

05/09/2022 13:22:58 - EMPRESAS

ESPECIAL: APÓS MUDAREM O MERCADO DE MAQUININHAS, PAGSEGURO, STONE E GETNET REVEEM PRIORIDADES

Por Matheus Piovesana

São Paulo, 05/09/2022 - Em um mundo de juros altos e menor crescimento, as empresas que mudaram o setor de maquininhas na última década agora mudam as próprias prioridades. Para crescer sem deixar dinheiro sobre a mesa, PagSeguro e Stone redirecionaram esforços entre os diferentes públicos, enquanto a Getnet, que passou de empresa do Santander Brasil para plataforma do grupo em todo o mundo, ajusta parafusos da operação para voltar a ganhar mercado.

A Stone, que perdeu mercado entre o primeiro e o segundo trimestres do ano, está colocando esforços sobretudo no segmento de micro, pequenos e médios empresários, que é o de maior participação no negócio. Por outro lado, está aos poucos reduzindo o próprio tamanho na cessão de infraestrutura para que outras empresas, as chamadas subadquirentes, processem transações.

"Fomos um dos pioneiros no negócio de subadquirentes. Foi uma maneira de ganhar escala com a nossa infraestrutura e diluir os custos", disse o vice-presidente de finanças e relações com investidores da companhia, Rafael Martins, ao **Broadcast**. À medida que ganhou clientes, porém, a Stone percebeu que este era um serviço menos rentável.

A PagSeguro, por sua vez, decidiu direcionar esforços dos "nano" clientes, que capturam até R\$ 1.000 ao mês, para os micro, pequenos e médios, que faturam mais e pagam de forma mais consistente o investimento que a empresa faz ao entregar-lhes uma maquininha.

"Percebemos que tínhamos uma oportunidade de sermos mais eficientes ainda, evitando um cliente que vai gerar despesa e não vai trazer receita incremental nenhuma", disse Alexandre Magnani, co-CEO da companhia, que acrescentou que esse público continua sendo alvo, mas com menor participação. "Essa foi a ideia: fazer um melhor equilíbrio das nossas variáveis de preço, oferta e canal de venda, e com isso reduzir a despesa de capex (*investimentos*)."

Na Getnet, terceira maior empresa do setor, a incorporação da Paytec, de logística de pagamentos, deve ajudar a aumentar a eficiência, diante do aumento dos custos do setor para conquistar clientes. "Certamente a dinâmica do mercado mudou e está mudando, e isso nos impacta diretamente na definição da estratégia, mas eficiência sempre foi um pilar que se manteve para a Getnet", afirmou por escrito o CEO da empresa, Cassio Schmitt.

Racionalidade

Pedro Leduc, analista do Itaú BBA, afirmou que o cenário visto no primeiro semestre do ano foi atípico, com todas as principais empresas elevando preços para repassar a alta da Selic, e uma adequação de estoques de maquininhas após desabastecimento no ano passado. "O que deu para ver é que teve gente capaz de mostrar crescimento de mercado e de rentabilidade, que foram Cielo e PagSeguro", disse ele. "É um fruto de uma indústria bem mais racional."

Boanerges Ramos Freire, consultor e presidente da Boanerges & Cia, pontuou que a virada do cenário econômico fez com que a rentabilidade voltasse a ganhar importância, após anos de uma disputa focada somente em ganhos de mercado. "Temos que lembrar que o jogo não é só de participação de mercado, é também de resultado, lucratividade", comentou.

Ele acrescentou que Stone e Getnet, [que perderam mercado no primeiro semestre](#), vivem situações que

12/Set/2022 16:01

ajudam a explicar seu menor crescimento. A Getnet, lembrou, trocou de CEO e, poucos meses após abrir capital, iniciou um processo para deixar a Bolsa. A Stone, por sua vez, continua ajustando o produto de crédito, cuja oferta interrompeu em 2021, [e teve de integrar a Linx](#).

Mais devagar

Listadas nos Estados Unidos, [Stone](#) e [PagSeguro](#) fornecem ao mercado projeções de como devem se sair a cada trimestre. Para o terceiro trimestre deste ano, ambas acreditam que crescerão menos. Além de estarem maiores, também se veem em meio a um mercado mais cauteloso.

"Observamos que nos cartões de crédito, os principais emissores talvez estejam mais cautelosos por causa da inadimplência, e estejam segurando um pouco as novas emissões, ou reduzindo limites", disse Magnani, da PagSeguro.

Na primeira metade do ano, bancos como Itaú e Bradesco, que estão entre os líderes na emissão de cartões no Brasil, sinalizaram um aperto na venda de novos cartões diante do maior risco de crédito em um cenário de taxas de juros mais altas.

A inadimplência do produto já subiu: foi de 4% em junho do ano passado para 6,6% no mesmo mês deste ano, [segundo o BC](#). É a segunda maior taxa, perdendo somente para a do cheque especial (de 11,6%).

Contato: matheus.piovesana@estadao.com