

# BBVA: Nuestra aproximación a China

Francisco González  
Presidente del BBVA

¿Qué ofrece la economía de China a un grupo financiero como BBVA? Esta es una pregunta que desafía las respuestas aparentemente más obvias. Para un grupo financiero, la abundancia de trabajadores de bajo coste no es, hoy por hoy, una fuente de ventajas competitivas tan importante como lo es para las manufacturas. Tampoco es obvio el atractivo del enorme mercado interno chino, ya que para vender servicios financieros hay que contar con la confianza de los potenciales clientes, así como ser capaces de comunicarse fluidamente con ellos, entendiendo usos y costumbres propios de la cultura local. Por eso, para responder a esta pregunta hay que salir de los moldes clásicos y buscar razones más profundas, razones que nos remiten a una visión del mundo en el siglo XXI.

La primera y más poderosa razón para que un grupo financiero como BBVA vaya a China, es que China no sólo es grande, sino que está mostrando un gran dinamismo, sostenido ya a lo largo de varias décadas. Para ponerlo en forma clara y directa: no hay precedentes históricos para una expansión económica tan rápida, en un país tan grande y por un período tan prolongado como el caso de China.

Este fenómeno está haciendo girar los ejes que articulan la economía global. Incluso quienes estamos viviendo los efectos de este cambio en nuestra actividad diaria tenemos dificultad para identificar todas sus consecuencias y ramificaciones. Pero lo que sí tenemos claro en BBVA es que el mapa económico y político del mundo del siglo XXI va a ser muy distinto al de la segunda mitad del siglo XX.

La magnitud y la rapidez de estos cambios obedece a la confluencia de elementos muy poderosos, que se refuerzan mutuamente: la apertura internacional y las reformas económicas de China, junto con la globalización de las actividades económicas, que va de la mano con la caída de barreras políticas al comercio, así como de los avances tecnológicos en procesamiento y transferencia de información. Esto ha llevado a una internacionalización masiva de los procesos productivos y una programación verdaderamente global de las inversiones corporativas.

Los grandes grupos financieros debemos acompañar a nuestros clientes y, en la medida que ellos comienzan a jugar en la arena global, debemos ayudarles a abrirse camino en lugares antes impensados. Hoy muchos de nuestros clientes más importantes en Europa y América están mirando a China, instalando fábricas, buscando proveedores, encontrando clientes y vendiendo sus productos. Sus negocios requieren financiación, ya sea para ellos o sus contrapartes, y un grupo como BBVA puede facilitar enormemente este proceso. Pero para eso, debe estar allí, compenetrado de las modalidades locales de operación y desarrollando sus redes de contactos financieros y comerciales. La internacionalización de nuestros clientes es la primera razón por la que BBVA decidió estar en China y otros países de Asia, abriendo una sucursal en Hong Kong y una oficina de representación en Beijing en 1985. Hoy BBVA está activo en Corea del Sur, Taiwan, Beijing, Shanghai, Mumbai y Sydney, además de en los más tradicionales: Tokyo, Hong Kong y Singapur.

Pero una vez que tenemos presencia allí, una vez que se financian operaciones de comercio exterior y proyectos, comienza a surgir la inquietud por sacar el máximo partido a esa presencia. Ya no basta con estar realizando más de 1.200 operaciones mensuales de comercio exterior en Hong Kong, como ocurre hoy. Se comienza a apreciar el tamaño del mercado potencial de servicios financieros en ese país. Estando allí observamos que las familias chinas usan muy poco crédito, que las emergentes empresas privadas no están plenamente atendidas en sus necesidades, en fin, que hay un mundo de oportunidades por aprovechar, pero que requieren una inversión previa en conocimiento del mercado local, de adaptación del modelo de negocios del grupo a la realidad de ese enorme país, del entrenamiento de personal para poder cumplir estas tareas.

La adquisición de una participación en el banco CITIC, el tercer mayor banco privado de China, con más de 400 oficinas y 13.500 empleados, y con presencia en todo el territorio chino, apunta justamente a acelerar el proceso de aprendizaje y adquisición de las destrezas, así como a impulsar las transferencias de conocimientos en ambos sentidos.

**“No hay precedentes históricos para una expansión económica tan rápida, en un país tan grande y por un período tan prolongado como el caso de China (...) A causa de ello, el mapa económico y político del mundo del siglo XXI va a ser muy distinto al de la segunda mitad del siglo XX.”**

Esperamos extraer las máximas sinergias de ambas entidades, impulsando fuertemente el crecimiento de nuestro negocio en China, así como en el resto de Asia, para lo que se ha establecido una estrategia de operación en conjunto a partir de Hong Kong.

