



Análise

Visa
VISA34 | v

Produzido por SIMPLA CLUB

Thiago Affonso Armentano

Área de Atuação



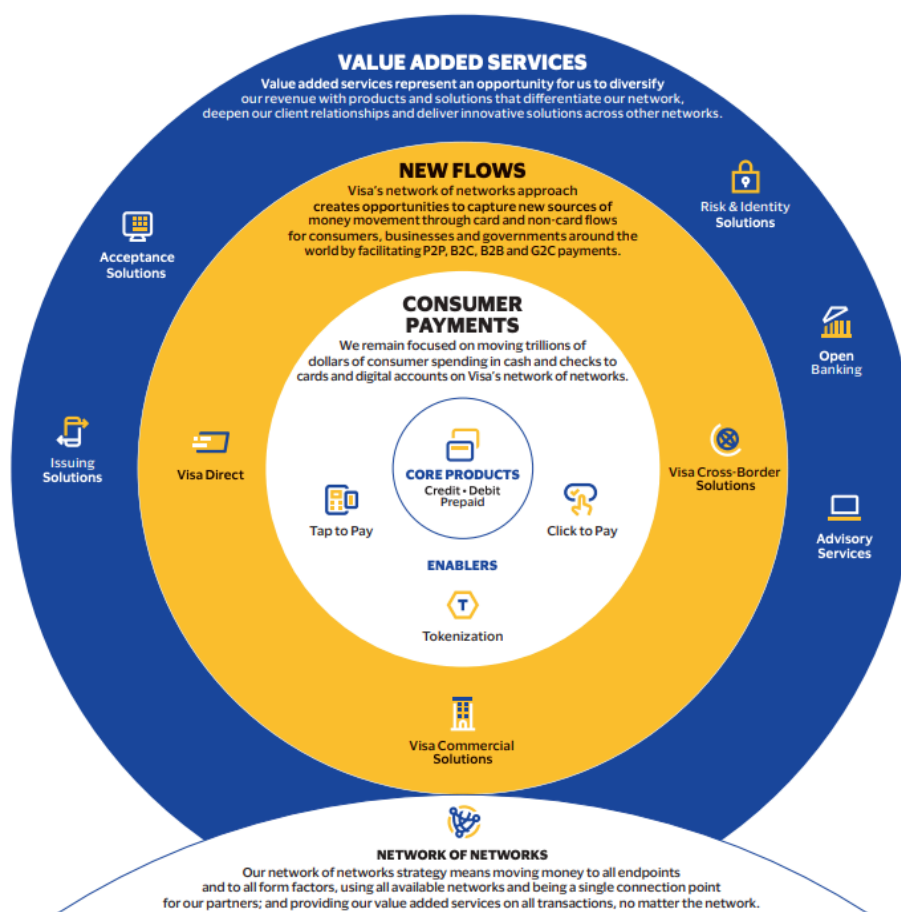
A Visa é líder global em infraestrutura tecnológica para o processamento de transações financeiras. A empresa mantém uma ampla rede de serviços de pagamento, oferecendo pontos de conexão no mundo todo para facilitar transações de pagamento para todos os destinos.

A empresa concentra seus esforços na expansão, aprimoramento e investimento em sua sofisticada infraestrutura de processamento de transações, denominada VisaNet. Atuando como uma rede que viabiliza a transferência global de recursos, a Visa empenha-se em fornecer soluções e serviços de pagamento acessíveis a todos, em qualquer parte do mundo.

Conforme ilustrado na figura a seguir, a estratégia da Visa consiste em acelerar o crescimento das receitas em três áreas principais:

- ❖ **Pagamentos ao Consumidor:** direcionar trilhões de dólares em gastos do consumidor em dinheiro e cheques para cartões e contas digitais na chamada rede de redes da Visa.
- ❖ **Novos Fluxos:** facilitar o movimento de dinheiro global em toda a rede de redes da Visa. Essa abordagem cria oportunidades para capturar novas fontes de movimentação financeira por meio de fluxos com cartões e sem cartões para consumidores, empresas e governos ao redor do mundo, facilitando pagamentos P2P, B2C, B2B e G2C.
- ❖ **Serviços de Valor Agregado:** diversificar as receitas com produtos e soluções que diferenciam a rede da Visa, desta forma, aprofundando o relacionamento com os clientes e oferecendo outras soluções, entre elas,

destacam-se soluções de gerenciamento de fraudes e riscos, como o Visa Advanced Authorization e o Visa Risk Manager, que utilizam inteligência artificial para monitorar transações e mitigar fraudes em tempo real. Consultoria e análise de dados, fornecendo *insights* que ajudam a otimizar receitas e melhorar a eficiência operacional, e serviços de identidade digital reforçam a proteção de transações com tecnologias de autenticação e verificação de identidade.



