

Getnet a la vanguardia del *Agentic Commerce*

Enero 2026

En colaboración con

Monitor
Deloitte.

01

El rol estratégico de
Data & AI en Getnet

05

Getnet como
partner para el
merchant en el
ecosistema *Agentic*

02

Agentic Commerce
como nuevo canal
de interacción y
compra

06

Roadmap
funcional

03

Getnet: Propuesta
de valor y *portfolio*
de soluciones de
Agentic Commerce

07

Preparando la nueva
era de Comercio
Agéntico

04

Ventajas *Agentic*
de Getnet

01

El rol estratégico de *Data & AI* en Getnet





El rol estratégico de *Data & AI* en Getnet

El sector *retail* atraviesa un **proceso de transformación estructural**, impulsado por la aceleración de la digitalización, la evolución de los hábitos de consumo y la entrada de nuevos actores con propuestas altamente innovadoras. Esta dinámica está teniendo un **impacto directo y profundo** en la industria de los pagos, intensificando la competencia y redefiniendo las expectativas de comercios y clientes, que demandan soluciones cada vez más integradas, inteligentes y orientadas a la generación de valor.

En este contexto, considerando que los pagos actúan como un habilitador fundamental, las **empresas de tecnología** especializadas en pagos tienen la oportunidad de asumir un **rol más protagonista** dentro del **ecosistema de comercio**, articulando tecnología, datos y experiencia para **impulsar el crecimiento sostenible, la eficiencia operativa y la innovación**.

La inteligencia artificial (IA) se consolida como un **factor clave de diferenciación en el ámbito de los pagos**. Su capacidad para analizar grandes volúmenes de datos en tiempo real permite optimizar la prevención del fraude, mejorar la gestión del riesgo, personalizar la experiencia de comercios y consumidores, y habilitar modelos de decisión más **ágiles e inteligentes**. De este modo, la **IA no solo incrementa la eficiencia operativa**, sino que también amplía el alcance de la propuesta de valor de las soluciones de pago, reforzando el rol estratégico de las compañías tecnológicas dentro del ecosistema de comercio.

“

La aplicación de Datos e IA a los pagos destaca como una de las apuestas estratégicas de Getnet y el Grupo Santander, dado el papel central que los pagos desempeñan en el compromiso del cliente, la inteligencia transaccional y el futuro del comercio digital. ”



Iñaki Bernal
Global Chief AI Officer
Santander Group



2.500

millones de
búsquedas
Diario

CHATGPT

5

billones de
búsquedas
Anual

GOOGLE

No hay duda de que la irrupción de la IA está provocando un cambio de paradigma redefiniendo la forma en la que interactuamos con la información y con los servicios digitales.

A modo de ejemplo, en la actualidad se realizan más de 2.500 millones de búsquedas en ChatGPT diariamente (casi 1 billón de búsquedas al año), en comparación con los 5 billones que se realizan en Google anualmente. Este auge refleja no solo la adopción masiva de nuevas tecnologías, sino también cómo los consumidores buscan experiencias de interacción más rápidas y personalizadas.

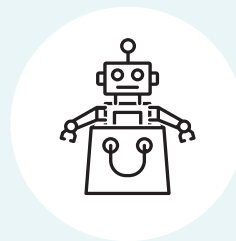
En Getnet creemos que los **datos y la Inteligencia Artificial son pilares clave de nuestra transformación**. Nos permiten escalar de forma eficiente, optimizar nuestras operaciones y ofrecer experiencias diferenciales y personalizadas a nuestros clientes, en todos los negocios y geografías donde operamos. **Nuestra ambición es situar los Datos y la IA en el corazón de la toma de decisiones**, de nuestras operaciones y de la innovación de productos, aprovechando de forma responsable y segura nuestra escala y unos activos de datos únicos, para generar un impacto tangible y sostenible en el negocio.

En Getnet, los **Datos y la Inteligencia Artificial** han dejado de ser funciones de soporte para convertirse en **habilitadores estratégicos fundamentales**. Integrar de manera efectiva estas capacidades en nuestra propuesta de valor nos permite impulsar el crecimiento, diferenciar nuestra oferta y generar ventajas competitivas sostenibles, posicionándonos como líderes en un mercado cada vez más dinámico y digital.

La estrategia de Datos e Inteligencia Artificial de Getnet se articula en torno a una ambición clara: **“evolucionar los pagos desde un servicio puramente transaccional hacia una experiencia de comercio inteligente, adaptativa y generadora de valor”**.



Los datos como un activo estratégico, confiable, gobernado y accesible de forma transversal en toda la organización.



La Inteligencia Artificial integrada de manera estructural en productos y procesos, y no como iniciativas o experimentos aislados.

Por todo ello, la estrategia de Datos e Inteligencia Artificial de Getnet va más allá de la tecnología: **Getnet se quiere posicionar como el aliado y habilitador de nuestros clientes para maximizar las oportunidades en este nuevo mundo de desafíos provenientes de Comercio Agéntico.**

Al invertir en la calidad del dato, en integrar la IA de manera estructural en los productos y en liderar la transición hacia el Comercio Agéntico, Getnet está construyendo una

plataforma inteligente, adaptativa y preparada para el futuro. Este enfoque estratégico refuerza el liderazgo de Getnet en innovación y nos posiciona a la vanguardia del futuro de los pagos y del comercio digital. No en vano, nuestro ecosistema de **más de 600 desarrolladores y nuestro Hub de IA en Europa** son el motor que impulsa las soluciones innovadoras, desde modelos analíticos avanzados y agentes inteligentes hasta procesos *end-to-end* automatizados.



El impacto en el negocio como prioridad, con resultados tangibles y medibles para comercios y socios en términos de:

Eficiencia

Optimizamos procesos, reducimos costes y mitigamos el fraude mediante decisiones más rápidas, precisas y basadas en datos.

Productividad

Aceleramos el desarrollo de productos y servicios, incrementando las transacciones aprobadas y la conversión de compra, y enfocándonos en lo que realmente aporta valor a nuestros clientes.

Crecimiento

Ayudamos a nuestros clientes a crecer en un entorno cada vez más digital.

