



CASE ASSESSORIA **DE IMPRENSA**



W E E L

xcom

SUMÁRIO



Cenário



**Desafios e
oportunidades**



Objetivos



**Estratégia
de PR**



KPI's



**Depoimento
do cliente**



Big numbers



Resultados

CENÁRIO

604 Fintechs

Junho de 2019

771 Fintechs

Agosto de 2020

Fonte: RadarFintech

WEEL

Fintech de crédito
para empresas

**Trabalho de
assessoria
de imprensa
realizado em
9 meses**

(de agosto/2019
a maio/2020)

**Sistema financeiro
em ebulição com
bancos digitais,
LGPD, PIX,
Open Banking**

DESAFIOS OU OPORTUNIDADES?

O core business da empresa é a antecipação de recebíveis.

Como explicar do que se trata e como funciona?

A WEEL é uma fintech voltada para empresas.

Como explicar sua importância para os brasileiros?

O universo das fintechs cresce exponencialmente.

Então, como diferenciar a WEEL das demais, além dos bancos tradicionais e financeiras?

Crise política nacional, guerra comercial EUA e China, baixo crescimento econômico, desemprego resistente, alta do dólar e pandemia

OBJETIVOS

**Tornar a
fintech** fonte
da imprensa

**Alcançar os
KPIs** referente
à exposição
na mídia

**Construir a
imagem da
startup como**
empresa que
auxilia outras
empresas a se
manterem ativas

ESTRATÉGIA DE PR

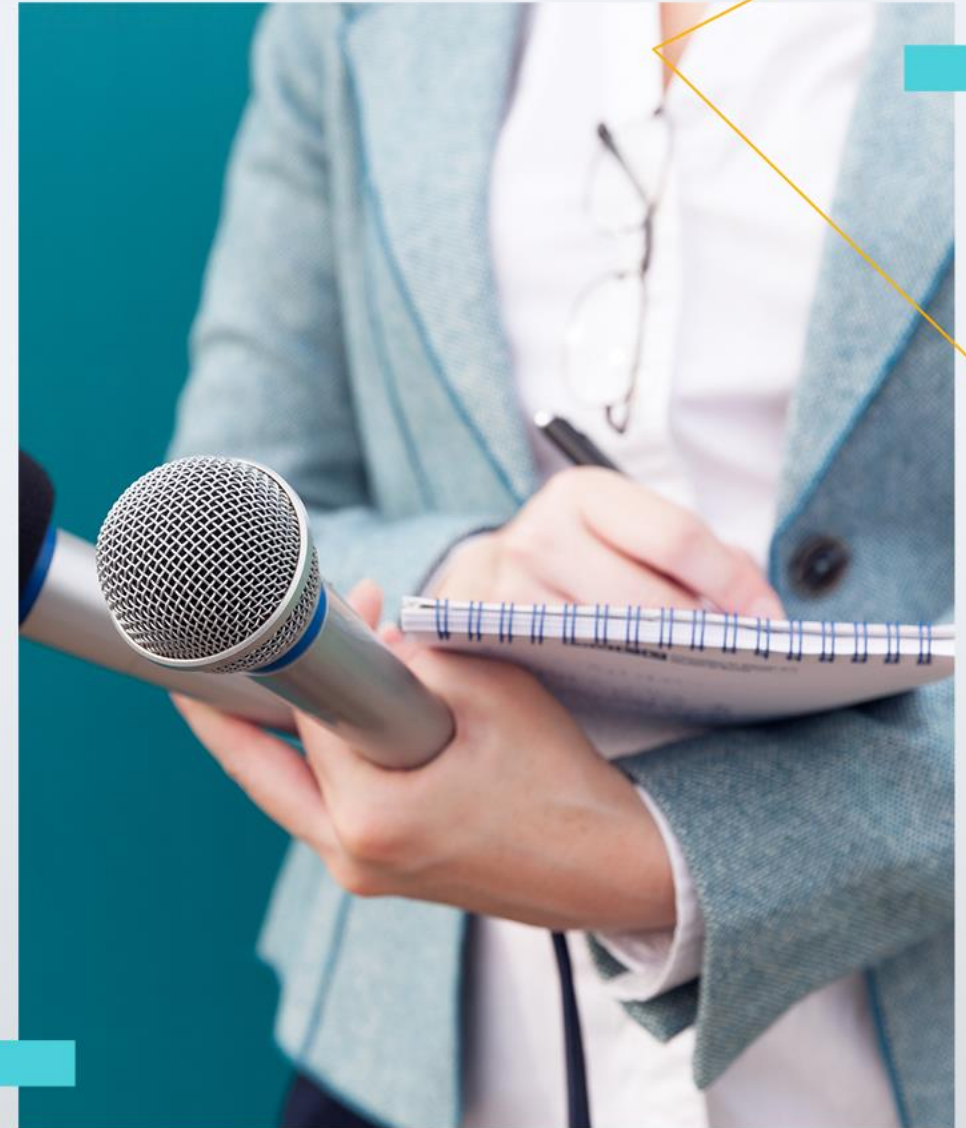
Frente ao mercado altamente volátil e disputado, bem como a crescente concorrência, o desafio da **Weel** é gerar Awareness ao mesmo tempo que gera Negócios.

Para que esse objetivo seja alcançado, foi desenvolvida uma estratégia focada em expandir a reputação da **Weel** a partir da apropriação de seu capital intelectual, seu Thought Leadership, gerando novas oportunidades de negócios e investimentos, a partir de:

