

ENTREVISTA A JEFF SLOAN, CONSEJERO DELEGADO DE GLOBAL PAYMENTS

“Siempre va a haber pago en efectivo. Es fácil, anónimo y difícil de regular”

"Estamos preparados para el bitcoin, pero no va a ser una realidad de pago en tres o cinco años"



DANI CORDERO

Barcelona • 12 NOV 2018 • 20:47 CET



Jeff Sloan, consejero delegado de Global Payments. CARLES RIBAS (EL PAÍS)

Global Payments es una de las compañías líderes en sistemas de pago. El pasado año facturó casi 4.000 millones de dólares y mantiene crecimientos anuales de dos dígitos. Es un socio permanente de la banca tradicional, ya sea HSBC o CaixaBank, lo que no le impide serlo también de los gigantes tecnológicos que se están haciendo un hueco a través de internet, como Apple o Google. Su consejero delegado, Jeff Sloan, ha estado esta semana en Barcelona, donde participa junto a otras compañías en el *Payment Innovation Hub* para desarrollar fórmulas más eficientes de pago. Es una de las principales compañías que está poniendo en apuros el futuro del pago en efectivo, que en Europa crece entre un 1% y un 3% mientras que las transacciones electrónicas de dinero evolucionan a un ritmo del 10%.

Pregunta. ¿En qué estado de salud se encuentra el pago en efectivo?

Respuesta. El papel representa actualmente el 75% de las transacciones en el mundo y estas seguirán creciendo todavía, pero a una velocidad más pequeña a medida que el pago electrónico vaya penetrando. Siempre va a haber un mercado para pagar con dinero en efectivo: es cómodo, fácil, anónimo, difícil de regular y siempre va a haber una necesidad. Pero va a caer. Los mercados donde no haya papel serán países como India, donde el Estado prohibió el año pasado el uso del efectivo. Global Payments se está beneficiando del **mayor crecimiento de las transacciones digitales respecto a las de papel**, pero también del crecimiento de la economía global. **En España el mercado digital crece** a un nivel del 7% y nuestra alianza con CaixaBank crece a doble dígito.

P. Uno de los obstáculos para las transacciones electrónicas era conseguir un sistema ágil y no muy caro para las pequeñas operaciones. ¿Está resuelto?

R. En mercados asiáticos se están utilizando códigos QR a través del teléfono para hacer pagos pequeños, como hace Alipay. Lo único necesario es utilizar un teléfono móvil y cargarlo con dinero de tu cuenta corriente. En España, CaixaBank está colaborando con Alipay para ese tipo de transacciones y nosotros estamos haciendo lo mismo alrededor de Europa. Hoy en día el sistema de pagos está regulado, en el futuro es posible que nos adaptemos al blockchain y al bitcoin, pero hoy no vemos la necesidad porque el sistema que tenemos es muy eficaz y seguro.

P. ¿Global Payments se ha aproximado al negocio de las criptomonedas?

R. Sí, desde 2014 nuestras plataformas están habilitadas para hacerlo. Pero nos hemos encontrado con poca demanda por parte de comerciantes y usuarios. **Hoy el bitcoin es más una commodity que realmente una moneda.** No creo que sea una realidad efectiva en un plazo de tres o cinco años, porque la sustitución del efectivo o los cheques actualmente ya está bien cubierta por las transacciones digitales y, además, la volatilidad del bitcoin y la dificultad que genera comerciar con él va a hacer difícil adoptarlo. Al final no hay un uso práctico para el consumidor, porque es una tecnología cara y volátil y es difícil saber qué vale. De momento no va a formar parte de nuestro negocio estratégico.

P. ¿Cómo modificará el Internet de las Cosas el pago online?

R. Mucho. Uno de los factores de más crecimiento de nuestro negocio en España y en Europa es el comercio electrónico, el pago de servicios a través del teléfono y el Internet de las Cosas, que nos permite hacer estas transacciones a través del coche, la nevera o sistemas como Alexa o Siri. Ese tipo de plataformas ya han impulsado las tasas de crecimiento del comercio electrónico. En España, el comercio electrónico representa el 20% de nuestro negocio aquí y está creciendo a tasas anuales del 20%. Para el cliente es muy fácil.

P. Y arriesgado socialmente. ¿Tienen la sensación que pueden habilitar un tipo compulsivo de comprador?

R. Somos muy cuidadosos respecto a los tipos de comerciantes con los que operamos. Tenemos una combinación entre comerciantes físicos y en línea. En España trabajamos con Zara o con Mango y es un tipo de negocio en el que no te preocuparías de que la gente vaya a comprar mucha ropa. Lo mismo sucede con Vueling, es extraño que se compren excesivos billetes para volar. No entraña ese riesgo social del que habla.