Finalmente, existe también una dimensión global en el desarrollo de China, que abre espacios nuevos de desarrollo.

A modo de ejemplo, se pueden citar tres de estos espacios: en primer lugar, China es el país que está generando los mayores excedentes de ahorro a nivel mundial. Estos recursos deberían contribuir a asegurar una vejez digna a los trabajadores chinos una vez que alcancen la edad de retiro, en mo-

mentos en los que habrá una proporción cada vez menor de trabajadores jóvenes contribuyendo a la financiación de la seguridad social. Sin embargo, esto se ve limitado por la baja rentabilidad de las inversiones en las que se materializan estos ahorros, ya que la mayoría se destinan a comprar deuda del Gobierno norteamericano. Los intentos por innovar introduciendo mecanismos más flexibles para canalizar los aportes a pensiones a través de empresas chinas especializadas han tropezado con graves insuficiencias en el desarrollo de esas instituciones. Entidades financieras globales, con presencia fuerte en mercados privados de ahorro para pensiones de muy diverso tipo, como es el caso de BBVA, podrían ayudar a canalizar parte del excedente de ahorros de empresas y familias a inversiones seguras y más rentables, que permitan reducir la carga financiera que deberán soportar las futuras generaciones de chinos como consecuencia del envejecimiento de su población.

Otro espacio nos remite a la preocupación por los impactos globales del rápido desarrollo económico de China sobre el clima y el medio ambiente en general. Los impactos adversos se pueden aminorar en la medida que las empresas chinas puedan acceder a proveedores de equipos y maquinarias de última generación, bajo buenas condiciones de financiación. Nuestros clientes en Europa y Estados Unidos están usando y produciendo ese tipo de equipos, y BBVA puede

**“Estando allí observamos que las familias chinas usan muy poco crédito, que las emergentes empresas privadas no están plenamente atendidas en sus necesidades, en fin, que hay un mundo de oportunidades por aprovechar, pero que requieren una inversión previa en conocimiento del mercado local”**

**“BBVA es el grupo financiero líder en Latinoamérica y tiene una presencia y un ‘expertise’ rápidamente crecientes en Asia. Nuestra aspiración es convertirnos en un ‘facilitador’ fundamental de los negocios entre ambas áreas del mundo, con enormes beneficios potenciales para todas las partes.”**

ayudar a conectarlos con la demanda potencial de China. Por otra parte, los grupos financieros globales serán una pieza clave para el éxito de los mercados globales de carbono, los que casi con seguridad se constituirán en una herramienta fundamental para hacer viable un desarrollo ambientalmente sostenible en China, India y otros países. Las autoridades chinas son conscientes de estos desafíos y han promovido activamente la creación de un mercado dinámico

de bonos de carbono para las empresas de ese país.

Por último, y muy importante, me gustaría referirme a las enormes posibilidades que se abren con el rápido crecimiento de las relaciones de China (y Asia, en general) con Latinoamérica. Ambas áreas son fuertemente com-

plementarias y están destinadas a sostener importantes flujos comerciales y financieros, asociados, principal pero no exclusivamente, a la demanda asiática de materias primas (energéticas, agrícolas y minerales), que Latinoamérica exporta en abundancia. BBVA es el grupo financiero líder en Latinoamérica y tiene una presencia y un “expertise” rápidamente crecientes en Asia. Nuestra aspiración es convertirnos en un “facilitador” fundamental de los negocios entre ambas áreas del mundo, con enormes beneficios potenciales para todas las partes.

Todas estas acciones requieren “estar allí”, en contacto directo con las empresas, familias y el propio Gobierno de China, y ser capaces de ofrecer soluciones eficientes y creativas en el plano financiero. Esto no es fácil ni se puede im-

provisar de la noche a la mañana. Se requiere de un esfuerzo sistemático y sostenido en el tiempo, que permita construir gradualmente la base de conocimientos y confianza necesaria para operar con éxito. Ese es el camino que se inició hace ya más de 10 años en BBVA y que

hoy está comenzando a dar frutos. Pero, en todo caso, estamos convencidos que este es un camino que acaba de comenzar y en el que todavía mucho territorio por descubrir y recorrer, para beneficio de los accionistas y de los clientes del grupo BBVA.