Valor ECONÔMICO

Imprimir ()

02/04/2019 - 05:00

Novos ares no mercado de crédito

Por **Raquel Balarin**

(Atualizada às 9h40 de 2/4/2019) Tudo começou com um diagnóstico médico. O então executivo da companhia aérea Lufthansa, à beira de completar 28 anos e com uma carreira em franca ascensão, ouviu do médico que sua doença o levaria, invariavelmente, a um transplante de rim. Viajando 150 dias por ano e com promoções engatilhadas para o exterior, ele decidiu, ali, que era hora de ir embora da empresa.

Sua fase seguinte, de consultor, durou pouco. Logo Juliano Graff recebeu uma proposta para se tornar sócio de uma empresa de logística internacional. Ficou lá por cinco anos, período em que o faturamento passou de R$ 3 milhões a R$ 180 milhões. Depois, passou a investir em participações de empresas ("private equity"). Foi buscando crédito para uma das empresas do portfólio que ele e seus sócios tiveram uma ideia: a de intermediar a demanda por crédito entre empresa e as instituições, partindo do conceito "know your client" (conheça seu cliente). "O gerente financeiro não consegue tocar o dia a dia e fazer várias longas reuniões com os bancos até receber uma oferta de crédito."

Em 2017, a Masterminds pôs em marcha sua fintech (empresa financeira com forte componente tecnológico), fazendo a intermediação para médias empresas. Hoje, a Capital Empreendedor, sediada em Campinas (SP), já atende empresas bem menores, com faturamento mensal acima de R$ 20 mil. A fintech busca ofertas de empréstimo em 300 instituições - além dos grandes bancos, traz propostas de outras fintechs, inclusive as que trabalham no modelo "peer-to-peer" (que conectam o investidor ao tomador do crédito) e de fundos de investimento em direitos creditórios (FIDCs).

"Quero ser o banco de investimento das pequenas e médias"

No início, diz Graff, os grandes bancos chegaram a boicotar a Capital Empreendedor. Nem davam resposta. Com o tempo, perceberam a quantidade de negócios gerada pela fintech e cederam. A empresa não cobra rebate nem direciona as ofertas para parceiros, diferentemente de outra plataforma em operação. O modelo de negócio está baseado na cobrança de uma taxa da empresa tomadora do crédito, variável segundo a linha de empréstimo e do prazo.

A Capital Empreendedor já foi responsável pela intermediação de R$ 1 bilhão. Desse período de operação, Graff tirou duas conclusões: a de que a taxa de juro para o tomador final cai, porque o processo é competitivo, e a de que as empresas de pequeno porte estão mais atentas às contas. "Muitos empreendedores, por exemplo, preferem tomar recursos em fintechs e pagar em 24 meses a pegar seu recebível do cartão de crédito e antecipá-lo. No cartão, já pagam a taxa da administradora e ainda têm que pagar pela antecipação."

Na linha da educação financeira do pequeno e médio empreendedor, o próximo passo da fintech será o de oferecer serviços para zerar pendências financeiras e melhorar a situação de crédito dessas empresas. Há casos em que o sócio não percebe que uma pendência em seu CPF, como uma conta de concessionária atrasada, inviabiliza o empréstimo para a empresa. "Queremos ser o banco de investimento dos menores", brinca Graff.

Raquel Balarin é diretora de Conteúdo Digital

E-mail: raquel.balarin@valor.com.br