



START-UPS

# Fintech de Santa Maria da Feira com aumento do volume de negócios e lucros

A fintech IFTHENPAY começou por estar focada em ajudar as corporações de bombeiros. Rapidamente, passou a trabalhar com todas as empresas. No ano passado atingiu um volume de negócios no valor de mais de 1,4 milhões de euros e “deu lucro desde o seu início”.



Reuters

f 83 | [Twitter](#) | [LinkedIn](#) | [Google+](#) | [Email](#) | [Comments](#)

Ler mais tarde | Imprimir



Ana Laranjeiro [alارانjeiro@negocios.pt](mailto:alارانjeiro@negocios.pt)  
06 de março de 2018 às 13:16

A solução de pagamentos da portuguesa IFTHENPAY começou por trabalhar com corporações de bombeiro. Mas rapidamente a empresa percebeu que podia escalar a sua solução para outras empresas. No ano passado, a empresa registou um aumento de 24% do volume de negócios, para 1.430.257 euros, e o volume de pagamentos aumentou 45% para 317.759.800 euros. Os lucros da empresa aumentaram mais de 20% para 226 mil euros.

A empresa de Santa Maria da Feira disponibiliza um serviço de pagamentos,

## Saber mais e Alertas

Saber mais | **Alertas**

- IFTHENPAY
- FINTECH
- SANTA MARIA DA FEIRA
- SOLUÇÃO DE PAGAMENTOS

## Mais lidas

- + Lidas | + Comentadas | + Partilhadas
- 07.03.2018 CTT confirmam dividendo e entregam aos accionistas o dobro dos lucros obtidos
  - 07.03.2018 Efavec abre programa para recrutar 700 pessoas
  - 07.03.2018 Lucros dos CTT afundam 56,1% para 27,3 milhões
  - 07.03.2018 Bolsa cai pelo quinto dia arrastada por quedas acentuadas da Pharol e CTT
  - 07.03.2018 Operação E-toupeira: Dados de assessora de Maria José Morgado "roubados"
  - 07.03.2018 Isabel dos Santos cai quase 300 lugares na lista dos mais ricos do mundo
  - 07.03.2018 Lacerda: CTT não se estão a endividar para pagar dividendos
  - 07.03.2018 CEO da Natixis: "Porto foi grande oportunidade para internalizar competências"

## Últimas notícias Negócios

01:17 Palha da Silva afastado da

que está permanentemente ligado à SIBS. Permite que, quando uma pessoa realiza um pagamento - seja num terminal Multibanco, HomeBanking, telemóvel - a empresa que tem esse valor a receber (e se for cliente da IFTHENPAY) receba uma notificação em tempo real, seja por email, app, ou meio automático integrado no seu sistema informático (qualquer que ele seja) de que o valor foi pago.

"Há 13 anos, em 2005, os nossos clientes dessa altura, mais concretamente algumas corporações de bombeiros, tinham a dificuldade de fazer os recebimentos das quotas dos seus associados, de uma forma simples e eficaz. Tendo a SIBS um serviço de qualidade no Multibanco desde 1985, nós tivemos a ideia inovadora de partilhar uma entidade Multibanco com todas estas corporações, oferecendo o serviço chave-na-mão a cada uma delas", explica ao Negócios Filipe Moura, co-fundador e co-CEO da empresa de Santa Maria da Feira. "Teve uma adesão imediata e de elevada dimensão".

Filipe Moura sublinha que "com isto, percebemos que este serviço seria útil para todas as outras empresas que precisassem de receber à distância em Portugal". Pelo que, "alargamos assim, este serviço a todas as empresas de qualquer sector e dimensão, que queiram ter melhores recebimentos à distância, a custos muito baixos, e pronto a funcionar".

Com mais de uma década de actividade, a fintech explica que o crescimento de 24% no volume de negócios, e de 45% no volume de pagamentos, está em linha com os anos anteriores. Tanto a facturação como o volume de pagamentos foi gerado em Portugal. Conta com mais de 11 mil empresas e esperam em Abril deste ano atingir os mil milhões de euros acumulados em pagamentos.

Filipe Moura explica que a subida destes dois indicadores em 2017 deve-se sobretudo a dois factores. "Por um lado, as vendas online têm crescido a um ritmo acelerado em Portugal, e o nosso serviço já se afirmou neste sector há alguns anos. Por outro lado, o método de pagamento por referência Multibanco é cada vez mais, e por várias razões, o método preferido pelos portugueses para pagamentos à distância. Aliado a isto, a simplicidade de integração, a transparência comercial, e o baixo custo, são as condições ideais para o crescimento do negócio", refere.

Os principais utilizadores desta solução são empresas, associações e empresários em nome individual. "Desde grandes empresas já cotadas em bolsa, com milhares de pagamentos mensais, até às microempresas, com poucos pagamentos por mês. O nosso modelo de negócio torna este serviço igualmente benéfico para as pequenas e para as grandes empresas, pois assenta num só preço, que é de 0,70 euros por pagamento efectuado (sem qualquer outra despesa)", assinalou Nuno Breda, co-fundador e co-CEO.

#### administração da Oi

00:52 **Benfica reitera confiança em Paulo Gonçalves e disponibilidade para colaborar com justiça**

00:11 **Por cada 10 homens a trabalhar só existem 6 mulheres**

00:00 **Deloitte paga às mulheres britânicas menos 43% do que aos homens**

O responsável sublinha que a empresa "sempre deu lucro, desde o seu início". "Sempre foi crescendo organicamente, com os fundos próprios que foi gerando, num claro ciclo de autofinanciamento. Em 2016, tivemos um resultado líquido de 176 mil euros, e em 2017 tivemos um resultado líquido de 226 mil euros, tendo também aqui conseguido um aumento de 28%, em linha com os anos anteriores", acrescenta Nuno Breda.

A IFTHENPAY tem dez funcionários e pretende aumentar a equipa.