

05/09/2022 13:24:14 - EMPRESAS

ESPECIAL: MAQUININHAS ENCERRAM CICLO DE REAJUSTE - E INVESTIDOR QUER SABER O QUE VIRÁ DEPOIS

Por Matheus Piovesana

São Paulo, 05/09/2022 - O ciclo de reajustes de preços e taxas pelas empresas de maquininhas de cartão, iniciado em meados de 2021, acabou, ou está muito próximo de acabar. Enquanto as principais empresas do setor fazem ajustes pontuais, o mercado começa a se questionar o que acontecerá com a rentabilidade do setor quando a taxa Selic cair.

As principais previsões do mercado apontam que o Banco Central cortará os juros a partir de meados do ano que vem, e que no final de 2023, [a Selic permanecerá em dois dígitos](#), mas em patamares abaixo dos atuais 13,75% ao ano. Este movimento influenciará os preços cobrados pelas empresas.

As adquirentes reajustam taxas que cobram em serviços como adiantamento de recebíveis quando os juros sobem, porque isso aumenta as despesas de captação do dinheiro que financia estes serviços. Embora já tenham vivido um ciclo de baixa dos juros antes, ele ocorreu em plena "guerra das maquininhas", em que foi a competição, e não a baixa da Selic, que reduziu preços.

Com um cenário de preços mais racional, o mercado acredita que desta vez, a queda dos juros pode beneficiar as margens do setor. "Dado o cenário benigno de preços no setor, acreditamos que as adquirentes provavelmente serão capazes de absorver como lucros uma potencial pequena redução da Selic", afirmaram os analistas Daniel Federle e Victor Ricciuti, do Credit Suisse, em relatório.

Este impacto, porém, depende das bases de clientes de cada empresa. "Quando é um cliente mais cauda longa (*de pequeno porte*), como o da PagSeguro, ele tem um preço fixo", disse Pedro Leduc, do Itaú BBA. "Quando se faz antecipação para grandes contas, é a um percentual do CDI. Se o CDI cai, o valor cai junto."

Entre as líderes do setor, a Cielo tem maior exposição a clientes de maior porte, que têm maior poder de barganha. A companhia tem reconhecido que esta é uma fatia do mercado [com menor rentabilidade](#), mas afirma que [avalia aumentos de preço no segmento](#). Procurada para esta reportagem, a Cielo não se manifestou.

"Normalmente, as taxas pós-fixadas são para os clientes maiores, que têm outro tipo de negociação, com concorrentes", comentou Alexandre Magnani, co-CEO da PagSeguro. Segundo ele, boa parte dos clientes da empresa têm taxas pré-fixadas, o que daria uma vantagem à companhia com a queda dos juros.

O risco Pix

Há outro risco a longo prazo: o Pix, que o setor afirma ser um aliado ao reduzir o uso de dinheiro vivo. Até aqui, os efeitos sobre as transações com cartões são limitados, mas especialistas consideram que no futuro, [o Pix pode tomar este espaço](#), em especial com modalidades como o Pix Garantido.

"A credenciadora (*empresa de maquininhas*) tem que pensar que o cliente é o varejista, e que tem que ajudá-lo a vender e em outras coisas em volta da venda, além de receber através do cartão", disse Boanerges Ramos Freire, consultor e presidente da Boanerges & Cia.

O setor tem permitido que os clientes recebam via Pix através das maquininhas, ajudando a driblar uma dificuldade dos comerciantes com o sistema criado pelo Banco Central: a conciliação, em tempo real, entre vendas e recebimentos.

12/Set/2022 16:01

Ao mesmo tempo, as empresas começaram a corrida para diversificar os serviços. A Stone, por exemplo, comprou a Linx para integrar a maquininha aos softwares de gestão, e após uma integração atribulada, [começa a colher resultados](#).

A PagSeguro, por sua vez, usa a maquininha para levar clientes ao PagBank, seu banco digital, que já é o segundo maior do País. Magnani pontuou que o Pix inclusive ajuda o PagBank, porque facilita que os clientes depositem em suas contas dinheiro que está em outros bancos.

A líder Cielo também prepara novos passos. Embora não os detalhe, a empresa afirma que seu novo CEO - [Estanislau Bassols, vindo da bandeira de cartões Mastercard](#) - terá a missão de expandir as linhas de negócio e tocar sua transformação digital.

De modo geral, a percepção do setor é de que quem vai determinar o futuro das maquininhas é o cliente. "O comerciante tem que dançar conforma a música, e quem toca a música é o consumidor", afirmou Rafael Martins, vice-presidente de finanças e relações com investidores da Stone.

Contato: matheus.piovesana@estadao.com