



■ Las prioridades de la matriz canadiense están puestas en Norteamérica. Además, aún existe incertidumbre regulatoria en los medios de pagos en Chile.

POR NICOLÁS CÁCERES

Mientras el mercado se encuentra expectante ante la próxima entrada de Banco de Chile al negocio de adquirencia a través de B-Pago, otro actor relevante de la industria dejó en stand by un proyecto de similares características. Se trata de Scotiabank, entidad canadiense que habría postergado el inicio de las operaciones de su red ScotiaPay.

Aunque todavía tiene el 22,69% de la propiedad de Transbank, en agosto de 2023 Scotiabank creó la sociedad "Scotia Operadora de Tarjeta de Pago S.A." con el objeto de competir en esta industria y que tendría el nombre de fantasía ScotiaPay, que actualmente usa para su billetera digital.

El capital de la nueva sociedad se estableció en \$ 1.000 millones, dividido en 1.000 acciones nominativas, de una sola serie, sin valor nominal y de igual valor cada una.

Posteriormente, vino la presentación del modelo de negocios a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) y la aprobación de la sociedad por parte del regulador.

Hasta ahí, el proyecto que conduce el SVP Tecnología y Operaciones de Scotiabank Chile, Eduardo Meynet marchaba de acuerdo con los timing establecidos, a la espera de fallos judiciales que disiparan la incertidumbre regulatoria en el mercado de medios de pago y de una posible venta de Transbank, negocio que este verano no se concretó.

Las nuevas prioridades

En septiembre de 2022, la matriz de Scotiabank nombró como nuevo CEO a Scott Thomson, quien reemplazó en el cargo a Brian Porter, histórico ejecutivo del grupo canadiense que había potenciado su expansión en América Latina.

Desde esa fecha en adelante, el timón de Thomson giró hacia priorizar el negocio en Norteamérica, definiendo como mercados clave a las operaciones en Estados Unidos, Canadá y México.

En la última junta de accionistas de la matriz, efectuada el 9 de abril de 2024, Thomson señaló que "nuestra nueva estrategia se basa en cuatro pilares estratégicos: Crecer y obtener escala en los mercados prioritarios; aumentar las relaciones con clientes primarios; facilitar el hacer negocios con nosotros; ganar como un solo y mismo equipo".



JULIO CASTRO

# Scotiabank deja en stand by proyecto de red de adquirencia ScotiaPay

"Creceremos y obtendremos escala en los mercados prioritarios, con un enfoque en Norteamérica. La esencia de esto es más disciplina y rigor en la forma en que asignamos el capital, dirigiendo la mayor parte de las nuevas inversiones a las franquicias de Canadá, Estados Unidos y México", destacó.

Agregó que "estamos entre los cinco principales bancos de México y entre los diez bancos extranjeros más grandes de Estados Unidos, por lo que somos el único banco que opera a gran escala en todo el corredor norteamericano. Esto ofrece beneficios indiscutibles a nuestros clientes, como los clientes de gestión patrimonial y banca comercial y particularmente las multinacionales que operan en toda Norteamérica y que pueden beneficiarse de un enfoque unifi-

cado para manejar sus negocios".

La apuesta de Thomson se evidenció esta semana, cuando Scotiabank anunció la compra de casi el 15% del banco estadounidense KeyCorp en casi US\$ 2.800 millones.

Los focos en Chile

Considerando lo anterior, fuentes del mercado aseguran que la matriz de Scotiabank tiene una alta valoración de la operación chilena frente a sus pares de Perú y Colombia.

En el caso de Scotiabank Perú, recientemente vendió su financiera

CrediScotia a Santander. Mientras que la operación en Colombia estaría en proceso de venta.

En Chile, dado que el foco de negocios está concentrado en Norteamérica, embarcarse en el negocio

2024, "Scotia Operadora de Tarjeta de Pago S.A." no registra cifras (por ejemplo, ingresos, gastos o resultados) que den cuenta de alguna actividad por parte de la empresa.

En marzo de 2024, en el marco de la junta de accionistas de Scotiabank Chile, el country head de la operación, Diego Masola, presentó la estrategia que desarrollará la compañía en 2024.

De acuerdo con Masola, el objetivo será consolidar su oferta en banca de personas que les permita crecer en 10% en ingresos y 18% en depósitos focalizados en productos de mayor rentabilidad y que impacten en la principalidad de los clientes.

En wealth management la meta es aumentar en 20% los activos administrados y superar los 1.000 clientes en la banca privada.

Para banca mayorista los esfuerzos se concentrarán en aumentar clientes primarios. Masola dijo que

## El CEO de Scotiabank a nivel mundial, Scott Thomson, definió a los mercados de Estados Unidos, Canadá y México como prioritarios. Esta semana, la entidad compró casi el 15% de KeyCorp de EEUU.

de adquirencia no sería prioridad -por ahora- para los canadienses, que además esperan definiciones regulatorias en el sistema de medios de pago.

De acuerdo con información a la que accedió DF, en los últimos estados financieros a marzo de

buscarán avanzar en el desarrollo de su banca multinacional y "pasar a ser el banco de referencia para la administración de flujos locales e internacionales de nuestros clientes y consolidar a Scotiabank como un banco de relaciones y no solo de préstamos".