

Por Alexandre Sammogini



“Sempre defendi que a concessão de crédito deve ser tratada pelas empresas que desenvolvem uma atividade-fim”, afirma Margot Greenman, que fundou a Captalys em 2010. “Se você está comprando um carro, faz todo sentido que o crédito esteja à disposição na concessionária”, diz a executiva em entrevista.

Mas não apenas ali. A CEO da Captalys enxerga oportunidades em setores que vão de empresas de meios de pagamentos a incorporadoras imobiliárias e fabricantes de bens de consumo. Nos últimos 12 meses, Greenman fechou parcerias com a PayPal, a Vivo (VIVT3) e o Grupo Zap, entre outros.

Com a experiência de ser uma empresa de “infraestrutura de crédito”, como a executiva gosta de pontuar, a Captalys é capaz de atuar em toda a esteira de concessão do crédito, desde a sua originação até o pagamento da última parcela pelo tomador, passando pela análise de risco e precificação.

Confira abaixo os principais trechos da entrevista:

**Você já disse que, no futuro, todas as empresas serão fintechs. Como a Captalys pretende se inserir nessa tendência?**

Margot Greenman – A Captalys é, sobretudo, uma empresa de infraestrutura de crédito. Atuamos num nicho que, nos EUA, é chamado de embedded finance, e que, no Brasil, foi traduzido como “finanças embutidas”. Eu acredito que esse é o futuro do mercado financeiro. A ideia de que suas finanças são algo isolado do resto de sua vida, e que deve ser tratado apenas com o banco, já está ultrapassada. Sempre defendi que a concessão de crédito deveria ser trabalhada por todas as empresas que lidam com clientes que precisam de financiamento para comprar algo. Se você está

comprado um carro, faz todo sentido que o crédito esteja à disposição na concessionária.

No crédito corporativo, também. Quando um fornecedor vende para outra empresa, não deveria arcar com o risco de crédito do cliente. Não é o seu business, e, na prática, ele acaba financiando a empresa compradora. Trabalhar com embedded finance vai além de olhar para a jornada do cliente. Trata-se de oferecer o crédito no momento certo, no canal certo e nas condições adequadas. Veja, por exemplo, os superapps, que dão acesso ao crédito de modo bem mais simples, rápido e numa situação em que o cliente realmente precisa dele. O crédito é um meio para que pessoas e empresas atinjam um objetivo, como comprar um bem ou produzir e gerar empregos. Quando se esquece disso, o crédito começa a sofrer com burocracia, custos e outras ineficiências.

### **Nos últimos meses, a Captalys fechou diversas parcerias. Como elas funcionam?**

Greenman – Desenvolvemos uma plataforma muito modular. Temos a capacidade de fazer a esteira completa de crédito, desde a geração do lead, potenciais tomadores, a análise de risco, precificação, cadastro e acompanhamos até o último pagamento. Como empresa de infraestrutura de crédito, podemos estar no ecossistema de parceiros. Os fundos que gerimos são peças fundamentais nesse processo. Tem muito dinheiro no mundo, além do que está nos bancos. Os investidores têm o direito de acessar esse mercado, porque o crédito é um bem comum.

Diferente de um carro, que pertence apenas a uma pessoa, o crédito já nasce compartilhado, porque é o dinheiro de alguém sendo usado por outra pessoa. Quando uma pessoa que está poupando para o futuro empresta seu dinheiro para uma empresa que está produzindo, gerando empregos e crescendo, forma-se um círculo virtuoso. É a economia real em funcionamento.

### **Qual é o custo para o tomador do crédito?**

Greenman – Como um player menor, somos um price taker, isto é, seguimos a referência do mercado. Mas repassamos todos os ganhos de eficiência, gerados pela nossa plataforma, para o tomador. Além disso, é difícil dar um número, porque nossa carteira é muito diversificada. Temos desde taxas muito pequenas, até outras maiores.

