ACTUALIDAD

CÓMO INNOVAR EN EL SECTOR FINANCIERO SIN REALIZAR INVERSIONES MILLONARIAS

La consultora de divisas Quant ha desarrollado un sistema de Técnicas Predictivas similares a las utilizadas por la meteorología

Jorge Labarta, fundador de consultora Quant.

Los informes que emite el ICEX todos los meses sobre la actividad exportadora de las empresas navarras han dejado en los últimos meses titulares en los que casi siempre aparecía el complemento de récord. Sin embargo, tras esta excelente noticia para la economía foral se oculta, en ocasiones, un problema para la mayor parte de las empresas: la gestión de las divisas y todos los riesgos que pueden conllevar. Para una empresa que venda, por ejemplo un millón de dólares al año, en función de cómo gestione las divisas podrá ingresar entre 20.000 y 50.000 euros más al año. "No es una cantidad que desequilibre una cuenta de resultados, pero desde luego supone buscar la excelencia como sucede en el resto de áreas", explica Jorge Labarta. Él es el fundador de consultora Quant, especializada en está área.

Él mismo explica que tanto grandes como medianas empresas navarras cuentan con gerentes y directores financieros muy cualificados, pero: "Gestionar el riesgo de activos financieros no tiene nada que ver con gestionar el departamento financiero de una empresa. La gestión del riesgo de divisas tiene un potencial de mejora del que, en muchos casos, no son conscientes", relata

Con la intención de dar respuesta a este problema nació en febrero de este año la consultora Quant. Durante cuatro años testaron y ajustaron un sistema de gestión de divisas al que le denominan PRV. Su metodología de trabajo se basa en tres pilares: por un lado una metodología de gestión del riesgo que calcula y delimita el riesgo de divisas que tienen los clientes. Para ello, cuantifican y delimitan la exposición y realizan simulaciones de escenarios que pudiesen ocurrir. Por otro lado, y una de sus ventajas competitivas, radica en el uso de técnicas predictivas que combinan el análisis gráfico, el análisis de los rangos de mercado y una matriz de probabilidad que asigna probabilidades a diversos escenarios. Y por último, la capacidad de implementar esto a una empresa de forma "no invasiva", es decir, adaptándose al modo de trabajo de la empresa y no al contrario. "Realmente no tenemos algo que se pueda patentar; pero vimos que funcionaba, vemos que funciona, y esperamos que siga funcionando como hasta ahora".

Quant

Fundador
Jorge Labarta

Actividad
Consultoría de divisas para medianas y grandes empresas

Plantilla
Dos empleados y dos freelance

Facturación
180.000 euros. Previsión de cierre de su primer año de actividad

La meteorología ha sido para ellos la metáfora que les permite explicar mejor las técnicas predictivas que han desarrollado. Se basan en la observación y parametrización de los datos de diversas variables, lo que les ayuda a tener una opinión sobre la tendencia "más probable" de la divisas de que se trate, o sobre si la cotización evoluciona de un modo determinado ellos pueden establecer las "mayores probabilidades" sobre cómo siga evolucionando a futuro.

Después de conocer bien cómo funcionan los flujos de divisas de la empresa los comparan con las proyecciones que tienen para la divisa correspondiente y extraen de qué forma va a verse afectada la empresa por el rumbo de dicha divisa.

La tipología de empresas con la que trabajan es muy heterogénea. "Trabajamos con empresas por proyectos, con máxima incertidumbre sobre cuándo ingresarán las divisas y de qué importe se tratará; otras son de tipo comercial, y ya cuentan con unas previsiones más aproximadas. A mayor incertidumbre más podemos ayudar".

EN EXPANSIÓN

Quant trabaja para varias medianas empresas navarras, y con otras ha iniciado proyectos pilotos para demostrar la validez de su metodología. Además, se encuentran preparando la expansión a otras ciudades relevantes que tengan empresas que manejen divisas. Jorge Labarta, su principal promotor, define este proyecto como "pequeño pero totalmente innovador". Está convencido de que en los dos o tres primeros años solo las empresas innovadoras darán el paso de comenzar a trabajar con ellos: "Está demostrado que los productos y servicios innovadores solo cuentan con un 15% de innovadores y adoptadores tempranos que, por intuición, aceptan la incertidumbre que supone la innovación. Lo tenemos asumido, pero nosotros ya hemos roto el melón; cada vez contamos con más cartas de recomendación de empresas satisfechas y eso nos motiva mucho". ✶