

NUBANK

INFORME SETORIAL

‘É impossível uma empresa agradar a todo mundo’

O Estado de S. Paulo.

Vélez afirma que Nubank pode lançar diversos tipos de produto, incluindo crédito imobiliário.

Colombiano, David Vélez é engenheiro e, antes do Nubank, teve passagens por fundos como Sequoia e General Atlantic.

Há seis meses, o Nubank ganhou os holofotes mundiais por ser o banco digital mais valioso do mundo, superando rivais com décadas de existência, como Itaú e Bradesco. Mas agora o neobanco está sob pressão. Em meio a um movimento de forte queda das ações de tecnologia em todo o mundo, já perdeu metade de seu valor. O cofundador e CEO da fintech, David Vélez, reconhece que a empresa cometeu excessos e que alguns projetos talvez não façam sentido na nova realidade de mercado. Porém, afirmou que a empresa manterá sua estratégia porque, em um momento de crise, “a pior coisa é tentar escutar todo mundo”.

Leia, a seguir, os principais trechos da entrevista:

Como está sendo lidar com a queda das ações após o banco ser festejado na época do IPO?

Fomos louvados por 15 minutos e detonados por 9 anos. O detonar não é novo. Há uma sensação de que nascemos no IPO. Na verdade, desde que começamos, em 2013, temos brigado com um status quo cético com o que vínhamos fazendo. Escutamos isso desde o primeiro momento da empresa, desde que tentei levantar capital no Brasil. Era: ‘Esquece, impossível competir contra os grandes bancos’.

Mas vocês tiveram uma série de aportes de fundos que acreditavam em vocês e agora, financeiramente, a coisa virou.

Sempre tivemos uma camada de investidores que acreditam muito na gente e uma camada que tem sido muito cética. Tem muitos investidores que estão conosco há 9 anos e dizem que estarão nos próximos 10 a 20 anos. Estão aproveitando esse momento para comprar mais.

Os fundos estrangeiros estão ganhando participação nesse momento?

Sim, alguns estão aproveitando esse momento para comprar mais, outros ficam com o mesmo ceticismo.

Qual é a prioridade de uso do dinheiro do IPO? Há chance de aquisições?

Muitas oportunidades de M&A que há dez meses eram absurdamente caras começam a retornar a um preço muito mais viável. Então, sim, tem muita turbulência e volatilidade que, é o único cenário que conhecemos como empresa no Brasil. O dia que tivermos o Brasil crescendo 5% ao ano vai ser legal, mas só conhecemos o Brasil em recessão. Estamos acostumados, e isso nos obriga a continuar com foco no longo prazo.

Várias empresas de tecnologia estão demitindo. E o Nubank?

Não estamos fazendo demissões, estamos reinvestindo nos nossos empregados, mantendo uma das melhores equipes de tecnologia do mundo e continuamos crescendo. Há oportunidade de sermos mais eficientes e, nas margens,

há excessos que até nós cometemos. Crescemos muito nos últimos dois anos. Contratamos 4 mil pessoas, temos projetos que provavelmente não fazem muito sentido. A crise dá a oportunidade de termos uma visão mais crítica e de aumentar a eficiência.

Que tipos de aquisições o Nubank busca?

Temos sido historicamente mais tímidos em aquisições. Buscamos complementaridade, como a Easyinvest. Achamos o mercado de investimentos estratégico e não tínhamos conhecimento dentro de casa.

O Nubank não será o consolidador das fintechs?

Consolidar, não, mas se há fintechs que têm conhecimento e mercados complementares, faz muito sentido trazer para dentro. Se é alguém que faz exatamente o que fazemos, só para tirar a concorrência, não faz sentido.

A queda das ações muda a estratégia do banco?

Não muda. A pior coisa que uma empresa pode fazer nesse momento é começar a escutar todo mundo. Todos os investidores têm um ponto de vista. Nesse momento, as empresas perdem seu Norte. Começam a tentar agradar a todo mundo. E isso é impossível.

Como vocês encaram a entrada de fintechs internacionais no Brasil?

Provavelmente tem oportunidade para todos eles. Se há dez anos, cinco bancos no Brasil eram donos de 90% do mercado, provavelmente esses 90% vão chegar a 60%, 50%, 40%, em 10, 20 anos. Vai ter uma desconcentração do sistema financeiro, o que é ótimo para o País. Tem muito espaço para todas essas fintechs entrarem, pegarem 1 milhão de clientes e ainda assim ter espaço para todo mundo ganhar.

Em termos da oferta de produtos, o que falta para o Nubank?

Falta muito. Temos basicamente cartão de crédito, empréstimo pessoal, Nuconta, que são os produtos principais. Tem investimentos, mas falta muito. Em seguro, temos um produto, que é o seguro de vida, falta muito ainda. Tem um monte de outros produtos financeiros e bancários que não oferecemos.

O cenário global ruim afeta a necessidade de capital do banco?

Nossos depósitos continuam aumentando a uma velocidade impressionante, estamos com mais de R\$ 60 bilhões. Diferentemente da maior parte das fintechs globais, temos licença bancária e captamos com RDB, basicamente o mesmo que um CDB. Estamos super líquidos, e a liquidez continua aumentando.

O Nubank fez o IPO na hora certa?

Se não tivéssemos feito o IPO em dezembro, estaríamos tendo outra conversa, estaríamos com preocupação, tentando levantar esse capital no mercado privado.

Núcleo de Inteligência – ADECE/SEDET

Edição 481 – Em 14 de junho de 2022

Os textos do conteúdo exposto neste informativo não são de autoria do Governo do Estado do Ceará.