

LIFT *papers*

REVISTA DO LABORATÓRIO
DE INOVAÇÕES FINANCEIRAS
E TECNOLÓGICAS

2ª EDIÇÃO

 Fenasbac®

 BANCO CENTRAL
DO BRASIL

LIFT Papers

Revista do Laboratório de Inovações Financeiras e Tecnológicas

Volume 2 • Número 1 • Maio 2020

Editor-Chefe da Revista

André Henrique de Siqueira, PhD

Editor Adjunto da Revista

Aristides Andrade Cavalcante Neto, MSc
Rodrigo de Azevedo Henriques

Corpo Editorial da Revista

Marcus Vinicius Cursino Soares
Rafael Sarres de Almeida

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca do Banco Central do Brasil

LIFT Papers / Banco Central do Brasil. Vol. 2, n. 1, (maio 2020). Brasília: Banco Central do Brasil, 2020.

Semestral

Disponível em:

https://www.liftlab.com.br/docs/lift_Red.pdf.

ISSN 2675-2859

1. Inovação Tecnológica – Brasil. 2. Sistema Financeiro – Brasil. 3. Crédito. I. Banco Central do Brasil.

CDU 336.7:004.738.5

Presidente do Banco Central do Brasil

Roberto Campos Neto

Presidente da Fenasbac

Paulo Renato Tavares Stein

Comitê-Executivo LIFT 2020

Aloisio Tupinambá Gomes Neto

André Henrique de Siqueira – Coordenação

Aristides Andrade Cavalcante Neto – Coordenação

Breno Santana Lobo

Hélio Fernando Siqueira Celidonio

Marcus Vinicius Cursino Soares

Rafael Sarres de Almeida

Reinaldo Lívio Wielewski

Rodrigo de Azevedo Henriques – Coordenação

Maria Aparecida Padilha Ribeiro – Coordenação

Representantes dos Parceiros de Tecnologia

AWS

Leandro Bennaton

Ana Motta

IBM

Fábio Luis Marras

Ludimila Salimena

Leonardo Guaraldi Couto

MICROSOFT

Ronan Damasco

João Paulo Fernandes

Cristiano Gomes

R3

Keiji Sakai

Luiz Jerônimo

MULTILEDGERS

Pedro Souza

Marcela Gonçalves

CIELO

Gustavo Burin

Whatson Silva

SaxPerto

Tiago Vidal Godoi e Rodrigo Trindade Batista

A SaxPerto permite que clientes de bancos digitais ou carteiras digitais façam micro saques a partir de seu saldo disponível, através de uma rede de varejistas credenciados a um custo bastante reduzido.

A transação na SaxPerto é feita através de um aplicativo dirigido ao varejista, que gera um QR *code* que, por sua vez, é lido pelo aplicativo da carteira, sem que o cliente precise instalar nenhum aplicativo adicional.

De um lado, as carteiras e bancos digitais que se integram à SaxPerto desfrutam da capilaridade e dos serviços mais baratos para oferecer aos seus clientes. Por outro lado, varejistas ganham uma taxa por saque e recebem um fluxo adicional de pessoas em seu estabelecimento.

Em resumo, reduzimos o gargalo que as soluções de pagamento digitais enfrentam ao tentar atingir o público desbancarizado, oferecendo uma taxa de saque acessível e presença nas comunidades mais carentes.

Introdução

A SaxPerto permite (micro) saques em espécie a partir de saldo das principais carteiras digitais (ex.: Mercado Pago, Nubank, Rappi, Pagbank, Neon, Original, Samsungpay etc.) através de uma rede de pequenos varejistas.

Atualmente muitas carteiras digitais focam no público desbancarizado ou subatendido, porém, na hora de sacar dinheiro dessas carteiras, para pequenas necessidades do dia a dia, além de ter uma rede limitada do banco 24horas, lotéricas ou correios, a taxa de saque costuma ser alta, chegando a R\$9,90 por saque do cliente final.

O microsaque vira uma fonte de renda para os pequenos varejistas, reduz o risco com excesso de dinheiro em espécie no caixa e traz um fluxo adicional de clientes para o estabelecimento.

Desenvolvemos um aplicativo, que está em fase piloto, focado nos pequenos varejistas, para testar as diversas variáveis do negócio (incentivos, segurança, conveniência etc.). Para isso, já integramos Nubank, Mercado Pago, PicPay, PagBank, Next, Banco Original e Agibank.

