

Um projeto



Expresso



Apoio

JASON ASSOCIATES
Human Experience Design

DESAFIOS PERFIS NOTÍCIAS VÍDEOS Q

ECONOMIA

Fintech portuguesa já facilitou quase mil milhões de euros em pagamentos

Maria João Bourbon

17h16 - 06.03.2018

Ifthenpay registou um crescimento de 45% no volume de pagamentos e de 24% no volume de negócios em 2017. Este ano, quer disponibilizar novos meios de pagamentos e alcançar €1,7 milhões de faturação

O contador no site da empresa, atualizado em tempo real, não engana: às 15h40 desta terça-feira, dia 6 de março, a Ifthenpay contabilizava um volume de pagamentos acumulado de €967.160.627. Ou seja, desde que foi criada, a solução de pagamentos de Santa Maria da Feira, pioneira na emissão e gestão de referências multibanco partilhadas para empresas, já facilitou quase mil milhões de euros em pagamentos. Um valor que prevê atingir já em abril.

Tudo começou dentro da Ifthen, a empresa de soluções de software de gestão, que identificou uma necessidade das associações e corporações de bombeiros. "Identificámos uma necessidade que os Bombeiros tinham na cobrança das suas quotas", explica, em conferência de imprensa, Nuno Breda, sócio gerente e cofundador da fintech. "E decidimos lançar uma entidade partilhada para cobrança das suas quotas."

Das corporações de bombeiros saltaram para o comércio, serviços, turismo, indústria e outras associações - que representam, respetivamente, 41%, 28%, 19% e 3% do total de pagamentos registados em 2017. E atualmente a Ifthenpay ganha, por dia, dez novos clientes. "Temos empresas grandes

cotadas em bolsa, mas também pequenas empresas que realizam apenas um ou dois pagamentos por mês”, especificam os fundadores, referindo que a maioria dos clientes está concentrada em Lisboa e no Porto.

“A ideia pioneira de partilhar entidades Multibanco, oferecendo o serviço chave-na-mão às empresas e associações, a um custo acessível, foi sempre o grande dinamizador da Ifthenpay”, realça Filipe Moura, sócio gerente e cofundador da empresa. “A integração tecnológica com as plataformas de e-commerce e outras plataformas que a Ifthenpay desenvolveu, democratizou as referências multibanco e trouxe-as com enorme sucesso para as plataformas tecnológicas para as quais não tinham sido pensadas, nestes 30 a 40 anos em que são utilizadas pelos portugueses.”

Pelo preço de €0,70 por referência, as entidades aderentes - que já são mais de 11 mil - podem disponibilizar esta solução de pagamentos aos seus próprios clientes. “As vantagens das referências multibanco face aos pagamentos tradicionais passam pelo facto de poderem ser realizada em tempo real e com maior segurança”, explica Jorge Meneses, consultor da fintech. Além disso, para uma empresa que receba pagamentos de valores muito idênticos é mais fácil descobrir quem pagou.”

MB WAY para empresas é a próxima aposta

“A referência Multibanco é, cada vez mais, o método preferido pelos portugueses para pagamentos à distância”, refere Filipe Moura. No ano passado, o volume de pagamentos desta fintech com sede em Santa Maria da Feira cresceu 45% para €317,8 milhões em 2017 e o volume de negócios aumentou 24% para €1,4 milhões. Já o resultado líquido foi de €226.268, um crescimento de 28% face ao ano anterior.

E este ano a fintech quer continuar a crescer, disponibilizando às empresas novos produtos. Entre eles, está o MB WAY, também da SIBS, que a Ifthenpay quer passar a disponibilizar aos seus clientes. Já no que diz respeito a metas para crescimento, os fundadores da empresa dizem que esta passa por alcançar €1,7 milhões de faturação até ao final do ano.

O crescimento da Ifthenpay vai passar pouco pela contratação de pessoas, uma vez que esta não é, para já, uma grande necessidade. “Temos tudo muito automatizado e por isso não precisamos de novas contratações”, explica ao Expresso Jorge Meneses, acrescentando que a empresa tem uma equipa de dez pessoas. “Vamos contratar apenas uma ou duas pessoas para a área de suporte e atendimento telefónico, uma área que não pode ser automatizada.”

A fintech opera apenas no mercado português (apesar de ter clientes estrangeiros, empresas com sucursais em Portugal), mas a expansão a novos mercados não está fora do caminho. Contudo, depende do sistema da

novos mercados não está fora do caminho. Contudo, depende do sistema da SIBS, dizem os fundadores. "É um método exportável e temos algumas ideias", indicam os fundadores. "Mas a SIBS ainda não o permite."

E propostas para vender a empresa, já receberam? Filipe Moura, Nuno Breda e Jorge Meneses preferem não responder. E adiantam apenas: "Não queremos um parceiro para rentabilizar o capital, queremos um parceiro estratégico para a empresa."