Personalización

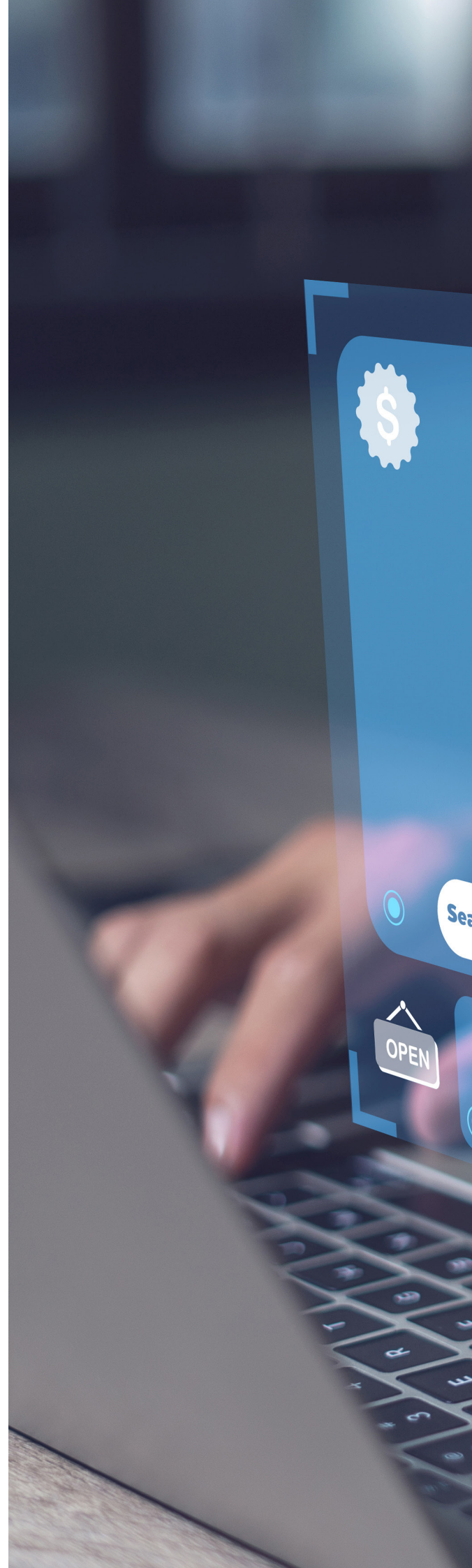
Ofrecemos experiencias adaptadas a cada comercio y consumidor, fortaleciendo la relación y la fidelidad.

Innovación de producto

Diseñamos soluciones inteligentes y adaptativas que evolucionan con el mercado, ayudando a nuestros clientes a maximizar las oportunidades que aportan los agentes y mantenerse a la vanguardia del ecosistema de pagos digitales.

02

Agentic Commerce
**como nuevo canal
de interacción
y compra**





110 00 11101 001 00
10 11 110 100 101
0 110 110 101 111 10
1000 110 100 101

1000 110 100 101
0010 11 110 100 101
0 110 110 101 111 10
110 00 11101 001 00

10 11 110 100 101
0 110 110 101 111 10
110 00 11101 001 00
1000 110 100 101

110 00 11101 001 00
10 11 110 100 101
0 110 110 101 111 10
1000 110 100 101

110 00 11101 001 00
10 11 110 100 101
0 110 110 101 111 10
1000 110 100 101

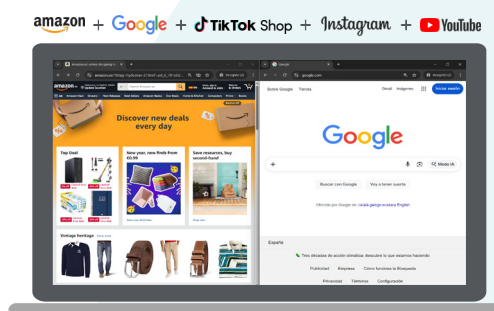
Search



Agentic Commerce como nuevo canal de interacción y compra

Actualmente, el proceso de compra de un producto *online* implica que los usuarios naveguen a través de múltiples plataformas – motores de búsqueda como Google, redes sociales como TikTok, Instagram o YouTube y *marketplaces* como Amazon – para poder encontrar el producto que más se adapta a sus preferencias. Esta multiplicidad de plataformas

provoca una fragmentación de los puntos de contacto con el consumidor, generando numerosas fricciones que ralentizan y deterioran la experiencia de compra. **Ante este contexto, los consumidores demandan soluciones que les permitan tener un *journey* completo e integrado, capaz de reducir la complejidad de los procesos actuales y de adaptarse de manera personalizada a sus gustos y necesidades.**



Hoy

Los consumidores navegan por múltiples plataformas como Google y Amazon para descubrir y realizar sus compras.



Futuro

Un único agente orquestará todo el recorrido, desde el descubrimiento hasta la post-compra.

“

El *Agentic Commerce* representa el punto de inflexión en que la IA deja de observar el *journey* del cliente y comienza a impulsarlo con agentes autónomos que descubren, negocian y pagan en nombre del usuario. En este sentido, la visión de Getnet es ser el asesor de confianza y facilitador de nuestros clientes, transformando nuestras capacidades de adquisición, gestión del riesgo y datos en una plataforma abierta e inteligente que permita a los comercios recibir a los agentes de IA con la misma facilidad con la que hoy atienden a los clientes humanos.”



Juan F. Franco
Global CEO Getnet

El *Agentic Commerce* surge como un nuevo canal de interacción y de compra basado en la utilización de agentes inteligentes autónomos capaces de tomar decisiones de manera integral en todo el *journey* de compra del cliente, desde la fase de descubrimiento de nuevos productos hasta la post-compra. Estos agentes funcionan como intermediarios proactivos, centralizando y gestionando en un único punto las interacciones que tradicionalmente se distribuyen entre múltiples plataformas. Además, toman decisiones basadas en información cuantitativa y cualitativa, utilizando técnicas de aprendizaje automático y análisis de datos en tiempo real, para optimizar continuamente la experiencia de compra y anticiparse a las necesidades del usuario.

Dentro de este paradigma, los **Shopping Agents se consolidan como actores estratégicos fundamentales del comercio autónomo y de los pagos del futuro**. No solo determinan qué productos se compran, sino también cómo y cuándo se ejecutan las transacciones, optimizando métodos de pago, reduciendo fricciones y asegurando valor para el consumidor. Para los *merchants*, representan una capa de decisión que maximiza conversión, ticket promedio y fidelidad, mientras que para los proveedores de servicios de pago constituyen una oportunidad estratégica para integrarse directamente en el flujo de transacciones autónomas, consolidando su rol en el corazón de la experiencia de compra y de los pagos del futuro.

Como evolución natural de esta tendencia, surge el concepto de transacciones *human-not-present*, en las que los consumidores delegan tareas a los agentes para que actúen de forma no supervisada.

Esto permite escenarios como:

- **Delegar una venta al momento más oportuno** (p. ej., comprar una entrada apenas se habilite la venta).
- **Adquirir un producto específico** (p. ej., un vestido verde, talla S) cuando el precio alcance un determinado umbral.
- **Coordinar interacciones multiagente** (p. ej., para organizar de manera completa un viaje familiar, combinando vuelos, hotel y actividades de forma sincronizada).

