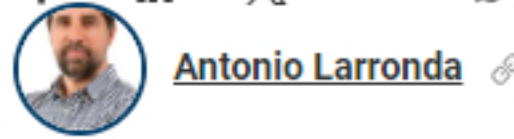


EL PAÍS > EL EMPRESARIO

Handy, la empresa detrás de los POS que proyecta procesar este año cerca de US\$ 1.000 millones

La fintech, que es parte del grupo InCapital, fue lanzada al mercado en 2021 y este año espera cerrar con unos 30.000 comercios clientes en todo el territorio nacional

2 Comentarios



Antonio Larronda

05/07/2024, 03:50

Compartir esta noticia



Marcelo Giuseppeini, CEO de Handy. Foto: Leonardo Mainé

Marcelo Giuseppeini, CEO de Handy, tiene 34 años, nació en Montevideo, es contador público por la Universidad ORT y, desde octubre de 2022, se desempeña como CEO de la fintech que provee POS, principalmente para pymes en todo el país.

La empresa, que pertenece al grupo InCapital, llegó con su producto a 20.000 comercios en 2023 y este año estima cerrar con 30.000, y llegar a procesar cerca de US\$ 1.000 millones.

Si bien el servicio tiene un costo superior a la media, destacó que su diferencial está en los servicios asociados como adelanto de pagos y préstamos, entre otros. En 2023 Itaú adquirió un 40% de Handy, lo que permitirá «acelerar» el crecimiento. Está casado, tiene dos hijos y disfruta viajar, leer y jugar al tenis.

¿Cómo se gestó Handy?

Handy es una idea que gestó el equipo de InCapital en 2014. Ellos veían una oportunidad en el comercio mediano y chico para gestionar los cobros de tarjetas que era muy entrecerado en Uruguay. Había verticales como restaurantes que decían, yo no sé cuánto cobro. Vivían con esa incertidumbre de no tener claro qué pasaba porque por un lado liquidaban Visa por otro lado Mastercard, por otro American Express. Los procesos eran tediosos y no eran 100% claros. La previa de Handy es en la época de la monoadquirencia. InCapital abrió una comercializadora en 2016 que se llamó Más Ventas para sumar comercios en general. Eran promotores en la calle ofreciendo comercio a comercio el sello Visa. Ahí empiezan a entender que había una necesidad y es que Uruguay está lleno de pequeños emprendimientos, con un montón de dificultades para crecer. En Uruguay hay unas 200.000 empresas inscritas en la DGI de las cuales 135.000 potencialmente podrían aceptar pagos electrónicos, (pero) sólo 65.000 hoy los aceptan. En el país, un 50% de las pymes todavía no acepta estos medios de pago, un 35% no están bancarizadas. Así InCapital en esos años aprende cómo funcionan y operaban las pymes en todos los departamentos, en la periferia de Montevideo. Y en 2019 se comienza a gestar Handy, mirando en el exterior casos de payment facilitators y especializándose en dar lo que las pymes necesitan.

MIRÁ TAMBIÉN Con inversión de US\$ 4 millones, InCapital lanza Handy y va tras el negocio de multi adquirencia

¿Qué diferencial detectaron que podrían brindar?

Brindar algo simple y que le agregue valor para poder hacer crecer el negocio. Está estudiado que si vendés con tarjetas, vendes más. Hoy atendemos a todo tipo de comercios pero sobre todo a los pequeños. Las escuchamos, entendimos el problema que tenían y les ofrecemos un servicio específico. Damos seguridad, pero sobre todo, trazabilidad de cada movimiento.

En medio del desarrollo, se lanzó la multiadquirencia y con ello los jugadores del mercado pueden ofrecer todos los medios de pago, ¿cómo impactó ese cambio en el proyecto?

Hizo que la oportunidad fuera más grande todavía. Dinamizó mucho el mercado, hizo que la gente supiera más, conociera más, que preguntara. Tenemos un equipo comercial muy grande, con un gran número de vendedores en calle en todo el país, lo que nos brinda una gran cercanía. A nivel comercial nuestro objetivo es resolver una de tres cosas: ayudar a vender más y para eso somos los únicos que liquidamos todos los medios de pago en Uruguay, unos 15. Además de Visa, Master y OCA sumamos Cabal, Anda, Créditos Directos, PassCard, entre otros. El 75% de los comercios que trabajan con Handy tienen al menos una transacción con un sello menor (otro que no sea Visa, Mastercard u OCA). También brindamos distintas herramientas de pago, desde POS, código QR. Además, brindamos acceso al crédito. Sabemos que a estos comercios les cuesta mucho acceder y tenemos dos grandes palancas. Una es que adelantamos el dinero, le pagamos el comercio hasta dos veces en el día. La otra es que a través de Paigo, otra empresa del grupo InCapital, damos préstamos para pymes con tasas muy buenas que se descuentan del flujo del comercio. No tenés que ir a pagar a ningún lado. Vos elegís el día de pago, el plazo, es todo digital y embebido en Handy.



