

De Salamanca al resto del mundo. Así se puede definir Global Exchange, una pequeña gran empresa que nació en el municipio salmantino de Fuentes de Oñoro hace 16 años y que, a fecha de hoy, es la tercera firma más importante del mundo en el sector de cambio de moneda en los aeropuertos internacionales. Cuenta con una red de más de

140 oficinas situadas en 43 aeropuertos de 13 países, la mayoría en Latinoamérica. El pasado año movió 356 millones de euros y al cierre de este ejercicio espera alcanzar los 430 millones. Unas cantidades que hacen necesario un protocolo para luchar contra el blanqueo de capitales, una cuestión capital para su presidente, Isidoro Alanís.

con un volumen de 430 millones.

Isidoro Alanís, presidente de Global Exchange

“La lucha contra el blanqueo de capitales es fundamental”

■ **Esmeralda Gayán**

— **¿Cómo consigue una empresa de un pequeño pueblo de Salamanca convertirse en la tercera compañía mundial en cambio de moneda extranjera en aeropuertos internacionales?**

— Desde que creamos nuestra empresa en el año 1996 e instalamos nuestra primera oficina de cambio en el centro comercial que mis padres tenían en Fuentes de Oñoro (Salamanca) para que los turistas que venían a realizar sus compras pudieran cambiar su moneda, el camino no ha sido nada fácil, pero no existe ningún secreto más allá del trabajo y esfuerzo diario, mucha ilusión por el proyecto y un gran espíritu de superación, de ser mejores cada día y de seguir creciendo.

Estos valores son los que nos han convertido hoy en la tercera empresa más importante del cambio de moneda en los aeropuertos internacionales con una red de más de 140 oficinas situadas en 43 aeropuertos internacionales de 13 países.

— **La llegada del euro en 2001 supuso una amenaza para su negocio, pero también una oportunidad. ¿Qué cambios tuvo que llevar a cabo para reinventar su empresa?**

— Nuestro sector y nuestra empresa fueron una de las grandes perjudicadas por la llegada del euro, puesto que al desaparecer 12 monedas extranjeras, desaparecían también las necesidades de cambio de los turistas en España y nos tuvimos que enfrentar al cierre del 95% de nuestras oficinas en nuestro país.

Fue un momento crítico puesto que pudo suponer el fin de nuestra empresa. Sin embargo, nos reinventamos apostando por la internacionalización, una decisión muy difícil pero a la vez totalmente acertada, porque nos ha permitido multiplicar por diez el número de oficinas que teníamos entonces en España.

Fue un cambio radical en todos los sentidos, pues tuvimos que cambiar desde la estrategia de crecimiento, hasta la mentalidad, pasando por la propia gestión del negocio para adaptarnos a los requisitos tan estrictos del sector aeroportuario.

— **Actualmente Global Exchange se encuentra presente en 43 aeropuertos internacionales, la mayoría latinoamericanos. ¿Ha sido complicado para la empresa penetrar en dichos mercados?**

— El mercado aeroportuario es uno de los más competitivos y exigentes, por lo que es realmente difícil entrar en él y conseguir, como en nuestro caso, que 21 gestores aeroportuarios apuesten por nuestro servicio y que, además, hayamos renovado el 100% de los contratos firmados con estos gestores a la fecha de su vencimiento.

Hay que tener también en cuenta que, en muchos casos, se accede mediante licitación o concurso

público, lo que lo hace aún más complejo puesto que se compite con grandes empresas internacionales y la única forma de ganar es siendo mejor que ellos.

— **¿Con qué estructura cuenta Global Exchange de recursos y personal y cómo se distribuye dicha estructura en los distintos países donde está presente?**

— Acabamos de alcanzar la cifra de 1.000 colaboradores, lo cual es un orgullo. De éstos, el 64,5% se encuentran en Latinoamérica, donde están 11 de nuestras 13 filiales y un 14% se encuentra en Marruecos, donde tenemos presencia en

“**Tenemos unas previsiones de cerrar el ejercicio 2013 con un volumen de compraventa de divisas de unos 430 millones de euros**”

“**La apertura en la T4 ha supuesto para nuestra empresa una inversión de tres millones de euros y la creación de 80 puestos de trabajo**”

los aeropuertos de Casablanca, Marrakech, Fez, Agadir y Tánger.

El 21,60% restante se encuentra en España, donde además acabamos de ampliar nuestra plantilla con 80 personas, debido a nuestra reciente apertura en la Terminal 4 de Madrid – Barajas, a las que hay que sumar el personal de los Aeropuertos de Barajas T123, Alicante y Palma de Mallorca y el de nuestra Central Corporativa en Salamanca.