Queremos oferecer um serviço de rede, com capilaridade nacional, para todas as *fintechs* de meios de pagamento. Neste segmento de *fintechs*, somente entre 2018 e 2019, foram criadas 45 empresas, chegando a um total de 151 (RADAR; FINTECHLAB BRASIL, 2019).

A SaxPerto permitirá uma transição mais suave dos "desbancarizados" para o mundo das carteiras e bancos digitais, uma vez que o custo de transação reduzirá consideravelmente e a presença nas áreas mais remotas será possível. Com isso, damos segurança e acessibilidade aos clientes, para que eles confiem em deixar seu dinheiro em uma conta digital.

Outro fator importante é reduzir a dependência de caixas eletrônicos, para reduzir, no médio prazo, os crimes de explosão de caixas eletrônicos e "saidinhas de banco", devido à elevada concentração de dinheiro em um só local.

Tudo isso é feito por meio de uma interface intuitiva para os comerciantes, que poderão utilizar seu próprio dispositivo de celular (ou PDVs integrados) para se conectar à rede. Já os clientes que fazem saques não precisam instalar nenhum app adicional, além da própria carteira.

Os dois sócios têm experiência no mercado financeiro e carteiras digitais, além de mais de vinte anos de experiência com tecnologia e integrações seguras.

Nosso principal desafio, no entanto, é construir capilaridade rapidamente. Para isso, estamos fazendo parcerias estratégicas com sindicatos de bancas de jornais, farmácias, indústrias e operadoras de recarga de celular.

1 Objetivos

A SaxPerto tem como objetivo reduzir em mais de 60% o custo de saque para carteiras digitais e, com isso, democratizar a adoção delas pelo público considerado "desbancarizado ou subatendido pelos bancos". Atualmente o custo de saque para o usuário de carteira digital varia de R\$6,50 a R\$9,90 por saque. A esse custo, usuários mais sensíveis a preço deixam de utilizar as carteiras digitais, ou sacam todo o valor disponível de uma vez, para não serem cobrados novamente.

A premissa das principais carteiras digitais é que o usuário possa executar todas as suas demandas financeiras de forma digital, por isso, o custo de saque “não é relevante”, frente a outros serviços prestados de forma gratuita. Porém, entendemos que o processo de digitalização do dinheiro é gradual e que ainda haverá necessidade de dinheiro físico no dia a dia das pessoas nos próximos anos, principalmente para aqueles que moram mais afastados das grandes capitais.

Nossa abordagem não só reduz o custo de saque como também distribui renda para os pequenos varejistas, que antes era totalmente concentrada nos principais bancos do País (TecBan/Lotéricas) e Correios, para pagar os custos logísticos para manter a rede de atendimento.

Em um futuro próximo, nosso objetivo, além do saque, é permitir transações de compra pelo nosso aplicativo. Com isso, facilitamos a gestão financeira do estabelecimento comercial, que não precisará fazer conciliação e transferência de recursos entre dezenas de carteiras digitais. Todo o recurso será consolidado em uma conta escolhida pelo estabelecimento comercial.

Para as novas carteiras digitais que estão surgindo, ofereceremos capilaridade de aceitação nos estabelecimentos que estivermos presentes. A ideia é reduzir o custo de credenciamento de estabelecimentos e ampliar a competição entre as carteiras.

Dentro do projeto LIFT, o objetivo é desenvolver e refinar o protótipo e iniciar nosso projeto-piloto em novembro de 2019 com alguns varejistas para validar o modelo de negócio, a aceitação dos varejistas, a demanda dos usuários, a percepção das carteiras e a solidez do aplicativo.



2 Fundamentação teórica

2.1 Demanda por serviços bancários mais baratos e mais acessíveis além das capitais

O Brasil tem 45 milhões de desbancarizados, que movimentam R\$817 bilhões anualmente, de acordo com a pesquisa realizada pelo Instituto Locomotiva. Muitos desses já tiveram conta em banco, mas não tiveram boas experiências.

Desse setor da população, 31% apontam falta de dinheiro para não ter conta em banco, 29% preferem dinheiro em espécie e 49% não confiam em banco. Geograficamente, 62% deles moram no interior e 39% moram na região Nordeste. Apesar de não terem conta em banco, 12% ainda possuem algum cartão de crédito (INFOMONEY; agosto, 2019).

