

Santander estudia sacar a Bolsa su filial de pagos Getnet

M. Martínez. Madrid

Santander estudia la salida a Bolsa de su plataforma de pagos para comercios Getnet, controlada a través de Santander Brasil. La filial carioca del grupo ha anunciado que analiza la escisión de este negocio y una potencial colocación bursátil en Brasil y Estados Unidos. El salto al parque no se articularía a través de una OPV (Oferta Pública de Venta) ni una Oferta Pública de Suscripción (OPS) de acciones, sino mediante un *listing*, que supone la incorporación directa de los títulos al mercado.

Los actuales accionistas de Santander Brasil recibirían acciones de Getnet en un porcentaje equivalente a su participación en el banco. De este modo, Santander mantendría el control indirecto de la nueva cotizada, dado que su participación en la filial carioca se aproxima al 90%. El 10% restante circula libre en Bolsa.

La operación está sujeta, entre otras condiciones, a recibir el visto bueno del Banco Central de Brasil.

Vía de crecimiento

La cotización en el mercado daría a Getnet más flexibilidad para captar a futuro recursos con los que impulsar su actividad, en pleno desarrollo y crecimiento.

La empresa, enfocada en las soluciones para comercios, es una de las tres patas de la futura PagoNxt, la gran plataforma de pagos que Santander quiere construir para incrementar sus ingresos y rentabilidad. Las otras dos líneas de negocio son la actividad internacional de pymes (Ebury) y los servicios y productos digitales para particulares (Superdigital).

A través de la marca única Getnet, Santander configurará una plataforma única y abierta para el desarrollo del negocio de pagos a nivel global. El grupo considera que

El grupo mantendría el control de la nueva cotizada con una participación en el capital del 90%

esta actividad tiene un alto valor estratégico en la relación con los clientes por la importancia de la gestión de los cobros y los servicios de valor añadido para los comercios.

Santander Brasil entró en el capital de Getnet en 2014, cuando se hizo con una participación del 88,5% por 1.104 millones de reales (353 millones de euros al tipo de cambio de entonces). Hace dos años, desembolsó otros 1.431 millones de reales (323 millones de euros) para hacerse con el 11,5% que no controlaba.

Getnet tiene en Brasil en torno a un millón de clientes, con un crecimiento del 17% en el último año. La compañía prevé alcanzar una cuota de mercado del 15% a cierre de año. En 2013, antes de la compra por parte de Santander, su cuota era del 3%. La facturación de Getnet, que está poniendo el foco en el comercio electrónico, ha crecido en el último año un 32%, tres veces más que el mercado. Según Santander, Getnet también es el operador más eficiente de Brasil, con el coste por transacción más bajo de todo el sector.

Santander otorga un valor en libros de 520 millones a Getnet, que entre enero y septiembre generó ingresos de casi 350 millones de euros. Desde Brasil, la plataforma ya ha sido exportada a México, Argentina y Chile y Santander seguirá impulsándola en Latinoamérica y Europa.

Con este objetivo, el grupo también acaba de anunciar la compra de activos tecnológicos de la alemana Wirecard, que se declaró en quiebra este verano. Ha pagado alrededor de 100 millones de euros.

El criptobanco español Bit2Me busca socio para crecer fuera

VENDERÍA HASTA UN 20% / La firma permite gestionar en una única plataforma dinero en euros y divisas virtuales.

Andrés Stumpf. Madrid

Salto a toda Europa con un nuevo motor. El criptobanco español Bit2Me busca un socio financiero que le ayude a tomar impulso para financiar su expansión internacional. La entidad, que cuenta con licencia para operar del Banco de España, combina en una misma plataforma la gestión de dinero en euros con bitcoins y otras divisas virtuales en lo que ellos mismos califican como Banca 3.0.

Los números le son favorables en sus apenas seis años de vida. Con alrededor de cien mil usuarios, el criptobanco con sede en Alicante ha duplicado sus ventas anuales en cada ejercicio hasta alcanzar los 95 millones este año.

Tiene una plantilla de 43 empleados que se eleva hasta el medio centenar si se suman los colaboradores *freelance*. Hasta la fecha, ha operado sin deuda ni capital externo, pero ahora creen que necesitan músculo financiero de la mano de un fondo de capital riesgo o un gran inversor.

Duplicar la plantilla

Porque Bit2Me tiene entre ceja y ceja la expansión internacional. Con la ayuda del nuevo capital, el criptobanco español pretende crear pequeños equipos en varios países europeos con sus respectivos responsables y lanzar campañas de marketing local que permitan que el público conozca su producto y dispare las ventas. Según sus cálculos, con la inyección podrían incluso duplicar su plantilla.

