



## El servicio español de envío de dinero del móvil al cajero entrará en 20 países

El Popular se une a Hal Cash y participa en su plan internacional junto a Bankinter, Banesto y tres cajas.

*E. Contreras*

**Madrid.** &mdash; "Hay que enviarle 1.000 euros a Paco que está estudiando en Lyon y tiene que pagar hoy el alquiler".

&mdash; "Sin problema, dime el número de su móvil y en dos minutos podrá sacarlos de un cajero".

La ficticia situación podría ser real en meses. Hal Cash, el revolucionario sistema ideado por Bankinter, Caixa Galicia y Bancaja en 2004, que permite enviar efectivo en cualquier momento y retirarlo en cajeros, tiene ya firmados preacuerdos con 26 entidades que le darían la llave de acceso a 20 países.

"Pretendemos crear un network internacional de pagos inmediatos en todo el mundo que llegue a todos los países. Montar algo parecido a Visa o American Express, pero sólo para el envío de dinero", explicó el consejero de Hal Cash, Joaquín Beltrán.

El proyecto comenzó a operar en España en 2006 con Bankinter, Banesto, Caixa Galicia, Bancaja, Cajamar, Caja Laboral Popular y CajaSol de socios, y la primera incursión foránea fue a Ecuador de la mano del Banco de Guayaquil. Banco Popular acaba de entrar y suma 3.400 cajeros, elevando a 12.000 los terminales habilitados para el servicio de los casi 60.000 instalados en España. Y, en breve, se incorporarán dos entidades más.

### Otros aliados en España

El funcionamiento del servicio es simple: cualquier cliente de esos bancos o cajas realizar un envío de fondos desde el canal que habilite su entidad (oficinas, banca móvil, Internet o el mismo cajero). Basta con dar la orden y el número de móvil del receptor para que pueda disponer del dinero en cualquier cajero asociado con sólo teclear unas claves que recibirá vía SMS y le facilitará el ordenante. Para sacar el efectivo no se le exigirá ser cliente de las entidades socias ni usar tarjeta bancaria alguna.

Hal Cash espera tramitar 200.000 operaciones en España este año por unos importes medios de 250 euros, desveló Beltrán. Pero la gran apuesta es la internacionalización. En diciembre de 2007 se creó la

filial que llevará la tecnología a cualquier punto en el globo terráqueo.

Hal Cash Internacional nace participada por Bankinter (32%), Caixa Galicia (32%), Bancaja (16%), Banesto (10%), Banco Popular (9%) y Cajamar (1%). Caja Laboral y CajaSol no se incorporan a la filial, cuyo accionariado está, en principio, ya cerrado.

La misión de esta filial será “vender” la tecnología en otros mercados a entidades, que puedan actuar de embajadores para que la red se extienda como una mancha de aceite.

La masa crítica de cajeros es vital para su éxito, y desde la compañía se ve como un buen comienzo los 26 preacuerdos que ya tiene sobre la mesa de entidades mexicanas, de Estados Unidos, Chile, Francia, Italia o de lugares tan exóticos como Singapur y China (ver mapa).

En algunos mercados, Hal Cash trabaja con varias entidades y en otros con asociaciones bancarias o, incluso, con el único propietario de la red de cajeros. Es el caso de Portugal, donde dialoga con la Sociedad Interbancaria de Servicios, que es la dueña de los 11.450 dispositivos instalados en el país vecino.

“Todos ellos han firmado un acuerdo y están desarrollando el proyecto”, indica Beltrán, sin dejar de mostrarse cauto ante cualquier imprevisto que pudiese enfriar una negociación. Su reto inmediato es conservador: confía en tener rodando el sistema “en cinco países” a final de año a sumar a España y Ecuador. Y, en especial, ambiciona llevarlo a Reino Unido, Colombia y Marruecos por el gran movimientos de fondos con España.

Los rivales principales del servicio son las compañías especializadas en envío de dinero, a las que combatirán con el precio. El hecho de que la transacción sea directa banco-cajero permitirá, según Beltrán, reducir las comisiones a “un tercio” frente a las tarifas de remesadoras, al ahorrarse intermediarios.

Otra ventaja que, según apunta, ofrece el sistema son las posibilidades de uso. Junto al tradicional envío de remesas otro países (remesas), un particular podría transferir dinero a un hijo que estudie en otro país donde las dificultades de abrir una cuenta son altas si es menor de edad o reenviárselo a sí mismo si se le bloquea la tarjeta. Algunas empresas lo usan para adelantar dietas a los trabajadores, e, incluso, Frangelico lo utilizó para regalar premios en metálico.

En Latinoamérica, algunos se fijan en la posibilidad de pagar las nóminas en cajeros para reducir las interminables colas de ventanilla. Y es que el bajo porcentaje de población con cuentas bancarias obliga a las empresas a pagar el sueldo con cheques.

Precisamente, la ayuda a la bancarización es uno de los factores que ha interesado al Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, que esta semana conocerán las posibilidades del servicio en sus propias sedes. El interés despertado por Hal Cash ha conducido a sus socios a pedir una patente y están dispuestos a demandar al que intente copiarlo.