O Banco Central revela que 29% da população brasileira recebe o salário em espécie e 68% costuma carregar no bolso cédulas com valores entre R\$ 20 e R\$ 50 (TECBAN, 2018).

2.2 O boom das carteiras e bancos digitais

O volume de *fintechs* em atuação no Brasil saltou de 453 em agosto de 2018 para 604 no início de junho de 2019, um crescimento de 33% (dez pontos percentuais acima do crescimento do ano anterior).

As *fintechs* do setor de pagamentos foram as que mais cresceram pelo segundo ano consecutivo. O segmento de pagamentos reúne 151 empresas (um aumento de 45 empresas de 2018 para 2019), representando 29% das *fintechs* brasileiras (RADAR; FINTECHLAB BRASIL, 2019).

2.3 Banco 24 Horas atrapalha clientes de bancos pequenos

“As tarifas que a Tecban cobra elas são tarifas que são muito grandes para os bancos pequenos, o que em parte até inviabiliza um pouco a competição. Então obviamente é um tema que o Banco Central tem acompanhado”... “Então o que acontece na prática é que o banco pequeno que precisa entrar no mercado, que precisa dar acesso ao seu cliente pequeno, acesso ao ATM, ele paga muito mais do que o banco grande” Roberto Campos Neto, Presidente do Banco Central (MONEYTIMES; Novembro, 2019).

2.4 A população brasileira está conectada à internet graças aos Smartphones:

No total, 126,3 milhões de brasileiros acessavam a internet regularmente, o que representava 69,8% de toda a população com mais de 10 anos de idade, sendo que 97% acessaram a internet pelo celular (IBGE, PNAD Contínua TIC 2017).

De 2016 para 2017, o percentual de utilização da internet nos domicílios subiu de 69,3% para 74,9%, ou seja, três em cada quatro domicílios brasileiros têm acesso. Na área urbana, esse percentual de utilização cresceu de 75,0% para 80,1% e na área rural, de 33,6% para 41,0%.

Nos 17,7 milhões de domicílios onde não houve utilização da internet, os motivos indicados foram: falta de interesse em acessar a internet (34,9%), serviço de acesso à internet era caro (28,7%), nenhum morador sabia usar a internet (22,0%), serviço de acesso à internet não estava disponível na área do domicílio (7,5%) e equipamento eletrônico para acessar a internet ser caro (3,7%).

A indisponibilidade do serviço de acesso à internet foi o motivo indicado em somente 1,2% dos domicílios da área urbana, contra 21,3% daqueles em área rural.

O relatório da Febraban, divulgado em 2019, aponta que o número de contas movimentadas no canal *mobile banking* superou o de contas movimentadas por meio do *internet banking*, totalizando 70 milhões e 53 milhões, respectivamente (TECBAN, 2018).

2.5 A tecnologia de código QR facilita a transação entre as carteiras digitais

A tecnologia *QR Code* está sendo popularizada pelos aplicativos financeiros, nos últimos anos, para trocar informações entre contas rapidamente. Embora haja tecnologias mais modernas com efeitos semelhantes, como NFC, *Bluetooth*, entre outros, o *QR code* é mais versátil, pois qualquer modelo de aparelho de celular inteligente possui uma câmera.

QR (*Quick Read*) *code* é um código de barras em 2D que pode ser escaneado pela maioria dos aparelhos celulares que têm câmera fotográfica, e consegue armazenar um volume significativo de caracteres (7.089 números ou 4.296 alfanuméricos). Foi criado em 1994, pela empresa japonesa Denso-Wave para identificar peças na indústria automobilística, e desde 2003, é usado para ler dados através da câmera fotográfica dos telefones celulares (GI, maio, 2011).

2.6 Domínio do principal *player* TecBan e sua pesada estrutura de custo

A TecBan está presente em 650 cidades com 23 mil equipamentos instalados. Em 2018, a TecBan teve 1,9 bilhões de transações (sendo 90% saques e extratos), gerando R\$2 bilhões em receita (TECBAN, 2018). Mesmo cobrando R\$6,50 das *Wallets* e -R\$3,61 dos grandes bancos por transação (EPOCA, 2019), a TecBan teve um prejuízo de quase R\$40 milhões de reais, com um aumento de 28% nas despesas operacionais e de 72% nas despesas administrativas (TECBAN, 2018).