— **El aterrizaje de Global Exchange en la T-4 de Barajas supone un hito para la compañía. ¿Qué supone en términos económicos?**

— Nuestra apertura en la Terminal 4 de Barajas es motivo de orgullo y satisfacción. Supone un logro muy importante para nuestra empresa por el que llevábamos luchando casi 10 años, puesto que en 2004 ya nos presentamos a este concurso y quedamos en segundo lugar. Desde entonces, hemos trabajado siempre por conseguir estar en la T4, con lo cual significa una recompensa a nuestro esfuerzo.

En segundo lugar, supone un gran prestigio puesto que la T4 es el la gran liga de los aeropuertos mundiales. Por el aeropuerto de Madrid-Barajas pasan el 70% de los españoles que viajan a cualquier destino internacional, y solo en la T4 transitan 11 millones de turistas internacionales procedentes de países no euro, que son nuestros potenciales Clientes. Al estar ya presentes desde el 2011 en la Terminal 1, 2 y 3, con la Terminal 4 cubrimos el 100% del servicio de cambio de



AL TIMÓN

■ **Isidoro Alanís** es, ante todo, un salmantino muy vinculado a su tierra. Saca tiempo de donde sea para compaginar su labor como empresario con la de alcalde de su pueblo, Fuentes de Oñoro (Salamanca), desde hace cinco años. Dieciséis años antes,

en 1996, fundó una pequeña oficina de cambio de divisas para turistas en el centro comercial que sus padres tenían en la localidad. En la actualidad la empresa cuenta con una red internacional de filiales en 15 países. Alanís es licenciado en Gestión y

Administración de Empresas por la Universidad Antonio de Nebrija. Su formación académica la desarrolló a caballo entre Estados Unidos y España, lo que le ha permitido dominar con facilidad los idiomas inglés, francés, portugués y español.

moneda en un aeropuerto tan importante como el de Barajas.

En términos económicos, la T4 ha supuesto para nuestra empresa una inversión de 3 millones de euros y la creación de 80 puestos de trabajo. Además, esperamos atender a 600.000 clientes anuales en esta terminal, sumando el servicio de cam-

bio de moneda y devolución de IVA.

— **¿Podría ofrecernos la cifra de facturación anual de Global Exchange?**

— El año 2012 lo cerramos con un volumen de compraventa de divisas de 356 millones de euros y tenemos unas previsiones de cerrar el 2013

— **¿Qué porcentaje de su negocio procede del turismo? Y del turista que visita España de terceros países y que demanda cambio de moneda?**

— El 100% puesto que somos una empresa especializada en prestar el servicio de cambio de moneda al público turista en los aeropuertos internacionales. Nuestro cliente son todos los turistas internacionales, independientemente del motivo de su viaje. En España, de nuestro volumen anual de compra – venta de moneda extranjera, el 33,51% procede de países fuera de la zona euro.

— **¿Han notado un mayor aumento de dinero procedente de Rusia para hacer compras en España? ¿Y de otros países con moneda distinta al euro?**

— No, no lo hemos notado. En nuestro caso, los clientes rusos representan solo el 1% de los clientes extranjeros.

— **¿Qué protocolo sigue el grupo cuando un cliente le entrega una importante suma de dinero en metálico? ¿Tienen algún protocolo para evitar el blanqueo de capitales?**

— La lucha contra el blanqueo de capitales es fundamental dentro de nuestra empresa y, de hecho, contamos con un Departamento de Prevención de Blanqueo de Capitales que se encarga de establecer políticas más restrictivas de lo que marca la ley, con el fin de que no se pueda utilizar nuestro servicio para blanquear dinero.

“**A los españoles, que representan el 53,55% de nuestra cartera de clientes, les siguen los venezolanos y los mexicanos**”

Para ello, antes de realizar una operación de cambio, es necesario que el cliente siempre se identifique mediante un documento de identidad en vigor. En el caso de que cambie grandes cantidades, siempre solicitamos documentación adicional con el fin de verificar la procedencia de los fondos. Además, el importe máximo que una persona puede cambiar en nuestras oficinas es siempre inferior a lo que indica la ley, y en caso de que se supere este límite, procedemos a bloquear al cliente para que no pueda seguir cambiando temporalmente.

— **Al estar en contacto con el dinero físico, su empresa es un termómetro de dónde procede el dinero que entra en España.**

— Después de los españoles, que representan el 53,55% de nuestros clientes, nuestros clientes más frecuentes en España son los argentinos, los venezolanos y los mexicanos.

— **¿En España entra tanto dinero como dice Emilio Botín?**

— Por la actividad que desarrolla nuestra empresa, no podemos tener ni el conocimiento ni la percepción en este ámbito.

— **¿Los españoles manejan ahora menos billetes de 500 euros?**

— A nivel general, desconocemos este dato. En nuestras oficinas los billetes de 500 euros son poco utilizados ya que nuestros Clientes, que son los turistas, nos suelen solicitar más bien billetes fraccionados en denominaciones pequeñas para mayor comodidad y puesto que los billetes grandes presentan en algunas ocasiones más inconvenientes para ser aceptados.