se ven dos actores globales, Washington y Pekín, a los que acompaña Rusia

CONCENTRACIÓN BANCARIA: ¿QUIÉN SE MOVERÁ?



José Luis Cortina

Presidente de Neovantas

El sector bancario en España está llevando a cabo desde el año 2008 una reestructuración que ha reducido, a fecha de hoy, un 40 por ciento el número de oficinas y en un 30 por ciento el de empleados de las entidades financieras. Asimismo, esta reestructuración ha acortado el número de bancos y cajas desde los 61 que había en 2008, hasta los 12 que existen en la actualidad.

Según un reciente informe de Goldman Sachs se prevé un sector financiero español reducido a la mitad, pasando de 12 a, quizás, cinco o seis entidades en tan solo 3 años, y se apunta que los principales protagonistas de estas fusiones y adquisiciones podrían ser Bankinter, Unicaja y Liberbank. Así, Bankinter ya ha empezado el movimiento con el anuncio en estos días de la adquisición de EVO al fondo de inversión americano Apollo.

Ante este escenario, ¿cuáles son los principales catalizadores que impulsan esta concentración bancaria? Tres serían los elementos que están animando a la disminución del número de entidades financieras. En primer lugar, la irrupción de la tecnología que se está traduciendo en una digitalización acelerada

de muchas de las actividades de las entidades financieras con el fin de reducir costes, pero con la consiguiente transformación de los clientes que dejan de acudir a la sucursal. Este nuevo cliente, mucho más digital, no ha parado de crecer en todas las entidades, llegando a triplicar desde 2006. Así, según Eurostat, a día de hoy el 46 por ciento de los clientes utiliza la banca *online* con asiduidad, pudiéndose hablar de un cliente más maduro y que ha superado los miedos y reticencias iniciales a esta forma de gestionar sus necesidades financieras. Este punto ha facilitado el crecimiento rápido de nuevos participantes tales como Revolut, N26, Bnext o 2Getherglobal en Europa, además de la entrada de los grandes grupos tecnológicos como Amazon, Facebook, Apple y Google, incrementándose de forma exponencial la competencia en algunas de las parcelas del negocio financiero, tales como el acceso a la financiación.

En segundo lugar, los requisitos regulatorios crecientes para las entidades financieras desde la crisis global de 2008. Así, se han reforzado los estándares de solvencia y la introducción de requerimientos de liquidez bajo

la denominación de Basilea III. La primera fase de reformas, diseñada entre 2010 y 2011 y que entrará en vigor a finales del año que viene, se centra en mejorar la cantidad y calidad del capital bancario, lo que supondrá distintos niveles de exigencia para los bancos según sus situaciones particulares.

Por último, el tercer catalizador que incita a la concentración es la imperiosa necesidad de alcanzar una rentabilidad positiva y atractiva que en los últimos diez años ha estado sistemáticamente amenazada por unos tipos de interés muy bajos, incluso negativos. Esto ha llevado a las racionalizaciones arriba apuntadas para reducir costes y, desde hace menos tiempo, a la búsqueda de fórmulas que generen ingresos tanto vía productos y servicios que incorporen comisiones, como a fórmulas para los distintos canales, incluso la oficina, que empaten más con el cliente y ofrezcan un mayor valor añadido por el que la entidad pueda ampliar su abanico de fuentes de ingresos.

Estos tres catalizadores abogan a la búsqueda sistemática y rápida de economías de escala por parte de los bancos, pero sin perder de vista el mantenimiento y captación de

clientes satisfechos que estarán dispuestos a pagar en la medida que obtengan un valor añadido tangible por su vinculación con la entidad. Esto dispara la siguiente pregunta, ¿qué bancos estarán mejor preparados para liderar un próximo proceso de concentración en el sector tanto a nivel nacional como, eventualmente, transfronterizo? La respuesta no es fácil, pero ésta se derivará en parte de la capacidad para extraer sinergias de costes e ingresos importantes y con celeridad de la eventual adquisición.

En este sentido, dos elementos diferenciarán a las entidades entre proactivas y pasivas de cara al proceso de adquisiciones y fusiones que se avecina en el sector financiero. Uno, el nivel de preparación de la entidad para extraer valor de manera rápida y sistemática de la información disponible, particularmente la desestructurada (ej.: grabaciones, *emails*), y tras ello para diseminar esa inteligencia de forma acertada y rápida por la organización. Dos, el saber movilizar a la organización, entusiasmandola y dirigiéndola hacia los objetivos que en cada momento se vayan señalando a cada área y donde será clave la utilización sistemática de técnicas del comportamiento. La mayor o menor disponibilidad de estos dos elementos identificará a las entidades mejor preparadas para mover ficha en este juego de tronos que es hoy el sector financiero.

En el proceso será clave la capacidad para extraer con rapidez sinergias de costes e ingresos