



# Fim do sufoco

Aliança inédita entre distribuidora e fintech facilita acesso a capital para pequenos e médios transformadores

Hoje em dia, anda mais fácil prever quando acaba o excedente global de polietileno do que achar uma pequena ou média empresa brasileira a salvo de endividamento. Para gerir o fluxo de caixa sem comprometer custos operacionais, ela depende de conseguir crédito de instituições financeiras tradicionais condicionado a spread enorme e tempo curto de pagamento. Pois foi em meio a este stress que Laércio Gonçalves, CEO da distribuidora de resinas **Activas**, enxergou o caminho para colecionar mais um pioneirismo no varejo do plástico. Antenado na ruptura digital que vem mordendo nacos do movimento bancário, ele firmou, à sombra de sua carteira de mais de 7.000 clientes, parceria com a fintech (start up financeira) **Weel**. Pelo acordo, a Activas ganha dessa aliada a exclusividade para oferecer a transformadores de menor porte um acesso a financiamentos que nunca sonharam desfrutar. “No passado, os bancos imperavam como uma commodity no mercado de crédito e sua dinâmica hoje está em mãos das chamadas especialidades”, observa o dirigente.

“A tendência é esta nova modalidade de transações e estamos alinhados com ela. Pelo visto, as fintechs vieram para ficar,



por tornarem tudo mais prático e rápido”.

De modo geral, a captação de recursos em instituições da velha guarda, fiel a tramitações em boa parte analógicas, como visitas físicas, é burocrática e morosa. “Fintechs como a Weel agilizam a antecipação do capital e dispõem de

tecnologia para facilitar a gestão dos sacados”, esclarece Gonçalves. “Para transformadores pequenos e médios, em geral penalizados pelo descompasso entre pagamento e recebimento, a operação 100% on line da Weel torna-se então uma opção interessante, em particular para quem opera com equipes financeiras enxutas”. Outro complicador da gestão do fluxo de caixa de indústrias menores, ele encaixa, é a necessidade de flexibilização das condições de pagamento, muitas vezes impostas pelos seus principais clientes e constituem fator-chave para a conclusão da venda. “Nesses últimos anos de crise, muitas empresas carentes de capital de giro para rodar a operação pressionaram seus fornecedores para estenderem as condições de pagamento”, explica Gonçalves. “Elas saíram dos tradicionais 28/35/42 Dias da Data Líquida (DDL) para muitas vezes chegarem a 120, forçando transformadores pequenos e médios, acuados e sem poder de negociação, a financiar seu cliente, o que afeta duramente o fluxo de caixa deles”.

A Weel emprega o sistema de antecipação de recebíveis. “Na própria

plataforma da fintech, o gestor importa o arquivo XML de todos os títulos que pretende antecipar”, descreve Gonçalves. “A partir daí a plataforma cruza as informações dos sacados retornando com as notas fiscais já aprovadas e disponíveis para a antecipação, todas elas visualizadas em segundos pelo gestor, uma rapidez e simplicidade fora da realidade dos bancos e factorings”. Outro ás na manga da Weel é a disponibilidade do capital. “Ela se compromete a providenciá-lo no mesmo dia da operação, enquanto uma operação de antecipação de recebíveis com bancos tradicionais leva de 24 a 48 horas para ser consumada”, confronta o distribuidor, assegurando que as taxas ofertadas pela fintech também compõem um diferencial perante a rede bancária, “em especial num cenário de escassez de crédito na praça”, completa o CEO da Activas.