■ **APROXIMAÇÃO**
COM JORNALISTAS

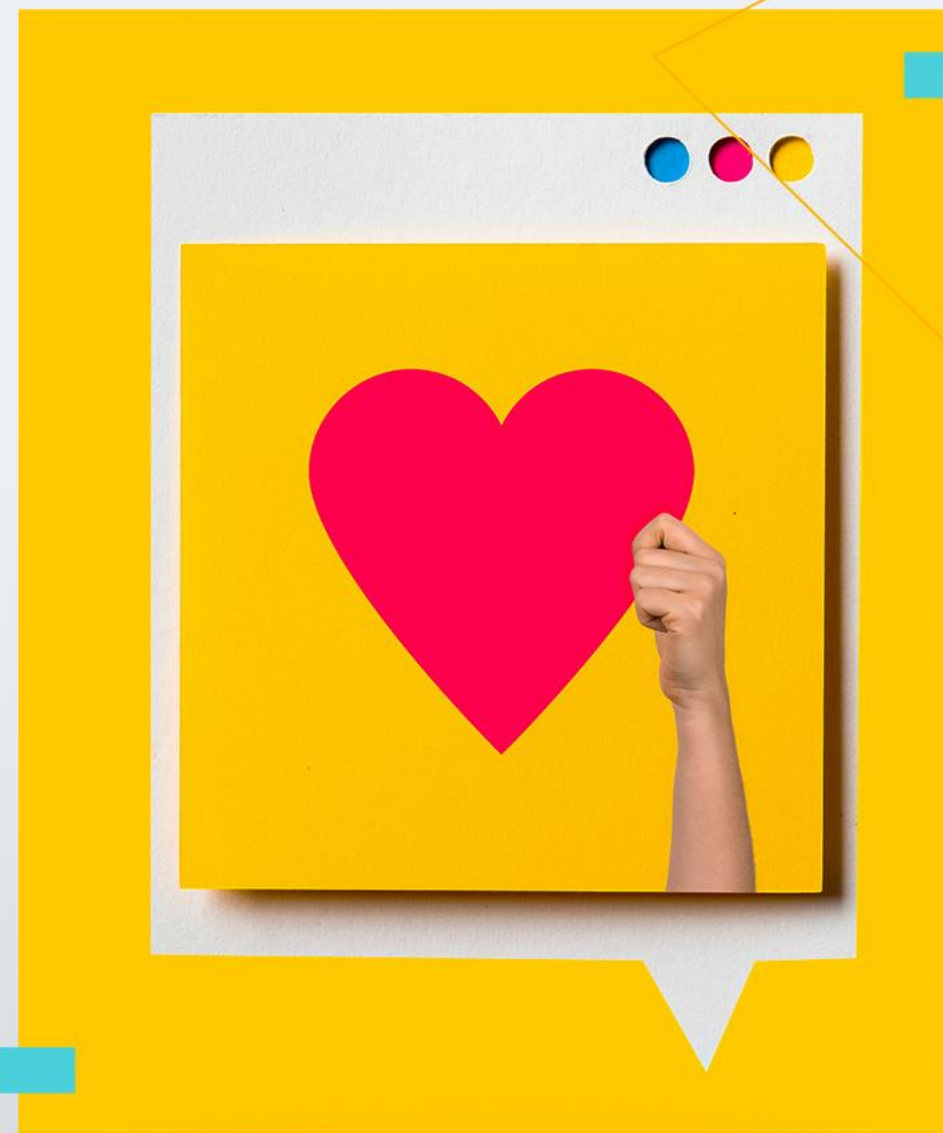
■ **EVIDENCIAR**
DIFERENCIAIS
INSTITUCIONAIS

■ **IMPACTAR**
MERCADO
EMPRESARIAL



ESTRATÉGIA DE PR

- **Desenvolvimento e sugestão de pautas exclusivas:**
 - Dados de mercado e da empresa;
 - Anúncio de parcerias;
 - Anúncios de novas funcionalidades;
 - Desenvolvimento do setor de Fintechs;
- **Organizar agenda de encontros de relacionamento com a imprensa:**
 - Negócios Regionais
 - PMEs e Startups
 - Trade
- **Desenvolvimento de pautas que impulsionem a imagem da WEEL:**
 - Institucional
 - RH
 - Business
- **Antecipação de Recebíveis. Estratégia Financeira**
 - Uso de dados para impulsionar o acesso a serviços financeiros.
- **Ronda com imprensa – WEEL é fonte para:**
 - Mercado de Fintechs.
 - Opções de recursos para PMEs.
- **Divulgação de conteúdos estratégicos:**
 - Cases de Sucesso
 - Artigos de Opinião
- Aproximação com Startups e Investidores Anjo: 1 por mês
- Promoção de relacionamento com instituições regulatórias e de ensino: 1 por mês
- Participação como speaker em eventos: 1 por mês



KPIS – MÍDIA ALVO

Para atingir os objetivos traçados, determinamos como KPIs a quantidade de reportagens por perfil de veículos de imprensa, considerando todas como resultado pró-ativo, ou seja, consequência das ativações e esforços da comunicação de Weel.

MÍDIAS TIER A		MÍDIAS TIER B		MÍDIAS TIER C
NEGÓCIOS	REGIONAIS	TRADE	PMEs E STARTUPS	BLOG's SITES
▪ Valor Econômico ▪ Folha de S.Paulo ▪ O Estado de S. Paulo ▪ Revista Exame ▪ Exame.com ▪ Época Negócios ▪ IstoÉ Dinheiro ▪ DCI ▪ Reuters ▪ Bloomberg ▪ Veja ▪ Globo News ▪ Rádio CBN ▪ Reuters ▪ Rádio Eldorado ▪ Bandnews FM	▪ O Globo (RJ) ▪ O Estado de Minas(MG) ▪ O Tempo (MG) ▪ Zero Hora (RS) ▪ Diário do Comércio (RS) ▪ DC Pernambuco (PE) ▪ O Povo (CE) ▪ Gazeta do Povo (PR) ▪ A Tarde (BA) ▪ Correio Braziliense (DF)	▪ Tecnoblog ▪ Tecmundo ▪ IT Fórum ▪ Inova.jor ▪ Uol Tecnologia ▪ G1 Tecnologia ▪ Olhar Digital ▪ Canaltech ▪ Blog de Tec (Folha) ▪ TechTudo ▪ Química e Derivados ▪ Química.com ▪ Revista Plástico ▪ NoVarejo ▪ Varejo SA ▪ E-commerce Brasil	▪ PEGN ▪ Você S/A ▪ Exame PME ▪ Jornal do Empreendedor ▪ Estadão PME ▪ Empreendedores Criativo ▪ Você SA ▪ Consumidor Moderno ▪ StartSe ▪ Startupi ▪ Conexão Fintech	▪ Blog Pauta Aberta ▪ Bondenews ▪ Dez Minutos ▪ Giro News ▪ Pagamento.me ▪ Portal Crédito e Cobrança ▪ Portal do Empréstimo ▪ Portal Tele Notícias ▪ SEGS ▪ Site Investimentos e Notícias ▪ Último Segundo



KPI's

Estipulamos uma meta de reportagens a ser conquistadas de forma pró ativa. Por conta da pandemia da COVID-19, tivemos que repensá-la em alinhamento com o cliente:

FOCO:

Tier A – Grande imprensa e grandes veículos regionais

Tier B – Veículos especializados e trade

Tier C – Blogs e sites

META DURANTE PANDEMIA

- 42 inserções em mídias T

META PRÉ PANDEMIA

- 42 inserções em mídias Tier A
- 104 resultados em Tier B
- 175 publicações em Tier C

Por conta da pandemia, tivemos que readequar nossas metas, diante da amplitude da pauta **COVID-19** nas mais variadas mídias e editorias. Para isso, o foco da meta foi elevar os resultados no qualitativo. Ou seja, ampliar a visibilidade nos veículos Tier A.



RESULTADOS ALCANÇADOS

Por conta da pandemia da COVID-19,

a revisão de KPI's teve como propósito sustentar o objetivo principal atingir veículos Tier A. Com a estratégia desenvolvida, conseguimos mais que o dobro dos resultados previstos. Mesmo focando esforços com os veículos da grande imprensa e regionais, conseguimos manter um volume considerável em veículos do Tier B e C.