En el ecosistema del *Agentic Commerce* ayudamos a nuestros clientes a maximizar las oportunidades al tiempo que enfrentamos los desafíos críticos que este modelo implica en materia de seguridad de las transacciones. Esto incluye la validación del agente (*know your agent*), la verificación y registro de la intención de compra del usuario a través del agente, así como la detección de posibles intentos de fraude, que suelen ser más sofisticados y frecuentes que en los modelos actuales.

Getnet está invirtiendo de manera estratégica en el desarrollo de modelos propios y colaborando con la industria para establecer protocolos y procesos robustos de validación y seguridad. Nuestro objetivo principal es eliminar esta complejidad y riesgo para nuestros clientes, permitiéndoles operar de manera segura y eficiente.

Este cambio refleja una transición donde, a corto plazo, el comercio ya no manejará herramientas de manera directa, sino que supervisará agentes que actúan de forma autónoma y confiable, redefiniendo la experiencia de compra y el flujo de pagos hacia un modelo completamente automatizado.



Casos de éxito

A modo de ejemplo podemos mencionar dos casos de *first movers* en el entorno Agéntico con estrategias claramente diferenciadas.



Walmart

Walmart¹, el gigante minorista estadounidense, está reconstruyendo su núcleo operativo bajo un modelo *AI-First* donde un ecosistema unificado de "Súper Agentes" autónomos (Sparky, Marty, WIBEY y Associate Agent) sustituye a las herramientas tradicionales para que la tecnología no solo sugiera, sino que tome decisiones y ejecute acciones por clientes y empleados.

Súper Agentes Autónomos

Interfaces como Sparky y Marty que ya no solo informan, sino que ejecutan compras, negocian y optimizan tareas en tiempo real.

Cerebro Propietario

El uso de Wallaby, su modelo de lenguaje especializado, que convierte décadas de datos de consumo en acciones predictivas precisas.

Comercio Agéntico

Una infraestructura diseñada para que las máquinas gestionen el inventario y las compras automáticamente, eliminando toda fricción operativa.



Magalu

Magalu², empresa líder en la digitalización del comercio minorista brasileño, ya no solo vende productos. Al poseer el agente inteligente más avanzado de la región, la compañía cuenta con la pieza final del rompecabezas para el *Agentic Commerce*. Su estrategia consiste en convertir esa capacidad Agéntica en un ecosistema donde la IA no solo conversa, sino que trabaja, decide y ejecuta, permitiendo que millones de usuarios y socios comerciales deleguen la complejidad de sus operaciones en la inteligencia soberana de Magalu.

La ventaja de Lu

Ya no es un *chatbot*, es una entidad que actúa.

Control Total



Al tener la nube (Magalu Cloud) y el agente, no dependen de terceros (OpenAI o Google) para escalar su visión de Comercio Agéntico en 2026.

Enfoque de WhatsApp

Es el lugar donde su estrategia de "agente que trabaja" se vuelve realidad inmediata para el consumidor brasileño.

¹ <https://intelainsights.substack.com/p/caso-walmart-transformacion-ai-first>

² <https://ri.magazineluiza.com.br/Download/Transcription-Magalu-3Q25?yH0iKqOdNodA+NwCWaaCAg%3D%3D&am>

 Visión Principal	Walmart  <p>AI-First Retail Operación autónoma a escala masiva.</p>	magalu <p>Agentic Commerce Venta autónoma y conversacional.</p>
 Agente Estrella	Sparky/ Marty Multi-agentes especializados.	Lu Agente único resolutivo y mediático.
 Infraestructura	Wallaby LLM Inteligencia propietaria basada en datos.	Magalu Cloud Plataforma propia para procesar IA localmente.
 Canal Clave	App propia y ecosistema logístico.	WhatsApp y redes sociales (Comercio social).

“

Tras un proceso de investigación y un año de desarrollo, hemos lanzado una solución completa e innovadora", afirma André Fatala, Vicepresidente de Magalu Cloud y Luizalabs. "Gracias a los avances en Inteligencia Artificial, Lu es capaz de entender las necesidades, preferencias y opciones de pago de cada cliente para ofrecer el producto más adecuado de forma rápida e intuitiva. ”



André Fatala
André Fatala – Vicepresidente
de Magalu Cloud y Luizalabs

Crecimiento a futuro

La IA de Agentes abrirá una oportunidad de crecimiento exponencial para el comercio de cara a 2030. Se prevé que el 30% del valor de las transacciones de comercio digital estará influenciado por *Agentic AI* en 2030, lo que permitirá generar ≈17,5 billones de dólares de *Gross Merchandise Value* gracias a su implementación.

***Agentic AI* está desbloqueando oportunidades de crecimiento exponencial para el comercio de cara a 2030³**

Expectativas del mercado según un informe elaborado por Deloitte

Los clientes esperan...



Experiencias personalizadas

Recomendaciones, ofertas y experiencias a medida que reflejen sus preferencias.



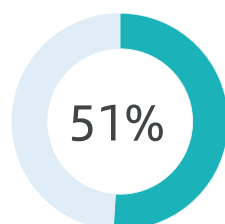
Comodidad en todos los canales y el proceso de pago:

Interacciones fluidas y sin fricciones en todas las plataformas de pago, desde redes sociales hasta reservas.



Sensación de control

Mayor control sobre los datos personales, la privacidad y la personalización de las interacciones (p. ej., límite de gasto por agente).



de los **clientes** no considera que las marcas exploten su información de forma beneficiosa.

³ Deloitte Digital: *The future of commerce in an Agentic world.*

30%

Valor de las transacciones de comercio digital influenciado por *Agentic AI* en 2030.

\$17,5B

Gross Merchandise Value gracias a su implementación.

Los *merchants* esperan...



Diferenciación a través de la experiencia impulsada por los datos

Las empresas compiten por la experiencia del cliente, no solo por el precio o la calidad del producto.



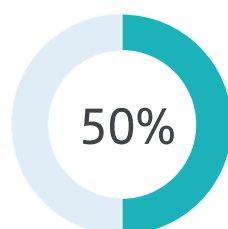
Eficiencia operativa

Mantener la competitividad reduciendo los costes operativos mediante la automatización.



Asociaciones con ecosistemas

Integración fluida con otros actores del ecosistema comercial global.



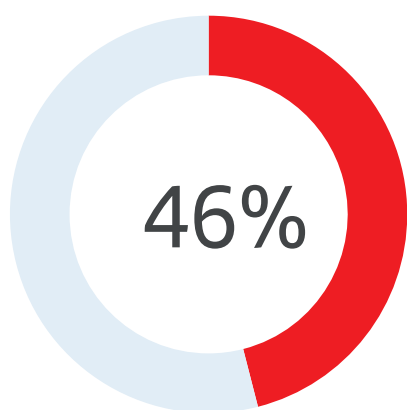
de las **empresas** trabajaría con agentes autónomos para lograr eficiencia y personalización.

