

Corpay se consolida como el mayor proveedor no bancario de divisa extranjera y pagos internacionales para empresas



Corpay Cross-Border Solutions, la división de Pagos Internacionales y Gestión de Riesgo Divisa de la multinacional norteamericana FLEETCOR Technologies, Inc. (NYSE:FLT) sigue comprometida en reforzar su plantilla por toda Europa, y en particular terminar de asentar su presencia en el mercado español. El proveedor de servicios de pagos internacionales para empresas españolas de todo tipo de tamaño, bajo la dirección de Roberto del Diego Monedero y Pablo de la Vega del Prado, ha seguido apostando por esa combinación ganadora entre tecnología y experiencia, invirtiendo en recursos que ofrecer a través de su galardonada plataforma operativa online para ayudar a agilizar las transacciones en divisa de sus usuarios, así como haciendo crecer su plantilla de expertos en gestión de riesgo divisa y pagos internacionales.

Más talento para la empresa

Claros ejemplos de esta apuesta por la experiencia a la hora de ofrecer soluciones a la medida de las necesidades de pago de sus clientes son la incorporación a las oficinas de Madrid de perfiles como el de Elena Orellana Acevedo, con experiencia de más de dos décadas en la mesa de tesorería de FX en entidades financieras de primer nivel como Bankinter y BBVA. O el caso de Javier Pierrard Linares-Rivas, con más de una década de experiencia trabajando en mesas de derivados en varias instituciones fi-

vectoria en banca y el sector financiero. Esto nos anima a seguir trabajando por tener el mejor equipo y poder seguir ofreciendo esa propuesta de valor diferenciadora que aporta su experiencia a nuestros clientes”.

Más presencia nacional

Pero desde Corpay no sólo se ha apostado este último año por el talento y sus soluciones tecnológicas, sino que se ha hecho especial hincapié en consolidar su presencia nacional, a través de distintos acuerdos con asociaciones empresariales y patrocinios deportivos. Tras haber cerrado contratos con clubes, asociaciones y federaciones deportivas por todo el mundo, pasando por el tenis, el mundo del motor o el fútbol, entre otros, de especial relevancia fue el acuerdo firmado con el Real Betis Balompié el pasado mes de marzo, por el que Corpay se convertía en el Proveedor Oficial de Divisas del histórico equipo de fútbol sevillano y se comprometía a ayudar al club en la gestión de sus pagos internacionales, generando un beneficio directo

nancieras de renombre internacional, como es el caso del Deutsche Bank. Roberto del Diego decía “Es buena noticia ver este dinamismo en la industria, y como el proyecto de CORPAY ilusiona y seduce a

Corpay ha firmado un acuerdo con el Real Betis Balompié por el que se convierte en el Proveedor Oficial de Divisas del histórico equipo de fútbol sevillano

a las operaciones de su departamento financiero.

A su vez, Corpay accedía a la posibilidad de tener presencia de marca en la equipación deportiva, en la publicidad del estadio Benito Villamarín y a experiencias únicas en los días de partido, entre otros. Todo ello activos preferentes que generan una gran visibilidad y credibilidad, no sólo para su imagen reputacional en la ciudad de Sevilla, sino que abría la puerta y asentaba el reconocimiento de Corpay por todo el mercado andaluz.



“Todo el equipo de Corpay Cross-Border está entusiasmado con esta nueva asociación con el Betis, que marca un hito importante para la presencia de nuestra marca en Andalucía y España”, afirmaba Pablo de la Vega, Co-Director para Corpay España: “Estamos orgullosos de poder alinear la marca Corpay con el histórico renombre del Real Betis Balompié, cuya historia, valores y determinación para hacer crecer al equipo ha generado una fuerte sinergia entre nuestras dos marcas”.

Crecimiento

Aun así, los planes de crecimiento y expansión, no han hecho más que comenzar, y Corpay ya apunta hacia Portugal, estableciendo su primer equipo de expertos en gestión de riesgo divisa exclusivamente portugués.

Un nuevo equipo con experiencia en el sector está a la cabeza de esta nueva aventura en el mercado luso, y Corpay Cross-Border Solutions da un paso más en su ambición por afianzarse como mayor proveedor no bancario de divisas en la península ibérica.

Pero los éxitos conseguidos pronto quedan atrás, y estar preparados para afrontar el futuro no es una opción sino una obligación. “Todo pasa por seguir trabajando y buscando el siguiente objetivo, por no renunciar a la innovación y responder a la confianza que las empresas depositan cada día en nosotros. La meta es continuar estando a la altura de las expectativas que estamos generando y ser fieles a nuestra filosofía y fundamentos de trabajo”, concluye Pablo de la Vega.

Tras su consolidación en España, la empresa continúa con la mira puesta en reforzar su presencia en el mercado portugués

Corpay