Estratégias de serviços de valor agregado, pagamentos e novos fluxos.

Fonte: IR Visa.

Através de sua rede, a Visa disponibiliza produtos, soluções e serviços que promovem a movimentação segura, confiável e eficiente de recursos financeiros para os diversos participantes inseridos no ecossistema, gerando receitas da seguinte forma:

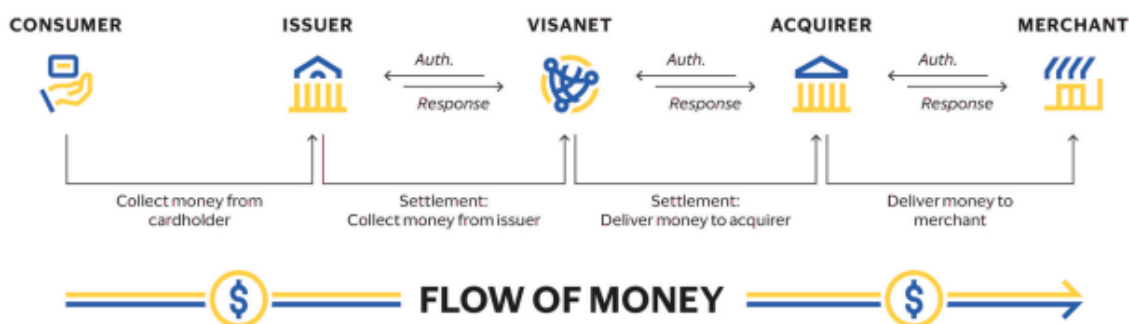
- ❖ **Receitas de Processamento de Dados:** são geradas para autorização, compensação e liquidação, abrangendo serviços de valor agregado relacionados à emissão, aceitação, soluções de risco e identidade, acesso à rede, bem como outros serviços de manutenção e suporte que facilitam o processamento de transações e informações entre nossos clientes globalmente.
- ❖ **Receitas de Serviços:** são geradas por serviços prestados em apoio ao uso de pagamentos Visa pelos clientes.
- ❖ **Receitas de Transações Internacionais:** são geradas pelo processamento de transações internacionais e atividades de conversão de moeda.
- ❖ **Incentivos a Clientes:** configuram-se como receitas negativas, representando os incentivos pagos aos clientes institucionais, comerciantes e outros parceiros com o propósito de impulsionar o volume de pagamentos na rede Visa, aumentar a aceitação dos produtos Visa, direcionar transações de roteamento de comerciantes para a rede e promover a inovação.
- ❖ **Outras Receitas:** são compostas principalmente por serviços de valor agregado relacionados à consultoria, *marketing* e determinados benefícios de cartões, taxas de licença pelo uso da marca ou tecnologia Visa, bem como taxas por serviços ao titular da conta, certificação de processamento de dados e licenciamento.

Uma das principais fontes de receita da Visa é composta por taxas de processamento, nas quais instituições financeiras que emitem seus cartões pagam uma porcentagem do valor da transação, e juros sobre saldos de cartões de crédito. A empresa divide suas operações em três segmentos:

- ❖ **Cartões de Crédito e Débito:** representa a maior fatia de suas receitas, a Visa oferece diversos tipos de cartões para indivíduos e empresas.
- ❖ **Pagamentos Comerciais:** este segmento abrange serviços como processamento de pagamentos, soluções de comércio eletrônico e serviços de liquidação destinados às empresas.
- ❖ **Outros Serviços:** inclui uma variedade de serviços, como seguros de viagem, câmbio e assistência ao cliente.

A empresa se destaca no cenário de pagamentos devido à sua presença global, operando em mais de 200 territórios em todo o mundo. Com tecnologia de ponta e um portfólio abrangente de produtos e serviços projetados para atender às variadas necessidades de indivíduos, empresas e governos, a Visa estabelece parcerias sólidas com instituições financeiras em escala global.