Com o aumento do awareness, e PR teve papel fundamental para isso, Weel passou a ser ainda mais atrativa para o mercado investidor.

Durante o sexto mês de trabalho da XCOM, o trabalho de assessoria imprensa foram essenciais para que a fintech tivesse seus diferenciais no mercado

a ponto de receber o aporte de R\$ 80 milhões pelo BV, em fevereiro de 2020.

WEEL fonte da imprensa como player para comentar **desdobramentos do mercado** e do segmento em que atua

META

- 219% da meta atingida com mídias Tier A (92 resultados x Expectativa de 42)
- 64% da meta atingida com veículos Tier B (67 resultados x Expectativa de 104)
- 46% da meta atingida com veículos Tier C (81 resultados x Expectativa de 175)

BIG NUMBERS

Durante os nove meses de trabalho, a **XCOM** e o time de Comunicação e Marketing da **Weel** conseguiram gerar muito conteúdo, relacionamento, engajamento e visibilidade, totalizando, em números, esforços na grandeza de:

- **92** reportagens na grande imprensa (mídias tier A)

- **148** reportagens nas mídias tier B e C

- **219%** da meta atingida

- **23** pautas trabalhadas com a mídia

- **31** entrevistas e encontros realizados

A XCOM elevou a WEEL a um novo patamar de exposição na imprensa. Passamos a ser procurados como fonte pelos maiores veículos do país e fincamos nosso relacionamento com os jornalistas do trade de finanças e tecnologia. O time que nos atendia na agência é formado por profissionais muito capacitados e com ótimo relacionamento no mercado editorial, tanto nacional como internacional. E sempre nos deram todo o suporte, sendo consultivos e estratégicos, principalmente nos momentos em que mais precisávamos. Uma agência parceira e super dedicada!

Nathan Yoles, Vice-presidente da WEEL



RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA

INSPIRAÇÃO PARA INOVAR
EBCA **NEGÓCIOS**

ECONÔMICO
Valor

EXAME

Web Summit

Startups brasileiras buscam investidores e novos clientes no Web Summit, em Lisboa

Empreendedores contam porque levaram seus negócios para o evento em Portugal

2 min de leitura

RENNAN A. JULIO
RENNAN A. JULIO
05 NOV 2019 - 18h07 | ATUALIZADO EM 07 NOV 2019 - 19h28

LEIA TODAS AS REVISTAS DA EDITORA GLOBO **lobo+**

Weel



Nathan Yoles, vice-presidente da Weel (Foto: Divulgação)

Fintech de crédito para pequenas e médias empresas com operações no Brasil e em Israel. Fundado em 2014, o negócio já recebeu mais de US\$ 50 milhões em investimentos, do fundo Monashees e do Banco Votorantim. Nathan Yoles, vice-presidente da startup, diz que a viagem para Lisboa foi motivada pela exposição a fintechs de outros países e, principalmente, pela busca de novos investidores. "Queremos expandir internacionalmente e esse é um bom momento para captação", diz.

Home Brasil Política Finanças Empresas Eu & Últimas Valor Data Valor Investe



O que é a WEEL:
fintech de antecipação de recebíveis

Ano de fundação: 2014

Fundadores:
Simcha Neumark, 31 anos
Shmuel Kalmus, 47
Russell Weiss, 39

Fundadores: "Mulheres fazem menos bugs na escrita de códigos do que os homens"

Simcha Neumark, cofundador da fintech WEEL, fala sobre os desafios e conquistas de quem se aventura a criar uma startup.

Conheça as 18 "super fintechs" brasileiras, de unicórnios a promessas

Espaço de fomento a startups de serviços financeiros Distrito mapeou as fintechs brasileiras de maior destaque entre as 553 que existem hoje no país

Por **Mariana Fonseca**
19 ago 2019, 06h00

RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA



Quais são as startups brasileiras que podem virar unicórnio em 2020

Para especialistas, haverá mais fintechs entrando nessa lista, bem como empresas de novos setores da economia

24/01/2020 | 15h36



Por Agências - Reuters

INOVAÇÃO, IDEIAS & EMPREENDEDORISMO

Leia mais

- Em 2019, veja quais eram as startups brasileiras que podem virar 'unicórnio'
- Volume de aportes em startups cresce 80% no País e chega a US\$ 2,7 bi em 2019

deste mês.

Primeiro foram as **fintechs** e os **aplicativos de entregas e de mobilidade urbana**. Depois vieram **imobiliárias online**, **estúdios de games** e **redes de academias de ginástica**. Em 2020, outros setores vão engrossar a **lista brasileira de unicórnios**, as startups de tecnologia que valem mais de US\$ 1 bilhão. Membro recente nessa seara, o Brasil está numa crescente. Foram mais cinco unicórnios em 2019, chegando a 11 no total com a **plataforma de aluguel de imóveis Loft** no início

Esta fintech de antecipação de recebíveis promete te dar crédito em até 55 segundos

A Weel, fundada pelo empreendedor Simcha Neumark, usa integrações com sistemas de gerenciamento de crédito e inteligência artificial para realizar uma análise de crédito rápida

14.11.2019 | BRUNO DE LIMA



Fundada em 2014, a **Weel** nasceu com uma proposta ousada: facilitar o acesso do pequeno empreendedor ao **capital de giro**. Segundo Simcha Neumark, CEO e fundador da empresa, a ideia é dar para os donos de negócios uma agilidade e taxas não encontradas em instituições financeiras tradicionais. A premissa é fácil de se entender. Neumark usa como exemplo um negócio especializado na venda de cadeiras. "O cliente só vai pagar pelas cadeiras em 120 dias, mas o empreendedor tem contas que precisam ser pagas agora", diz.

Nesse caso, seria necessária uma forma de antecipar o recebimento desse **dinheiro** para quitar dívidas com fornecedores, por exemplo.

Uma das opções seria **buscar esse capital em bancos**, mas Neumark conta que muitas vezes o processo de aprovação de **crédito** demora muito – sem contar com os prazos curtos e taxas de juros altas. É aí que a Weel entra.

