

Wiz "desliga" máquina de M&As e parcerias. O foco, agora, é arrumar a casa



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Nos últimos quatro anos, a Wiz Co passou por uma profunda reestruturação. Depois de quase 45 anos atuando exclusivamente para a Caixa, a companhia se viu obrigada a criar novas frentes de negócios quando o banco estatal decidiu não renovar o contrato para operações de balcão de seguros.

A solução foi "ligar" a máquina de M&As e parcerias, numa corrida desenfreada para compensar a saída da Caixa. Foram 19 aquisições e mais de 20 acordos comerciais e operacionais, além de agregar serviços como distribuição de **consórcios** e crédito.

Foram joint ventures e parcerias com Banco de Brasília (BRB), Banco Inter e BMG e até com nomes fora do sistema financeiro, como a rede de concessionárias Cacao, a LG Lugar de gente e a Polishop.

Agora, chegou a hora de "desligar" essa máquina e focar em arrumar a casa após essa intensa agenda inorgânica. 'A empresa precisava disso, de M&As, parcerias, porque teve que se reinventar e mostrar ao

mercado que continuaria sendo uma grande geradora de caixa', diz Marcus Vinicius de Oliveira, CEO da Wiz, ao NeoFeed.

Oliveira, que era diretor financeiro da companhia desde 2020, está há apenas sete meses à frente da Wiz e sua agenda agora é fazer com todas essas aquisições e parcerias resultem em margem e eficiência. "É preciso capturar valor dessas aquisições", diz o novo CEO.

Muitas dessas movimentações já começaram a ter efeitos na linha da receita. A receita bruta fechou 2022 em R\$ 1,03 bilhão, ultrapassando o teto do guidance, de R\$ 1 bilhão, com metade do valor vindo das operações com o BMG e o BRB.

Mas as aquisições ainda não produziram os efeitos desejados na última linha do balanço. A Wiz fechou o ano passado com um lucro líquido atribuível aos controladores de R\$ 134,7 milhões, queda de 28,4%. No primeiro trimestre, o lucro líquido caiu 61%, a R\$ 14 milhões, em base anual.

As aquisições tiveram impacto nas despesas operacionais. Entre o quarto trimestre do ano passado e os primeiros três meses deste ano, o gasto com pessoal passou de R\$ 68,4 milhões para R\$ 77,9 milhões, representando 73,1% do total de custos e despesas da companhia.

Boa parte dos ajustes que estão sendo promovidos por Oliveira e sua equipe tem sido na frente de pessoal. No primeiro trimestre, a companhia adotou medidas que culminaram, no fim de abril, na redução de 14% do quadro de funcionários.

Junto com outras iniciativas, como unificação e padronização da parte de tecnologia e incentivos de trocas de experiência entre as companhias, a Wiz conseguiu obter uma economia anualizada de aproximadamente R\$ 40 milhões em relação a 2022,

segundo Oliveira.

'Era necessário fazer uma reestruturação da empresa em termos de despesa, porque toda despesa estava projetada para um crescimento inorgânico contínuo', afirma Oliveira.

Reavaliação de parcerias

A reestruturação da Wiz passa também por reconhecer quais operações não deram os resultados desejados. Embora diga que 90% das parcerias e dos M&As foram acertadas, Oliveira admite que 'uma ou outra não está caminhando da forma como gostaríamos'.

Uma delas é a joint venture firmada com a Galapagos Capital, anunciada no fim de 2021, uma das primeiras iniciativas da Wiz na área de crédito. As duas empresas já tinham uma parceria comercial desde outubro de 2019 para a área de home equity e decidiram expandir para outros produtos, como antecipação de comissão e crédito consignado privado.

A operação, de acordo com Oliveira, não funcionou como esperado, por conta de um volume baixo de operações, especialmente de home equity, o carro-chefe da parceria. O CEO da Wiz atribuiu o desempenho à falta de conhecimento do público a respeito de financiamento do imóvel por operação de crédito, além da alta das taxas de juros.

'A disponibilidade que se tinha para operacionalizar isso tornava a operação muito acanhada em termos de resultados para o esforço despendido', diz Oliveira.

De acordo com ele, a operação continua, mas está sendo revisada. A parte gestão do produto, que consiste nos laudos de avaliação, escrituras e toda a esteira que envolve o pós-venda, foi repassada à Galapagos. Procurada pelo NeoFeed, a Galapagos não quis comentar.

Isso não significa que a Wiz está deixando a área de crédito. Um exemplo foi a compra da Promotiva, gestora

da maior rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil, em novembro do ano passado.

A Promotiva responde por cerca de 11% da disponibilização de crédito do Banco do Brasil. E, no primeiro trimestre, trouxe R\$ 21,2 milhões em receita líquida, equivalente a quase 70% da receita no segmento de crédito e **consórcio**.

No mercado, ainda há uma expectativa de ver os resultados desse processo de consolidação e ganho de rentabilidade. "É o momento de arrumar a casa, fazer os contratos que ganharam recentemente vingar e com isso gerar caixa, melhorar a estrutura de capital e aí pensar em um novo ciclo de crescimento", afirma João Daronco, analista da Suno Research.

A expectativa de Daronco é de que a reestruturação ajude a aliviar a pressão sobre o caixa da companhia, por conta das aquisições. No acumulado do ano, as ações da Wiz registram uma queda de 12,4%, enquanto o Ibovespa sobe 7,1%. Na B3, a empresa está avaliada em R\$ 981 milhões.

Caixa vai sair?

Um ponto que ainda gera dúvidas em relação à Wiz é o futuro do bloco de controle. Em junho de 2021, a Caixa Seguridade informou ao mercado a intenção de desinvestir da participação que tem indiretamente na companhia.

A CNP Seguros Holding Brasil, holding que a Caixa possui em parceria com o grupo francês CNP Assurance, mandou à época o Bank of America (BofA) para vender a participação de 25% na Wiz, segundo reportou o site Pipeline. Mas a operação não foi adiante por conta das condições de mercado.

Sobre o tema, Oliveira diz que não tem informações novas e avalia que o tema deve demorar para se resolver, considerando que Caixa e CNP teriam que passar a venda por uma série de comitês internos.

Para ele, o melhor caminho seria a chegada de um investidor de mercado, que agregaria valor do ponto de vista estratégico. 'Não precisamos de um sócio investidor puro e simplesmente, queremos um sócio participante', diz Oliveira.

Procurada pelo NeoFeed, a Caixa não retornou o pedido de entrevista.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC -
Consórcio, Consórcios