

Que hubo un tiempo, no muy lejano, en el que había unas entidades, que se llamaban cajas de ahorro, que se constituyeron bajo la forma jurídica de fundaciones de naturaleza privada con finalidad social, y que se regían por la ley de sociedades limitadas y en sus consejos de administración se sentaban representantes gubernamentales y locales.

Que tras el vendaval de la crisis, la segunda caja de ahorros de nuestro país, quebrada desde 2010 después de casi 300 años de operatividad, se fusionó con la tercera en el ranking para dar lugar a la mayor caja por volumen

Más o menos

JORGE
Torres
ECONOMISTA



¿Cómo le explico a mis hijos?

de activos gestionados. Que pese a este artificio estratégico, la entidad resultante arrojó una necesidad de liquidez de más 23.000 millones de euros (más del 2% del PIB español). Que en un país vecino, que de momento se llama Italia, el banco más antiguo del mundo (sus orígenes se remontan al año 1472 como Monte de Piedad y desde entonces opera de manera interrumpida) pide a gritos una tabla de salvación, la intervención vía rescate público. Que un banco español, que tuvo un papel clave en nuestro desarrollo industrial, desapareció tras 110 años de historia, integrado en otro gran grupo ban-

El Banco Popular arrasaba en los ranking de rentabilidad y sabía ganarse la confianza de clientes

cario por medio de subasta. Que nuestro banco central ha intervenido una treintena de bancos y una veintena de cajas de ahorro desde 1978. Que... ¿Les llegaré a explicar lo que está sucediendo con Banco Popular?

Era nuestro banco más pequeño, pero también el más admirado. Arrasaba en los ranking de rentabilidad, comparando el be-

neficio neto con los activos totales medios. Sabía ganarse la confianza de sus clientes y empleados, que, agrupados, eran el accionista mayoritario. Pero, como en todos los casos que estoy mencionando, alguien, un buen día, cambió la estrategia.

Había que copiar a los otros bancos, más grandes pero menos rentables. De repente, se sintió pequeño y se propuso crecer para acabar ganando menos de lo que ganaba cuando era solo rentable. ¿Se acabará perdiendo en el abismo de la memoria? Veremos. Llegará el día. Y lo tendré que explicar a mis hijos, Juncal y Jorge. ¿Lo entenderán? ≡

Empresas con crédito

Las reservas perdidas buscan dueño

La web Reembolsing permite a los usuarios comprar y vender estancias hoteleras no cancelables

ALICIA GRACIA
agracia@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

Hace unos años, las reservas hoteleras no reembolsables que por un motivo u otro finalmente no podías disfrutar, caían en un limbo. En España, de media, se pierden 1.400 reservas de este tipo cada día. Este contratiempo tiene ahora remedio. La startup aragonesa Reembolsing rescata esas reservas perdidas y las pone a disposición de otros usuarios a través de una plataforma web asentada en el concepto de la economía colaborativa.

El procedimiento es sencillo. La persona que no va a poder disfrutar de la reserva hotelera, con un sencillo registro gratuito, puede subirla a la página web Reembolsing para venderla y es el propio usuario quién elige el descuento que aplica a la oferta. Así, «otro consumidor puede acceder a esa reserva por un precio mucho más barato que las tarifas que hay oficialmente para ese alojamiento», explica Alberto Rey, uno de los socios de la empresa, que añade que, de este modo, «las dos partes salen ganando».

Del resto se encarga esta plataforma digital. Son ellos los que se ponen en contacto con los establecimientos hoteleros para verificar la autenticidad de la reserva y cambiar el titular. Solo en caso de que se revenda, Reembolsing cobra una comisión del 15% por la gestión.

Reembolsing –que actualmente tiene su sede en el Parque Tecnológico Walqa de Huesca– comenzó su andadura durante el verano del año pasado de la mano de cuatro amigos: Santiago Ansareo, Enrique Laguarda, Antonio Callavé y Alberto Rey. «Durante el 2015 perdimos varias veces reservas no cancelables que habíamos comprado y nos sorprendió que no hubiera ninguna forma de poder recuperar ese dinero. Lo que sí sabíamos que se podía hacer era comprar una reserva y que el dueño de esta no fuera el que finalmente se alojase», añade Alberto Rey.

Plataforma única en Europa

Desde este punto, los cuatro amigos comenzaron a investigar el tema legalmente, empezaron a hacer números y todo indicó que existía un nicho de mercado sin explorar. «Y nos lanzamos a hacerlo. En Europa no hay ninguna página web que realice este trabajo y cuando nosotros empezamos con la idea no existía ninguna a nivel mundial. Actualmente sí que hay una empresa en Estados Unidos que hace lo mismo que nosotros», explica Alberto Rey.

Esta firma aragonesa tiene ahora tres personas en plantilla y la plataforma web cuenta con más de 3.500 usuarios registrados –en su mayoría personas de entre 18 y 46 años– e incluye alojamientos de todo tipo, desde hoteles de cinco estrellas hasta campings pasando por hostales y pensio-



▶▶ Alberto Rey y Antonio Callavé, dos de los socios de Reembolsing.



▶▶ Una imagen de la plataforma web de Reembolsing.

nes. Además, las estancias hoteleras que se pueden encontrar en la página web están distribuidas por todo el mundo.

Acuerdo con Trivago

Hace un par de meses, este negocio electrónico dio un paso más y cerró un acuerdo con el buscador *on line* de alojamientos Trivago para que las reservas ofertadas

por los usuarios de Reembolsing aparezcan también en esta segunda web ya consolidada. «Nos ayuda a que nuestro proyecto tenga más visibilidad», indica Rey.

Tras ocho meses de trayectoria, Reembolsing busca «afianzarse en España». Para ello, van a lanzar una campaña de marketing y, un poco más adelante, les gustaría llegar a países vecinos como

El valor del 'e-commerce'

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA EMPRESA 2.0

El 1 de marzo, de 9 a 10 horas, Reembolsing participará en un desayuno Informativo sobre 'Experiencias de Comercio Electrónico', organizado por el Parque Tecnológico Walqa, en el que dará a conocer sus proyectos y experiencias.

Francia y Portugal con el objetivo de sumar usuarios a la plataforma.

Y es que esta empresa aragonesa no se pone límites y ve posibilidades de expandir el negocio. «En un futuro nos gustaría ampliar el negocio a otros sectores como puede ser el alquiler de vehículos o los cruceros», concluye Alberto Rey. ≡