A maior competição no segmento de micro e pequenas empresas, com a chegada das fintechs, também colabora para um avanço mais significativo da linha de antecipação até o final do ano

Maior demanda de MPEs por crédito impulsiona produtos de menor taxa

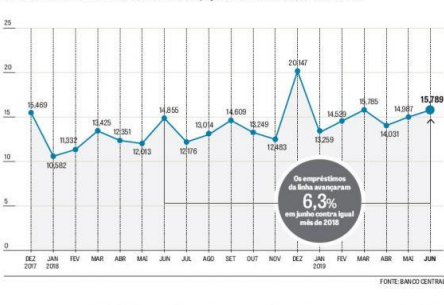
SISTEMA FINANCEIRO

Isabela Boizani
São Paulo
isabela.boizani@dcicomercio.com.br

● A maior demanda de micro, pequenos e médios negócios pressionará por produtos mais adequados em antecipação de recebíveis no mercado de crédito. A maior competição impulsionará taxas menores nas concessões, que hoje chegam a até 9% ao mês. A expectativa é de crescimento do setor, segundo os últimos dados do Banco Central. Enquanto o crédito com desconto de duplicatas registrou um aumento de 20,1% em junho deste ano contra igual mês de 2018 (de R\$ 29,339 bilhões para R\$ 35,259 bilhões), por exemplo, as concessões para antecipação de faturas de cartões subiram 6,3% na mesma base de comparação, de R\$ 14,855 bilhões para R\$ 15,789 bilhões.

Dentre as modalidades semelhantes, apenas o desconto de cheques apresentou queda na relação com junho do ano passado, movimento muito mais relacionado ao menor uso do instrumento (cheque) do que pela menor demanda de crédito. O recuo foi de 5,6%, de R\$ 1,165 bilhão para R\$ 1,100 bilhão. De acordo com o CEO e CFO da Adianta, André Puchain, ainda que os montantes colidos nas linhas de antecipação e desconto já venham crescendo desde o final de 2017, ainda "faltam pelo mercado", principalmente no que diz respeito à oferta da linha a micro e pe-

quenas empresas (MPEs). "Há uma grande presença bancária nessa modalidade, mas o pequeno e médio negócio, muitas vezes vinculado a pessoas físicas, já começa a buscar alternativas. E é porque esse empresário precisa de um produto um pouco mais voltado pra ele que começamos a ver produtos cada vez mais adequados ao segmento e com taxas cada vez menores. Essa é a tendência", diz o executivo.



Nesse sentido, apesar de as linhas de antecipação e desconto serem mais baratas do que o crédito para capital de giro, por exemplo, principalmente devido à garantia atrelada ao produto – que é para-

mente transformar o montante advindo de vendas a prazo ou parceladas em dinheiro presente – as taxas da modalidade podem variar entre 1,6% e 9%. Segundo o Banco Central, a média das taxas de desconto de duplicatas ficou em 17,7% ao ano em junho deste ano, em comparação a igual mês de 2018. Já os juros na antecipação de faturas de cartão ficaram em 13,3% ao ano, recuo de 4,6 pontos percentuais em relação aos 17,9% ao ano na mesma base de comparação.

As taxas para a linha de desconto de cheques, por sua vez, reduziram 4,3 pontos percentuais, de 37,3% ao ano para

33% ao ano em igual período. Os executivos entrevistados pelo DCI também reforçam a chegada das novas tecnologias e a consequente maior competição por parte das fintechs com um dos fatores que vão colaborar para uma pressão cada vez mais forte na redução das taxas de juros. Segundo o diretor de novos negócios da Weel, Nathan Voles, grande parte do alto custo no sistema bancário vem da ineficiência e das burocracias dos sistemas, o que já não acontece na comparação com essas startups financeiras, por exemplo. "O modelo digital das fintechs, por exemplo, permite uma grande redução no

custo de transação e da análise de crédito e isso, consequentemente, já se traduz em uma taxa um pouco mais baixa e adequada aos tomadores", acrescenta o executivo. Ele reitera, porém, que um trabalho mais focado em MPEs ainda precisa ser feito, principalmente no atual momento do País. Segundo os últimos dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), por exemplo, o número de trabalhadores por conta própria teve seu oitavo crescimento consecutivo no segundo trimestre deste ano. A alta foi de cerca de 9%, de 23 milhões de pessoas em junho de 2018 para um total de 24,1 milhões de trabalhadores ao final de junho último. "Há uma lacuna que o mercado ainda precisa preencher principalmente no que diz respeito aos MPEs. Seja trazendo novos produtos ou novas experiências, ainda tem muito trabalho a ser feito", complementa Voles. Já para o CEO da Anticipa Fácil, Thiago Chiffatto, parte dessas mudanças já refletirão em resultados melhores e maiores demandas ao longo do segundo semestre deste ano. "Nas conversas que temos com nossos clientes, diversos já afirmam ter novos contratos saindo da gaveta para serem assinados e a expectativa é de que tenham uma boa surpresa até o final deste ano. Quando a economia começa a girar, a primeira necessidade é de caixa e capital de giro e a linha deve demonstrar um bom crescimento nos próximos meses", conclui Chiffatto.

RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA

ECONÔMICO
Valor

Especiais



REUTERS

SERVIÇOS FINANCEIROS

a eficiência dos processos internos. Não à toa, desde março deste ano, o BB colocou no ar um site para que as novas com interesse em fazer negócios com o BB se cadastrem. Recentemente, a instituição também firmou parceria com a Resale, startup de Piracicaba, para otimizar o processo de venda de seu portfólio com mais de 5 mil imóveis retomados.

Open banking e inovação aberta são frentes em franco desenvolvimento no banco, diz Fosse. Desde 2018, a instituição apoiou três programas de aceleração em parceria com a Startup Farm. Além disso, patrocinou eventos como o Fintouch e o CASL, dois dos maiores eventos de startups do Brasil. "A parceria com a Startup Farm encerrou neste mês. Agora, estamos finalizando contrato com nova aceleradora, para diversificar parceiros e dar melhor oxigenação ao nosso programa", explica.

O Santander também está atento aos novos negócios. Em 2016, comprou a então startup ContaSuper (hoje Superdigital). Desde 2017, o banco espanhol realiza o Radar Santander, programa de aceleração de empresas mais maduras (scale-ups), em parceria com a Endeavor. Além de mentoria, as startups podem gerar oportunidades para o banco, como provas de conceito (PoCs) para validação de soluções e compra de participação (equity). "Neste ano, tivemos quase 600 startups inscritas, envolvendo mais de 15 áreas do banco. Estão em andamento nove PoCs", conta Geraldo Rodrigues, superintendente-executivo de negócios digitais do Santander.

Globalmente, o Grupo Santander possui o Santander InnoVentures, um fundo de venture capital com US\$ 200 milhões. Mais de 20 empresas já receberam aportes do fundo, entre elas a brasileira Credits – fintech que aprova filios pouco explorados pelos bancos privados, por exemplo, crédito com garantia de imóvel. Recentemente, a Credits comprou a startup Creditio e passou a atuar no segmento de crédito consignado privado.

Em março deste ano, o Santander lançou a PI, plataforma digital de investimentos, no modelo de arquitetura aberta, com a oferta de produtos de diversas instituições financeiras. Outro exemplo de "new ventures" que complementam a atividade do banco e cria especialização é a Santander Auto, negócio digital de seguro de automóvel em parceria com a HDI.