P. Pero sí que están en el negocio del juego.

R. Sí, pero no del juego en línea. Solo estamos en los casinos físicos, y en ese tipo de centros de juegos las leyes no permiten el uso de tarjetas de crédito justamente para evitar ese tipo de riesgos. Allí o llevas el dinero en efectivo o tienes que pagar por adelantado.

P. La cotización de Global Investments se ha disparado un 260% en los últimos cinco años. La de Mastercard, un 163%, y la de Visa, un 176%. ¿Existe una burbuja en el sector de los medios de pago?

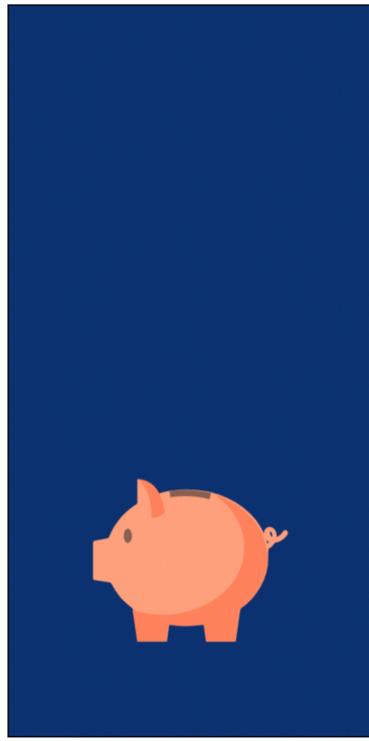
R. No tenemos que sea una burbuja, porque dejando de lado la evolución en Bolsa lo que cuenta es la salud operativa y financiera de la compañía. Hemos estado creciendo en ingresos entre un 20% y un 25%, y esa salud subyacente de la compañía es lo que cuenta, también en la valoración bursátil, más allá de la especulación con los títulos.

P. En los últimos meses han realizado dos importantes adquisiciones. ¿Qué relevancia tiene el crecimiento no orgánico?

R. Dos tercios de nuestro crecimiento se corresponden con el crecimiento del negocio ya existente. El resto proviene de empresas que hemos adquirido, cuyo crecimiento aceleramos una vez les aportamos nuestra tecnología. En España, por ejemplo, todo nuestro crecimiento es orgánico.

P. En los últimos meses han adquirido una empresa para estar presente en el sector de la salud (AdvancedMD) y en el de la restauración (Sicom). ¿Qué sectores le faltan por cubrir?

R. De hecho, en algunos negocios solo estamos en zonas específicas y nuestro interés es llevarlos a todo el mundo. Por ejemplo, en Estados Unidos estamos en salud y en restauración, y lo que estamos intentando es traer nuestros sistemas de pago de esos negocios a Europa. Y lo mismo sucede en el sector de la restauración, donde ofrecemos servicios para cadenas de *fast food* y queremos desembarcar en España en el próximo año. Se trata de dos mercados verticales donde tenemos una buena cuota de negocio en Estados Unidos pero no en Europa. En el sector inmobiliario, en el que no somos un proveedor significativo, estamos analizando cómo poder entrar.



NEWSLETTER
Recibe la mejor información en tu bandeja de entrada

TE PUEDE INTERESAR

- eToro presenta su nuevo programa de inversión social
- Bank of America: "Los bancos europeos no tienen que temer a libra"
- El primer informe europeo sobre los 'smart contracts' pide una regulación armonizada
- Las dudas sobre la moneda virtual de Facebook provocan una desbandada de socios

Anuncio

TEL AVIV JERUSALÉN
Dos Ciudades. Dos Ciudades. Una Escapada.
RESERVA AHORA 199€

Dos ciudades, una escapada

CitiesBreak Abrir

emagister:

Curso de Doblaje
Potencia tu voz con este curso 100% Online

Pack de 8 Cursos Online de Inglés

MBA - Máster Online en Administración y Dirección de Empresas

Máster en Ciberseguridad

LO MÁS VISTO EN... » Top 50

- EL PAÍS | Twitter | Verne | **Economía**
- El BCE enciende las alarmas por el gran crecimiento de la banca en la sombra
- ¿Por qué la Bolsa española es tan codiciada y quiénes son sus dueños?
- La Bolsa suiza lanza una opa sobre BME y Euronext estudia mejorarla
- El INE arranca el rastreo de millones de móviles pero hay formas de esquivarlo
- La Inspección de Trabajo detecta a 29 falsos becarios en Presidencia de la Generalitat valenciana
- México multa a cinco aerolíneas por cobrar la primera maleta a los pasajeros
- El temporero andaluz que dice sí a la fresa
- El fin del neoliberalismo y el renacimiento de la historia
- Francisco González se desmarca de Villarejo y apunta ante el juez a otros ejecutivos
- México se aleja del Acuerdo de París tras dar varios volantazos a su política energética