Su plataforma puede ser utilizada ya en cualquier país de la zona euro sin ningún problema, pero han detecta-



Ordenador portátil con representación de bitcoins.

Su servicio está abierto a otros bancos, que pueden incorporarlo a sus aplicaciones o webs

do que necesitan tener una plantilla y promoción local si quieren realmente conquistar Europa. De hecho, ya han montado un equipo así en Portugal y esperan que la entrada de nuevo capital les permita elevar sus números.

El criptobanco español busca un socio financiero que acepte que sus dueños, los que lo impulsaron desde cero al más puro estilo de Silicon Valley, sigan teniendo el control. En sus planes está la venta de una posición minoritaria, de alrededor del 20%, para lograr la ansiada financiación. Este nivel podría variar al alza o a la baja en función de las ofertas recibidas, pero la cesión de una posición de

control es una línea roja.

El servicio de gestión conjunta de criptomonedas y euros que ofrece Bit2Me está, además, abierto a todos los bancos europeos. Su plataforma se ha desarrollado como un software de marca blanca, de forma que otras entidades puedan incorporar sus prestaciones a sus propias aplicaciones o webs. Así, un cliente de una entidad española podría ser capaz de gestionar sus bitcoins y sus euros sin salir de la plataforma de su banco de cabecera, por más que a nivel interno el servicio 'cripto' lo lleve a cabo Bit2Me.

La entidad ya se encuentra en conversaciones con bancos digitales para prestarles este servicio, aunque esperan derribar la puerta de la banca tradicional. Con este servicio, el criptobanco accede a la base de clientes de las entidades, lo que eleva su potencial negocio, mientras que estos se llevan una comisión.

La gran banca ingresa casi 7.000 millones en comisiones

Expansión. Madrid

La gran banca ha cobrado 6.980 millones de euros en comisiones en los nueve primeros meses del año a los clientes, sobre todo vía diversos productos como seguros y otros servicios de valor añadido, según el último informe de Neovantas Consulting.

Ante el nuevo contexto macroeconómico, la gran banca española continuó con un descenso en sus resultados, y ha reflejado una disminución del beneficio neto agregado del 53%, causado principalmente por las grandes provisiones realizadas para mitigar el impacto del Covid-19.

Todas las entidades nacionales han experimentado retrocesos en sus resultados con respecto a los presentados en el mismo periodo del ejercicio anterior, destacando Bankia (-68,8%), BBVA España (-58,7%) y Santander España (-58,1%).

Los ingresos recurrentes, es decir, los puramente bancarios, siguen menguando respecto al mismo periodo del año pasado por la disminución de los márgenes de intereses, que han descendido un 3% debido principalmente a los bajos tipos de interés.

Sin embargo, sigue el incremento del peso de las comisiones vía diversos productos como seguros y servicios de valor añadido para los clientes, a lo que se ha sumado estos meses el despegue del negocio de valores (trading) como palanca de crecimiento.

El presidente de Neovantas, José Luis Cortina, cree que "hoy en día y con las perspectivas a corto y medio plazo de que los tipos de interés seguirán muy bajos e incluso negativos, la banca tendrá que seguir incrementando el peso de las comisiones vía diversos productos de perfil más próximos al financiero e incluso incorporando otros productos más de consumo.

Caser ofrece una nueva cobertura para comercios

COVID Caser ha incorporado a su seguro para comercios una cobertura especial de ayuda Covid. La incorpora gratuitamente para sus asegurados y para las nuevas contrataciones hasta el 15 de diciembre.

La CNMV recibió 1.031 reclamaciones el año pasado

INVERSORES La CNMV resolvió 1.031 reclamaciones de inversores durante 2019, en línea con el año pasado y concluyó 1.031 expedientes en el ejercicio de los que 345 no fueron admitidas.

ABN Amro busca nuevo director financiero

SALIDA El director financiero de ABN Amro, Clifford Abrahams, abandonará la entidad el próximo 28 de febrero, para emprender otros proyectos profesionales. El banco busca ya un sustituto.

El Gobierno sube el umbral para pasar al Mercado Continuo

MIL MILLONES El Gobierno ha elevado a 1.000 millones el umbral de capitalización a partir del cual las empresas deben pasar del BME Growth -antes Mercado Alternativo Bursátil (MAB)- al Mercado Continuo.

Lighthouse, premio 'European Small & Mid Cap Awards'

COMISIÓN El proyecto español Lighthouse ha recibido el premio 'European Small & Mid Cap Awards', otorgado por la Comisión Europea, European Issuers y la Federation of European Securities Exchanges.

Comparecencia presencial en el 'caso Wirecard'

ALEMANIA El jefe del proveedor de servicios de pagos de Wirecard comparecerá mañana en persona ante una investigación parlamentaria alemana después de que el tribunal rechazara hacerlo virtual.