

El 'sencillo' negocio del Grupo Hormiga: el gigante chino que amenaza con apoderarse de las finanzas mundiales

Tiene nombre de insecto, pero su tamaño es el de un coloso.

Es el Grupo Hormiga, que, con más de 1.000 millones de usuarios activos en su plataforma Alipay y un valor de mercado estimado en 316.000 millones de dólares, se ha convertido en el mayor conglomerado empresarial de finanzas y comercio digital de China.

Fundado en 2004, el Grupo Hormiga ha alcanzado en estos años **una cotización estimada a la de JP Morgan**, el banco más grande del mundo.



Esta hormiga gigante parece lejos de querer detenerse y en las próximas semanas llevará a cabo la que, previsiblemente, será la **mayor salida a bolsa de la historia**.

El Grupo Hormiga ya revolucionó el uso del dinero y las transacciones en China, convirtiéndose en el primer medio de pago digital en un país tradicionalmente apegado al uso del efectivo, y muchos analistas creen que con su enorme oferta de acciones busca dar el primer paso hacia su expansión internacional.

Cómo empezó todo

Ahora más de 80 millones de proveedores ofrecen sus productos a través de alguno de los servicios del grupo, pero los pilares de ese éxito se asentaron años atrás.

El empresario Jack Ma había creado Alibaba, una plataforma de comercio digital, pero se encontraba con el problema de la **falta de medios y garantías de pago** en un país en el que muy pocos tenían acceso a tarjetas de crédito y muchos comerciantes no estaban dispuestos a enviar sus productos al comprador si este no pagaba por adelantado.



Entonces Ma creó Alipay, el embrión del Grupo Hormiga, un servicio de fideicomiso digital que retenía el precio del artículo adquirido hasta que llegaba al domicilio del comprador y después lo entregaba al vendedor.

“Alipay **solucionó los problemas** de lo poco desarrollados que estaban los servicios financieros en China”, le dijo a BBC Mundo Martin Chorzempa, investigador del Instituto Peterson de Economía Internacional.

“El comercio electrónico era difícil al principio porque poca gente tenía tarjetas de crédito. La mayoría de bancos eran propiedad del Estado y se centraban más en prestar servicios a otras empresas estatales que a los consumidores particulares”.



Esto hacía que muchos pequeños ahorradores no tuvieran acceso al crédito ni a productos de financiación.

Ma declaró en 2008: “**Si los bancos no cambian, cambiaremos a los bancos**”.

Es lo que su Grupo Hormiga parece haber conseguido en estos años.

Con el tiempo, sus servicios se fueron diversificando y hoy vende millones de créditos a través de su plataforma. El usuario recibe la respuesta a su solicitud en pocos minutos en su teléfono inteligente.

Hormiga le cobra a quienes solicitan el crédito un interés más bajo del que ofrecen los bancos tradicionales, que son en realidad quienes conceden los préstamos.

La estructura de los bancos hace que los préstamos pequeños no sean un negocio para ellos, ya que gastan más en investigar la solvencia del cliente y en todo el papeleo de lo que finalmente obtendrían de la operación. Ahí encontró el Grupo Hormiga uno de sus filones.



Las entidades le pagan una comisión por llevarles clientes y por algo mucho más valioso: la información sobre su solvencia y perfil de riesgo.

“Una compañía así, **con cientos de millones de usuarios** y un montón de información sobre ellos, puede jugar un papel clave, ya que puede evaluar el riesgo de cualquiera de una manera que los bancos no pueden”, indica Chorzempa. Todo, de una manera más rápida y económica que un banco tradicional.

Los usuarios compran, pagan y solicitan créditos a través de la plataforma, lo que permite al Grupo Hormiga acceder a datos de información personal y financiera que escapan a la banca tradicional **y facilitan pronosticar la solvencia de un cliente**.

En palabras de Chorzempa: “Hormiga aplicó la tecnología a estos problemas y logró romper las barreras de las instituciones financieras existentes entonces para abrir el mercado”.

Eso le permitió también ofrecer pólizas de seguros (570 millones entre junio de 2019 y junio de 2020) y productos de inversión a pequeños ahorradores hasta entonces desatendidos por la banca china.

