

PicPay compra fintech de finanças pessoais Guiabolso

Aquisição é motivada pela chegada do 'open banking', programa que permitirá compartilhamento de dados pessoais. Negociação foi fechada em 3 dias

JOÃO SORIMA NETO
joao.sorima@sp.oglobo.com.br
SÃO PAULO

O PicPay, marketplace financeiro controlado pelo Grupo J&F, dono da JBS, anunciou ontem a compra de 100% da fintech de finanças pessoais Guiabolso. A transação envolve dinheiro e ações, mas o valor não foi revelado pela empresa. O negócio foi motivado pela chegada ao Brasil do *open banking*, que permitirá o compartilhamento de dados pessoais no sistema financeiro. A segunda fase do programa deve entrar em vigor em agosto.

Com isso, o PicPay pretende avançar em novos negócios com a experiência do Guiabolso em transformar dados em informações valiosas para personalizar a oferta de produtos.

Eduardo Chedid, vice-presidente de serviços financeiros do PicPay, diz que a aquisição era um passo "óbvio" já que o PicPay nasceu como plataforma entre pessoas e empresas e o Guiabolso tem uma proposta de compartilhamento de dados de clientes para obter os melhores produtos financeiros.

— Somos os precursores do Pix e eles, do *open banking*, as duas grandes revoluções que o Banco Central está promovendo agora. Nossos negócios são complementares: fazemos os pagamentos e eles, a gestão financeira — disse Chedid ao GLOBO.

INJEÇÃO DE R\$ 3 BILHÕES DA J&F

Ele afirmou que a complementaridade das empresas era tanta que o negócio foi fechado em três dias, sendo a maior parte paga em dinheiro.

Após o adiamento da abertura de capital do PicPay na Nasdaq, há algumas semanas, o Grupo J&F anunciou a injeção de R\$ 3 bilhões na empresa até 2023. Essa aquisição já está sendo feita com parte desses recursos.

Chedid disse que o IPO (oferta de ações) está adiado e ainda sem data marcada para acontecer.

— Vamos fazer a expansão planejada com os recursos aportados pelo grupo. Nosso objetivo é chegar a



Integração. Segundo executivo da PicPay, empresa foi precursora no Pix e fintech, do "open banking"

cem milhões de clientes — disse. O PicPay pretendia atingir um valor de mercado de US\$ 20 bilhões, segundo informações do mercado. O PicPay tem 55 milhões de usuários cadastrados. Fundado em 2012, o Guiabolso tem 6 milhões de usuários e R\$ 1 bilhão em crédito concedido através de parceiros, que serão acrescentados ao portfólio de clientes do PicPay.

Luiz Miguel Santacreu, especialista em instituições financeiras da agência de classificação de risco Austin Rating, avalia que a chegada do *open banking* deve estimular outros negócios do tipo.

— Cada vez teremos mais fusões, com plataformas de pagamento passando a oferecer produtos de crédito, investimentos, por exemplo. Essa maior oferta de produtos na mesma plataforma vai ajudar a aumentar a rentabilidade dos negócios. Essas empresas vão ganhar com escala e é um caminho para transformar os usuários cadastrados em clientes — explica o especialista.

Fundado em 2012, o Guiabolso foi criado com o objetivo de ajudar as pessoas no controle de suas finanças. A fintech foi uma das precursoras do modelo *open banking*, desenvolvendo um sis-

tema de inteligência e compartilhamento de dados, para dar acesso a melhores produtos no sistema financeiro.

“A aquisição visa posicionar o PicPay como protagonista do *open banking*, além de acelerar a nossa operação de marketplace financeiro, que já conta com cartão, crédito pessoal e empréstimo entre pessoas”, explicou José Antonio Batista, CEO do PicPay em comunicado.

Hoje, o Guiabolso tem um marketplace financeiro com mais de dez parceiros e nomes como Credits, BV, Digio, Icatu e Órama. Com a fintech, o PicPay aumenta o leque de parceiros na distribuição de cartões, empréstimos, seguros e investimentos.

“O Guiabolso e o PicPay juntos vão dar mais um passo para melhorar a relação das pessoas com o dinheiro e revolucionar o sistema financeiro brasileiro”, disse em nota Thiago Alvarez, fundador do Guiabolso, que será diretor responsável por *open banking* no PicPay.

O PicPay foi fundado no Espírito Santo, em 2012, como uma carteira digital. Em 2015, recebeu investimento da J&F, dona da JBS. Com quadro de 3 mil funcionários, os 200 empregados do Guiabolso serão absorvidos.

Pandemia aumenta parcerias entre varejistas e start-ups

Investimento em transformação digital visa facilitar processos de compra e pagamento. Em 2020, houve crescimento de 20%

VITOR DA COSTA
vitor.santos@oglobo.com.br

A pandemia da Covid-19 acelerou a adoção de soluções digitais pelo varejo, dando impulso às parcerias de start-ups e fintechs com o comércio. Segundo a última edição da pesquisa “Transformação Digital no Varejo Brasileiro”, da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo, o investimento em iniciativas do tipo cresceu 87% no país no ano passado.

