

# COMPUTERWORLD

Tecnologias Negócios Startups Sectores Carreira Opinião Vídeo Recursos Webinars CIO

EM FOCO

CLOUD MOBILE BIG DATA SOCIAL BUSINESS

## IfThenPay acredita que pode crescer no mercado B2B

0 Em destaque, Financeiro 6 de Março de 2018

PRINT EMAIL A- A+

Com praticamente mil milhões de euros transaccionados através das suas soluções, a empresa acredita que o crescimento pode passar pelo negócio B2B e pela diversificação dos métodos disponibilizados.



Jorge Menezes, Filipe Moura e Nuno Bred, da IfThenPay

Quando uma empresa de software de gestão empresarial, que se dedicou desde o primeiro momento a dar resposta às necessidades dos bombeiros e da protecção civil, é desafiada a encontrar uma solução para resolver os problemas de tesouraria de uma corporação, nasce uma oportunidade de negócio.

A corporação de bombeiros debatia-se com problemas e precisava de agilizar os pagamentos das quotas por parte dos associados. A IfThen, empresa que, desde 1998, se dedicava ao desenvolvimento e comercialização de soluções de software de gestão para corporações de bombeiros e afins, apresentou uma ideia que acabou por dar origem a uma nova solução: a IfThenPay. A ideia foi partilhar uma entidade Multibanco entre todas as corporações, resolvendo de uma só vez a dificuldade tecnológica que seria para cada corporação integrar o sistema da SIBS. Corria o ano de 2005.

*O primeiro pagamento foi realizado a 17 de Outubro 2005, no valor de 24 euros.*

O primeiro pagamento foi finalizado a 17 de Outubro 2005, no valor de 24 euros. Os beneficiários foram os Bombeiros de Santa Maria da Feira, Aveiro, cidade onde estão também sedeadas a IfThen e a IfThenPay. De então para cá, já se registaram mais de 11 mil entidades que representaram a movimentação de pagamentos com um valor acumulado de 967,6 milhões de euros. Dentro de "cerca de 30 dias" este valor deverá quebrar a barreira psicológica do milhar de milhões de euros, avançou Filipe Moura, sócio-gerente e co-fundador da IfThenPay.

Nuno Breda, igualmente sócio-gerente e co-fundador da empresa, recorda que, até 2005, apenas grandes empresas, como a EDP, a disponibilizavam pagamentos por referência Multibanco. A utilização deste método inovador por corporações de bombeiros foi um sucesso de adesão desde o primeiro momento. "A eficácia da cobrança foi muito grande. A referência, integrada na fatura", facilitou a cobrança das quotas, que muitas vezes não eram pagas por esquecimento.

Em 2006, o serviço de pagamentos por referências Multibanco da IfThenPay foi alargado a todo o tipo de empresas e associações e, em 2009, uma alteração legislativa conduziu à criação da empresa com o mesmo nome alguns anos depois. Até um demorado processo de licenciamento, as entidades de



o mesmo nome alguns anos depois. Após um demorado processo de licenciamento, os fundadores da IfThen constituíram a IfThenPay em 2013. No ano seguinte, a empresa especializada na emissão e gestão de referências multibanco partilhadas para empresas tornou-se numa instituição de pagamento autorizada e supervisionada pelo Banco de Portugal.

### Inovação a partir de Santa Maria da Feira



Nuno Breda, Filipe Moura e Jorge Menezes, da IfThenPay

A IfThePay tem optado por uma presença discreta no mercado, sendo, no entanto, "reconhecida entre programadores e empresas de desenvolvimento", disse Filipe Moura, sócio-gerente e co-fundador da IfThenPay, durante um almoço com a imprensa. A solução de partilha de entidades Multibanco, "oferecendo o serviço chave-na-mão às empresas e

associações, a um custo acessível, foi sempre o grande dinamizador da IfThenPay", explica o mesmo responsável.

A solução está tecnologicamente integrada com várias plataformas de comércio electrónico e soluções desenvolvidas pela empresa, o que "democratizou as referências multibanco", considera Filipe Moura. Além disso, tem uma tabela de preços simplificada. "Apenas uma linha", disse. "Setenta cêntimos por cada referência efectivamente paga", o que facilita, para os clientes, o cálculo do valor a despendar com a utilização desta solução.

Em comunicado, a empresa recorda que a maioria dos cidadãos faz habitualmente, e desde há muitos anos, pagamentos por Referência Multibanco nas caixas automáticas (36%) ou, mais recentemente, no homebanking (mais de 60%). O advento da internet e a emergência do comércio electrónico popularizaram ainda mais esta forma de pagamento. Sem este método de pagamento disponível, as vendas dos websites em Portugal não avançam, refere o comunicado.

O pagamento por referência Multibanco, em Portugal, "supera largamente todos os outros, mesmo os que lideram o mercado mundial (por ex. Paypal e cartões de crédito)", refere Nuno Breda, explicando que "as lojas online que utilizam o nosso serviço, relatam-nos percentagens de preferência pelas referências multibanco de cerca de 80% dos seus clientes".