	Nota	TecBan		Consolidado	
		2018	2017	2018	2017
Receita líquida	16	1.990.718	1.978.051	2.008.015	1.992.359
Custos dos serviços prestados	17	(1.510.307)	(1.465.128)	(1.505.690)	(1.459.704)
Lucro bruto		480.411	512.923	502.325	532.655
Despesas e receitas operacionais		(349.586)	(281.690)	(443.758)	(344.432)
Despesas com pessoal	17	(107.897)	(115.655)	(142.595)	(137.816)
Despesas gerais e administrativas	17	(266.311)	(156.807)	(320.879)	(186.540)
Outras (despesas) receitas líquidas	17	24.622	(9.228)	(19.523)	(20.070)
Resultado financeiro líquido	18	(77.740)	(86.436)	(78.225)	(89.549)
Despesas financeiras		(96.433)	(90.326)	(101.182)	(94.362)
Receitas financeiras		18.693	3.890	22.957	4.813
Resultado de equivalência patrimonial	7	(73.200)	(30.077)	-	-
Lucro (prejuízo) antes da tributação		(20.195)	106.720	(19.650)	98.674
Imposto de renda e contribuição social		(18.388)	(41.811)	(18.834)	(33.765)
Imposto de renda e contribuição social corrente	19.a	(1.588)	(35.262)	(1.933)	(35.262)
Imposto de renda e contribuição social diferido	19.c	(17.001)	(6.549)	(17.001)	1.497
Lucro líquido (prejuízo) do exercício		(38.584)	64.909	(38.584)	64.909
Quantidade de ações		3.755.080	3.755.080		
Lucro (prejuízo) por ação em R\$ - Básico/Diluído		(0,010)	0,017		

Quarenta bancos são associados da rede TecBan e acessam a rede diretamente; as demais instituições acessam a rede por meio da Cirrus, braço da bandeira de cartões Mastercard. Elas pagam um valor unitário de até R\$6,50, por uma transação de saque, valor até 80% maior do que o pago pelos grandes bancos, segundo especialistas do setor.

Além disso, cada instituição deve manter individualmente com a Rede 24 Horas uma quantidade de dinheiro equivalente aos montantes de saques, uma espécie de lastro, o que envolve altos custos de logística.

Para reduzir um pouco esses custos, a TecBan lançou o *hub* digital: "Com o *hub* digital, vai haver maior facilidade de interconexão e o custo de transação vai diminuir sensivelmente", disse Tiago Aguiar à Reuters.

Segundo o executivo, dentre as instituições que devem fazer parte desse modelo estão os bancos digitais C6 Bank, Nubank, Banco Inter, Agibank e Banco Original (EPOCA, 2019).

.....3 Visão geral

A operação de saque do SaxPerto funciona através de um aplicativo intuitivo direcionado ao varejista, que mostra uma lista das carteiras integradas e depois, uma lista de valores para saque (limitado a R\$150,00). O cliente da carteira digital não precisa de nenhum aplicativo adicional.

Em linhas gerais, cada transação de saque tem uma taxa de aproximadamente R\$2,50. Metade desse valor fica com o estabelecimento e a outra é dividida entre a SaxPerto e seus parceiros. A carteira digital tem a prerrogativa de subsidiar essa taxa, ou cobrar de seus clientes uma margem sobre ela. No primeiro caso, a carteira digital paga a transação para a SaxPerto; no segundo, a SaxPerto paga para a carteira o valor de taxa que excede os R\$2,00. Cada *fintech* usa uma política em relação a tarifa de saque. O Banco Inter e o Banco Original, por exemplo, isentam os clientes. O Nubank repassa o custo (EPOCA, 2019).

Para executar as transações financeiras, a SaxPerto abre uma conta em cada uma das carteiras e bancos digitais integrados via API. Dessa forma, a transação tem um custo próximo de zero, uma vez que inicia e termina dentro do mesmo arranjo de pagamento, sem passar por intermediários. Já o varejista não precisa ter uma conta em cada carteira digital, ele apenas escolhe uma conta para ter seu saldo acumulado transferido, diária ou semanalmente.

3.1 Casos de uso

3.1.1 Apresentação da rede credenciada

As carteiras digitais integradas apresentam em um mapa os locais para saque mais próximos do cliente. Para isso a SaxPerto oferece uma API com as coordenadas geográficas dos pontos de saque ativos.

O aplicativo da SaxPerto permite que o estabelecimento comercial opte por estar “ativo” ou “inativo” no sistema, dependendo de sua disponibilidade de caixa para efetuar as transações de saque, ao longo do dia.

