

Gestión empresarial

Una alternativa a la gestión bancaria de las divisas aterriza en España

‘Ebury Partners’, nacida en Londres, apuesta ahora por las empresas españolas

Camila Pan de Soraluze MADRID.

Dicen que mejor tarde que nunca. Y si no, que le pregunten a las compañías europeas que, hasta hace poco, dependían exclusivamente de los bancos tradicionales para actividades como la gestión de divisas o las operaciones de pago en el exterior. Mientras, en Estados Unidos los bancos sólo cubrían el 30 por ciento de las necesidades de financiación de las empresas.

Por ello, la Directiva 2007/64/CE, que liberalizó los servicios de pago para toda la Unión Europea, llegó como agua de mayo a los mercados europeos. Desde su entrada en vigor, la clara tendencia a la desbancarización del sector financiero abrió un nuevo mercado en el que emprender: el de las operaciones de pago en el exterior y la gestión de divisas, que requieren un profundo conocimiento del mercado y un análisis de la competitividad de los costes de transacción de cada caso.

Esto, ligado a la irrupción tecnológica en el sector financiero y al recorte de la cuota de mercado de los grandes bancos por los nuevos requerimientos de capital, ha generado una gran oportunidad de mercado para empresas especializadas.

Oportunidad que supieron aprovechar Juan Lobato y Salvador García al introducirse en el *Foreign Exchange* –gestión de divisas–, mercado que mueve unos 40.500 millones de libras al año en Europa.

Su *start up*, *Ebury Partners* –cuyo nombre responde al *pub* londinense donde quedaban sus fundadores, en Ebury Street–, se alza como “la primera alternativa a la banca en el mercado de divisas, gracias a nuestro servicio personalizado y proactivo”, asegura Salvador García, uno de los socios fundadores, para quien el éxito de su empresa en este mercado se asienta sobre



Juan Lobato y Salvador García, socios fundadores de Ebury Partners. EE

dos pilares principales: “haber desarrollado tecnologías específicas para este nicho de mercado y disponer de un conocimiento profundo de los productos financieros”.

Incentivar la inversión

Regulada por la *Financial Conduct Authority*, supervisora de las instituciones financieras inglesas, la actividad de *Ebury Partners* nació en Londres, donde, “además de ser la

capital financiera del mundo, si tienes una buena idea, es más fácil encontrar inversores”, explica Juan Lobato, el otro socio fundador.

Y, efectivamente, el marco británico para las inversiones se impone como mucho más propicio que el español, incluso a pesar de las nuevas medidas introducidas en la Ley de Emprendedores. En ésta se modificaron los requisitos para inversiones de *business angels*, am-

pliándose a 400.000 la cifra de fondos propios que debe tener una empresa para que inviertan dichos *angels*. Aunque la Ley incentiva efectivamente las inversiones, pues el *business angel* obtendrá un doble beneficio fiscal –una deducción del 20 por ciento en la cuota de IRPF y la exención total de la ganancia cuando venda su participación temporal en el negocio–, aún queda un largo recorrido para situarse en las proximidades del Reino Unido.

Una vez probado el modelo de negocio en la capital británica, los socios de *Ebury Partners* decidieron trasladarlo a España y otros países europeos. “Apostamos por las empresas españolas que quieren dar el salto al exterior o desean seguir creciendo en esos mercados, y eso nos ha decidido a invertir en el país con sede y equipo propio, y a plantearnos un ambicioso plan de crecimiento”, adelanta Lobato.

5.000 empresas y 2.300 millones

Actualmente, la empresa presta sus servicios a más de mil empresas importadoras y exportadoras en el continente europeo, de las cuales, más de un centenar son españolas. Se han propuesto incorporar, en el horizonte de 2016, a más de 5.000 clientes a su cartera y alcanzar una cifra de negocio de 2.300 millones de euros, lo que representaría el 0,05 por ciento de dicho negocio. De este modo, los españoles se situarían entre las cinco primeras empresas a nivel europeo dentro del sector del cambio de divisas.