OUR CORE BUSINESS



*Fluxo do dinheiro do core business.
Fonte: IR Visa.*

Na figura acima, podemos verificar o fluxo do dinheiro, com o processo operacional das transações Visa. No início do processo, o comerciante submete os dados da transação a um adquirente. Nas lojas físicas, esse procedimento é frequentemente conduzido por meio de máquinas de cartão, geralmente fornecidas por uma instituição financeira ou uma empresa de processamento autorizada a aceitar pagamentos com cartões.

A transação passa pela plataforma VisaNet que submete os dados à verificação e faz o processamento de cada transação. Posteriormente, esses dados são encaminhados ao emissor, geralmente a instituição financeira responsável, que realiza a verificação do saldo na conta do titular ou da linha de crédito. Esse processo tem como objetivo obter a autorização necessária para a conclusão da transação.

Uma vez autorizada a transação, o emissor registra a operação na conta do consumidor e compensa o adquirente com um montante correspondente ao valor da transação, deduzindo as taxas. Posteriormente, o adquirente realiza o pagamento ao comerciante, abatendo a taxa de desconto do comerciante.

É bom deixar claro que **a Visa não opera como uma instituição financeira**. A empresa não emite cartões e não concede crédito. Além disso, a Visa não gera receitas e nem assume riscos de crédito relacionados a essas atividades. As taxas de reembolso de intercâmbio desempenham um papel crucial no equilíbrio entre os custos e benefícios para titulares de contas e comerciantes ao participarem das redes de pagamento da Visa, refletindo o valor que os comerciantes recebem ao aceitar os produtos Visa.

Geralmente, as taxas de reembolso de intercâmbio são pagas pelos adquirentes aos emissores. A Visa estabelece taxas padrão de reembolso de intercâmbio, as quais se aplicam na ausência de outros termos de liquidação estabelecidos. Essas taxas padrão são definidas independentemente das receitas obtidas pela Visa provenientes de emissores e adquirentes.

A responsabilidade de definir as taxas cobradas aos comerciantes pelo MDR (*Merchant Discount Rate*) e de solicitar comerciantes recai sobre os clientes adquirentes. A Visa, por sua vez, determina as taxas para os

adquirentes, independentemente de quaisquer encargos que os adquirentes possam impor aos comerciantes.

Mercado Global

A companhia enfrenta concorrência abrangente em todas as modalidades de pagamento, desde transações em papel moeda e cheques, até as diversas formas de pagamentos eletrônicos. Além disso, os principais concorrentes no cenário de pagamentos eletrônicos são:

Redes Globais ou Multirregionais que, em geral, oferecem uma gama diversificada de produtos de pagamento, possibilitando aos consumidores utilizá-los em milhões de estabelecimentos comerciais em todo o mundo. Entre as principais empresas estão: American Express, Discover, JCB, Mastercard e UnionPay.

Tais concorrentes podem apresentar maior concentração em regiões geográficas específicas, como a Discover nos Estados Unidos e a JCB no Japão. Ou possuir uma posição de destaque em determinados países, como por exemplo da UnionPay na China.

	Visa	American Express	Diners Club / Discover	JCB	Mastercard
Payments Volume (\$B)	11,668	1,540	243	312	6,568
Total Volume (\$B) ⁽²⁾	14,108	1,553	258	320	8,177
Total Transactions (B)	260	10	4	6	150
Cards (M)	4,160	133	80	153	2,713

Comparação entre as redes dos principais concorrentes.

Fonte: IR Visa.

Com base nas informações disponíveis na tabela sobre comparações, dentro desse ambiente competitivo, a Visa destaca-se como uma das maiores redes de transações eletrônicas do mundo. Em comparação com a Mastercard, a segunda colocada, a empresa se destaca com um volume transacionado em 1,7 vezes superior e uma base de cartões 1,5 vezes maior.

História da Empresa

Em 1958, o Bank of America lançou o BankAmericard, o primeiro programa de cartões de crédito do mundo.

O cartão foi criado por Frank McNamara, um executivo do Bank of America. McNamara estava frustrado com a dificuldade de pagar contas e compras com dinheiro vivo. Ele imaginou um sistema que permitiria às pessoas pagar com um cartão de plástico.

O BankAmericard foi um sucesso imediato. O programa atraiu rapidamente milhões de usuários, e outros bancos começaram a oferecer cartões de crédito com a marca BankAmericard.

No início dos anos 1960, o BankAmericard começou a se expandir para outros países, incluindo Canadá, México e Japão.

Em 1970, o programa foi incorporado como National BankAmericard Inc., em Delaware, nos Estados Unidos.

