

startups & fintechs



Gustavo Câmara, sócio da startup VirtusPay, que analisa a compra, propõe parcelamento ao consumidor, com juros, e faz o pagamento à loja Karime Xavier/Folhapress

Startups usam inteligência artificial para parcelar compras sem cartão

Cresce interesse pelo modelo ‘compre agora, pague depois’ no comércio eletrônico

Filipe Oliveira

SÃO PAULO Startups querem aproveitar a chegada de novos consumidores ao comércio eletrônico para levar até eles a possibilidade de pagar suas compras em parcelas sem precisar de um cartão de crédito. O modelo, conhecido como “buy now, pay later” (compre agora, pague depois), ou, mais simplesmente, como crediário digital, se beneficia da adoção da inteligência artificial para avaliação do risco de crédito do consumidor, diz Maurício Salvador, presidente da ABComm (Associação Brasileira de Comércio Eletrônico). Segundo ele, a pandemia trouxe 20 milhões de novos consumidores ao comércio eletrônico, grande parte de-

les sem cartão de crédito ou com pouco limite para compras, podendo se beneficiar de outras formas de empréstimo. No primeiro semestre de 2021, o comércio online cresceu 31% sobre o mesmo período de 2020. No ano passado, a alta foi ainda mais forte, de 55%, de acordo com relatório da Ebit | Nielsen. O avanço desse tipo de pagamento pode resolver um problema frequente das lojas virtuais, o alto volume de compras fechadas que são canceladas porque o consumidor desiste de pagar um boleto à vista, diz Gerson Rolim, consultor do comitê de meios de pagamentos da Camara e.net (Câmara Brasileira da Economia Digital). A vantagem do buy now, pay later, segundo Rolim, é que a

relação criada entre cliente e startup é de empréstimo. A partir do momento em que a compra é fechada, há um compromisso com o pagamento. Enquanto isso, na transação com o boleto à vista padrão, em que o produto só é enviado após pagamento, estima-se que em cerca de 50% das vendas o consumidor desista do negócio. O parcelamento online por boleto ou Pix ainda é pouco adotado no Brasil. Internacionalmente, ganhou holofotes no início de agosto com a compra da fintech australiana Afterpay pela americana Square, de Jack Dorsey, fundador do Twitter, por US\$ 29 bilhões. Segundo os empresários, o desafio do setor é acertar na hora de definir as regras pa-

ra quem pode ou não ter esse financiamento. Caso a regra seja muito permissiva, depois de alguns anos a startup pode acabar tendo de arcar com uma taxa de inadimplência muito alta. A VirtusPay, uma das startups do setor, parcela compras feitas em 80 lojas diferentes. Gustavo Câmara, sócio da startup, explica que o cliente deve enviar para a startup o boleto ou QR Code de uma compra que vai fazer. Com ele, a VirtusPay analisa automaticamente a compra e faz uma proposta de parcelamento. Caso o consumidor aceite, a startup paga à loja e recebe do cliente o pagamento com juros. Outra opção é o consumidor navegar nas lojas virtuais em que a startup faz par-

celamentos a partir do aplicativo da VirtusPay. Na hora do fechamento da compra, o sistema identifica a ação e oferece o parcelamento da startup ao cliente. Câmara diz que um perfil comum na empresa é o de pessoas que parcelavam compras no crediário de lojas físicas e, na pandemia, tiveram dificuldade de fazer compras. A companhia, criada em 2018, foi de 16 pessoas no início do ano passado para 116 agora. Hélio Lemos, sócio da startup Parcelel, diz que o desafio para digitalizar o crediário é permitir que a compra seja rápida e fácil, para que o cliente não desista. Ao mesmo tempo, é preciso fazer uma avaliação adequada para acertar na hora de dar cré-

dito para quem não consegue nos bancos. O empresário diz que, para fazer isso, são analisadas variáveis como comportamento do consumidor no site, informações demográficas e escore em birôs de crédito. Além disso, quando o cliente faz um parcelamento com a empresa, é solicitada uma selfie para verificar sua identidade. A imagem é comparada com as disponíveis em bancos de dados de empresas especializadas ou na base de fotos de carteiras de motoristas. A Parcelel oferece o parcelamento em cem lojas. Segundo Lemos, a partir do momento em que o cliente tem um limite de crédito aprovado com a startup, pode levá-lo para todas as varejistas parceiras. A startup participa do programa de aceleração do Banco BTG neste semestre. Outra empresa que chegou recentemente ao mercado brasileiro para desenvolver o buy now, pay later é a colombiana Addi. A companhia captou R\$ 350 milhões no final de maio, considerando investimento em participação acionária e em financiamento. Caio Ribeiro, diretor da empresa para o Brasil, diz que, quando o varejista oferece o serviço, transfere para a startup o risco de inadimplência, ao mesmo tempo que aumenta o volume de vendas dele. O parcelamento sem cartão online também atraiu a empresa Meu Crediário, que já oferece o financiamento para pequenas lojas físicas do setor de calçados, confecção e óticas. Em 2020, durante o fechamento dos estabelecimentos na pandemia, a startup passou a oferecer seu serviço também pela internet. Segundo Jeison Schneider, sócio da startup, o serviço está disponível em 850 lojas de 500 cidades. “No online, o lojista perde algo importante, que é o cliente que volta para a loja para pagar, mas ganha novos consumidores que não compravam pela necessidade de ir até a loja.” Em 2020, a agência online Decolar adquiriu a fintech Koin, outra a ter entre seus serviços o parcelamento sem cartão. Lucas Gonzalez, diretor de estratégia da fintech, diz que o setor de turismo é adequado para esse meio de pagamento, porque o valor médio das compras é alto em relação ao limite disponível nos cartões dos consumidores.