70%

de entrevistados⁴ han
confirmado estar
interesados en explorar
Agentic AI en al menos un
área de Pagos

⁴ Deloitte Digital: *The future of commerce in an Agentic world.*

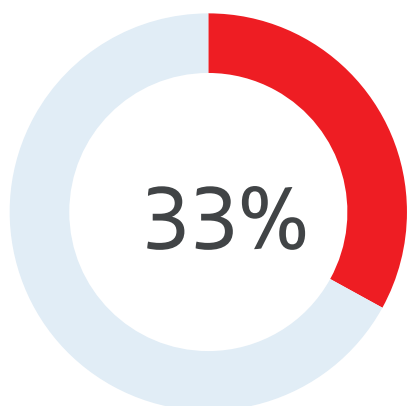
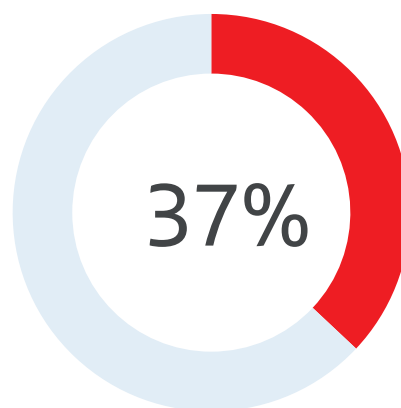
Los principales casos de uso fueron aquellos que ayudan a los clientes a ahorrar tiempo y dinero, así como a monitorizar y optimizar sus finanzas:



El 46% está interesado en mejorar la experiencia de compra:

Uso de *Agentic AI* para encontrar los mejores precios y ofertas *online* o en tiendas minoristas según sus necesidades y ubicación en tiempo real.

El 37% desea disminuir sus tasas de fraude:
Mejora la seguridad al detectar actividades sospechosas, congelar cuentas y gestionar de forma rápida disputas.



El 33% de entrevistados están interesados en gestionar *rewards* y suscripciones:

Maximizar los ahorros a través del uso eficiente de *loyalty programs* en pagos y gestionar suscripciones (p. ej., monitorización de renovaciones, uso o auto cancelación de servicios poco utilizados).

03

**Getnet: Propuesta
de valor y *portfolio*
de soluciones de
*Agentic Commerce***





Getnet: Propuesta de valor y *portfolio* de soluciones de *Agentic Commerce*

Omnicanalidad

La evolución hacia el *Agentic Commerce* comienza, de forma natural, en el entorno digital. Es en el *e-commerce* donde hoy existen los canales, las integraciones y los casos de uso que permiten desplegar de manera inmediata las capacidades del *Agentic Commerce*. Sin embargo, en **Getnet** somos plenamente conscientes del desafío que representa la **integración del mundo digital con el físico**. Por ello, estamos desarrollando una plataforma *middleware* innovadora que permitirá a los comercios físicos integrar sus catálogos de productos y servicios, facilitando la interacción con agentes *online* de manera fluida y segura. **Esta solución no solo simplifica la operación para los comercios, sino que también abre la puerta a que millones de negocios aprovechen el potencial del *Agentic Commerce*, transformando la manera en que la industria conecta con sus clientes y generando nuevas oportunidades de crecimiento.**

Esta visión parte de una realidad clara: para nuestros *merchants*, el ***Agentic Commerce* maximiza la generación** de valor cuando se traduce en beneficios tangibles y aplicables a su operativa diaria, tanto en el entorno digital como en el físico.

De este modo, en Getnet estamos sentando las bases de una propuesta diferencial de *Agentic Commerce* con una ambición claramente omnicanal, permitiéndonos acompañar a los *merchants* en su transición hacia un modelo de comercio más inteligente, integrado y preparado para el futuro.



Propuesta de valor y beneficios para los *merchants*

Sobre esta base, desde Getnet hemos estructurado una propuesta de valor clara y evolutiva compuesta por **cuatro productos complementarios**, cada uno diseñado para cubrir una necesidad concreta del *merchant* en el entorno Agéntico digital.

BEYOND PAYMENTS

MCP⁵ Inventory Management

- Convierte los catálogos de los *merchants* en información *machine-readable*, facilitando que los agentes de plataformas abiertas (p. ej., ChatGPT, Perplexity, etc.) encuentren, interpreten y presenten los productos de manera eficiente.
- Mejora la visibilidad de los productos en los agentes de IA y optimiza la experiencia de compra de los consumidores, incrementando la conversión mediante la optimización del proceso de búsqueda en el mercado abierto.

Shopping Agent

- Asistente conversacional propio del *merchant*, totalmente configurable y personalizable, diseñado para facilitar la operativa diaria.
- Acompaña al consumidor durante todo el proceso de compra, resolviendo dudas, guiando la decisión y potenciando el *cross-sell*, las recomendaciones y la conversión.
- Soporta dos modelos de configuración de *journeys*:
 - Experiencia dentro de un proveedor de chat, donde la interacción ocurre en entornos conversacionales de terceros.
 - Integración directa en el sitio web o la aplicación del *merchant*, incorporando el chat o agente de forma nativa y permitiendo que el propio minorista sea el punto focal de la experiencia.

Nuestra propuesta de valor cobra sentido al considerar las distintas necesidades y niveles de sofisticación de nuestros *merchants*, dado que en el mercado conviven, de forma natural, dos grandes perfiles de

⁵ MCP (Model Context Protocol) is the layer that allows AI agents to understand the commerce context and act in real time within the payment flows, enabling smarter decisions, greater operational efficiency and better business results.

El **MCP AI Tool kit** es el producto principal que habilita los pagos en el mundo Agéntico, mientras que las otras tres soluciones —**MCP Inventory Management, Shopping Agent y Managing Agent**— amplían su alcance más allá de los pagos, respaldando de manera integral el *Agentic Commerce*.

PAYMENTS

Managing Agent

- Convierte los datos generados durante la operativa en información clara y accionable facilitando el control de inventario en tiempo real, el análisis de ventas y tendencias, la identificación de oportunidades de mejora, la optimización de decisiones de *pricing*, etc.
- Permite a los *merchants* gestionar su negocio de manera más inteligente, eficiente y estratégica, aprovechando al máximo todo el potencial del ecosistema de *Agentic Commerce*.

MCP⁵ AI tool kit

- Posicionamos este producto como una evolución natural de las capacidades del SEP (*Single Entry Point*), nuestra API global de e-commerce, que incorpora una capa *Agentic* orientada a la automatización inteligente y a la orquestación de *journeys* de mayor complejidad.
- Permite la captura de transacciones iniciadas por agentes de IA integrando los protocolos de seguridad de los diferentes *players* del ecosistema (p. ej., protocolos de Mastercard (Agent Pay), Visa (Intelligent Commerce)) u otros más allá de las marcas – protocolo abierto y estandarizado que permite a agentes de IA generar mandatos criptográficos de pago, posibilitando la ejecución de pagos seguros con cualquier método de pago y a través de cualquier PSP del comercio, manteniendo interoperabilidad, trazabilidad y control – entre otros, con los que ya está explorando oportunidades Getnet en la actualidad.
- Garantiza que los agentes estén identificados, *tokenizados* y certificados, asegurando los niveles de seguridad requeridos por los *merchants*.

comercios con aproximaciones muy distintas al *Agentic Commerce*: 1) los *merchants* altamente digitales y tecnológicamente avanzados y 2) los *merchants* con capacidades digitales más tradicionales.

