

# PagBrasil

**Conheça a PagBrasil, empresa de tecnologia que cresceu no modelo de bootstrapping, a partir de recursos próprios, e sempre recusou investimento externo**

*Em operação desde 2011, a fintech, que se identifica com uma empresa camelo, não foca no valuation, mas sim na criação de valor real para os seus clientes*

Com sede em Porto Alegre, escritórios em São Paulo e Barcelona, e uma entidade em Singapura, a PagBrasil é uma empresa de tecnologia especializada no processamento de pagamentos digitais. Criada em 2011, pelos sócios Alex Hoffmann e Ralf Germer, a companhia nasceu com a ideia de servir empresas do exterior que comercializavam produtos e serviços, físicos ou digitais, ao mercado brasileiro, mas não tinham uma solução de pagamentos para tornar viável a venda. Na época, os CEOs não focavam em atender negócios a nível doméstico, mas hoje o número de clientes nacionais já ultrapassa os internacionais.

“A concepção da PagBrasil veio de uma dor pessoal. Em 2008, eu morava em Barcelona e tinha uma empresa que comercializava softwares da Europa para todos os países em que se fala português e espanhol. A minha adquirente era da Europa e funcionava bem em países como a Espanha e o México, mas no Brasil o cartão de crédito não dava certo porque geralmente não era habilitado para compras internacionais. Também tinham muitos clientes que preferiam pagar com boleto. Como não encontrei no mercado nenhuma solução que atendesse a estas necessidades específicas dos brasileiros, pensei em criá-la por conta própria”, conta Germer.

Dois anos mais tarde, após uma viagem ao país e uma reunião com Alex Hoffmann, fundador da SiliconAction, a então maior loja online de softwares da América Latina, a PagBrasil sai do papel e se torna pioneira em oferecer processamento de boletos para lojistas estrangeiros que vendiam ao Brasil. A empresa surge no formato de bootstrapping, a partir de recursos próprios dos empreendedores: um investimento inicial total de R\$ 5 milhões. Apesar dos primeiros clientes fecharem contratos somente nove meses depois, o faturamento no primeiro ano já comprovava que a startup seria sustentável. E realmente foi: de lá para cá, a fintech nunca mais parou de crescer.

“Na PagBrasil, estamos acostumados a trabalhar no modelo de escassez. No começo, como eu e o Alex tínhamos outras empresas, usávamos os escritórios e parte do time para ajudar na criação da companhia. Nos primeiros anos, a gente

reinvestia 100% dos rendimentos da startup no desenvolvimento dela própria. E fazemos isso até hoje, com a maior parte do nosso lucro. Antes de fazer grandes investimentos, priorizamos testar nossas soluções, com clientes atuais e potenciais, para assegurar que o produto, quando for lançado, realmente atenderá as necessidades do mercado”, explica Germer.

Ao dividirem as funções no novo empreendimento, Alex Hoffmann se tornou responsável por tecnologia e operações, e Ralf Germer ficou com os setores de vendas e marketing. Todas as decisões estratégicas são tomadas em conjunto, pois ambos compartilham a posição de co-CEO. Enquanto muitos negócios no mundo da inovação buscam investidores e venture capital para progredir rapidamente, a PagBrasil, que se identifica como uma empresa camelo - muito resistente e com foco no crescimento sustentável -, escolheu um caminho diferente: não pegar capital de risco para financiar a companhia. Segundo os fundadores, a sociedade é rentável e escalável do ponto de vista financeiro e, mais importante do que incrementar a cifra da organização, é gerar valor para o mercado e conquistar a satisfação real dos clientes.

“Desde os primeiros anos de operação, fomos convidados a ouvir ofertas praticamente toda semana: eram bancos brasileiros, empresas de tecnologia que queriam ter um pilar no segmento de pagamentos, investidores de capital de risco do Brasil, dos EUA, da Ásia, da Europa, de todo lado. Até o final de 2021, fintechs eram a grande moda dos investidores e se via no mercado empresas avaliadas em valores que multiplicavam o faturamento em 100 vezes ou mais. No entanto, a decisão de não considerar nenhuma proposta dos investidores foi baseada na visão de futuro da empresa que eu e o Alex compartilhamos: o propósito da PagBrasil é o empoderamento das pessoas, tanto das que fazem parte do time quanto os lojistas parceiros. Fazer com que todos consigam extrair o máximo do seu potencial é o que faz a gente feliz. Nós avaliamos bastante e chegamos à conclusão de que não pegaríamos capital de risco para poder focar em como podemos melhorar a vida das pessoas com uma visão de longo prazo”, comenta Germer.