Montar una empresa, de 4.200 a 1.500 euros

El centro de ‘coworking’ WorkPlaza rebaja los precios para emprender

Camila Pan de Soraluze MADRID.

Con la actual situación económica y el número de parados por las nubes, no son pocos los casos que recurren al emprendimiento como medio para poder autoemplearse.

De hecho, de acuerdo a la última encuesta de Randstad sobre la situación del emprendimiento en España, el 62 por ciento de los españoles en paro estaría dispuesto a crear su propio negocio.

El problema que frena a gran parte de ese porcentaje es que, además del elevado coste de la gran cantidad de gestiones necesarias para crear un negocio en España, montar una empresa requiere de una fuerte inversión inicial. “Además

de los gastos burocráticos de la creación de la empresa, otros gastos como el alquiler de una oficina o la contratación de un asesor fiscal, suponen un coste medio de unos 4.200 euros en los seis primeros meses de vida de la empresa”, afirma Eduardo Núñez, CEO de WorkPlaza, el centro de *coworking*. “Estos elevados costes, unidos a la inversión inicial, frenan a muchos emprendedores a la hora de dar el salto y crear su propia empresa”.

Y, para facilitar este proceso inicial y dar mayores facilidades a las *start ups*, el centro de *coworking* WorkPlaza ha creado una oferta que facilita a los emprendedores esta primera fase de arranque. La creación de empresa, los seis primeros meses de oficina y la gestión, por 1.500 euros.

Además de los puestos de trabajo –escritorios–, tienen salas de reuniones, servicio de recepción, cocina y una sala de estar.



Rompe Moldes

María Millán

Consultora en estrategia

YA ESTÁ BIEN. COMO FRANCIA, YO ACUSO

Como Francia, bajo la pluma de Zola, y Chile, con su poeta Neruda, a España le ha llegado el momento de concentrar su indignación y reclamar una vuelta a sus valores esenciales, exigiendo una purga en condiciones de la corrupta élite política e institucional.

Por eso, hoy, yo acuso a la gran mayoría de nuestros políticos y legisladores de blindarse de manera torpe, para proteger sus intereses particulares por encima de los nacionales.

Es decir, de cobrar su sueldo, y de no cumplir con su deber, que consiste, en esencia, en hacer crecer a nuestro país en todos los ámbitos.

Creo que nadie cuestionará que es necesario marcar un antes y un después a la degeneración institucional que presenciamos, encabezada por un cabizbajo presidente de Gobierno.

Por supuesto, para zanjar este periodo lo primero sería centrar los esfuerzos en recuperar el dinero robado, y devolverlo a las arcas. Una prioridad que nos afecta a todos los que pagamos impuestos religiosamente.

Y es que las excusas para localizar el dinero nos suenan a los ciudadanos como un cuento para chinos, cuando vivimos en carne propia el exhaustivo sistema de trazabilidad inmediata de cada euro y céntimo que ingresamos, y estamos amenazados por los enormes castigos e hiperbólicas multas a los que se somete al que no declara la totalidad de sus ingresos.

Para marcar un cambio de ciclo, también necesitamos introducir en España los sistemas de auditoría y de control político que utilizan los países más avanzados económicamente y los que son más exigentes políticamente que nosotros.

Y exigir el establecimiento jurídico de castigos ad-hoc para la clase política. Castigos que les priven de todos sus privilegios y les obliguen a la dimisión inmediata cuando planeen sobre ellos una sombra de duda mínima sobre la fuente y la cuantía de sus ingresos.

No deja de ser irónico, aparte de redundante, que acusar de frente a toda una casta de oportunistas resulte “políticamente incorrecto”. Cuando políticamente e incorrecto parecen significar, hoy por hoy, exactamente lo mismo.