Getnet: Propuesta de valor y *portfolio* de soluciones de *Agentic Commerce*



IA customizable

Merchants altamente digitales y tecnológicamente avanzados

Existen *merchants* altamente digitales y tecnológicamente avanzados, que ya han desarrollado capacidades propias de Comercio Agéntico o que pueden llegar a desarrollarlas — incluidos sus propios agentes— y cuyo principal reto es habilitar, de forma segura y estandarizada la captura de transacciones iniciadas por estos agentes.

¿Cuáles son los principales beneficios para estos *merchants*?

Para este perfil, el valor no está en evolucionar su tecnología, sino en contar con una infraestructura de pagos preparada para el entorno Agéntico.

En este contexto, el **MCP AI tool kit**, integrado con los protocolos de mercado, convierte el sistema de pagos en *Agentic-friendly* mediante APIs unificadas, permitiendo capturar transacciones iniciadas por agentes con los niveles de seguridad, trazabilidad y confianza que el mercado exige, sin necesidad de desarrollos adicionales.

MCP AI tool kit

El Managing Agent



One-stop-shop

Merchants con capacidades digitales más tradicionales

Existen *merchants* con capacidades digitales más tradicionales, para los que el desafío es más amplio: no solo necesitan capturar pagos Agénticos, sino también transformar su oferta comercial para que sea comprensible, accesible y operable por agentes de IA.

¿Cuáles son los principales beneficios para estos *merchants*?

Para este perfil, hemos diseñado una **suite integral de Agentic Commerce** que combina **MCP AI tool kit**, **MCP Inventory Management** y **Shopping Agent**.

Esta propuesta **one-stop-shop** les permite digitalizar productos, precios y condiciones, exponer su catálogo en formato *machine-readable*, interactuar con los consumidores a través de agentes de IA y gestionar de forma fluida la experiencia de compra, sin requerir desarrollos internos ni especialización avanzada en inteligencia artificial.

MCP Inventory Management

Shopping Agent

Managing Agent

Actúa como un *middleware* inteligente capaz de consolidar la información generada a lo largo de toda la operativa Agéntica. A través de esta capa, tanto grandes *merchants* como PYMEs pueden tomar decisiones más informadas, optimizar su operativa y extraer el máximo valor del ecosistema de Agentic Commerce.



Nuestra **propuesta de valor** combina

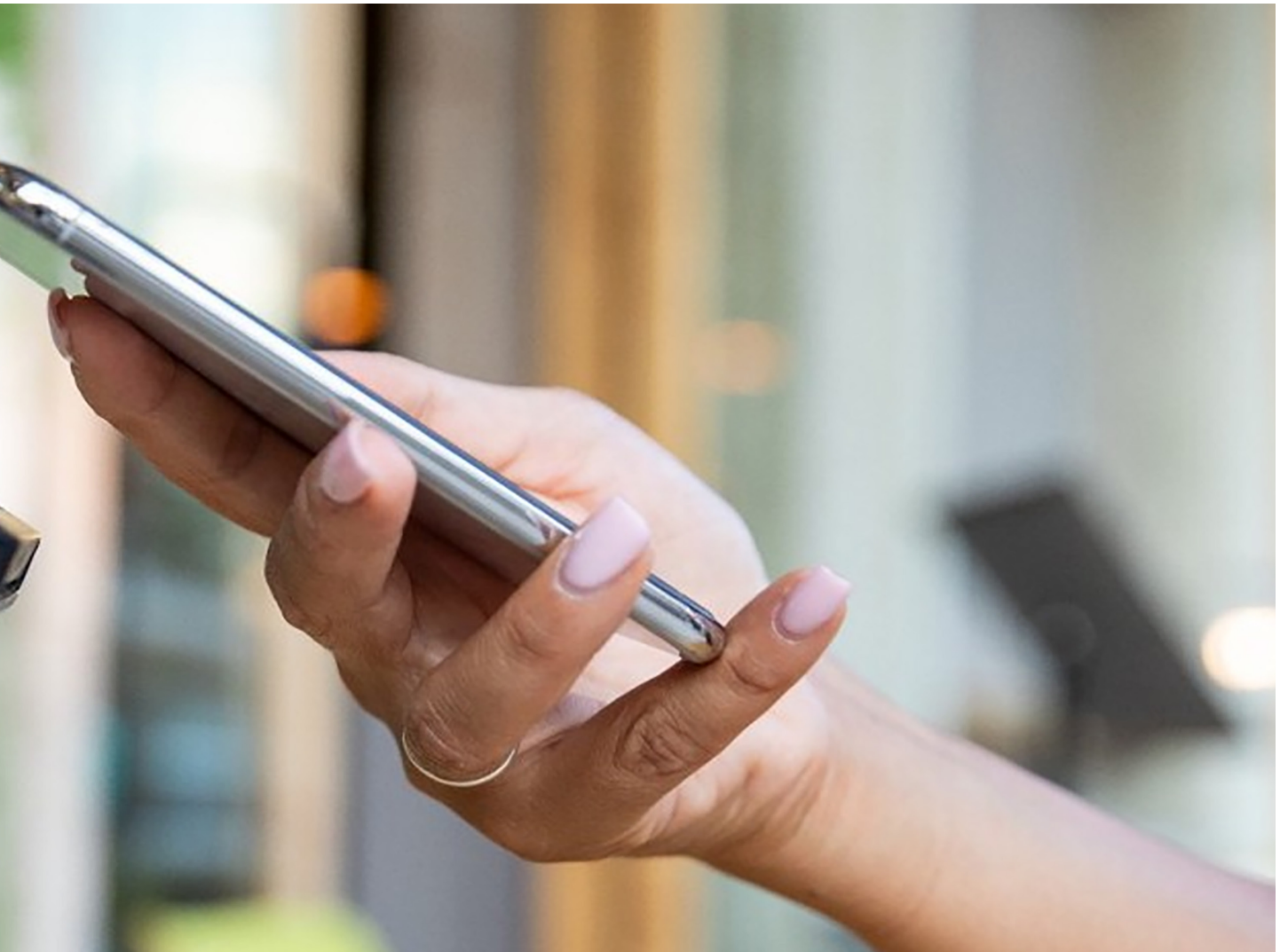
**flexibilidad y
foco estratégico**



Merchants altamente digitalizados y tecnológicamente avanzados



Merchants con capacidades digitales más tradicionales



→ Los *merchants* con capacidades avanzadas **pueden integrar únicamente los componentes que necesitan** para operar en el entorno Agéntico.

