

# «En Singapur me piden proyectos españoles en los que invertir»

**Miguel Díaz**  
Responsable de Medley Capital,  
firma creadora de la plataforma In Asia



Díaz, en una reciente visita a Málaga. :: NITO SALAS



**JOSÉ VICENTE ASTORGA**

✉ jvastorga@diariosur.es

Asesorar y arriesgar en nuevos negocios ocupan a este economista y empresario, que cambió un fondo de inversión por su apuesta en Singapur

**MÁLAGA.** En su currículum figuran Derecho y Económicas (Ciencias Actuariales y Financieras) y oficial profesional del Ejército, además de un MBA pagado a crédito y la ruta voluntaria, «para aprender», por seis buenos trabajos antes de llegar a director y socio, con 32 años, de un fondo de inversión en Madrid. Ahí le quedó tiempo para fundar Mallorca Aloy, una firma cosmética, y Busing, una red de edificios de oficinas en Madrid. Desde 2008 está con su hermano Javier en Singapur al frente de Zaid Capital, una plataforma para impulsar empresas en las que arriesgan junto a inversores españoles y locales. La expansión asiática de la franquicia de yogur Llaollao encabeza un holding -restauración, formación, seguridad en Internet, turismo, entre otros sectores- que ofrece sede y servicios comunes al que pretende que se unan pymes de Málaga.

¿Ve interés real de empresarios? -Veo ánimo real, porque los números salen y se pueden hacer cosas en algunos sectores. Málaga tiene muy buenas pymes y oportunidades. Además, nosotros vamos a riesgo, y no me voy a meter en Málaga si no hay

expectativas. Les digo a los empresarios: usted sabe de producto, yo de mercado, pues unamos fuerzas. Saben que nos vamos a preocupar tanto o más que ellos por su idea porque si no no ganamos.

¿Qué sectores ve con más oportunidades?

-Junto al turismo, que es fundamental, el vino o restaurantes. Si en la Costa del Sol se unen diez hoteleros con cinco campos de golf habrá probabilidades de promover allí un producto de calidad. En Singapur, y en general en el entorno, están dispuestos a pagar por el lujo una media de un 40 por ciento más. Si los grandes del turismo -Barceló, Meliá- están ¿por qué no los pequeños? En Málaga hay muy buenos productos y no se hace por una cuestión de tamaño y de que la estructura convencional para estar en Asia cuesta mucho dinero. Ahí es donde nosotros ofrecemos nuestra idea de negocio, que aporta una solución asumible como plataforma común para empresas. Estas soluciones deberían venir desde el ámbito público, pero es difícil, así que asumimos ese hueco al que la iniciativa pública no llega.

¿Qué presencia institucional española hay en Singapur?

-Además de la embajada, hay una oficina de Comercio, también una de Turespaña, pero la iniciativa pública llega hasta donde llega. A nivel autonómico, me consta que Cataluña ha montado una oficina para potenciar empresas.

¿Ve mimbres para que Andalucía haga algo similar?

-No sé, pero en un terreno más realista, en el tema de los vinos de Málaga por ejemplo, veo que la lógica dice que sería interesante actuar como Denominación de Origen. Cada bodega, por sí sola, no es suficiente-

mente grande. Ese modelo por sectores en Andalucía y no tanto Andalucía en general sí lo veo. Al final yo lo que promuevo es un 'hub', un concentrador de iniciativas privadas.

¿Qué hacía en España cuando decide dar el paso a Singapur?

-Mi hermano Javier ya llevaba desde 2005 trabajando al frente de un fondo británico en Singapur, después de haber estado él en Londres. Siempre vimos que era una oportunidad para volver a estar los tres hermanos juntos porque mi hermana Marta es toda un 'crack' en el mundo de los 'trader'.

## LAS CLAVES

### Sectores

«Si los grandes del turismo en España invierten en Asia, ¿por qué no los pequeños?»

### Franquicia

«Tenemos siete heladerías Llaollao en Camboya pero en diez años pensamos en 300.»

### Imagen social

«En España, por lo que hacen mal cuatro empresarios, pagamos la mayoría»

### Riesgo

«Los empresarios saben que nos vamos a preocupar tanto o más que ellos por su idea»

En 2009 creamos en España Intellecta, un fondo de inversión cuantitativo, inteligencia artificial aplicada al mercado. Abrimos delegación en Luxemburgo, y vimos que en el sudeste asiático podía gustar mucho. En Madrid tuvimos dos años bien y el tercero fue mal. Abrimos delegación en Singapur no tanto por el fondo, sino por crear un pequeño 'venture capital' que fuese creciendo. Ya en 2005, habíamos visto que el eje Singapur-Hong Kong era el Nueva York de 1920, el centro del mundo. Cuando lo vi por primera vez sabíamos que iba a terminar allí. No solo te lo dice el 'skyline' de la ciudad, también el ambiente. Es el segundo centro financiero después de Suiza. Es un mercado de capitales siempre en crecimiento, donde los inversores nos piden ideas españolas para apoyar y también a la inversa: proyectos españoles que nos piden orientación para invertir en economía real.

¿Les influyó también la crisis en España para instalarse?

-Sabíamos lo que había en España, podíamos seguir en esta selva o irnos a mercados donde el empresario es tratado con más respeto. Aquí, por lo que hacen mal cuatro empresarios, pagamos la mayoría. Allí el riesgo se ve como actitud positiva hasta el punto de ser la aspiración más extendida. El mercado laboral para el expatriado está muy cerrado y tiene que haber un compromiso de la empresa de que le va a contratar por un salario determinado, siempre alto y cada dos años se revisa el permiso de residencia. Es una meritocracia total. Yo tengo que renovar mi permiso en julio de 2014.

¿Qué actitud tiene el inversor asiático ante el riesgo?

-Tiene menos aversión al riesgo que el europeo. También porque son mer-

cados en crecimiento, y siempre por ley de grandes números tienen menos riesgo. Están muy bien preparados, así que el europeo no puede ir de listo... Son muy protectionistas. Fíjese China: ni google, ni facebook. En Asia hay tres mercados: el chino, el indio y el resto.

¿El del sudeste es el más atractivo?

-Sí, tiene menos barreras considerados los países uno a uno, pero diferentes estados, políticas... La experiencia de moverte en esos mercados es un valor añadido a la hora de poner sobre la mesa un proyecto.

¿Su primer gran error en Asia?

-Elegir mal los socios. No se puede ir con idea de que se sabe todo. Ellos son muy meticulosos. Preguntas que un inversor español no te haría. Estamos con la master franquicia de Llaollao, que tiene más de 150 tiendas en Europa. Tenemos siete en Camboya, pero en diez pensamos abrir 300.

¿Insiste mucho en el valor de la alta seguridad jurídica en Singapur?

-Eso es clave junto a unos impuestos bajos. Es el Estado más seguro del mundo, civiles en la calle. Ahora, el que no cumple lo paga. Siempre aparece en el 'top five' mundial.

¿Quiénes forman su equipo?

-Siete personas: mi hermano y yo, tres ejecutivos 'full time' y dos 'free lance', todos singapureños de origen indio, chino... ¿por qué? Es carísimo contratar a un expatriado. Me llegan currículum de Icade semana si y semana no, pero yo no puedo pagar cuatro o cinco mil euros al mes, que es lo que me exigen y se necesita en Singapur, a personas sin experiencia. Un economista de la Universidad de Singapur me sale más económico, pero hay perfiles de ingeniero, arquitecto, que si tienen más salida.