

Entrevista al Socio Corporativo

Álvaro Portanet, *Country Manager* de Barclays Bank

“Vemos la importancia de ser un banco global dirigido a grandes compañías e instituciones”

Barclays es un banco trasatlántico que ofrece en España una amplia gama de servicios a las grandes empresas e instituciones españolas, generando oportunidades para ellas través de sus unidades de banca de inversión y banca corporativa. El Grupo **Barclays** cuenta con una fuerte presencia en dos mercados financieros: Reino Unido y Estados Unidos. Con 328 años de historia, opera en cerca de 40 países y emplea 130.000 personas. **Barclays** mueve, presta, invierte y protege el dinero de sus clientes en todo el mundo.

El origen de **Barclays** se remonta al momento en que dos banqueros, Freame y Gould, hacían negocios en Lombard Street (Londres) en 1690. En 1736, James Barclay se incorpora al banco como socio, y desde entonces el nombre ha permanecido como una constante. La longevidad del banco y su éxito son un logro extraordinario a destacar, especialmente bajo el contexto de las múltiples crisis financieras, conflictos internacionales, revoluciones agrícolas, industriales y ahora tecnológicas.

Hablamos con **Álvaro Portanet**, *Country Manager* para **Barclays** en España, para que nos explique el nuevo **Barclays** en España. Portanet compagina esta responsabilidad con su posición de director general y responsable de distribución para instituciones financieras en el sur de Europa.

Más de 40 años en España, ¿cómo ha cambiado la entidad en este tiempo?

En el año 1974 **Barclays** desembarca en España y desde entonces, la entidad ha mostrado dos vías principales de crecimiento: orgánica, a través del desarrollo del propio negocio; e inorgánica, a través de las compras de Banco de Valladolid (1982) y Banco Zaragozano (2003), siendo el primer banco extranjero del país.

En 2014, dentro del plan de reestructuración internacional de su negocio, **Barclays** decide abandonar las operaciones de banca minorista en los países de Europa continental en los que está presente, incluido España. El banco se orienta a potenciar sus fortalezas en banca de inversión y banca corporativa.

Barclays cuenta hoy con un reputado equipo de 100 profesionales que ofrece una extensa gama de productos y servicios a las grandes compañías e instituciones españolas, gracias a especializadas unidades de banca de inversión y banca corporativa.

¿Cómo valoran el resultado del banco a nivel global y en concreto en España el pasado año?

Tenemos una sólida estructura: somos uno de los bancos denominados «*Bulge Bracket*» en Nueva York y Londres, y la tercera entidad colocadora de deuda en mercados de capitales a escala mundial.

El Grupo **Barclays** ha obtenido unos excelentes resultados en 2018 y, en línea con ese comportamiento, la sucursal de España ha desempeñado un importante papel para el grupo, reflejo de la confianza que las grandes compañías españolas han depositado en nosotros.

En 2018, el Grupo **Barclays** ganó cuota de mercado todos los trimestres del año, terminando el año con un beneficio neto atribuible de 1.394 millones de libras (1.604 millones de euros) en 2018 y una cifra de negocio de 21.136 millones de libras (24.328 millones de euros).

¿Puede hacernos una pequeña foto de Barclays en España?

La división de banca de inversión, líder a nivel global, está encabezada en España por Nacho Moreno y ha sido reconocido un año más por el servicio de asesoramiento estratégico, por el avanzado acceso a mercados de capitales, la financiación y la gestión del riesgo que lleva a cabo su equipo para grandes compañías e instituciones.

Andrés Alonso, responsable de banca corporativa en España, manifiesta su satisfacción por los resultados de 2018, que



Álvaro Portanet, *Country Manager* de Barclays Bank

confirman el acierto de la estrategia basada en un modelo orientado a la prestación de servicios transaccionales y el profundo conocimiento de sus clientes.

España, junto con otros cinco países de Europa occidental, forma parte de la moderna plataforma digital bancaria unificada de **Barclays**, lanzada en 2015 y capitaneada por otro español veterano de la casa, Andrés Baltar, responsable de banca corporativa para Europa. Esta nueva plataforma, que va a ser ampliada en los próximos 18 meses a otros cinco países (Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, Italia y Suiza) es parte de la estrategia europea del Grupo **Barclays** y ha supuesto un salto cualitativo en las capacidades transaccionales del grupo en pagos, cobros, liquidez, divisas, comercio exterior y deuda.

“La British Chamber defiende nuestros intereses y los de nuestros clientes”

¿Hacia dónde se dirige el negocio de Barclays Bank para los próximos años?

Resulta evidente que los mercados de capitales están teniendo en cuenta la situación de los balances de los bancos y creo que ser un banco de inversión de los denominados «*Bulge Bracket*» en esos mercados seguirá siendo una parte fundamental de la estrategia de **Barclays** también para los próximos años. La diversificación seguirá siendo un elemento muy importante para el banco. Después de haber vivido distintas crisis financieras, como la de 2008/2009, vemos la importancia de ser un banco global con diferentes áreas de servicio para distintos tipos de clientes con necesidades diferentes. La diversificación geográfica del banco es también importante, especialmente en episodios como el que estamos presenciando en Europa, cuando más del 40% de nuestro negocio bancario se genera en EE. UU.. Ello constituye una diversificación positiva, dado que, en opinión de nuestro CEO, contar con este modelo de banca universal a lo largo de un ciclo económico es la estrategia más segura para capear crisis económicas.

¿Supondrá Brexit un cambio para los clientes de Barclays?

Barclays ha tomado las medidas necesarias para organizar su negocio de la mejor manera posible, de forma que se satisfagan las necesidades de sus clientes después de la salida del Reino Unido de la Unión Europea. En este marco, **Barclays Bank** Ireland se expande para convertirse en la entidad jurídica que los clientes de la UE utilicen para sus transacciones, incorporando sucursales en toda la UE en línea con la presencia geográfica actual.

Entre otros planes previstos, las sucursales de **Barclays Bank** Plc en Alemania, Francia, Italia, España, Portugal, Países Bajos y Suecia pasan a formar parte de nuestra filial irlandesa y serán gestionadas por ella.

Este modelo, diseñado específicamente para Europa, refleja fielmente nuestro compromiso con los mercados del Viejo Continente. Contamos con una estructura que nos permitirá, por una parte, mantener nuestras actividades en Europa tras el brexit, y por otra, generar oportunidades para crecer, ofreciendo mejores servicios a nuestros clientes europeos. Nuestras actividades de relación con el cliente se reforzarán en ciertas ubicaciones, lo que nos permitirá cubrir mejor la distribución de clientes y, en definitiva, estar más cerca de ellos.

¿Qué beneficios han logrado con la pertenencia a la British Chamber?

La relación con **British Chamber** ha generado y fomentado históricamente las relaciones comerciales e institucionales del banco en el corredor inglés y español, articulando el apoyo y la defensa de nuestros intereses, así como el de nuestros clientes. **British Chamber** ha supuesto un foro de intereses de gran valor.

Próximamente celebraremos un evento con Barclays sobre la innovación financiera, ¿hacia dónde se dirige el sector?

Efectivamente, próximamente celebraremos en nuestra sede corporativa el evento denominado “Europa y la Innovación financiera”. Queremos brindar a nuestros clientes la oportunidad de acceder a opinión y valoración experta sobre la incertidumbre política actual en Europa y las implicaciones económicas que esta conlleva. Por otra parte, bajo la continua premisa de búsqueda de producto, servicio y calidad para el cliente de la UE, aprovecharemos la ocasión para revelar lo más significativo de las nuevas tendencias en medios de pago.