Marcelo Giuseppeini, CEO de Handy. Foto: Leonardo Mainé

En octubre de 2023 se conoció que el banco Itaú adquirió el 40% de la empresa, ¿qué efecto tiene en la operativa de la empresa?

Itaú nos suma mucho expertise financiero, sobre todo para aprender de lo que ya se hace en el mercado brasileño. Hoy estamos trabajando en conocer su red de adquirencia en Brasil, que es un monstruo, para entender prácticas que tienen de logísticas, de nivel de servicio de NPS (servidor de directivas de redes). Además, con el banco tenemos un gran apoyo para acceder a líneas de crédito para adelantos de fondos. Pero hay mucho aprendizaje de POS, desarrollos de hardware, software dentro de POS, con mini POS, POS en Android, con aplicaciones embebidas en el POS.

Arrancaron como una fintech con lo que implica la agilidad de una startup. Al sumarse un banco detrás, ¿cambió en algo a la hora de innovar?

Lo que identificó el banco en Handy es esa agilidad, esa velocidad, esa innovación. Nos respetan mucho y de hecho, parte de lo que ellos buscan con nosotros es que mantengamos esa agilidad, la innovación, etcétera. Ellos buscan sinergias, nos ayudan a elegir a veces para dónde ir, cómo ir.

Lanzaron en 2021, ¿cómo está la empresa hoy?

Estamos casi en 25.000 usuarios habilitados, mayormente pymes, clientes chicos de una facturación en promedio de US\$ 3.000 a US\$ 4.000 por mes en tarjetas. En la comparación entre Montevideo e interior, este último representa casi un 55% de la facturación, y esto es algo que nos diferencia, llegamos donde nadie llega. Antes era más inclusivo, ahora estamos trabajando más fuerte en Montevideo y venimos achicando esa diferencia. En cuanto a la cantidad de comercios, somos muy fuertes en Rivera, Salto, Canelones, Soriano y Colonia. En Uruguay hay unos 65.000 comercios que usan POS, o sea, uno de cada tres tiene Handy.



POS Handy. La tiene casi en 25.000 usuarios habilitados, mayormente pymes.

¿Cuál es el principal medio de pago que utiliza el uruguayo en sus POS?

El débito es el 80% de las operaciones.

¿Cómo es el crecimiento de la empresa año a año?

En agosto de 2022 llegamos a 10.000 clientes y en noviembre de 2023 alcanzamos los 20.000. Nos gustaría cerrar este año con unos 30.000. Tenemos un estudio mapeado por departamento que nos muestra que la oportunidad sigue siendo grande todavía en todo el país.

¿Crecieron en base a clientes que no usaban POS o por empresas que usaban otras marcas y se sumaron a ustedes?

Somos más de desarrollar el negocio con empresas que no tenían el servicio, pero tenemos de las dos. Nuestro fuerte es convertir a aquellos que no utilizaban. Del total de clientes actuales, un 70% no tenía POS, el otro 30% usaba de otra empresa. Es un dato que nos muestra que cada año abren más pymes y cada año cierran más empresas. Esto lo que nos muestra es que la oportunidad de afiliar nuevos comercios a Handy es para toda la vida. Entonces ahí nuestro rol es ver cómo ayudamos al que abre con más crédito, dar más herramientas para que se pueda gestionar mejor, que tenga más información.

MIRÁ TAMBIÉN Banco Itaú se integra como accionista de la empresa de medios de pagos uruguayo Handy, ¿qué participación tendrá?

Ofrecen varios servicios y productos, ¿por dónde vienen los principales ingresos?

Los principales que cobramos por transacción son el principal ingreso. Después tenemos por arrendamiento de las terminales, por préstamos que va en conjunto con Paigo y para la semana que viene se sumará la herramienta de Pago Después, otra empresa del grupo InCapital.

¿Cómo son los planes y las comisiones que ofrecen?

Tenemos un plan clásico donde el débito siempre se hace en el día o en 24 horas. En crédito tenemos un Plan 14 con el que el dinero se adelanta al día 14, y el Plan Ya, que es que todo el dinero se adelanta al día o a las 24 horas según dónde acreditamos el dinero. Nosotros tenemos una tarifa que cobramos a los comercios que está por encima del costo del adquirente. Pero esto no nos afecta porque, según un estudio de Opción Consultores, Handy es la marca más recordada y considerada por su diferencial de servicio. O sea, el precio es el primer driver que piensa un comercio pero termina siendo el cuarto o el quinto por el cual efectivamente elige el servicio.