Segundo Benjamin Quadros, CEO da BRQ Digital Solutions, os clientes de bancos querem cada vez mais ter uma experiência parecida com as que têm ao usar Netflix e Spotify, por exemplo. "O grande desafio é andarem numa velocidade mais rápida, com transfor-



mação interna de cultura e plataformas", observa.

Responsável por soluções tecnológicas de grandes instituições financeiras, a BRQ tem se aproximado também do ecossistema de startups. Há três anos, criou o BRQ Labs, que investe em empresas nascentes. De lá pra cá, quatro negócios receberam aportes: Zen Finance, Jobcam, TI Pay e BINIC.

A fintech Weel, de antecipação de recebíveis on-line, é um exemplo de como uma startup pode despertar interesse de grandes instituições financeiras. Criada em 2014, a empresa recebeu um aporte de US\$ 6 milhões em 2018 do banco Votorantim. Neste ano, a Franklin Templeton, uma das maiores gestoras de investimentos do mundo, fez um aporte de US\$ 30 milhões no negócio. Atualmente, a plataforma tem mais de 11 mil empresas cadastradas, conta Nathan Yoles, vice-presidente de growth da Weel. "Para os próximos anos, temos a pretensão de iniciar operações em novos países, como México e Chile", diz.

Walkiria, do Bradesco, mais rápida na evolução dos serviços

Quem são as startups brasileiras candidatas a novos unicórnios em 2020

Por Aluísio Alves

7 MIN. DE LEITURA



SÃO PAULO (Reuters) - Primeiro foram as fintechs e os aplicativos de entregas e de mobilidade urbana. Depois vieram imobiliárias online, plataforma de educação e rede de academias de ginástica. Em 2020, outros setores vão engrossar a lista brasileira de unicórnios, as startups de tecnologia que valem mais de 1 bilhão de dólares.



Vista da sala de controle de uma empresa de tecnologia. 10/12/2019. REUTERS/Satish Kumar

RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA



EMPRESA

Quem são as startups brasileiras candidatas a novos unicórnios em 2020

Alguns nomes citados são a CargoX, a Vtex, o Buser e o Volanty

4 min de leitura

REUTERS

24 JAN 2020 - 11H15 | ATUALIZADO EM 24 JAN 2020 - 11H20

Primeiro foram as fintechs e os aplicativos de entregas e de mobilidade urbana. Depois vieram imobiliárias online, plataforma de educação e rede de academias de ginástica. Em 2020, outros setores vão engrossar a lista brasileira de unicórnios, as startups de tecnologia que valem mais de 1 bilhão de dólares.



Membro recente nessa seara, o Brasil está numa crescente. Foram mais seis unicórnios em 2019, chegando a 11 no total, com a plataforma de aluguel de imóveis Loft no início deste mês.

Segmentos das áreas de saúde, logística, agronegócio e gestão também vêm despontando, na prévia de uma diversificação muito maior, que tornará em negócios multibilionários projetos como inteligência artificial, genética e big data.

Marcelo Abritta, fundador da startup Buser (Foto: Divulgação)

PEQUENAS
Empresas
&
GRANDES
Negócios

STARTUPS

5 fintechs brasileiras estão perto de virar unicórnios. Veja quais são elas

A Tracxn mapeia negócios escaláveis, inovadores e tecnológicos com avaliação de mercado de US\$ 1 bilhão ou mais – e também os próximos de chegarem ao valuation

2 min de leitura

MARIANA FONSECA

23 JAN 2020 - 06H03 | ATUALIZADO EM 23 JAN 2020 - 16H21

LEIA TODAS AS REVISTAS
DA EDITORA GLOBO



Escritório da Neon Pagamentos: fintech é uma das cotadas para "soonicorn" (Foto: Neon/Divulgação)

RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA



24/01/2020 11h03

Primeiro foram as fintechs e os aplicativos de entregas e de mobilidade urbana. Depois vieram imobiliárias online, plataforma de educação e rede de academias de ginástica. Em 2020, outros setores vão engrossar a lista brasileira de unicórnios, as startups de tecnologia que valem mais de US\$ 1 bilhão.

Membro recente nessa seara, o Brasil está numa crescente. Foram mais seis unicórnios em 2019, chegando a 11 no total, com a plataforma de venda de apartamentos Loft no início deste mês.

Tendências

Startups conseguem avançar em mercados historicamente dominados pelas grandes instituições

Fintechs ampliam oferta de produtos

Danylo Martins
Para o Valor, de São Paulo

Depois de ficar a pessoa física, as fintechs começam a ampliar a oferta de produtos e serviços para empresas. Do total de 553 startups do setor em operação no Brasil, 54% têm soluções para o segmento B2B, segundo levantamento feito pela Distrito, empresa de inovação aberta. Os negócios avançam em mercados historicamente dominados por grandes bancos. O tamanho do comércio é difícil de quantificar, ao menos por ora, mas não há dúvidas de que os bancos estão atentos aos novos entrantes.

Fundada em 2015, a Finpass conecta uma base de 40 mil pequenas e médias empresas (PMEs) a 350 financiadores, entre bancos médios, financeiras, fundos de direitos creditórios (FIDCs) e fintechs de crédito. Pela plataforma, as companhias acessam modalidades como crédito com ou sem garantia e desconto de duplicatas.

O negócio chamou a atenção do BTG Pactual, que investiu este ano na startup — na rodada (valor não revelado), a gestora e Bricks Ventures aumentou sua participação na empresa.

A startup começou a desenvolver também ferramentas específicas para que bancos melhorem a oferta de crédito digital para empresas. “Muitos bancos querem tornar o crédito mais digital, mas não têm estrutura pronta”, conta Dan Cohen, CEO da Fin-

pass. Com a nova linha de negócios, a startup prevê crescer a receita de quatro a cinco vezes, diz, sem revelar o faturamento. O investimento em tecnologia também impulsionou os negócios. Neste ano, a plataforma soma mais de R\$ 4 bilhões em propostas de crédito — em 2018, o número foi de R\$ 1,5 bilhão.

Neste ano, a Franklin Templeton injetou US\$ 30 milhões na Weel, de antecipação de recebíveis

Outro negócio que despertou interesse de um banco foi a fintech **Weel**, de antecipação de recebíveis on-line. Criada em 2014, a empresa recebeu um aporte de US\$ 6 milhões no ano passado do Banco Votorantim. Neste ano, a Franklin Templeton, uma das maiores gestoras de investimentos do mundo, injetou US\$ 30 milhões no negócio.

Atualmente, a plataforma tem mais de 11 mil empresas cadastradas, segundo Nathan Yoles, vice-presidente de growth da Weel. O volume operacionalizado cresceu 4,6 vezes no primeiro semestre de 2019 na comparação com o mesmo período do ano passado. Para os próximos anos, a meta é expandir a atuação no mercado brasileiro e iniciar operações em países como México e Chile.