Em 1974, a National BankAmericard Inc. mudou seu nome para Visa International. A nova marca foi escolhida para ser mais global e fácil de pronunciar.

A Visa continuou a expandir sua presença global, chegando a mais de 100 países até o final da década de 1980.

Em 1990, a Visa lançou o VisaNet, sua própria rede de processamento de pagamentos, que seria capaz de conectar comerciantes e instituições financeiras em todo o mundo.

Na década de 2000, veio a transformação digital, a Visa investiu forte em inovação, lançando novos produtos e serviços, como o Visa Electron, para

compras em lojas físicas e online, e o Visa Signature, um cartão de crédito *premium*.

A empresa também se concentrou na digitalização de seus serviços, lançando o Visa Checkout, para pagamentos em um único clique, e o Visa Mobile, para pagamentos com *smartphones*.

Em 18 de março de 2008, a Visa Inc. realizou seu IPO na Bolsa de Valores de Nova York sob o símbolo "V". A empresa levantou um total de US\$16,14 bilhões, o que a tornou uma das maiores Ofertas Públicas Iniciais da história.

Em 2023, a Visa anunciou a aquisição da Pismo, uma plataforma de processamento de emissores e core bancário baseada em nuvem, com operações na América Latina, Ásia-Pacífico e Europa. Essa aquisição expande as ofertas da Visa para incluir capacidades de processamento de emissores e core bancário em cartões de crédito, débito e pré-pagos.

Em 2024, a Visa investiu US\$100 milhões em IA Generativa para transformar o comércio e reforçar a prevenção a fraudes, utilizando análise de dados em tempo real para proteger o ecossistema financeiro de ameaças sofisticadas.

Em 2025, a empresa consolidou sua estratégia de "Rede de Redes" através do Visa Direct e Visa B2B Connect. Essas plataformas permitem a movimentação instantânea de fundos entre cartões, contas bancárias e carteiras digitais globalmente, otimizando remessas e pagamentos corporativos.

Atualmente, a Visa lidera a expansão da Tokenização e das Moedas Digitais (CBDCs). Ao substituir dados sensíveis por códigos digitais únicos, a empresa elevou os padrões de segurança no *e-commerce* e passou a colaborar com governos para tornar a economia digital mais inclusiva e acessível mundialmente.

Riscos do Negócio

A Visa demonstra sólido desempenho financeiro e possui vantagens competitivas robustas. No entanto, é essencial avaliar os riscos inerentes ao seu modelo de negócios, já que certos fatores apresentam potenciais impactos adversos nas condições financeiras e nos resultados operacionais da empresa. É crucial que os investidores considerem esses riscos, lembrando que não é possível prever todos esses fatores.

A empresa enfrenta riscos consideráveis relacionados à segurança, destacando-se ameaças como fraudes nas transações, vazamentos de dados e ameaças cibernéticas. Tais incidentes têm o potencial de comprometer a reputação da empresa, resultando na redução do uso de seus produtos e serviços.

A exposição da Visa aos riscos econômicos, como recessão ou inflação, apresenta desafios para o crescimento do consumo e o volume de transações com cartão. Em períodos de recessão, a diminuição no volume de transações pode impactar negativamente as receitas da Visa.

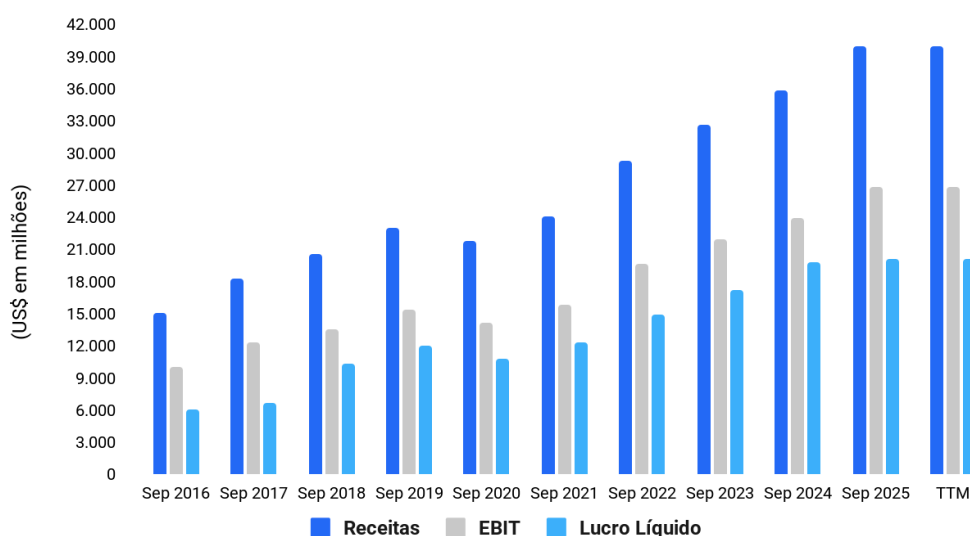
A Visa está sujeita às regulamentações governamentais, as quais podem impactar suas operações e custos. Alterações nas políticas regulatórias podem impor restrições adicionais ou aumentar os custos operacionais da empresa. Restrições impostas pelo governo, aos sistemas internacionais de pagamento, podem impedir a competição da Visa com provedores em países específicos, incluindo mercados de grande relevância, como China e Índia. O acompanhamento constante das mudanças regulatórias e a capacidade de adaptação da Visa a essas exigências são cruciais para a mitigação do risco regulatório.

