



## Oi busca parceiro para empresa de pagamentos

### Paggo já despertou o interesse de Santander e do Banco do Brasil

Renata Agostini, [de EXAME](#)  
16/3/2010 | 07h55

A Oi busca um interessado em comprar uma fatia da Paggo, sua empresa de pagamentos via celular. Desde janeiro, executivos da operadora se reúnem com representantes de bancos para apresentar o serviço e, pelo menos, Santander e Banco do Brasil fizeram proposta para aquisição de participação na empresa. Procurados, nenhum dos dois bancos quis dar entrevista. A previsão é que o banco vencedor seja anunciado nas próximas semanas. A ideia é que a Oi permaneça no negócio e seja criada uma joint-venture com a instituição financeira escolhida.

Em agosto, o diretor responsável pela Paggo, Roberto Rittes, havia admitido à Exame que parcerias seriam inevitáveis para o futuro da empresa. Lançada em julho de 2007, o desempenho da Paggo nunca correspondeu às expectativas da Oi. O plano da operadora era ter, até o final de 2008, 100 000 pontos de venda credenciados e 2 milhões de clientes. Mas até o fim de 2009 o sistema da Paggo contava apenas com 72 mil estabelecimentos credenciados e pouco mais de 200.000 usuários. Na tentativa de emplacar o serviço, a Oi promoveu, em maio do ano passado, o relançamento do serviço em 21 cidades do Nordeste e Sudeste onde a operadora possuía grande participação de mercado. Nos três meses seguintes, 8 000 novos pontos de venda entraram para a rede e a média de transações no sistema aumentou 35%. O avanço, no entanto, não foi suficiente para tornar a Paggo competitiva num mercado dominado pelas empresas de cartão Cielo e [Redecard](#), que filiam lojas respectivamente para as bandeiras Visa e Mastercard no Brasil.

Pelo sistema da Paggo, o lojista envia o pedido de compra por mensagem de texto e o cliente a autoriza a transação digitando a senha em seu celular. A Oi é responsável por toda a administração do serviço, ou seja, é ela quem envia a fatura, dá o crédito e tem de cobrar os inadimplentes. A falta de experiência em gestão de crédito fez com que a empresa incorresse em erros estratégicos que dificultaram ainda mais sua entrada no mercado de cartões. Além da baixa adesão dos lojistas, apenas 15% do 1,3 milhão de clientes que se interessaram pelo produto no primeiro lançamento tiveram o crédito aprovado. O resultado foi o aumento das taxas de juros para patamares superiores a dos

cartões disponíveis no mercado. Por isso, a associação com um banco que traga para a empresa a estrutura para análise de crédito, relacionamento com administradoras de cartão e gestão de inadimplência tornou-se vital para a sobrevivência da Paggo

As demais iniciativas de pagamento por celular no país envolvem bancos e administradoras de cartão. A Vivo, por exemplo, lançou em julho do ano passado um serviço similar ao da Paggo em parceria com o Itaú e a Redecard. Dois meses depois, foi a vez do Banco do Brasil lançar um serviço de pagamento móvel em parceria com a Visa para ser usado por clientes de qualquer operadoras.

As dificuldades para popularizar o serviço da Paggo e a chegada da concorrência tornaram a busca por um parceiro central para a Oi, especialmente num momento em que a empresa enfrenta dificuldades no processo de integração das operações com a Brasil Telecom, adquirida em abril de 2008. Os resultados da empresa, divulgados ontem, mostraram um prejuízo de 436 milhões de reais em 2009, contra lucro de 1.1 bilhão de reais da empresa em 2008.

<http://portalexame.abril.com.br/negocios/noticias/oi-busca-parceiro-empresa-pagamentos-via-celular-540689.html?page=1>