A VExpenses é uma plataforma

para gestão de despesas corporativas. A intenção é tornar mais simples e menos burocráticas atividades de conferência, análise e pagamento de reembolsos. Em operação desde 2016, a startup atende mais de 1.300 clientes, principalmente médias e grandes empresas, afirma Bruno Pain, cofundador da startup. O empreendedor diz que a expectativa é triplicar o faturamento em 2019 e repetir a dose no próximo ano.

De olho no avanço das fintechs, os bancos se movimentam. O Santander aposta em novos negócios, inclusive para concorrer com as startups. Começou com a compra da ContaSuper, em 2016, que se transformou em SuperDigital há dois anos. Ganhou força este ano com a criação da Pi, plataforma digital de investimentos, no modelo de arquitetura aberta. “Estamos reagindo de duas formas: ou criando novas ‘ventures’ ou buscando parcerias”, aponta Tomás Mariotti, superintendente de novos negócios do Santander.

Para se aproximar do ecossistema de startups, o banco espanhol criou o Radar Santander, programa de aceleração em conjunto com a Endeavor que chegou à terceira edição em 2019. Empresas que passaram pelas duas primeiras edições têm feito parceria com o banco. Segundo Mariotti, estão sendo testadas atualmente soluções de biometria facial, emissão de notas fiscais e gestão empresarial integrada (ERP).

Em novembro, o Banco Voto-

rantim lançou o BVX, unidade de inovação e venture capital. No segmento corporativo, a instituição tem olho de gato para startups com serviços como documentação e registro de garantias. “No final das contas, isso significa melhorar o atendimento ao cliente”, afirma Reinaldo Agostinho Junior, gerente executivo de produtos corporativos e investment banking do Votorantim. O banco tem ampliado as plataformas que se conectam a fintechs por meio de uma interface de programação de aplicações (API, na sigla em inglês) para serviço de “cash management”.

Avanço constante

Mais da metade das fintechs tem soluções para empresas (B2B)

Evolução

Período	Quantidade
Apo/15	56
Set/16	202
Nov/17	332
Ago/18	404
Mai/19	553

Público alvo - participação, em %

Público Alvo	Participação (%)
B2C	30.3%
B2B	69.7%

Finpass soma mais de R\$ 4 bilhões em propostas de crédito — em 2018, o número foi de R\$ 1,5 bilhão

O banco ABC Brasil também aposta na conexão via API com fintechs — hoje 20 empresas estão plugadas na plataforma, segundo Marco Mastroeni, vice-presidente de produtos, canais, inovação e marketing do banco. Soluções de startups estão sendo testadas pela instituição para melhorar a eficiência de processos internos e parcerias começam a ser costuradas. A busca não é tarefa das mais fáceis. “Não são todas as fintechs que estão no estágio de maturidade comercial que consiga ter um processo mais maduro de parceria”, observa Mastroeni.

Distribuição

Total de empresas

Categoria	Total de empresas
Meios de pagamento	115
Crédito	87
Back office	66
Risco e compliance	51
Criptomoedas	43
Investimentos	36
Fidelização	27
Finanças pessoais	26
Crowdfunding	26
Serviços digitais	26
Tecnologia (infraestrutura e open banking)	15
Negociação de dívidas	14
Cartões	12
Clonagem	9

Volume de investimentos global, em US\$ bi *

Ano	Volume (US\$ bi)
2013	18.8
2014	45.5
2015	67.2
2016	63.4
2017	90.8
2018	110.9

Fintechs ampliam oferta de produtos

Negócios avançam em mercados historicamente dominados pelas grandes instituições

Por **Danylo Martins** — Para o Valor, de São Paulo

Exatidão e atualização em tempo real

Avanço constante

Mais da metade das fintechs tem soluções para empresas (B2B)

Evolução

Período	Quantidade
Apo/15	56
Set/16	202
Nov/17	332
Ago/18	404
Mai/19	553

Público alvo - participação, em %

Público Alvo	Participação (%)
B2C	30.3%
B2B	69.7%

Distribuição

Total de empresas

Categoria	Total de empresas
Meios de pagamento	115
Crédito	87
Back office	66
Risco e compliance	51
Criptomoedas	43
Investimentos	36
Fidelização	27
Finanças pessoais	26
Crowdfunding	26
Serviços digitais	26
Tecnologia (infraestrutura e open banking)	15
Negociação de dívidas	14
Cartões	12
Clonagem	9

Volume de investimentos global, em US\$ bi *

Ano	Volume (US\$ bi)
2013	18.8
2014	45.5
2015	67.2
2016	63.4
2017	90.8
2018	110.9

xcom

RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA



yahoo!finanças

Buscar por notícias, códigos de negociação ou empresas

Finanças Pessoais

Investimentos

Empreendedorismo

Trabalho

Líderes

Agro

Autos

Com coronavírus,
fintechs se
preparam para
primeira grande
crise

yahoo!

finanças

Colaboradores Yahoo Finanças

Yahoo Finanças · 8 de abril de 2020

t

f

Foto: Getty Images

Por Matheus Mans

Hora de refazer planos e pensar em alternativas

Micro, pequenos e médios empresários são os mais atingidos pela crise causada pelo coronavírus. Os pedidos de empréstimo têm aumentado, especialmente para capital de giro, mas especialistas alertam para o perigo de se endividar

ANA CAROLINA DINIZ
carol.diniz@uevora.pt

O momento é complicado para todos, mas quem depende de vendas e clientes sofre ainda mais com o fechamento de lojas e paralisação de atividades. Os consumidores sumiram, as contas, não. Com este cenário, as *fintechs* (*startups* financeiras) registraram um aumento significativo de pedidos de empréstimo na última semana, quando o governo estadual determinou o isolamento social.

— Percebemos um aumento de 40% na última semana. Podemos perceber que existem dois cenários distintos: um é o das empresas com perspectivas positivas, como farmácias e mercados, que precisam de capital de giro para reforçar o estoque e outras possíveis demandas. O outro cenário é o dos que verão queda na demanda por seus serviços.

para micro e pequenos empreendedores.

Carlos Melles, presidente do Sebrae, recomenda que o empresário pense muito em suas reais necessidades

pagar os empréstimos de maiores taxas de juros já contraídos com empréstimos de menores taxas de juros. Assim, a empresa ganha tempo para organizar o flu-



Unidos. Na foto, alguns dos empresários do coletivo Pop Afro, que ficam no Madureira Shopping. Eles agora se uniram para criar uma loja virtual e um delivery

compõem o coletivo Pop Afro, no terceiro andar do Madureira Shopping. Com o fechamento dos shoppings por determinação do governo, depois de avaliar seus custos e fazerem inventários de estoques e peças, eles se uniram para criar um serviço de entrega.

— E estamos fazendo uma força-tarefa financeira para criar uma loja no Instagram para vendas em todo o Brasil. Tudo para tentar driblar todo este prejuízo que cairá sobre o pequeno empresário — diz Ligia Parreira, idealizadora do movimento Pop Afro.