Por fim, a intensa competição no setor de pagamentos, protagonizada por empresas como Mastercard, American Express e Discover, representa um desafio constante para a Visa. A entrada de novos concorrentes, o

surgimento de tecnologias disruptivas ou o aumento da participação de mercado dos concorrentes existentes podem pressionar os lucros da empresa.

Resultados Anteriores

Nos últimos dez anos, a empresa entregou crescimento (CAGR) robusto de suas receitas, alcançando 10,25% ao ano. As vendas passaram de US\$15,0 bilhões para US\$40,0 bilhões ao longo desse período, conforme mostrado pelo gráfico abaixo.

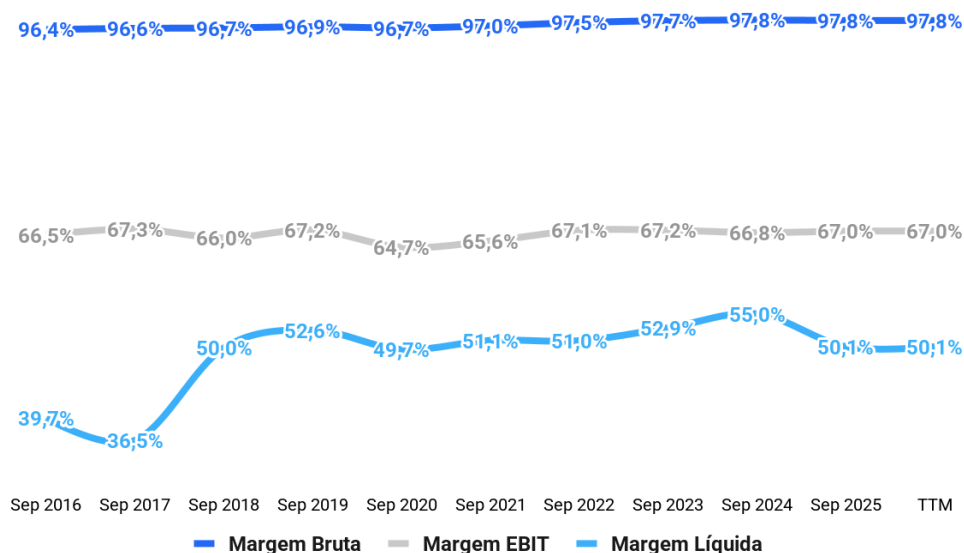


*Resultado operacional.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Paralelamente, o lucro líquido da Visa apresentou um sólido desempenho alinhado a um ganho de eficiência, atingindo um CAGR de 12,84% ao ano. Em 2016, a companhia reportou um lucro líquido de US\$5,9 bilhões, atingindo a marca de US\$20,0 bilhões em 2025. Esses indicadores positivos de crescimento refletem a trajetória ascendente das transações financeiras e da capacidade de processamento de pagamentos efetuados na rede da empresa ao longo da última década.

No gráfico a seguir podemos verificar as margens da companhia, que refletem seu modelo de negócio enxuto aliado ao ganho de eficiência de 2016 a 2025, principalmente por conta da evolução tecnológica das redes de pagamento.

Destaca-se que a margem líquida, que tem apresentado um crescimento gradual ao longo da última década, alcançou uma média de 48,9%. Em 2017, o indicador atingiu seu ponto mais baixo, registrando 36,5%, enquanto no último exercício completo de 2025 atingiu 50,1%.