→ ...mientras que aquellos que requieran un **acompañamiento más completo podrán acceder a una suite diseñada para guiarlos de forma progresiva** y estructurada en su transición hacia un modelo de comercio omnicanal, inteligente y plenamente preparado para operar con agentes de IA.

04

Ventajas *Agentic* de Getnet





Ventajas *Agentic* de Getnet



Líder global

Posicionamiento de mercado y cobertura global

Somos la *fintech* líder en soluciones de pago en América Latina e Iberia y estamos en el top 10 de adquirentes globales a nivel mundial. Ofrecemos **soluciones omnicanal sólidas y flexibles que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes**, integrándose de manera fluida con el ecosistema y proporcionando robustas capacidades tecnológicas propietarias.



Oferta integral de adquirencia

Nuestra gama de servicios incluye **pasarela de pagos, soluciones de pago en tienda y comercio electrónico, procesamiento, prevención avanzada de fraude, servicios financieros y soluciones de valor añadido** diseñadas para sectores como *retail*, alimentos y bebidas, salud, belleza y turismo.



Indicadores transaccionales clave

€222 MM

Importe transaccionado por Getnet en 2024

9 MM

Número de transacciones procesadas por Getnet en 2024

1,3 M

Clientes de Getnet

Proveedor *fintech* líder

de soluciones de pago en Latam e Iberia



SEP "Single Entry Point"

En 2024, Getnet lanzó *Single Entry Point* (SEP), una API unificada que centraliza los pagos, los reembolsos, la gestión antifraude, las suscripciones y la *tokenización* en una única plataforma. **SEP simplifica las integraciones en múltiples países, reduce la complejidad técnica y permite a los comercios operar de forma**

fluida en distintos mercados, incorporando servicios de valor añadido como la gestión del fraude, la optimización transfronteriza y las capacidades de financiación directamente en el flujo de pago, lo que disminuye las barreras técnicas para operar en diversos mercados.



CON SEP, GETNET PROTEGE Y POTENCIA TU NEGOCIO A TRAVÉS DE:



Decisiones autónomas de riesgo y fraude

Optimización en tiempo real de las aprobaciones y de la prevención del fraude.



Enrutamiento inteligente y orquestación transfronteriza

Optimización en tiempo real del enrutamiento, la liquidación y el tipo de cambio (FX) para lograr transacciones más eficientes.



Tokenización unificada

Tokenización segura y conforme a la normativa, con gestión integral del ciclo de vida en todos los canales y geografías.

Servicios de valor añadido en constante evolución

Además, desde Getnet ofrecemos otros servicios de valor añadido que están en constante evolución al ritmo de la tecnología y de los cuales se van a beneficiar nuestros *merchants*.



DYNAMIC WORKING CAPITAL



Tradicional

Permite a los comercios recibir ofertas de financiación preaprobadas basadas en sus datos de ventas en punto de venta (POS) eliminando la fricción y los procesos complejos del crédito tradicional, ajustándose automáticamente al ciclo y necesidades reales del comercio. El importe de la financiación es personalizado y el reembolso se efectúa de modo automático junto con las liquidaciones.



Agentic

Con la integración de *Agentic*, el agente puede gestionar la financiación en nombre del comercio, eligiendo cuándo activarla, cómo ofrecerla y cómo gestionar su devolución. Al mismo tiempo, la plataforma permite que Getnet determine en tiempo real a qué clientes ofrecerla, bajo qué condiciones y en qué momento.



CROSS BORDER DINÁMICO Y FX

Aceptamos pagos internacionales y múltiples monedas, conversión automática y transparente para tus clientes. Así, nosotros facilitamos que tu comercio venda globalmente, reduciendo riesgos y simplificando la gestión de transacciones en distintas divisas.

Con *Agentic Commerce*, los pagos internacionales dejan de depender de reglas fijas. El agente puede gestionar en tiempo real el *rate*, la divisa, la liquidación y los medios de pago, asegurando que los comercios reciban los fondos donde y como lo necesiten, con máxima flexibilidad y control.



LOYALTY

Las iniciativas de *loyalty* en Getnet se exploraron a través de programas y pilotos liderados por los comercios, generalmente basados en puntos, niveles o incentivos predefinidos.

Estas iniciativas fueron útiles para probar modelos de *engagement*, pero funcionaban como herramientas de marketing aisladas, requerían configuración manual y ofrecían una optimización en tiempo real limitada.

El *loyalty* de Getnet evoluciona de un programa de recompensas estático a una capa de optimización autónoma integrada en el flujo de pago. Nuestro agente decide de manera dinámica cuándo, cómo y a quién se deben aplicar los incentivos, optimizando el acceso a beneficios en tiempo real según el comportamiento del cliente, el contexto y los datos de la transacción.

Nuestro agente ejecuta y adapta continuamente los incentivos en el momento de la compra, aumentando la relevancia, la satisfacción y la fidelidad a largo plazo a través de experiencias verdaderamente personalizadas.

05

**Getnet como
partner para el
merchant en el
ecosistema
*Agentic***





Hello.

Hello. Can I help you?



Getnet como *partner* para el *merchant* en el ecosistema *Agentic*

Nuestra visión es consolidarnos como el *partner* Agéntico de referencia en Latinoamérica e Iberia para *Corporates* y PYMEs, liderando la evolución

hacia el *Agentic Commerce* y posicionándonos como el primer adquirente o proveedor de pagos *agent-ready* del mercado.

Nuestra estrategia se basa en cuatro pilares complementarios, diseñados para permitir una adopción segura, escalable e inclusiva del Comercio Agéntico:



Proveedor de referencia en Comercio Agéntico en Iberia y Latinoamérica

Trabajamos para que Getnet se consolide como el *Agentic provider* de referencia en Latam e Iberia, asegurando que *merchants* de cualquier tamaño y nivel de sofisticación puedan acceder de forma sencilla al ecosistema de *Agentic Commerce*.



Seguro y confiable

Situamos la seguridad en el centro de la propuesta de valor, enfocándonos en la reducción del fraude, la mejora de las tasas de aprobación y el cumplimiento de los estándares regulatorios y de las marcas, generando confianza para *merchants*, consumidores y *partners*.



Mejora de la experiencia del cliente

Impulsamos soluciones capaces de operar de forma coherente en múltiples canales, integrando los distintos puntos de interacción con el consumidor y ofreciendo una experiencia unificada a lo largo de todo el *customer journey*.



Propuesta de valor a medida

Estamos desarrollando una propuesta adaptada tanto a nuestros *merchants* como a los *Independent Software Vendors* que nos permita extender el alcance del *Agentic Commerce* y acelerar su adopción en distintos sectores y geografías.