As principais ferramentas para essa transformação foram as soluções de meios de pagamento (94%) e análises de dados no ambiente on-line (77%).

Como destacam Alejandro Padron e Helio Biagi, sócios do OasisLab, ecossistema de inovação especializado em varejo, por causa da pandemia, em 2020 houve um avanço que só era esperado para os próximos cinco anos.

— A pandemia fez as empresas acelerarem as alternativas — diz Padron. As parcerias, explica, ajudam os varejistas em três frentes: entrega das

mercadorias, logística de pagamento e modo de oferecer os produtos.

É o caso da Logstore. Fundada em 2017 para acelerar a distribuição de mercadorias, a start-up decidiu migrar para o interior das lojas. Para isso, criou um aplicativo com tecnologia *white label*, isto é, que pode ser integrado aos apps e marcas dos parceiros.

Como app do estabelecimento, o consumidor lê um QR Code na loja, que mostra preços e promoções. Ao encontrar o que deseja, basta escanear o código de barras e informar a quantidade. O pagamento pode ser feito no app.

— Nossa proposta é possibilitar que o varejista aumente o número de transações sem mexer na infraestrutura — diz o CEO da Logstore, Helson Santos.

Entre seus clientes estão redes como Leroy Merlin e Hortifruti. A empresa espera crescer 50% neste ano.

Já a fintech PayFace desenvolveu uma tecnologia para identificação e para pagamento, que é incluída nos próprios apps dos varejistas.

Quando o consumidor se cadastra

no app, ele cadastra seu rosto e meios de pagamento, que serão checados no caixa. Com o reconhecimento facial, ele pode pagar a compra sem o celular.

Segundo o CEO da PayFace, Eládio Isoppo, isso reduz o tempo da compra em 45 segundos. Até o fim do ano, a start-up pretende implementar a tecnologia, hoje usada em supermercados catarinenses e drogarias paulistas, em 15 varejistas de médio e grande porte.

PREOCUPAÇÃO COM DADOS

Na pandemia, a start-up OpaBox viu crescerem as parcerias com administradoras de shoppings, como a JHSF, do Cidade Jardim, em São Paulo. A OpaBox desenvolve marketplaces próprios para as varejistas, que podem ser personalizados.

— Nos marketplaces tradicionais, os shoppings não conseguiam auditar suas vendas. Com a pandemia, eles perceberam que precisavam de algo mais — conta André Buratto, CEO da OpaBox, que espera dobrar o faturamento este ano.

A maior parte dessas iniciativas, no entanto, envolve o compartilhamento de dados, o que pode afastar alguns clientes. Para o coordenador do núcleo de varejo e *retail lab* da ESPM, Ricardo Pastore, essa resistência deve diminuir graças à nova legislação:

— A Lei Geral de Proteção de Dados ajuda tanto o consumidor quanto o varejista. Ela disciplina o mercado.

CORREÇÃO: Diferentemente do informado na página 27 da edição de ontem, a escala de circulação no infográfico é medida em milhares mês a mês e não em milhões.

Vitrine CLASSIFICADOS DO RIO

Veja estas e outras ofertas no Caderno de Veículos



Jeep Renegade

R\$ Confira!

Azzurra Jeep

Você encontra essa oferta na página 14 nos Classificados de Veículos.

Taos

R\$ Confira!

Distac



Você encontra essa oferta na página 02 nos Classificados de Veículos.



Captur

R\$ Confira!

Azzurra Renault

Você encontra essa oferta na página 13 nos Classificados de Veículos.

Mitsubishi Eclipse Cross turbo GLS

R\$ Confira!

Mitsubishi



Você encontra essa oferta na página 09 nos Classificados de Veículos.

T-Cross Sense



R\$ Confira!

Distac

Você encontra essa oferta na página 02 nos Classificados de Veículos.

Cruze LTZ 1.4 Turbo R7E 2021/2022

R\$ Confira!

Simcauto



Você encontra essa oferta na página 06 nos Classificados de Veículos.



Suzuki Jimny 4ALL

R\$ Confira!

Suzuki

Você encontra essa oferta na página 04 nos Classificados de Veículos.

Novo Cruze LT Sport6 1.4 Turbo R7J 2021/2022

R\$ Confira!

Simcauto



Você encontra essa oferta na página 06 nos Classificados de Veículos.

Novo Nissan Kicks Exclusive

R\$ Confira!

Nissan

Você encontra essa oferta na página 11 nos Classificados de Veículos.

Royal Enfield Interceptor 650

R\$ Confira!

Royal



Você encontra essa oferta na página 04 nos Classificados de Veículos.