A empresa tem sido um exemplo de inovação. A ideia de criar uma referência partilhada, a criação da entidade única e o desenvolvimento da solução e de plug ins para integrar o serviço em sites, são exemplo disso. Também a tarifa plana (70 cêntimos por pagamento efectivamente realizado, cujo valor se mantém há 13 anos) é outro motivo que tem contribuído para o sucesso, explicam os fundadores da empresa.

*Os responsáveis acreditam que o crescimento do negócio das referências Multibanco poderá passar também pelo negócio B2B.*

A referência Multibanco "marca a diferença pela sua simplicidade, disponibilidade, conhecimento e aceitação por parte de todas as faixas etárias e classes sociais", explica Nuno Breda. Outra mais valia da referência Multibanco é a segurança. "Mesmo que se perca a referência Multibanco, os dados pessoais e o dinheiro estão seguros. Ninguém faz nada com referências Multibanco além de pagar", referiram os responsáveis. Além do mais permite identificar inequivocamente determinada fatura ou cliente e a rastreabilidade dos pagamentos está assegurada, o que pode representar grandes poupanças administrativas nas empresas, assinalou Jorge Menezes, consultor da fintech, frisando ainda vantagens como a realização das operações em tempo real.

A inovação não irá naturalmente ficar por aqui. A empresa vai disponibilizar novos meios de pagamento em breve. "Vamos disponibilizar pagamentos MBWay", dentro de algumas semanas. Filipe Moura calcula que até ao início de Abril esteja disponível. O objectivo é dar resposta e acompanhar a evolução da procura. Os responsáveis acreditam que o negócio das referências Multibanco ainda tem por onde evoluir e que o crescimento deste negócio poderá passar também pelo negócio B2B.

Sobre a possível exportação do método de pagamento, é algo que não é para já considerado pelos responsáveis da empresa. É necessário que o país tenha uma rede como a da SIBS e que todos os bancos que actuam nesse mercado estejam ligados a esse rede. Enquanto isso, a referência Multibanco só é usada em Portugal, através de bancos aderentes ao sistema da SIBS e contas nacionais, explicaram. "Para exportar o modelo, a SIBS teria de ir primeiro", disse Filipe Moura. Há, no entanto, sinais de que poderá haver alguma mudança neste sentido: "sente-se uma vontade de unificar



Tendências em equipamentos



Proposta Variante – Estímulo à inovação em Compras Públicas



Será 2018 finalmente o ano das clouds híbridas?



Tendências de "Business and Application Services" para 2018

#### EDIÇÕES ESPECIAIS



Preparar os trabalhadores para a cibersegurança



Transformar para governar melhor



Transformação dos centros de dados em debate



Dossier: IoT e segurança



No centro nevrálgico da transformação digital

#### ESCOLHAS DO EDITOR



A ler: como perceber se um software de segurança tem AI

0 28 de Fevereiro de 2018



A ler: tendências de transformação digital em alta e baixa

0 20 de Fevereiro de 2018



A ler: melhores hardware, software e serviços de cloud

0 31 de Janeiro de 2018



Previsões de cibersegurança para 2018

0 22 de Dezembro de 2017



Sete mitos da transformação digital

0 15 de Dezembro de 2017

#### CENTRO DE SOLUÇÕES

> Software Defined Datacenter | SUSE

> Gestão de Ativos | Infor | IG Solutions

por parte do Banco Central Europeu".

A internacionalização poderá no entanto passar por outras soluções além do negócio das referências Multibanco. "Temos em perspetiva para 2018 e anos seguintes, o alargamento da nossa atividade a toda a zona SEPA, tirando partido das novas oportunidades que a recente legislação PSD2 nos traz. Estamos seguros de que as potencialidades trazidas pela digitalização do sector dos serviços financeiros nos irão abrir novas possibilidades de inovação e crescimento. Estamos focados em identificá-las e desenvolvê-las", conclui Nuno Breda.

#### ***Empresa deverá ter volume de negócios de 1,75 milhões***

*A IfThenPay apresentou um volume de negócios de 1,43 milhões de euros em 2017, o que representou um crescimento de 24% face ao ano anterior. Em 2018, o volume de negócios da empresa deverá rondar os 1,75 milhões de euros. O lucro da empresa também cresceu substancialmente (25%) para 226 mil euros em 2017.*

*No entanto, o indicador que mais orgulho dá aos fundadores é o volume de pagamentos efectuados através das soluções da empresa: aproxima-se dos mil milhões de euros, valor que deverá ser atingido no prazo de um mês. Em 2017, a este volume de pagamentos aumentou 45% para 317,8 milhões de euros. No corrente ano, a empresa espera que se movimentem mais de 418 milhões de euros em pagamentos através das suas aplicações.*

*Também o número de entidades aderentes tem vindo a crescer. Em 2017, este número aumentou 20% para 11 232. A empresa tem 10 funcionários e não está nesta altura a contratar.*