Para nuestros clientes *Corporates* y PYMEs buscamos ser habilitadores de Comercio Agéntico en función de su grado de sofisticación tecnológica:

Grandes Corporates

En el caso de las **grandes Corporates** trabajamos en un modelo de co-creación de soluciones avanzadas, apalancando conocimiento, capacidades y experiencia conjunta.

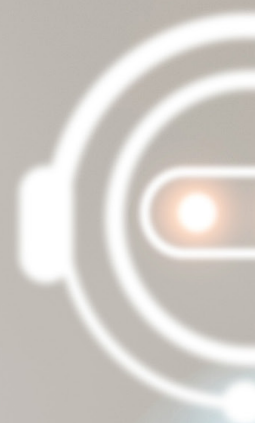


PYMEs

Mientras que a nuestros clientes PYMEs les ofrecemos **acompañamiento estratégico y herramientas adaptadas** para digitalizar productos, condiciones y precios, transformando su negocio en un entorno *machine-readable* y permitiéndoles participar plenamente en el *Agentic Commerce*.

06

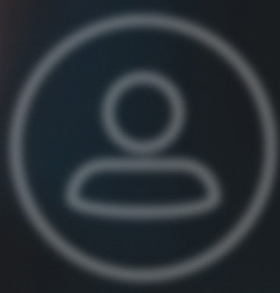
Roadmap funcional



Conta

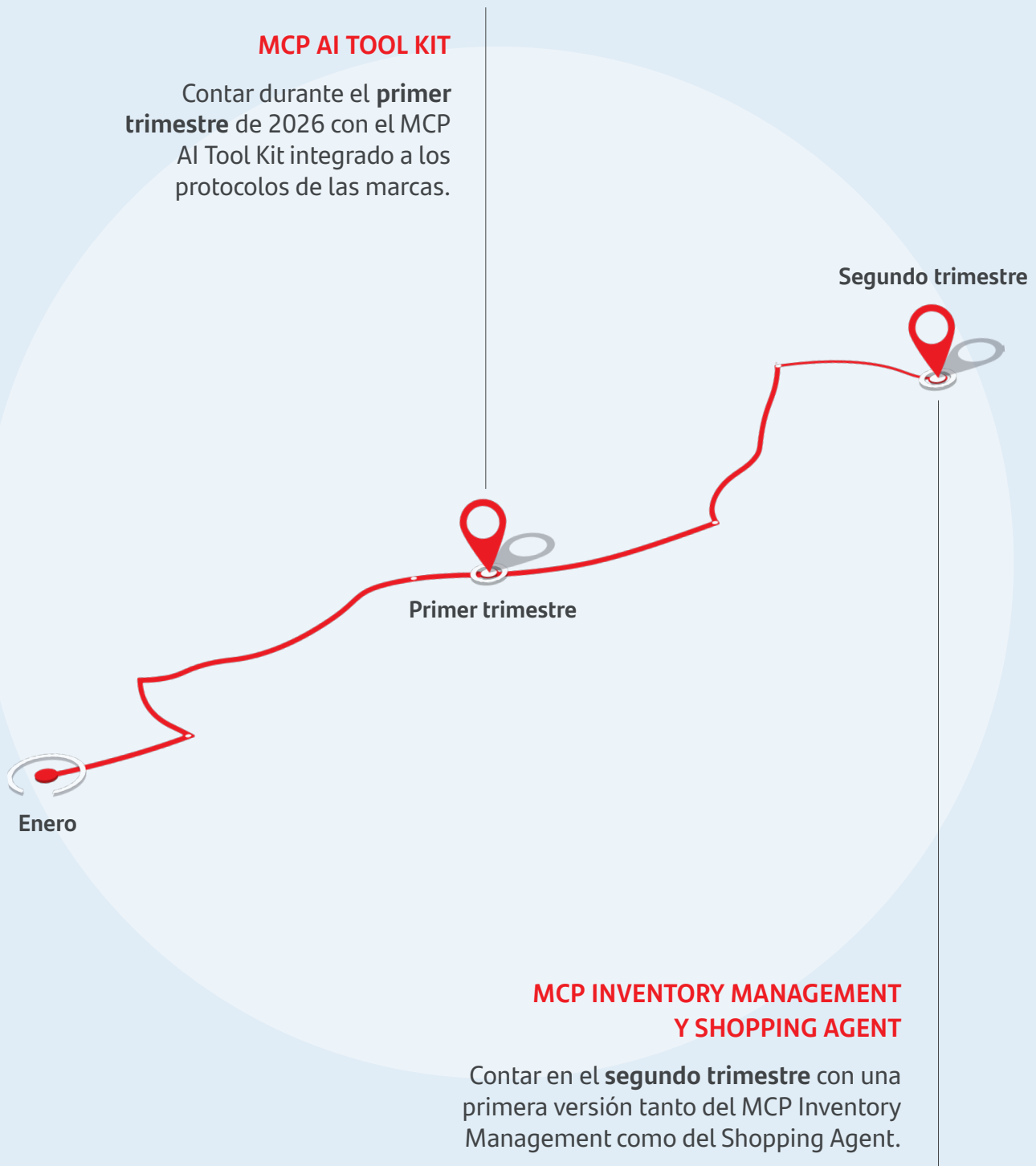


Hi! What can I help you with?



Roadmap funcional

Nuestro objetivo es...



Este despliegue nos permitirá acompañar a nuestros clientes de forma estructurada y progresiva en su evolución hacia un modelo de *Agentic Commerce*, inteligente y omnicanal tanto en América Latina como en Iberia.

Asimismo, este enfoque se apoya en una combinación equilibrada de desarrollo interno y colaboración con el ecosistema.



Acabamos de firmar un *partnership* estratégico con Mastercard, que respalda la integración y validación de nuestras capacidades dentro del entorno de *Agentic Commerce*, asegurando el cumplimiento de los más altos estándares de seguridad y fiabilidad del mercado.



Adicionalmente, continuamos ampliando nuestra red de acuerdos con otros socios internacionales, con el objetivo de garantizar la interoperabilidad de nuestras soluciones en múltiples plataformas, protocolos y geografías.

Este *roadmap* refleja una visión de largo plazo orientada a la construcción de un ecosistema de *Agentic Commerce* flexible, confiable y preparado para evolucionar con el mercado, que permita a los *merchants* operar con plenas garantías, capitalizar el potencial de los agentes inteligentes y generar valor sostenible para sus negocios.

