



PAGAMENTOS

A fintech que democratizou as referências multibanco



A tecnológica que fornece referências multibanco partilhadas para empresas tornou-se em abril a primeira *fintech* portuguesa a atingir um volume de pagamentos acumulado de mil milhões de euros

Rita Gonçalves

mailto:rgoncalves@hipersuper.pt
photo: DR

A *fintech* portuguesa Ifthenpay prevê atingir este ano um volume de pagamentos superior a 418 milhões de euros. O otimismo tomou conta da empresa de Santa Maria da Feira, fundada em 2005, depois de aumentar em 49% o volume de pagamentos no primeiro trimestre deste ano, em relação ao período homólogo. A tecnológica que fornece referências multibanco partilhadas para empresas tornou-se

em abril a primeira *fintech* portuguesa a atingir um volume de pagamentos acumulado de mil milhões de euros, disse ao HiperSuper Filipe Moura, cofundador da Ifthenpay. "As perspetivas para este ano são muito positivas. No primeiro trimestre, aumentámos em 27% a faturação e em 49% o volume de pagamentos, em relação ao período homólogo. Apesar de serem números significativos, acreditamos manter este crescimento nos trimestres seguintes. Queremos para este ano mais de 418 milhões de euros de volume de pagamentos e acreditamos atingir". A Ifthenpay encerrou o exercício de

2017 com um volume de negócios de 1,4 milhões de euros, um crescimento de 24% face ao ano anterior, e uma carteira de 11 mil clientes, entre empresas e associações. Este ano, Filipe Moura estima aumentar em 15% o número de clientes.

O comércio representa 41% do volume de negócios da *fintech*. "Apesar de a distribuição ser equilibrada entre as empresas clientes, o setor do comércio é o que mais se destaca. O setor de distribuição tem grandes benefícios com o nosso sistema, tanto no comércio online como nas faturas eletrónicas, dada a quantidade de faturas que emite por mês", garante o cofundador da Ifthenpay. O objetivo é tornar o processo de pagamento mais célere e eficaz.

A empresa que democratizou o acesso a referências multibanco nos pagamentos online prevê continuar a cres-

cer à boleia do comércio eletrónico quer entre empresas quer entre empresas e consumidores finais.

O MULTIBANCO NA PALMA DAS MÃOS

A Ifthenpay emite e gere referências multibanco para empresas, um dos métodos de pagamento de eleição dos portugueses. Entre os seus clientes estão desde empresas já cotadas em bolsa até microempresas de base online que começaram agora a dar os primeiros passos. O modelo de negócio assenta no pagamento de uma comissão (€0,70) por cada referência paga. "É o único preço que a empresa cliente paga. Não tem custos iniciais, nem mensais nem anuais", revela, por sua vez, Nuno Breda, também fundador e co-CEO da *fintech*.

O sistema de referências multibanco da empresa do distrito de Aveiro integra com qualquer programa informático. "Temos no nosso website, o manual técnico que permite que qualquer programa utilize os métodos de programação de *webservices* e *callback* para integrar com o nosso sistema", explica.

A integração traz numerosos benefícios. No caso de ser um programa de faturação tradicional, a referência multibanco é emitida automaticamente na fatura e "a reconciliação de recebimentos também é automática, permitindo às empresas poupar muito tempo", refere Nuno Breda. "Na loja online, sendo o nosso sistema em *real time*, a empresa é imediatamente notificada, por email e através do sistema, que o pagamento foi feito naquele momento, podendo logo expedir a encomenda", acrescenta.

A empresa anunciou no mês passado o lançamento de uma aplicação que transforma smartphones em terminais virtuais de pagamento automático, em parceria com a MBWay, a solução da SIBS que permite fazer compras e transferências com o telemóvel. Disponível para os sistemas operativos iOS, Android e Windows Mobile, a aplicação permite aos clientes da Ifthenpay acompanhar os recebimentos em tempo real. "É o multibanco na palma das mãos. O smartphone transforma-se num terminal de pagamento automático virtual que permite aos nossos clientes receberem os pagamentos por MBWay, sem qualquer custo adicional ou mensalidade envolvidos". ■