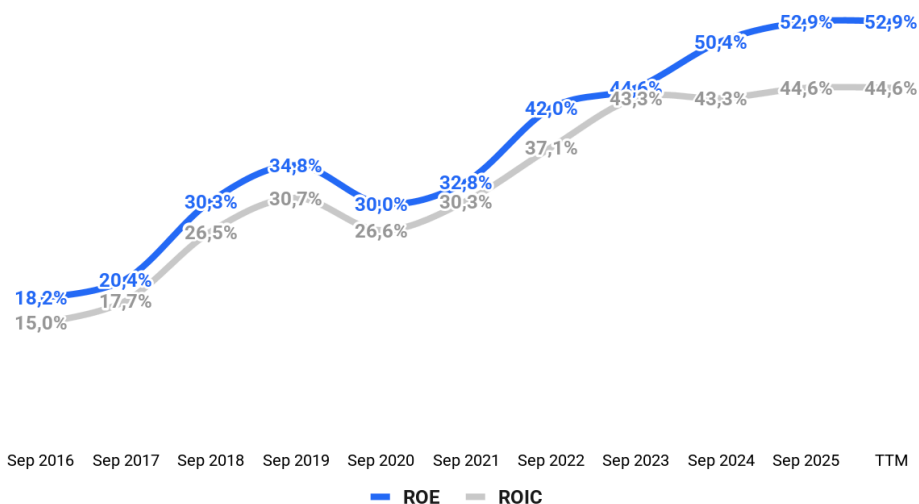
Margens de eficiência.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

O retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) da Visa tem superado os 20% desde o ano de 2017, demonstrando um crescimento constante ao longo dos anos. No encerramento do exercício de 2025, o indicador atingiu impressionantes 52,9%, conforme mostrado no gráfico de indicadores de rentabilidade. Essa performance excepcional é atribuída, em grande parte, à estratégia de recompra de ações, que diminui o patrimônio líquido.

As empresas, de maneira geral, possuem sua estrutura de capital constituída em dois pilares: baseada em seus próprios recursos (seu patrimônio líquido) e de terceiros (empréstimos). O ROIC representa a

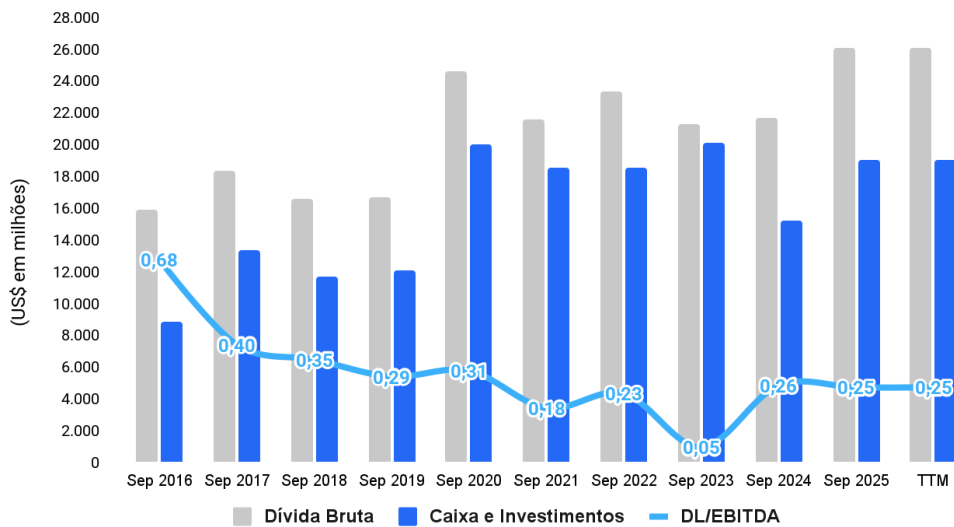
rentabilidade da companhia não só em relação ao seu patrimônio líquido, como faz o ROE, mas também em relação à dívida captada com terceiros.

O ROIC da Visa também tem apresentado um crescimento constante ao longo dos últimos dez anos, atingindo 44,6% em 2025.