Associação comercial inaugura espaço para empresas iniciantes no centro de SP

SÃO PAULO A centenária ACSP (Associação Comercial de São Paulo) inaugurou nesta terça-feira (31) um espaço para trabalho de startups no centro da capital paulista. Com área de 280 metros quadrados, a maior parte dedicada a um escritório aberto para trabalho, o espaço fica localizado na rua Boa Vista e foi batizado de Pateo 76. Trata-se de uma homenagem ao Pateo do Colégio, marco da fundação da cidade de São Paulo, que fica ao lado. O projeto é realizado em parceria com Sebrae-SP, Ade Sampa, Oasis Lab e Bossa Nova Investimentos. Segundo Alfredo Cotait Neto, presidente da associação, o investimento no espaço tem dois objetivos principais. Em primeiro lugar, a associação quer apoiar a inovação a partir das empresas jovens e investir naquelas que se destacaram, a partir da escolha de um júri especializado, diz Cotait Neto. Além disso, a entidade quer que a experiência incentive a revitalização da região central de São Paulo — onde também fica a sede da associação — a partir do investimento em tecnologia. Segundo o dirigente, o cen-



Espaço para trabalho de startups inaugurado pela ACSP (Associação Comercial de São Paulo) nesta terça-feira (31), no centro da capital paulista Zanone Fraissat/Folhapress

tro de São Paulo tem boa infraestrutura, facilidade de acesso e aluguéis baratos. Ele defende que a prefeitura ofereça benefícios fiscais, como redução de ISS e IPTU para empresas de tecnologia que se estabeleçam na região. Também diz que, caso haja sucesso no Pateo 76, a ACSP poderá tanto ampliá-lo como

criar novas áreas do tipo. O centro para startups foi instalado em imóvel que já era usado pela associação. Alessandra Andrade, vice-presidente e coordenadora-geral do Conin (Conselho de Inovação) da ACSP, diz que o Pateo 76 inicia atividades preparado para receber eventos presenciais e no formato híbrido,

com equipamentos para gravação e transmissão de eventos. A ACSP está com inscrições abertas até sexta-feira (3) para seu primeiro programa de apoio a startups, chamado Hack Boost, também em parceria com o Sebrae-SP. Serão selecionadas 20 empresas que ofereçam serviços para pequenos e médios negócios.

No programa, as empresas poderão buscar apoio de 35 conselheiros do Conin para superar desafios selecionados por elas, diz Andrade. As empresas escolhidas receberão, ao final do programa, um selo de inovação da ACSP para ajudar a obter oportunidades de negócios. Segundo Andrade, um desafio para startups que desejam fazer negócios com pequenas empresas é a dificuldade de serem percebidas pelos empresários como confiáveis. “Queremos indicar que essas foram startups avaliadas e com consistência, para que ele possa consumir seus serviços.” FO

Nubank compra fintech de pagamentos Spin Pay

O Nubank anunciou na segunda-feira (31) o seu primeiro investimento em e-commerce, com a aquisição da Spin Pay, fintech de pagamentos instantâneos que oferece suporte para compras via Pix no comércio eletrônico. Em comunicado, a empresa diz que a aquisição busca oferecer mais soluções de pagamento para o varejo eletrônico. A fintech de pagamentos Spin Pay trabalha com mais de 220 varejistas de diversos setores, como lojas de departamento, eletrônicos e companhias aéreas.

Investimento em startups chega a R\$ 3,2 bi até julho

SÃO PAULO | REUTERS Diante da digitalização de negócios como serviços financeiros e comércio eletrônico causada pela pandemia, os investimentos feitos por empresas em startups no Brasil dispararam neste ano. Segundo levantamento da plataforma de inovação Dis-trato, só nos primeiros sete meses deste ano, o chamado corporate venture capital movimentou US\$ 622 milhões (R\$ 3,2 bilhões) em negócios de base tecnológica, via 22 aportes. Isso é mais do que o triplo do aporte em 2020, de US\$ 199 milhões em 27 negociações. O estudo traz uma análise do setor nos últimos 20 anos, com 212 rodadas desse perfil, das quais 162 tiveram os volumes transacionados somando US\$ 1,3 bilhão. Cerca de 70% dos investimentos mapeados são para negócios em estágios iniciais. Entre as corporações que mais apostaram em veículos startups, estão as indústrias financeira, varejista e de tecnologia, com 16, 15 e 14 operações cada uma, respectivamente. As fintechs foram líderes em número de operações, com 24, movimentando US\$ 249 milhões.