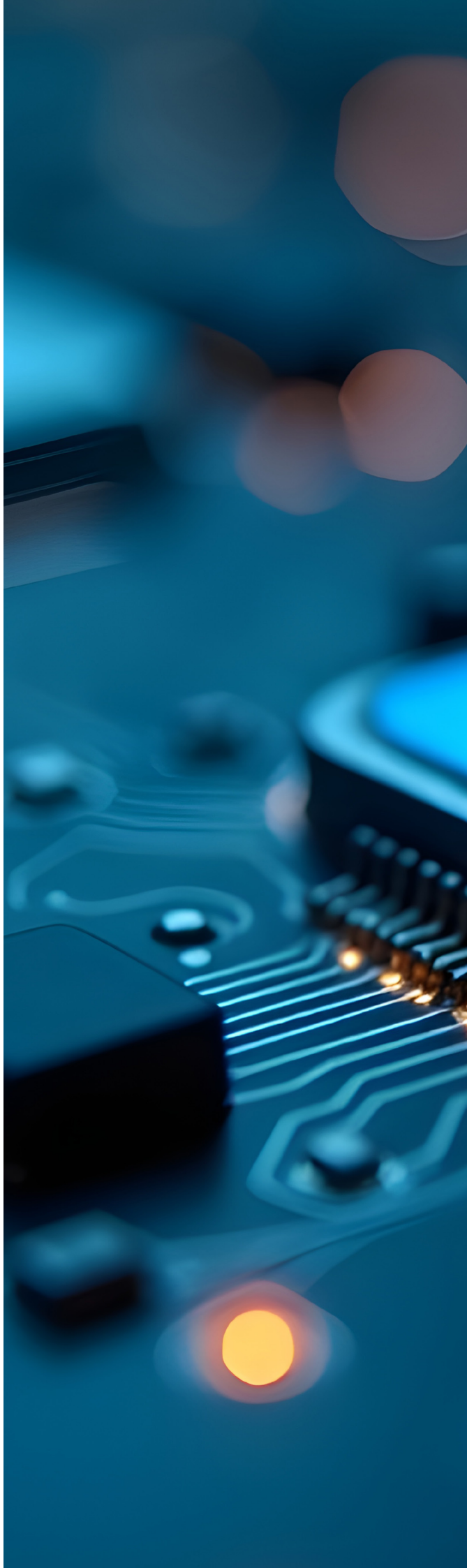


La plataforma de *Agentic Commerce* acompañará la expansión de Getnet en todos sus mercados.

- En 2026 iniciaremos su despliegue en Colombia y Perú...
- ... y lo extenderemos a varios países de Europa, ampliando de manera sustancial el alcance y el potencial de crecimiento para nuestros clientes.

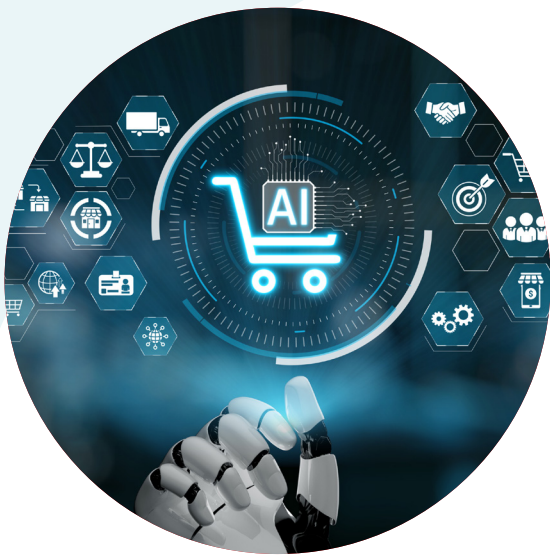
07

Preparando la nueva era de Comercio Agéntico





Preparando la nueva era de Comercio Agéntico



El comercio está evolucionando hacia un **modelo en el que los agentes inteligentes participan de forma activa en las decisiones de compra...**

...en este nuevo contexto, los **pagos** dejan de ser un paso final del proceso para **convertirse en un elemento clave de control, confianza y ejecución.**

El *Agentic Commerce* no **sustituye al comercio tradicional...**

...pero sí **redefine cómo los consumidores descubren, evalúan y adquieren productos**, y cómo los *merchants* deben prepararse para operar en un entorno cada vez más automatizado, omnicanal y orientado a datos.



Desde Getnet estamos construyendo una propuesta que **permite a los comercios ser visibles, comprensibles y operables por agentes de IA**, garantizando al mismo tiempo los niveles de seguridad, trazabilidad y fiabilidad que exige el mercado.

Nuestro objetivo es **acompañar a los *merchants* en esta transición, proporcionándoles la infraestructura, las capacidades y la confianza necesarias para competir y crecer en el ecosistema del *Agentic Commerce*, hoy y en el futuro.**

En Getnet combinamos la **innovación y agilidad de una *fintech* con la solidez y confianza de un banco**, ofreciendo a nuestros *merchants* un *portfolio* integral de soluciones que trasciende la adquirencia, incluyendo pagos, **financiación y servicios estratégicos que permiten impulsar su crecimiento.**



Contáctanos

Somos una empresa global que presta servicios a diferentes países de forma constante.

Encuétranos en www.getnetworld.com

© 2026 Getnet Payments S.L. Todos los derechos reservados. Queda estrictamente prohibida la reproducción, distribución, comunicación pública, transformación, cesión o cualquier otra forma de explotación, total o parcial, del contenido del presente documento, por cualquier medio o procedimiento, sin la previa autorización expresa y por escrito de Getnet Payments S.L. El incumplimiento de lo anterior podrá dar lugar a las responsabilidades legalmente establecidas.

El presente documento tiene carácter meramente informativo y no constituye, en ningún caso, asesoramiento legal, financiero, comercial ni de ningún otro tipo, ni una oferta vinculante, recomendación o compromiso por parte de Getnet Payments S.L.

Getnet Payments S.L. no garantiza la exactitud, integridad, vigencia ni actualidad de la información contenida en este documento y declina expresamente cualquier responsabilidad por errores u omisiones, así como por la falta de actualización de los contenidos. La información se proporciona "tal cual", sin garantías de ningún tipo, expresas ni implícitas, incluidas, a título meramente enunciativo, las garantías de exactitud, idoneidad para un fin concreto o ausencia de errores.

Getnet Payments S.L. no asume responsabilidad alguna por los daños o perjuicios de cualquier naturaleza que pudieran derivarse, directa o indirectamente, del uso de la información contenida en este documento o de su difusión a terceros.

Asimismo, Getnet Payments S.L. no se responsabiliza de la información procedente de terceros o de fuentes externas que pudiera incluirse en el documento, ya sea mediante enlaces, referencias o menciones, ni garantiza su exactitud, veracidad, actualidad o disponibilidad.

Cualesquiera opiniones, comentarios o manifestaciones atribuidas a terceros son responsabilidad exclusiva de sus respectivos autores, quienes asumirán íntegramente cualquier reclamación, daño o acción legal que pudiera derivarse de las mismas. Getnet Payments S.L. no garantiza ni valida dichas opiniones o comentarios.