

ALUGUEL DIÁRIO, MENSAL
OU TERCEIRIZAÇÃO DE FROTAS?

Vai de Localiza.



LOCALIZA EMPRESA
É pra todo mundo. É pra você também.
localiza.com/empresa | 0300 707 1250

Localiza
Aluguel de Carros

Tecnologia para finanças atrai novos investidores

Brasil abriga metade das empresas do segmento na América Latina

Entrar na área exige alto investimento e bom relacionamento com negócios similares, dizem especialistas

ANNA RANGEL
DE SÃO PAULO

O interesse sobre as "fintechs", startups especializadas em serviços como consultoria de investimentos, controle de fraudes na internet, gerenciamento de contas pessoais, cobrança e empréstimos, está crescendo.

Os investimentos em 2015 tiveram alta de quase 20% ante 2014 e somaram US\$ 386 milhões só na América Latina, que abriga 352 empresas do tipo, segundo pesquisa da consultoria McKinsey. O Brasil, maior mercado da região, concentra 170 delas.

O potencial de crescimento também é grande: o banco Goldman Sachs prevê que até 20% do setor financeiro pode ser abocanhado por essas empresas de tecnologia.

Mas, para entrar nesse mercado, não basta ter vontade: é preciso conhecimento do setor e alta capacidade de investimento. "Não é um mercado fácil. Você tem que mostrar que é sério e que não vai gastar mais do que pode", diz Patrick Negri, diretor da ABStartups (Associação Brasileira de Startups).

O estudo da McKinsey aponta que, das 325 "fintechs" latinas, só 35 receberam mais de US\$ 2 milhões. Entre as consultadas pela **Folha**, o investimento inicial médio é de R\$ 1 milhão, antes de aportes de capital.

A vantagem é que, para muitas dessas empresas, o

crescimento supera os 10% ao mês. É o caso da Magnetis, plataforma on-line que apura perfis e dá consultoria para pessoas físicas que querem investir. Cerca de 20 mil já baixaram o programa.

"Vejo que há espaço para crescimento nos próximos anos", afirma Luciano Tavares, 42, presidente da empresa, que já recebeu R\$ 3,2 milhões de investidores.

O consultor do Sebrae-SP Douglas Almeida diz que as startups ainda não avançaram sobre o mercado dos bancos, mas os gigantes do setor já se preocupam em trazer para debaixo de suas asas startups consideradas inovadoras, com espaços de coworking como o Cubo, do Itaú, e o InovaBra, do Bradesco.

RESILIÊNCIA

Além de ter uma boa ideia, é preciso paciência. Thiago Alvarez, 36, e Benjamin Gleason, 39, sócios do GuiaBolso, sentiram isso na pele: ouviram 60 negativas antes do primeiro aporte, em 2013.

"Tínhamos uma boa ideia, mas todo mundo duvidava da viabilidade de um aplicativo de serviços financeiros", conta Alvarez. A plataforma analisa contas de pessoas físicas para controle financeiro e já teve 3 milhões de downloads. Segundo Alvarez, o crescimento foi de 300% em 2016.

Além de atrair investidores, também é preciso fazer contatos na área e em setores correlatos, segundo Alexandre Lara, co-fundador do FintechLab, um hub de inovação que mapeia fintechs brasileiras. "Por ser um nicho difícil, os envolvidos procuram se ajudar", afirma.

Buscar parcerias é uma estratégia da Konduto, que analisa fraudes em e-commerce. O sócio Tom Canabarro, 29, participa de eventos não só para caçar potenciais clientes, mas conhecer outros fornecedores de áreas como logística e marketing.

A empresa prevê fechar 2016 com faturamento de R\$ 1 milhão. "Falar com outras organizações é útil, pois vamos nos indicando para serviços."

Para quem consegue se estabelecer, Almeida, do Sebrae, recomenda estar aberto a sugestões do investidor. "O CEO deve aceitar opiniões e buscar, além do dinheiro, o alinhamento de ideias e visão."

“Tínhamos uma boa ideia, mas todo mundo duvidava da viabilidade de um aplicativo de serviços financeiros”

THIAGO ALVAREZ
sócio da plataforma GuiaBolso



Tom Canabarro, 29, sócio da Konduto, no escritório da empresa, em SP



Luciano Tavares, 42, e Fabiano Beselga, 30, da Magnetis

SAIBA COMO FAZER

CONHECIMENTO

Experiência no setor financeiro é indispensável, já que é preciso mostrar ao mercado que a empresa está apta a gerir o dinheiro alheio

INVESTIMENTO

Para ingressar nesse setor, é preciso ter dinheiro para investir na ideia, sem garantia de retorno, e criar um produto financeiro útil e adequado às normas regulatórias

CAPTAÇÃO

Quem não tem capital à disposição pode tentar vender a ideia para um investidor de menor porte ou um sócio e dar os primeiros passos antes de abordar grandes fundos

NETWORKING

Há eventos de startups e específicos para fintechs que ajudam a entender o setor e a criar formas de contato com outros empreendedores