¿Cuánto dinero procesa Handy anualmente? ¿Qué metas se han trazado?

El objetivo este año es llegar a procesar US\$ 1.000 millones en el año (en 2023 fueron US\$ 623 millones), que representa más o menos un 5% del dinero de Uruguay. Hoy tenemos el 35% de los POS del país en comercios que representan el 5% del dinero.

¿Qué planes tiene la empresa a futuro?

Tenemos un montón de proyectos relacionados a soluciones financieras pensadas para potenciar el crecimiento de estos pequeños comercios. Queremos seguir trabajando en darles soluciones financieras para seguir resolviendo problemas de ese ecosistema. Para eso, trabajamos para que tengan más información. Hoy le brindamos reportes de compra, de eventos, de cuánto va a cobrar, cuándo, y a partir de este mes brindaremos un mapa de calor de cuándo vende más y menos, por día, por hora, con qué sello, con qué tarjeta, con qué emisor de información, para que tome mejores decisiones de negocio. Será un servicio HandyPro al que se accederá mediante el pago de una mensualidad. También sumaremos otros servicios al POS como recarga de celulares para generar mucho tráfico al comercio, Pago Después, entre otras. Estamos buscando desarrollar el Handy 2.0, con una mayor propuesta de valor para seguir diferenciándonos del resto y ser un aliado.

ESTAMOS A FAVOR DE TODO LO QUE SEA DIGITALIZACIÓN.



Foto: Leonardo Mainé

El Banco Central está trabajando en una plataforma muy parecida a lo que es Pix en Brasil. ¿Cómo afectará a su negocio y cómo se están preparando?

Estamos preparados para salir cuando el Banco Central lo diga y creo que no nos afectará en la operativa general. Estamos a favor de todo lo que sea digitalización en el sector financiero porque al final gana el ecosistema en general y acelera el proceso de digitalización de los pagos. Además, en un país como el nuestro, donde hay mucha adopción de tarjetas, no debería cambiar tanto la modalidad de pago de los uruguayos. Para nosotros, será un adquirente más, un jugador más del ecosistema financiero. Entonces, lo que va a pasar es que en el POS de Handy va a aparecer el código QR para que el usuario, o sea el cliente final, pueda pagar en el comercio y eso luego se verá reflejado en la cuenta del comercio. Asimismo, si bien es un pago de cuenta bancaria a cuenta bancaria, a diferencia de Brasil, acá se podría manejar diferente. Y un detalle más, al mirar Pix en Brasil, en ese país donde más creció fue en el uso de persona a persona o en el microcomercio.

LAS MÁS VISTAS

- 1 Argentina está a semifinales de la Copa América gracias al Dibu Martínez, otra vez determinante en los penales
- 2 Fossati se suma al equipo de Ojeda: "Con el wilsonismo tan limitado, me siento tan cerca del PN como del PC"
- 3 El once de Uruguay que maneja Bielsa para enfrentar a Brasil por la Copa América, pero que definirá en la hora
- 4 Hombre permitió a dos conocidos ingresar a su casa y ellos lo asfixiaron para robarle ropa: fueron condenados
- 5 Básquetbol: batalla campal entre los hinchas obligaron la suspensión del partido entre Sayago y Unión Atlético
- 6 Hugo, el primer robot autónomo uruguayo sale al mercado y ya tiene pedidos del exterior
- 7 Patricia Wolf y su novio sorprendieron al contar cuándo y por qué decidieron tener una relación abierta
- 8 El futuro incierto de Jeremías Recoba: lo siguen de todos lados, Lasarte le habló y el "error" en su contrato
- 9 Conocé cuáles fueron los números ganadores del sorteo del 5 de Oro que se realizó este jueves 4 de julio
- 10 "Brasil tiembla": qué dice la prensa sobre el cruce con Uruguay por Copa América y su crítica a Donival Júnior

Últimas Noticias

- 09:59 **La pregunta de Rafa Coteló que hizo temer a Nicolás De la Cruz y a Luis Suárez en plena conferencia celeste**
- 09:58 **Keir Starmer asumió como primer ministro tras aplastante victoria y afirmó que "reconstruirá" el Reino Unido**
- 09:50 **Copa América en vivo: Bielsa ultima detalles para enfrentar a Brasil y este viernes se define otro semifinalista**
- 09:39 **La ola de frío empezó con todo: se registró una temperatura mínima de -5,9°C; ¿cómo sigue?**
- 09:00 **¿Cómo hacer slime en casa en estas vacaciones de invierno? Probá estas recetas con la ayuda de los más chicos**
- 08:57 **Paro de transporte: tras agresión a un chofer de ómnibus la línea 407 no circulará este viernes**