Para os empresários, a PagBrasil ser uma empresa independente também é uma vantagem competitiva, pois tomadas de decisões são feitas muito rapidamente. Segundo Alex e Ralf, a melhor estratégia para as empresas bootstrapping terem um crescimento contínuo e sustentável está baseada em pilares como: atração e retenção de clientes através de um produto rico em funcionalidades e com qualidade técnica superior; robustez da plataforma; atendimento de pós-venda dedicado e ágil; aquisição de novos clientes por meio de inteligência própria de venda e marketing, e uma taxa de conversão das transações significativamente superior ao mercado.

### **A PagBrasil e o seu variado cardápio de métodos de pagamentos**

Lojistas que queiram otimizar o checkout de seus negócios digitais, com a PagBrasil não precisam se preocupar em contratar separadamente adquirentes, bancos, tecnologias de pagamento, nem passar por longos processos de negociação. É necessário apenas ativar a solução da plataforma para poder começar a processar as transações. A empresa oferece todas as formas de pagamento que existem no Brasil - do Pix ao pagamento em dinheiro em lotéricas, cartão de crédito, débito e boleto -, e é parceira dos principais sistemas de e-commerce, como Shopify, Salesforce e VTEX. Além disso, a fintech também possibilita transações via wallets, como Google Pay e Samsung Pay.

“A PagBrasil é pioneira em criar tecnologias inovadoras que agregam valor para comerciantes e consumidores. Ainda em 2015, lançamos o Boleto Flash®, o único boleto que leva poucos minutos para confirmação do pagamento. Em 2023, fomos a primeira empresa a viabilizar pagamentos por Pix em comércios físicos no exterior, em países como Uruguai, Argentina e Chile. Somos uma empresa audaciosa, mas com passos seguros: antes de apostar em grandes campanhas de publicidade para promover o Pix Internacional, por exemplo, optamos primeiro por confirmar e otimizar a nossa tese com clientes, parceiros e autoridades locais”, explica Alex Hoffmann, CEO e cofundador da companhia.

Dentre as apostas da PagBrasil para o seu crescimento está o PagStream®, plataforma de gestão inteligente de assinaturas. Após três anos desenvolvendo todas as funcionalidades previstas para possibilitar os lojistas brasileiros a criarem modelos de negócios por recorrência, o PagStream® se associou ao Cubo Itaú, em São Paulo, como uma nova startup do complexo. Para os empresários, ter um escritório na principal metrópole brasileira faz parte de um projeto de expansão da fintech, que também está investindo R\$ 25 milhões em sua nova sede, localizada no principal eixo empresarial da capital gaúcha.

“O PagStream® foi desenvolvido contemplando desde o início a visão de clientes-piloto, processo que nos levou a criar um produto que atende todas as necessidades e particularidades reais das indústrias locais. Com a solução, os lojistas conseguem oferecer a possibilidade do cliente realizar uma assinatura com apenas um clique na tela de checkout, criar promoções com facilidade aos assinantes, disponibilizar métodos alternativos de pagamento, além de uma área exclusiva que permite ao assinante alterar ou incluir itens na assinatura, a escolha da periodicidade ou até mesmo o cancelamento de recorrências individuais com facilidade”, conta Hoffmann.

Ainda segundo o empreendedor, a PagBrasil também oferece aos clientes o PagShield, solução exclusiva de prevenção de fraude, e o split de pagamentos, usado pela empresa para fazer a divisão de pagamentos de forma automatizada para os diferentes beneficiários. “Estamos em constante atualização do nosso portfólio. Tem tanta coisa para resolver no Brasil que não pretendemos expandir globalmente. Para o futuro, queremos conseguir chegar cada vez mais perto de uma situação em que o

pagamento acontece e as pessoas não percebem. Queremos definir o caminho dos pagamentos invisíveis no Brasil”, finaliza.