

IFTHENPAY Empresa de Santa Maria de Lamas entra no clube dos 'mil milhões'

Empresa que oferece um serviço que permite gerar referências de Multibanco está perto de atingir os mil milhões de euros em volume de pagamentos já em Abril. Entretanto doou mil euros ao seu primeiro cliente, os Bombeiros de Santa Maria da Feira **PS**



IFTHENPAY: gerir referências Multibanco para chegar aos mil milhões de euros



JOEL DE OLIVEIRA

Há 13 anos atrás, no ano de 2005, a IFTHENPAY ganhava forma. A fintech sediada em Santa Maria de Lamas, especializada na gestão e emissão de referências multibanco, encerrou o ano de 2017 com um crescimento de 45% no volume de negócios, situado na ordem dos 317 mil milhões de euros. Com uma ideologia inovadora, que consiste na partilha de entidades por várias empresas, a IFTHENPAY é pioneira na democratização deste método de pagamento, o "preferido" dos portugueses, e viu no comércio online uma oportunidade de consolidação do seu negócio, esperando, no futuro, chegar a um leque ainda mais variado de clientes e abrir as portas à internacionalização. A empresa feirense prevê atingir, "no final do mês de Março ou início de Abril", os 1000 milhões de euros em volume de pagamentos, e celebrou este número com uma doação, no valor de mil euros, o seu primeiro cliente: os Bombeiros Voluntários de Santa Maria da Feira, com um pagamento de uma cota de 24 euros.

2005: Os primeiros passos e a democratização

O serviço é simples de explicar. "Fornecer referências multiban-

co às empresas. Qualquer empresa, pequena ou grande, que queira ter o pagamento em referências multibanco, para aparecer no papel a entidade, referência e montante, como vemos nas faturas da luz ou da água, quer seja nas lojas online, que é agora um meio cada vez mais usado para pagamentos à distância, negocia connosco" - afirma Filipe Moura, Co-CEO e Co-Fundador da IFTHENPAY. A empresa SIBS, com mais de três décadas, criadora do pagamento por referência multibanco, acaba por ser relevante no percurso da IFTHENPAY. No entanto, a empresa feirense quis ir mais longe, e democratizar um método que só era acessível a grandes empresas, como "a TV Cabo, ou a EDP", através da partilha de entidades, como forma de equilibrar custos para os clientes e proporcionar uma oferta nivelada com a procura. "Na altura, surgimos com a ideia inovadora de partilhar entidades: em vez de cada empresa ter uma entidade própria e ter todos os custos e dificuldades de integração associadas, nós próprios contratamos uma entidade pela SIBS e partilhamo-la com milhares de clientes. Para o cliente, o processo acaba por ser o mesmo, e é apenas uma referência multibanco que se paga como todas as outras. Por cada entidade conseguimos gerar um bilião de referên-

cias diferentes, e com este método dava-mos cem mil a um, duzentos mil a outro que precisasse mais, e por aí fora" - explica Filipe Moura.

O número mágico: 0,70 céntimos cobrados por cada pagamento efectuado

"O custo do serviço é muito baixo: cobramos 0,70 céntimos por cada referência efectivamente paga, o que significa que o cliente não tem custos fixos. Quer seja uma empresa pequena ou grande, o custo será proporcional ao volume de pagamentos" - enuncia o Co-CEO. A vertente "Fintech" aplica-se à IFTHENPAY, e tem a ver com empresas do sistema financeiro que se apoiam no uso de novas tecnologias e inovações para efectuarem os seus serviços. Com uma oferta "chave na mão", a empresa feirense é um "carro" para todas as idades, e para todos os empresários, já que o método de pagamento por referências multibanco continua a ser o "preferido" dos portugueses, "transversal" a faixas etárias ou classes sociais.

De Santa Maria de Lamas para todas as latitudes

A IFTHENPAY está presente "de Norte a Sul do país", com clientes para todos os gostos e negócios estabelecidos a cada quilómetro. Tudo começa numa janela, em Santa Maria de Lamas, de

onde se vê o território português e onde se vai somando cliente atrás de cliente. "Estamos presentes de Norte a Sul do país. Localizamo-nos em Santa Maria da Feira, com muito orgulho, mas estamos abertos a Lisboa, Porto, Braga, Aveiro, Coimbra... Temos uma abrangência nacional e o facto de estarmos em Santa Maria da Feira não é, de forma alguma, uma desvantagem. Até pelo contrário: Santa Maria da Feira é um concelho bem servido ao nível de vias de comunicação, e é central na dinâmica do país. Permite-nos uma cobertura mais eficiente do território. Acaba por ser um sítio estratégico, não só por que vivemos cá, mas porque temos boas infraestruturas e boas ligações às autoestradas" - diz Filipe Moura. A empresa atingiu números elevados, um "marco" nos mil milhões de euros, que se vem juntar à previsão de mais de 418 mil milhões de euros a serem movimentados durante o ano de 2018. "Quando nos focamos muito no cliente, como é o nosso caso, acabamos por não dar tanta importância a factores como a notoriedade. Entendemos que o número de mil milhões é um marco, e ao sermos líderes de mercado e movimentarmos mais transferências do que a nossa concorrência toda junta, sentimos que também chegou à altura de dizermos às pessoas que estamos aqui, que Santa

Maria da Feira está no mapa com uma Fintech de sucesso" - afirma Nuno Breda, também ele Co-CEO e Co-fundador. Os resultados apresentados têm sido "sólidos", e contam a história de uma start-up que resistiu ao passar do tempo e fortaleceu a sua posição com a experiência. "Ao nível de resultados, a IFTHENPAY procura sempre obter resultados sólidos, e temos tido valores fantásticos, tanto em faturação, como em movimentação, como em resultados líquidos. Em resultados líquidos tivemos mais de 225 mil euros. É um valor muito bom para nós, digno de registo. Estamos a falar de um percurso sólido ao longo de 13 anos. Muitas vezes vemos start-ups a aparecer, e num curto espaço de tempo mais ninguém ouve falar delas, e esta deu resultado, estamos aqui e estamos com bons projectos" - acrescenta Jorge Meneses, consultor da empresa.

Um Mundo de opções na Zona Euro

A IFTHENPAY promete "não ficar" por aqui, e existem já projectos para internacionalizar a empresa, direccionado à Zona Euro. "A parte dos pagamentos sofre uma uniformização do Banco Central Europeu, especialmente na Zona Euro, e isto pode-nos abrir algumas janelas. Há duas hipóteses: a própria SIBS pode chegar a outros países, já para não referir os PALOPS, que normalmente acabam por copiar um pouco os nossos modelos. Mesmo sem a SIBS, existem outras possibilidades, abertas pela legislação que saiu há pouco tempo, de chegar ao mercado europeu não só com referências multibanco, mas também com outras ideias" - diz Filipe Moura. Os desejos não ficam por aqui, e existe a intenção de integrar mais plataformas online num Mundo que gira, cada vez mais, em torno de "clicks", num crescimento que parece não conhecer limites. "Por um lado, queremos integrar cada vez mais plataformas de comércio electrónico, mais software, mais empresas que desenvolvam software, já que existe um interesse mútuo em integrar a parte dos pagamentos, acaba por ser uma parte fulcral para as empresas, a parte do recebimento atempado. O nosso tecido empresarial é composto em grande parte por pequenas e médias empresas, e ainda há muito por onde crescer" - conclui.