*Indicadores de rentabilidade.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

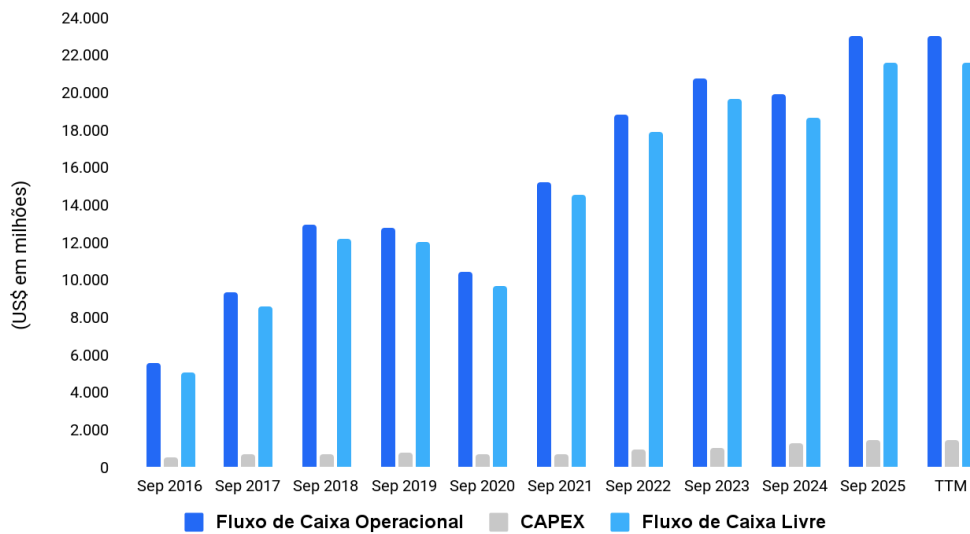
Em relação à saúde financeira da Visa, no exercício de 2025, a companhia fechou com US\$26,0 bilhões em dívidas e US\$18,9 bilhões em caixa, como mostra o gráfico de nível de endividamento e caixa. A relação dívida líquida sobre EBITDA da empresa está em 0,25 vezes, patamar considerado bem saudável, pois a empresa seria capaz de pagar seus compromissos com seu lucro operacional em menos de um ano.



Nível de endividamento e caixa.
 Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.

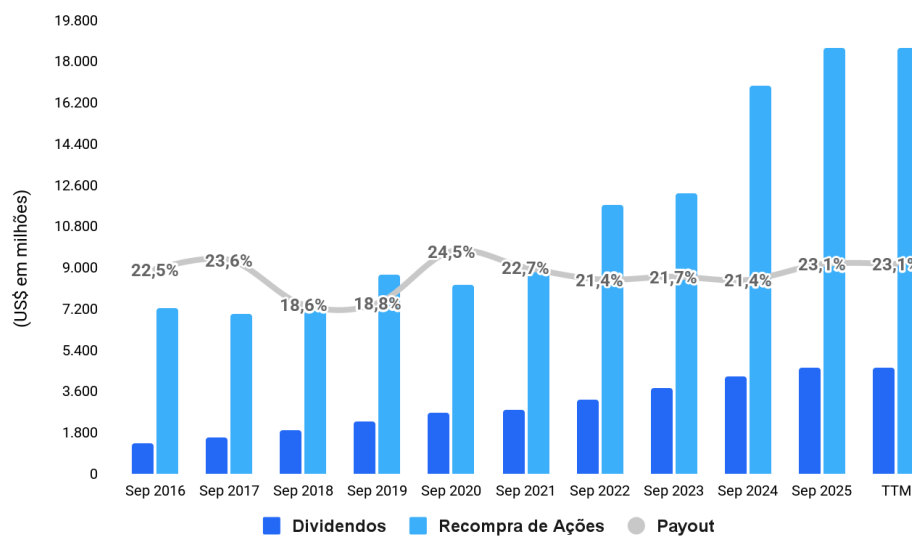
Analisar os lucros da empresa de forma histórica é importante, como fizemos até aqui, entretanto, eles podem ter algumas distorções e ajustes na DRE até seu número final. Por esse motivo, é importante olharmos para a geração de caixa operacional e livre da companhia em cada exercício, que representa de forma mais transparente os recursos que estão entrando de fato no caixa e que levam em consideração os seus investimentos em CAPEX.

O CAPEX é o quanto a empresa precisa investir em estrutura para manter e continuar crescendo suas operações, para isso, temos que subtrair do fluxo de caixa operacional esses investimentos em CAPEX para chegarmos na geração de caixa livre. A Visa tem um modelo de negócio *asset light*, apenas com o mínimo necessário de ativos para suas operações, desta forma, seus investimentos em CAPEX são relativamente baixos.