### **A rentabilidade dos fundos foi afetada pela pandemia?**

Greenman – Cada fundo tem objetivos diferentes. O Órion busca consistência de resultados, com DI + 6% ao ano. E ele vem batendo essa meta há dez anos. Já o Panorama trabalha com ativos um pouco mais curtos e busca CDI mais 3% a 5%. Desde que foi criado, em 2017, ele tem entregado resultados.

### **Como a segunda onda da pandemia afetou a carteira de crédito da Captalys?**

Greenman – Pela sua própria característica, nosso mercado reflete a economia real, porque é o dinheiro dos investidores que está indo para empresas. Então, num momento de lockdown, a economia sofre, e o crédito também. Mas, nesse ponto, a gente recorre ao que aprendemos com a experiência do ano passado. O que vimos é que esse problema é muito passageiro. Quando a economia reabriu, depois da primeira onda, a demanda por crédito voltou com força. É um momento desafiador, mas acreditamos em um retorno rápido, após a reabertura.

### **Os fundos da Captalys envolvem mais de 70 setores da economia. Houve algum mais prejudicado pela segunda onda?**

Greenman – Nossa filosofia é de diversificação da carteira, o que passa por três eixos: diversificação do risco econômico, isto é, pulverização setorial; diversificação de produtos de crédito; e baixa concentração de crédito em cada tomador. Mas percebemos uma maior demanda de crédito em setores em que a presença física do cliente é difícil de substituir. Um exemplo são os postos de gasolina, que viram o movimento cair muito. Outro são os médicos e as consultorias. O

comércio compensou parte da perda de movimento com outros canais, como o delivery e o e-commerce.

**Você já disse, em meados do ano passado, que a inadimplência média de sua carteira é de 2% a 4%. Como a pandemia impactou isso?**

Greenman – No ano passado, tivemos uma leve alta, ficando entre 4% e 5%, mas já voltou para o normal. Isso se deve muito à nossa diversificação. Não tivemos inadimplência em massa, como alguns fundos que trabalham com o crédito para pessoas físicas sem garantia real. Isso é algo que a Captalys não faz. Fizemos provisionamento para devedores duvidosos e renegociamos, quando necessário. As empresas querem pagar e mostraram boa vontade de regularizar sua situação.

**Quais são os planos da Captalys para 2021?**

Greenman – Temos mais ou menos R\$ 7 bilhões sob gestão, e fomos bem-sucedidos em ampliar nosso leque de produtos. Estamos estruturando um fundo de cerca de R\$ 400 milhões para pequenas e médias empresas, depois de vencermos uma licitação do BNDES, que será o principal investidor desse fundo.

Nos últimos dois trimestres, captamos R\$ 400 milhões só no Órion, Vimos muita gente entrar. O setor de agronegócio também está no nosso foco. Vemos muitas deficiências na cadeia de concessão de crédito para o agronegócio. Acreditamos que as linhas convencionais oferecem taxas muito caras. No ano passado, fizemos uns R\$ 70 milhões em créditos para esse setor, e devemos duplicar isso neste ano. Estamos trazendo um time apenas para focar em agro, e que deve começar no início de maio.

**Há mais algum setor no seu radar?**

Greenman – Somos bem agnósticos. Como empresa de infraestrutura de crédito, podemos estar em todos os lugares. Por exemplo, no setor de softwares de gestão. A indústria, sem querer, é quase um banco que financia os clientes. Então, é muito bom oferecer nosso crédito na própria plataforma de gestão da empresa. Além disso, isso desonera o balanço da indústria, que tem coisas melhores para fazer com esse dinheiro, em vez de financiar o resto da cadeia produtiva.

Vemos também muitas oportunidades em empresas de pagamentos e marketplaces. O setor imobiliário, que é um grande motor do crédito, também é um destaque. Há formas mais inteligentes de conceder crédito. Eu realmente acredito que investir em crédito faz bem para o seu bolso e para a economia em geral. Quando feito do modo correto, é um investimento com baixa volatilidade e muita consistência nos rendimentos.

*Publicada originalmente no portal de notícias Money Times*

**Fonte:** Abrapp em Foco, em 02.07.2021