3.1.2 Solicitação de saque

Ao solicitar um saque, o cliente da carteira digital diz ao varejista de qual carteira digital ele quer sacar e o valor desejado. Com essas informações, o varejista abre o app da SaxPerto, seleciona as opções e gera um código QR (GI, maio, 2011), que é apresentado ao cliente. O varejista precisa estar conectado à internet.

3.1.3 Confirmação de saque

O cliente, por sua vez, abre o aplicativo de sua carteira digital, lê o código QR apresentado pelo varejista, confirma se o valor está correto e autoriza a transação através das validações de segurança pertinentes a cada carteira digital. O cliente precisa estar conectado à internet.

3.1.4 Finalização da transação

O *app* da SaxPerto recebe a confirmação automaticamente e autoriza que o estabelecimento entregue o valor em espécie ao cliente.

Caso o aplicativo não receba a confirmação em até 3 minutos, a transação é automaticamente cancelada.

Caso haja alguma dúvida ou disputa sobre a transação, disponibilizamos uma central de atendimento via *chat*, direto pelo aplicativo, para o varejista. Também disponibilizamos um 0800 para o cliente esclarecer suas dúvidas.

3.1.5 Carteiras e bancos digitais integrados

Nossa intenção é integrar as principais carteiras do país, priorizando as integrações baseada em tamanho e facilidade de integração. Já estamos integrados a Mercado Pago, Nuban, PicPay, Next, Banco Original e Agibank. Até o final do ano pretendemos chegar a pelo menos dez carteiras e bancos digitais.

3.1.6 Rede credenciada

Nossa expectativa é chegar a 45 mil estabelecimentos comerciais credenciados até março de 2020, em todo o Brasil, fazendo parcerias com indústrias, associações, distribuidores de *softwares* e revendedores de cargas para celulares.

Os estabelecimentos comerciais menores têm maior facilidade de se credenciar ao SaxPerto, pois não há necessidade de se integrar a um sistema de PDV. Varejistas maiores precisarão ter seus sistemas de PDV adequados, para não gerar inconsistências de fechamento de caixa e conciliação bancária.

4 Escopo do protótipo

O protótipo a ser construído durante a fase de incubação do LIFT está focado em:

1. Ampliar a rede credenciada para saque, para dar massa crítica aos testes e ao piloto. A expectativa é fechar um contrato com um parceiro (indústria, associações, adquirentes e outras empresas com capilaridade) para explorar a sinergia de rede existente e, em contrapartida, reduzir a necessidade de crédito e de capital de giro, baratear o custo de recebimento e oferecer um *revenue share*.
2. Ampliar integração com as principais carteiras e assinar contratos para dar maior integridade e garantia aos processos.
3. Melhorar o aplicativo para criar uma experiência rápida e intuitiva para não ter fricção na adoção dos varejistas.
4. Estruturar a equipe para atendimento ao cliente e ao varejista.
5. Garantir que o nosso modelo de negócio esteja de acordo com as normas do Banco Central.

5 Características inovadoras

Atualmente, para oferecer uma opção de saque a seus clientes, as carteiras e bancos digitais utilizam a rede 24 horas (Tecban), Correios e Lotéricas. Esses prestadores de serviços cobram taxas elevadas para custearem a logística de caixas eletrônicos, segurança e controle das operações, que muitas vezes exigem outros prestadores, como bandeiras de cartões de crédito (Visa e MasterCard), para autorizar a transação.

Para romper as limitações desse modelo, desenvolvemos um aplicativo intuitivo para os pequenos varejistas, que funciona em qualquer celular Android. Para os clientes que fazem os saques é ainda mais fácil. Eles não precisam instalar nenhum aplicativo adicional, utilizam a função de leitura de QR *code* para aprovar uma transação, direto do aplicativo da carteira que possuem.

A inovação é não depender de um *hardware* específico como ATM ou maquininhas, não passar por intermediários fora do arranjo de pagamento e se apoiar na capilaridade dos milhares de estabelecimentos comerciais pelo Brasil, com capacidade para atender novos clientes e lucrar mais com maior tráfego no estabelecimento.

Mesmo transferindo receita para os estabelecimentos credenciados, o custo por transação é uma fração do custo das opções atuais.