Uno de sus servicios más populares es Yu e Bao (el Tesoro Sobrante, en español), con el que cualquiera puede convertirse en un inversor a partir del equivalente a US\$0,15 y recuperar su dinero en cualquier momento con solo unos clics en su teléfono.

Estrategias como esta le permitieron atraer a una **multitud de trabajadores de bajos ingresos** y dueños de pequeños negocios chinos.

El Grupo Hormiga sabe quiénes son, dónde viven, cuánto ganan, cuánto deben y en qué les gusta gastar su dinero. Por eso ahora vale tanto.

Hacia dónde va la hormiga

El auge de este coloso empresarial refleja el del comercio digital en China y sus grandes empresas **“fintech”**, como se ha bautizado en el mundo anglosajón a las empresas de tecnología financiera.

Y parece que la época dorada durará mucho tiempo.

En un informe elaborado antes de su inminente salida a bolsa, la consultora financiera Morning Star indicó que el Grupo Hormiga conservará su posición de liderazgo en el mercado **durante al menos los próximos 20 años** y señaló que el crecimiento del uso de internet y los pagos electrónicos en China, hoy todavía por debajo de los países desarrollados, seguirán aumentando en los próximos años. Con ellos, lo hará también el negocio de Hormiga.

Cuando las compañías deciden salir a bolsa suelen hacerlo en busca de capital con el que emprender nuevos proyectos, como desarrollo de nuevas tecnologías o planes de expansión.

La magnitud sin precedentes de la salida a bolsa del Grupo Hormiga lleva a muchos analistas a pensar que el coloso **planea extender sus redes hacia los mercados occidentales**, que hasta ahora se han resistido a la penetración de los colosos chinos de la tecnología financiera.

En muchos lugares del mundo aceptan Alipay como medio de pago porque es lo que utilizan los turistas chinos, pero ninguna plataforma ha logrado atraer a muchos usuarios occidentales.

Zennon Kapron, fundador de la consultora Kapronasia, afirma que “en el mundo de los negocios hace tiempo que se habla de que el Grupo Hormiga saldría a bolsa; es un paso natural, porque el mercado chino es muy competitivo, con otras plataformas fuertes, como Wechat, de Tencent, pero probablemente estén buscando también capital con el que poder ser más agresivos en su expansión internacional”.

Si el Grupo Hormiga se lanza a esa aventura tendrá que **superar importantes obstáculos**.

Chorzempa pronostica que el Grupo Hormiga ” no tendría tanto espacio en los países occidentales porque en ellos no hay tanto margen de mejora para el sector financiero. En Estados

Unidos mucha gente tiene una tarjeta de crédito y puede usarla sin mayores dificultades”.

Tampoco ayuda el hecho de que muchos dirigentes occidentales **posiblemente recelen** de una compañía china capaz de acceder a los datos personales y financieros de cientos de miles de europeos o estadounidenses, como han puesto de manifiesto los recientes problemas de la aplicación Tik Tok en Estados Unidos, donde el presidente Donald Trump sigue una política cada vez más hostil a las grandes compañías chinas.

De hecho, Hormiga ya ha visto frustrados algunos de sus planes en el pasado. En 2018, las autoridades estadounidenses **le impidieron hacerse con el gigante de las remesas Moneygram.**

Así, no extraña que, mientras que Alibaba eligió Nueva York como escenario de su salida a bolsa en 2014, las acciones de Hormiga ahora solo vayan a salir a la venta en Pekín, Shanghái y Hong Kong. “El clima ha cambiado mucho desde entonces”, señala Chorzempa.

No está claro si Hormiga o competidores chinos como Tencent terminarán por imponerse en Occidente, pero ya **han marcado una tendencia** que muchos expertos ven imparable.

Chorzempa concluye que “el modelo de las ‘fintech’ chinas, que aglutina el comercio digital, las redes sociales y los servicios financieros, es extremadamente poderoso, y la banca occidental se pone en peligro al ignorarlo”.

“Hay dificultades que llevan a dudar de que acaben dominando los servicios financieros mundiales, pero el hecho de que Facebook y otras compañías tecnológicas estén tratando de imitarlas revela que el suyo es el modelo del futuro”.