

Kippel⁰¹

EMPRESA

Kantox amplía su zona de cobertura y capta nuevos clientes en Hong Kong, Singapur y Australia

La fintech, que ha cerrado el año con un volumen de operaciones de cerca de 2.000 millones de dólares, buscará un nuevo regulador financiero cuando la desconexión de Reino Unido con Europa sea definitiva.

01 FEB 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUAN



Kantox continúa conquistando nuevos mercados. La compañía española ha ampliado su zona de cobertura y ha sumado nuevos clientes en Hong Kong, Singapur y Australia, una expansión que la *fintech* ha realizado de forma directa, sin la implantación de oficinas propias. “Tenemos clientes en 22 países aunque, de momento, nuestras sedes continúan en Europa”, ha explicado **Toni Rami**, fundador y director de operaciones de **Kantox**, a **Kippel01**.

La estrategia de crecimiento de la compañía española, que cerró 2016 con un volumen de operaciones financieras de cerca de 2.000 millones de dólares, se enmarca en su reciente reconversión hacia un modelo de negocio más enfocado en la tecnología que en los servicios. Desde su fundación, **Kantox** ha intermediado operaciones por valor de 4.000 millones de dólares.

Kantox es una compañía tecnológica especializada en servicios financieros. Creada en 2010 por **Phillippe Gelis** y **Toni Rami**, la empresa actúa como intermediario de operaciones de cambio de

1/2

<https://www.kippel01.com/empresa/kantox-amplia-su-zona-de-cobertura-y-capta-nuevos-clientes-en-hong-kong-singapur-y-australia.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

divisa entre empresas y trabaja con los tipos de cambio de mercado, sumado a una comisión por el servicio. La diferencia principal con las entidades bancarias o los *brokers* que ofrecen este mismo servicio es su transparencia, según señala Rami, que expone que “las entidades bancarias dicen que no hay costes ni comisiones, pero lo esconden dentro del tipo de cambio”.

La compañía ha evolucionado su línea de negocio hacia una solución más tecnológica

En los últimos meses, la empresa ha decidido adentrarse aún más en el ámbito tecnológico y ha creado una nueva plataforma dedicada a analizar y cubrir el riesgo de tipo de cambio al que se enfrentan las empresas al operar con divisas. “Cuando empezamos a hablar con las empresas vimos que, efectivamente, tenían más confianza gracias a la transparencia ofrecida y que estaban más animados a cambiar divisas, pero siempre quedaba el riesgo de tipo de cambio”, explica **Rami**.

El directivo señala que muchos de los productos que los bancos colocaban en las empresas podían ser muy especulativos. “Lo que vimos es que los seguros ofrecidos no se correspondía con el negocio de estas compañías”, señala el directivo. Ante esta situación, el equipo de **Kantox** empezó a analizar, de manera manual, cuál era la situación de la empresa, porqué operaba en divisas y cómo podían ayudar en este ámbito.

La magnitud de su cartera de clientes, que actualmente se sitúa en 2.300, obligó al grupo a buscar una solución tecnológica para digitalizar este proceso, lo que les llevó a crear Dynamic Hedging. “No es un cambio radical de negocio, pero hemos intentado añadir más valor a nuestra empresa –apunta Rami–; da igual cuantas divisas compren las empresas, nosotros leeremos esa exposición y les indicaremos el riesgo”.

La *fintech* española cuenta una cartera de alrededor de 2.300 clientes

En la actualidad, **Kantox** cuenta con dos sedes oficiales: Barcelona y Londres. En las oficinas de la capital catalana trabajan alrededor de setenta personas, mientras que en Londres operan una quincena. Para el grupo, la capital británica es uno de los centros neurálgicos en Europa de las finanzas, si bien su inminente desconexión con Europa podría suponer un bache en su camino.

“Si con el *Brexit* deja de existir el pasaporte europeo tendremos que cambiar nuestro regulador principal, pero tenemos claro que de Reino Unido no nos iremos”, afirma el directivo. Frankfurt o Dublín, que podrían alzarse como candidatos a ser polos financieros europeos, serían los próximos destinos para **Kantox** cuando se produzca la desconexión.

Hasta la fecha, **Kantox** ha despertado el interés de inversores como **Partech Ventures**, **Indivest Partners** o **Cabiedes**, y ha conseguido levantar cerca de veinte millones de euros. Por el momento, el grupo está valorando cuáles son sus potenciales de crecimiento para estimar si continúan captando fondos o prosiguen con sus planes de expansión. Recientemente, el grupo ha sido reconocida como la sexta compañía de mayor crecimiento en Reino Unido por **Deloitte**.