6 Contribuição para o SFN

Em uma audiência pública, realizada em novembro de 2019, na Comissão de Finanças e Tributação da Câmara, Roberto Campos Neto, Presidente do Banco Central, fez o seguinte pronunciamento:

As tarifas que a Tecban cobra elas são tarifas que são muito grandes para os bancos pequenos, o que em parte até inviabiliza um pouco a competição. Então obviamente é um tema que o Banco Central tem acompanhado"... "Então o que acontece na prática é que o banco pequeno que precisa entrar no mercado, que precisa dar acesso ao seu cliente pequeno, acesso ao ATM, ele paga muito mais do que o banco grande (MONEYTIMES; Novembro, 2019).

A SaxPerto remove essa barreira, favorecendo a competitividade entre os bancos. Oferecemos capilaridade e saques a preços até 60% menores do que os cobrados pela Tecban aos bancos pequenos (e carteiras digitais).

Como consequência, entendemos que facilitamos o acesso do “cliente pequeno” ao “banco pequeno” ou dos “desbancarizados” ao sistema bancário, pois agora, uma das taxas mais onerosas ao cliente, a de saque (até R\$9,90 por transação), poderá ser drasticamente reduzida (ou até subsidiada). Dessa forma, a relação de confiança do consumidor aumenta e ele passa a deixar cada vez mais seu dinheiro seguro e rendendo, em uma conta digital, sabendo que, quando surgir uma demanda em seu dia, poderá sacar o valor em espécie, sem se deslocar muito e sem ser penalizado com taxas elevadas.

7 Restrições

7.1 Segurança

Nossos saques são limitados em R\$150,00 por dia, nos pequenos varejos, para reduzir o risco de assaltos aos clientes ou aos estabelecimentos e o potencial uso da ferramenta para fraudes. Além disso, com esse limite também reduzimos a chance do varejista não ter o capital necessário para realizar a transação. Logo, se o cliente precisar sacar recursos superiores ao limite diário, terá que recorrer a um caixa eletrônico ou uma agência.

A percepção de insegurança pode ser uma barreira para que o varejista aceite entrar na rede. No entanto, o efeito do saque é justamente o oposto. Se uma grande parte do dinheiro em caixa for convertido em saques, caso o estabelecimento seja assaltado, a maior parte do recurso estará seguro, em uma conta bancária.

7.2 Liquidez do varejo

Um tema relevante pode ser que o varejista fique sem dinheiro para fazer troco ou pagar um fornecedor imediato, caso haja muita procura pelo saque.

7.3 Formalização da receita

Pequenos varejistas podem omitir parte das receitas de transações de compra e venda que foram pagas em dinheiro. No entanto, a operação de saque da SaxPerto converte dinheiro físico em dinheiro na conta do varejista. Esse processo de maior formalização do dinheiro pode gerar algum desconforto por parte dos varejistas, por terem que justificar a movimentação maior na conta bancária.

7.4 Custo da capilaridade

O custo logístico de estar presente nos lugares mais distantes, devido à necessidade de um trabalho extensivo de venda e treinamento dos pontos de saque, é muito elevado, quase proibitivo. Essa barreira é o que mantém o domínio atual dos grandes bancos. A SaxPerto quer oferecer esta capilaridade a baixo custo e, para isso, precisa ser muito estratégica ao escolher os parceiros para operar, para manter a estrutura de custo enxuta e os participantes engajados.

7.5 Integração nos médios e grandes varejistas

Escolhemos iniciar a rede com pequenos varejistas, porque não é necessária uma integração com os sistemas do estabelecimento. O dono do pequeno varejo baixa o aplicativo da SaxPerto em seu próprio celular, faz as transações e fecha o caixa manualmente. Porém, para expandir a capilaridade para varejos maiores é fundamental estar integrado ao seu sistema de PDV, para facilitar o fechamento de caixa e conciliação.

O desafio é que existem mais de 7.500 sistemas de PDV mapeados no mercado, além de outras centenas de sistemas desenvolvidos pelos próprios varejistas. Logo, escolher estrategicamente os parceiros e mapear os principais *softwares* será fundamental para um crescimento sustentável.

Além disso, existe um oligopólio no mercado de TEF (Software Express com ~70%, Linx ~15%, OKI etc.). O TEF é uma ferramenta muito utilizada pelos grandes varejistas (ex.: McDonalds, BurguerKing, DrogaRaia/DrogaSil etc.) para facilitar a distribuição das transações de cartão de crédito e posterior conciliação bancária. Os grandes varejistas exigem a integração com suas TEFs que, por sua vez, cobram uma taxa muito elevada e solicitam um prazo de pelo menos seis meses para fazerem a integração.

