



“La rentabilidad del negocio bancario minorista no mejorará a pesar de la mejora del sistema financiero”, afirma Javier Gómez de Olea Bustinza, Consejero Delegado de UPITE Consulting

La firma española a nivel internacional UPITE Consulting refuerza su área de negocio hacia nuevos mercados: Canadá, Turquía, Europa del Este y Asia

Madrid, 03 de julio de 2014.- Las entidades bancarias han mejorado sustancialmente las condiciones para conceder un crédito, gracias en parte, a que España ha salido definitivamente de la crisis financiera hace más de un año y medio, “En su momento se cuantificó y se cerró el agujero que había en algunas instituciones y a partir de ese momento se salió de la crisis financiera, otra cosa es que las instituciones crezcan en rentabilidad y en tamaño al ritmo en que nos gustaría a todos, pero por lo menos desapareció la duda sobre el sistema financiero español”, ha destacado el socio fundador y Consejero Delegado de UPITE Consulting, Javier Gómez de Olea Bustinza.

La inyección de liquidez a la Banca de 400.000 millones de euros por parte del Banco Central Europeo la semana pasada supone una mejora sustancial para el mercado financiero. Gómez de Olea cree que “se trata de una noticia positiva y muy necesaria para que los Bancos se sofisticuen, crezcan y sean más agresivos comercialmente. Es aquí donde pueden surgir oportunidades para que UPITE Consulting pueda colaborar con ellos y hacer ese camino más rentable”.

Esta financiación puesta en marcha por el BCE coincide con un nuevo cambio de imagen de la compañía UPITE Consulting y, más importante aún, con el lanzamiento de una ambiciosa estrategia de expansión internacional a países como Canadá, Turquía, Polonia, Rusia y otros países de la C/S y de Europa del Este, China y Hong Kong, Singapur, Japón, Corea del Sur, Filipinas, Malasia, Indonesia e India.

“Ahora mismo estamos entrando en Corea del Sur porque es uno de los mercados financieros más importantes, donde están varios de los mayores emisores de Tarjetas del mundo y UPITE Consulting no puede olvidarse de mercados como éste, China o Japón. La economía mundial ya no permite que los Bancos y las empresas que los podemos asesorar se limiten a mirar sólo a sus mercados de origen. Una vez que las instituciones financieras hayan conseguido su estabilidad financiera y que, como consecuencia, recuperen su senda habitual de negocio y de rentabilidad, observaremos como hay entidades que optarán por la diversificación geográfica para minimizar sus riesgos en la próxima crisis”, destaca.

Javier Gómez de Olea, que ha desarrollado su carrera profesional en Consultoría Estratégica en más de veinte países, ha señalado que los momentos que se viven ahora son momentos de oportunidades y que ha llegado la hora de innovar y de adaptarse a los cambios: “El sector financiero ha cambiado de manera considerable en las últimas décadas. Nuestra empresa da respuesta a las necesidades de nuestros clientes ofreciéndoles alternativas y soluciones tangibles de Mejora de Rentabilidad en muy corto espacio de tiempo. Todo nuestro equipo cuenta con una larga trayectoria en labores de consultoría en este nicho tan específico del mercado y creo que es ahí donde está nuestro elemento diferenciador con respecto a la competencia”.

A su vez, el Consejero Delegado de UPITE Consulting ha señalado la trascendencia del proceso de expansión internacional que ha llevado a cabo la firma. “No solamente es un cambio de imagen. Más importante aún es nuestra estrategia para abrirnos hacia nuevos mercados internacionales mucho más lejanos. El nombre, la imagen y, sobre todo, la vocación de esta firma de consultoría es ayudar a que las instituciones a las que asesoremos en todo el mundo evolucionen positivamente en su rentabilidad”.

La firma cuenta también con un grupo de socios con largas trayectorias profesionales. Joel Korn, miembro del Consejo de Administración de Embratel, antiguo Consejero Delegado de Bank of America para los países de Mercosur y actualmente Miembro del *International Advisory Board* de UPITE Consulting y *Senior International Partner* responsable de América, ha señalado la gran repercusión que supone para la Banca la inyección de capital llevada a cabo por el BCE: “Esta decisión es parte de una serie de medidas necesarias tomadas con la intención de estimular la recuperación económica de los países miembros, que están padeciendo un crecimiento muy débil. Las políticas monetarias dirigidas a restaurar el crecimiento y a fomentar el consumo tienen implicaciones muy positivas en las instituciones financieras minoristas y en las redes de distribución minorista, los principales objetivos de UPITE”.

En definitiva, los expertos vaticinan que la rentabilidad del negocio bancario permanecerá en niveles reducidos un tiempo, algo en lo que también coincide Javier Gómez de Olea: “Todavía no hay una actividad económica que directamente se traduzca en mayor actividad financiera en los Bancos y, por tanto, en que ganen más dinero. Por otro lado cada vez hay una intervención mayor de los órganos reguladores y de las organizaciones de Protección de los Consumidores. Hay prácticas bancarias que antes se podían seguir y ahora no. En consecuencia el negocio de los Bancos es cada vez más difícil en todo el mundo”, concluye Javier Gómez de Olea.

Acerca de UPITE Consulting:

UPITE Consulting es una firma de consultoría estratégica especializada en la identificación de recomendaciones orientadas a mejorar la rentabilidad de los distintos productos de Banca Minorista y de Financiación al Consumo mediante una metodología propia denominada *Revenue Intelligence*. La firma cuenta entre sus clientes con muchos de los principales Bancos y *retailers* financieros de Europa y de América, en los que en sus seis años de historia ha logrado brillantes resultados, que la convierten en uno de los líderes mundiales en esta área tan especializada de la consultoría estratégica.

Para más información:

Natalia Quintela Arruñada

comunicacion@upiteconsulting.es

00 34 91 575 7121