*Geração de caixa livre.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Como mostra o gráfico, no exercício de 2025, a Visa gerou US\$21,5 bilhões em caixa livre, um crescimento anual composto de 15,6% nos últimos dez anos. A geração de caixa livre é fundamental, pois é através dela que as empresas podem pagar seus dividendos, recomprar suas ações, pagar suas dívidas e fazer novas aquisições ou reinvestimentos.



*Dividendos, payout e recompra de ações.
Fonte: Seeking Alpha / Elaboração Simpla Club.*

Inclusive, a Visa também tem crescido sua distribuição de dividendos ano a ano, saindo de US\$1,3 bilhão em 2015 e chegando a US\$4,6 bilhões em 2025, um CAGR de 13,1% ao ano, como mostra o gráfico anterior. Além disso, vale destacar que o compromisso da empresa com a maximização do valor para os acionistas acontece de forma mais acentuada pelo seu programa de recompra de ações. Somente no ano de 2025, a Visa adquiriu uma forte quantia de US\$18,5 bilhões.

Opinião do Analista

A Visa é a maior empresa da indústria global de pagamentos, principalmente por sua tecnologia de ponta e infraestrutura robusta. A empresa se destaca por possuir a principal rede global de transações, aproveitando a significativa transformação global dos pagamentos em dinheiro para pagamentos eletrônicos e cartões.

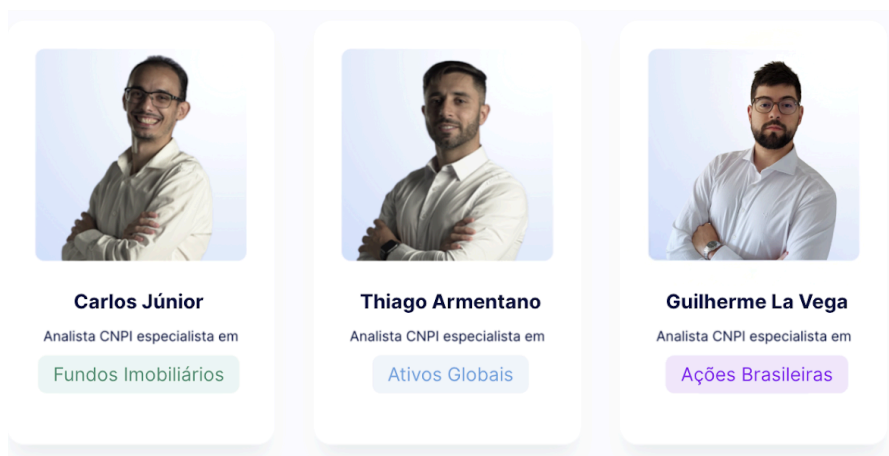
Ao analisarmos os seus fundamentos, a Visa se diferencia por possuir vantagens competitivas que garantem uma forte barreira de entrada para novos concorrentes, já que construir uma rede de transações de pagamento a nível global levaria anos. Além dos ganhos de escala e crescimento das receitas, a companhia possui margens elevadas, baixos custos de capital e uma capacidade forte de gerar fluxo de caixa livre, do qual, a maior parte é destinada aos acionistas, principalmente em seu programa de recompra de ações.

A Visa se caracteriza muito mais como uma empresa de tecnologia do que financeira. Por esse motivo, em relação aos principais desafios da companhia estão as ameaças cibernéticas, a exposição às fraudes nas transações e vazamentos de dados. Outro ponto de atenção é em relação ao surgimento de tecnologia disruptivas e o aumento da participação de mercado dos concorrentes.

Em resumo, a empresa possui fundamentos muito sólidos e um balanço muito forte. Apesar de ser negociada com múltiplos esticados devido às expectativas de crescimento e por possuir margens relativamente elevadas, o *valuation* da empresa ainda apresenta uma margem de segurança.

O investidor deve estar ciente de que empresas com múltiplos mais elevados, como é o caso da Visa, podem apresentar riscos maiores e maior volatilidade nas cotações, por esse motivo é importante diversificar o portfólio. Desta forma, consideradas todas as qualidades e os riscos apontados até aqui, temos a recomendação de compra das ações da Visa (VISA34).

Equipe



Acompanhamento

relatório atualizado em 16.01.2026

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os *rankings* e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Thiago Affonso Armentano - CNPI EM-3164, com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, os analistas envolvidos não estão em situação que possam afetar a imparcialidade do relatório ou que possam configurar conflitos de interesse. A elaboração deste material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.