8 Conclusão

Entendemos que a SaxPerto é um serviço viável porque endereça várias dores de diversos segmentos da sociedade, desde os bancos médios e pequenos (assim como as carteiras digitais que estão surgindo) que querem um ambiente mais competitivo para atuar, incluindo os desbancarizados, que não têm atendimento em sua localidade ou sofrem com taxas abusivas, até os varejistas que precisam de mais fontes alternativas de renda, que hoje estão concentradas nas mãos dos grandes bancos através da Tecban.

Ainda que nossas taxas de saque sejam até 60% menores que as praticadas pela Tecban, Correios e Lotéricas, temos receita suficiente para manter as partes engajadas e uma estrutura enxuta.

Ao final da aceleração com a LIFT a SaxPerto conseguiu atingir parte significativa dos objetivos traçados dentro do escopo.

Com o apoio da Cielo pudemos integrar com vários bancos médios e pequenos de uma só vez: Banco Original, Banco Next, Picpay, Agibank e Banco Tratto.

Com o apoio da AWS conseguimos testar nosso protótipo e ter a segurança de conseguir escalar dentro da plataforma nos mantendo dentro dos critérios de segurança exigidos pelos parceiros.

Implementamos diversas melhorias sugeridas durante as etapas de validação do protótipo como: dar destaque para o custo da transação para o cliente, permitir ao varejista verificar o *status* das transações históricas e confirmar o saldo *on-line*, incluir uma tela final para confirmar que o varejista entregou o dinheiro ao consumidor.

Assinamos um contrato estratégico com um dos maiores operadores de recarga do Brasil para nos dar rápido acesso a uma rede de 60 mil pequenos varejistas.

Finalmente, estamos prontos para dar início ao projeto-piloto em campo, dia 2 de dezembro de 2019. Estamos ansiosos para compartilhar os primeiros feedbacks e primeiros números da operação.



Referências

MONEYTIMES. Banco24Horas, dos “bancões”, atrapalha clientes de bancos pequenos. Disponível em: <https://moneytimes.com.br/tarifas-da-tecban-a-bancos-pequenos-tem-atrapalhado-competicao-diz-campos-neto/>. Acesso em: 27 abr. 2020.

FINTECHLAB BRASIL. 8ª edição do Radar Fintechlab 2019. Disponível em: <https://fintechlab.com.br/index.php/2019/06/12/8a-edicao-do-radar-fintechlab-registra-mais-de-600-iniciativas/>. Acesso em: 27 abr. 2020.

INFOMONEY. Brasil tem 45 milhões de desbancarizados, diz pesquisa, Agosto 2019 / INSTITUTO LOCOMOTIVA. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/credito/noticia/8991395/brasil-tem-45-milhoes-de-desbancarizados-diz-pesquisa>. Acesso em: 27 abr. 2020.

G1. Entenda o que são os 'QR Codes', códigos lidos pelos celulares, maio 2011. Disponível em: <http://g1.globo.com/tecnologia/noticia/2011/05/entenda-o-que-sao-os-qr-codes-codigos-lidos-pelos-celulares.html>. Acesso em: 27 abr. 2020.

IBGE. PNAD Contínua TIC 2017. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/23445-pnad-continua-tic-2017-internet-chega-a-tres-em-cada-quatro-domicilios-do-pais>. Acesso em: 27 abr. 2020.

TECBAN. Relatório Anual 2018. Disponível em: <https://downloads.ctfassets.net/1p6jth4lndy5/4zVqLf71eZ4XUJZOTRsf26/7d5934a549b9013aa56d91765906ba64/relatorio-anual-2018.pdf>. Acesso em: 27 abr. 2020.

TECBAN. Demonstrativo Financeiro 2018. Disponível em: <https://assets.ctfassets.net/1p6jth4lndy5/5hyqT4b13ShefcQw6AyYmM/31e0cf209c67c52e2aa378a939590334/2000-tecnologia-bancaria-31dez18-2017-assinada.pdf>. Acesso em: 27 abr. 2020.

EPOCA NEGÓCIOS. setembro de 2019. Disponível em: https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2019/09/epoca-negocios-tecban-desenha-sistema-com-fintechs-para-baratear-uso-do-banco24horas.html?utm_source=twitter&utm_medium=social&utm_campaign=post. Acesso em: 27 abr. 2020.