O home care foi a solução encontrada por Famile Alves, dona do salão com seu nome em Vila Isabel. Ela comanda 14 funcionários — alguns no regime CLT e outros MEI, que trabalham por comissão. Equipado com um aparato de segurança — luva, máscara e álcool em gel — o profissional vai à casa do cliente para prestar o serviço de beleza, agendado via WhatsApp.

—O pequeno empreendedor não tem uma reserva para lidar com tudo isso. Estou

RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA

FOLHA DE S.PAULO

CORONAVÍRUS

BC exclui fintechs de pacote para aumento de crédito contra coronavírus

Instituições digitais falam em aumento de demanda por pequenas empresas, mas não têm dinheiro para emprestar



Isabela Bolzani

SÃO PAULO As fintechs (instituições que usam tecnologia para oferecer serviços financeiros) reportaram um aumento na demanda por crédito de micro, pequenas e médias empresas nas últimas duas semanas. O problema é que, além do maior risco de inadimplência, elas não têm dinheiro suficiente para atender a demanda.



RESULTADOS NA GRANDE IMPRENSA



BV investe R\$ 80 mi na fintech Weel

O BV, ex-Banco Votorantim, anunciou ontem um aporte de R\$ 80 milhões na fintech Weel, numa aposta para elevar a participação no nicho de empréstimos para empresas médias. Além do aporte, o banco vai ampliar a quantidade de recursos disponíveis em empréstimos para a Weel em até R\$ 800 milhões.

Criada em 2015 em Israel pelos brasileiros Simcha Neumark e Shmuel Kalmus e pelo americano Russell



MIA

BV investe R\$80 milhões na plataforma de antecipação de recebíveis Weel



13/02/2020 15h32

Por Aluisio Alves

SÃO PAULO (Reuters) - O BV, ex-Banco Votorantim, anunciou nesta quinta-feira um novo investimento de 80 milhões de reais na Weel, plataforma de antecipação de recebíveis, numa aposta para elevar a participação no nicho de empréstimos para empresas médias.

Além do aporte, o banco vai ampliar o funding para a Weel em até 800 milhões de reais.

O movimento ilustra como o BV, especializado em empréstimos para compra de automóveis, está casando duas de suas prioridades para acelerar o

PUBLICIDADE



**Empréstimo
com veículo
em garantia**

**Juros a partir de
1.49%**

RESULTADOS EM MÍDIAS REGIONAIS

**CORREIO
BRAZILIENSE**

EXTRA

EXTRA

Economia

CONSUMO / Expectativa de variação de aumento de preços nas vendas em relação ao mesmo período do ano passado. Em todo país, levantamento do setor de varejo: R\$ 38 bilhões, segundo a CMC. Dados regionais também mostram de varejo eletrônico

Região	Variação	Variação	Variação	Variação	Variação
Sul	RS 900	RS 4.240	RS 4.567	0,00%	4,50%

Black Friday movimentou R\$ 150 milhões no DF

Além dos bancos convencionais

Dicas para o "Pre-Black Friday"

Desconfiança e reclamações

Preparativos para o fim do ano

Varejo de crédito para ampliar estoque da empresa e pagar 13º aos funcionários

Além dos bancos convencionais

Conteúdo do site

Emprego

Veja onde obter crédito para ampliar estoque da empresa e pagar 13º aos funcionários

Comentário

Comentários Encerrados

Simulador do Tesouro Direto

Veja quanto seu dinheiro pode render

Partiu Bolsa de Valores? Vá de Fundos!

Lets mais

Segurança

Conteúdo do site

RESULTADOS EM MÍDIAS REGIONAIS

GAZETA DO POVO

As 5 fintechs brasileiras que devem virar unicórnios em breve

Por Patrícia Basilio, especial para Gazeta do Povo [24/01/2020] [14:50]



Entre os minicórnios estão Creditas, ContaAzul, Guiabolso, Neon e WEEL. Foto: Bigstock

▶ Ouça este conteúdo

> GazzConecta

CBN Recife
105.7FM



MOVIMENTO ECONÔMICO
com Patrícia Raposo

≡ MENU

NEGÓCIOS

Busca por crédito cresce entre fintechs e Weel surf na onda

✎ POR: PATRÍCIA RAPOSO

Esta fintech registrou alta de 115% na demanda entre empresas do Nordeste



RESULTADOS EM MÍDIAS REGIONAIS

DIÁRIO DO COMÉRCIO
Minas é o nosso negócio

BV anuncia investimento de R\$ 80 mi na Weel

Por **Diário do Comércio** - 14 de fevereiro de 2020

 Curtir 1



Share



PUBLICIDADE

Publicidade

EDITORIAS

Selecionar categoria

POSTS RECENTES

VIVER EM VOZ ALTA | O PARADOXO DE 2

VLI E VALE ABREM INSCRIÇÕES PARA NO
DESAFIO

TORO RANCH SE DESTACA PELOS
EQUIPAMENTOS

RELATOR AFIRMA QUE AUSTERIDADE FIS
SERÁ UMA DAS BALIZAS DO PROGRAMA
CIDADÃ



Weel mira recebíveis de empresas

O caso da Weel é típico de como nasce um fintech de sucesso. Em 2015,

Monashees US\$ 8,5 milhões. Em 2018, a Weel captou US\$ 6

RESULTADOS EM MÍDIAS REGIONAIS

Diário do Nordeste

ASSINE O DIÁRIO DIGITAL Sexta-feira, 09 de Outubro de 2020

HOME CORONAVÍRUS DIAS MELHORES METRO POLÍTICA JOGADA **NEGÓCIOS** VERSO OPINIÃO ÚLTIMAS

BC exclui fintechs de pacote para aumento de crédito contra coronavírus

Escrito por **Folhapress**, 17:38 / 26 de Março de 2020.

As instituições pleiteiam o crescimento do caixa para dar conta da demanda

NEGÓCIOS

Jornal do Comércio
O Jornal de economia e negócios do RS

87
ANOS

Dados sobre as fintechs no Brasil

Quase metade das fintechs brasileiras (**49,6%**) nasceu entre **2016 e 2019**. As três categorias de fintechs com maior representatividade são: meios de pagamento (**16,4%**); crédito (**15,8%**) e backoffice (**15,1%**)

Onde estão?

A região Sudeste é a que mais concentra startups do setor financeiro: são 70% delas frente a 20% no Sul. Em seguida está o o Nordeste (5,4%), Centro-Oeste (3,6%) e Norte (0,7%).

Perfil dos sócios

As fintechs no Brasil costumam ter de dois a três sócios, sendo 88% do gênero masculino e apenas 12% do gênero feminino, com média de idade 39,4 anos. As top 10 entre as fitnechs (tendo como parâmetro dados de número de funcionários, faturamento presumido, investimentos captados e métricas de redes sociais)

Tamanho

Mais de 40 mil pessoas trabalham em startups do setor financeiro no País. Aqui, a categoria com maior destaque também é a de Meio de Pagamento, que emprega cerca de 35% dos profissionais deste mercado. Cerca de dois terços das empresas mapeadas, entretanto, são de pequeno porte e possuem até 20 funcionários.

Público-alvo

As fintechs possuem preferência por modelos de negócio que atendem outras empresas: 55,8% delas atuam no mercado Business to Business (B2B). Depois estão as que atendem o consumidor final (28,4%) e 10,8% atendem os dois públicos. Cerca de 5% integram o novo conceito de B2B2C, chegando ao consumidor final por meio de outras empresas.

- | | |
|-------------|---------------|
| 1 Nubank | 6 C6 Bank |
| 2 Ebanxs | 7 PicPay |
| 3 Stone | 8 Creditas |
| 4 PagSeguro | 9 Weel |
| 5 Neon | 10 Conta azul |

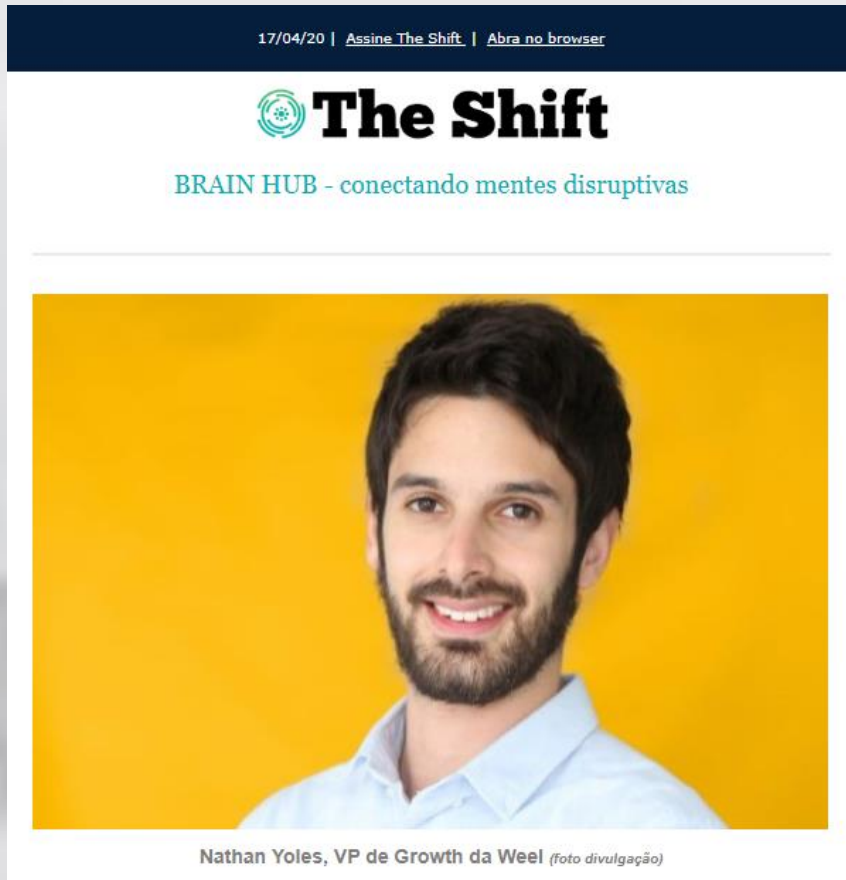
RESULTADOS EM MÍDIAS TIER B E C



CanalTech



RESULTADOS EM MÍDIAS TIER B E C



RESULTADOS EM MÍDIAS TIER B E C



Plataforma "busca" crédito barato para bares e restaurantes

Por Redação - 8 de abril de 2020

35 0

Curir 1



Com o avanço do coronavírus no Brasil e o fechamento do comércio em cidades de todo o País, donos de bares e restaurantes têm sido fortemente impactados por uma queda vertiginosa de receita, fruto do isolamento de seus clientes. Manter a operação e os salários em dia têm sido um dos principais desafios de empresários do setor, que têm criado uma série de alternativas para driblar a crise. Neste cenário a Suflex criou uma plataforma que tem como objetivo conectar empreendedores do setor à fintechs para a oferta de soluções financeiras e acesso ao crédito com taxas inferiores às de mercado tradicional.

Num segmento que reúne cerca de 1 milhão de estabelecimentos em território nacional, responsáveis pela geração de 6 milhões de vagas de trabalho, a iniciativa chega para ajudar esses empresários a manterem empregos, sustentarem suas operações e continuarem funcionando. Entre as fintechs já conectadas à plataforma, estão BizCapital, Pontte, Nexoo, Louu, as quatro de crédito, e Weel, de antecipação de recebíveis.



ÚLTIMAS

NEGÓCIOS

ECONOMIA

FINANÇAS

CARREIRA

TEC

CULTURA

HOME / CORONAVÍRUS

**Pandemia impõe
protagonismo inédito
para fintechs de crédito**

RESULTADOS EM MÍDIAS TIER B E C



Startups

WEEL: FINTECH VISTA COMO PRÓXIMA STARTUP UNICÓRNIIO BRASILEIRA

Com foco no B2B, Weel aposta no financiamento das duas pontas das operações das empresas com serviços de antecipação de recebíveis

por [Raphael Coraccini](#) em 16 de março de 2020

As **fintechs** brasileiras puxam a fila das startups mais promissoras do País. O sistema bancário brasileiro tem um histórico de estabilidade nas últimas décadas e produziu alguns dos bancos mais poderosos do mundo. Esperava-se que novos entrantes não tivessem chance ao disputar mercado. Mas a **criatividade** dos novos negócios têm aberto espaço entre os gigantes e levado novidades e eficiência aos consumidores e empresas.

A **Weel** tem aproveitado a brecha no segmento de crédito para antecipação de recebíveis via nota fiscal. A **startup** se posiciona como fintech de crédito para empresas, tendo como core business antecipação de recebíveis para médias e pequenas empresas. Uma das poucas fintechs B2B, ou seja, que não trabalha diretamente para o consumidor final, a startup está sendo cotada como um dos **próximos unicórnios brasileiros**.

Criada em 2015 para descomplicar o acesso de pequenas e médias empresas brasileiras ao capital de giro, a Weel faz transações via boleto e depósito em conta. Qualquer empresa que emite nota fiscal com recebível a prazo consegue solicitar o crédito dentro da plataforma da empresa. "No nosso caso, fazemos a utilização do 'contas a receber' por meio da antecipação do recebível, o que representa uma diferença em relação ao empréstimo", explica **Nathan Yoles**, vice-presidente de Growth da Weel, ao **Whow!**.



MUITO
OBIGADO!

xcom