Fundada pelos sócios israelenses Simcha Neumark, Shmuel Kalmus e Russell Weiss, a operação da Weel está fincada em três países. “A base corporativa fica em Luxemburgo, que marca

pela segurança institucional e polo de empresas de ponta; Israel nos municia de tecnologia e parte relevante da nossa cultura e o empreendedorismo do Brasil é de onde estamos criando massa crítica comercial e operacional para a expansão



**Yoles: financiamento ágil, sem burocracia e etapas analógicas.**

global do negócio, prevista para começar ao final do ano”, expõe o diretor comercial Nathan Yoles. Na retaguarda, ele ressalta, a Weel alinha investidores institucionais do naipe do **Banco Votorantim**, a gestora brasileira de capital de risco **Monashees**

**Capital** e a holding norte-americana de investimentos **FranklinTempleton**.

Em meio à prospecção de oportunidades no mercado brasileiro, conta Yoles, a Weel percebeu no setor plástico uma procura por serviços eficientes de antecipação de recebíveis. “Para garantir uma visibilidade segura e eficaz no universo dos transformadores, vimos na parceria com a Activas a oportunidade de distribuir nossa proposta de valor com uma empresa de reputação consolidada”.

Efeito do crédito bancário caro, difícil e chegado a um papelório sem fim, as fintechs surgem como uma disruptura, cativando tomadores de crédito com serviços sem delongas e mais acessíveis, entre eles a antecipação de recebíveis. Yoles explica que a Weel se desvia dessa vala comum não só pelo caráter simples e intuitivo de sua plataforma digital, mas devido a uma equipe de cientistas de dados que, na retaguarda, operam com algoritmos baseados em inteligência artificial e big data. “Essa arquitetura digital nos permite precificar a relação cedente-sacado de forma individualizada,

**A NOVA ERA DE  
SOLUÇÕES PARA  
CADEIA DO  
PLÁSTICO**

VENHA NOS VISITAR  
FEIPLASTIC 2019  
ESTANDE K107

[www.arkema.com](http://www.arkema.com)

**ARKEMA**  
INNOVATIVE CHEMISTRY

## OPORTUNIDADES ACTIVAS/WEEL

evitando a necessidade de um prêmio de risco para operações diferentes entre si”, esclarece o diretor das fintech. “Com isso, nosso cliente pode gerenciar seu financiamento de capital pela venda de seus recebíveis; não pelo portfólio como um todo, mas um a um, a preços distintos”. O executivo associa a remuneração da Weel a um jogo de ganha-ganha. “Praticamos preços de compra dos recebíveis que, de forma sustentável, permitam a nós e aos clientes crescermos juntos”.

Yoles acentua que a Weel oferece uma plataforma digital através da qual qualquer empresa pode subir suas notas fiscais performadas (já faturadas). “Analisamos cada uma delas e cabe ao cliente escolher as consideradas convenientes para ele vender pela plataforma, num



**Transformadoras: plataforma digital acena com financiamento mais acessível que bancos.**

### KARAT COM3

Anel de ar de alto rendimento com sistema de controle de tolerancias integrado com as seguintes vantagens:



**Rendimento considerável na produção de filmes plásticos de 25 à 60%**

**Baixo consumo de energia em relação ao rendimento em kg**

**Fácil manuseio**

**Fácil de instalar**

**Rápida amortização do investimento**

**Máxima qualidade do filme**

**K' DESIGN - ALEMANHA - TECNOLOGIA DE VANGUARDA COMPROVADA PARA SUAS LINHAS DE EXTRUSÃO**

Fone: 55 11 4972-4009  
Cel: 55 11 9 9991-9000  
equiplast@terra.com.br

**Equiplast**  
Representações

processo similar ao de e-commerce. Ou seja, ele colocará as NFes que deseja vender e que tivemos interesse em comprar. A seguir, o processo entra na fase de formalização e assinaturas para então o dinheiro entrar em pouco tempo na conta do cliente”. Nove fora, sintetiza Yoles, o cliente controla o curso e a velocidade da sua venda de recebíveis. “Por exemplo, suponha que uma empresa realizou uma venda a prazo, com pagamentos para 30, 60 e 90 dias”, ilustra o executivo. “Pois ela pode subir essa informação na plataforma da Weel e indicar o desejo de antecipar o recebimento desses valores”. Uma vez indicada a operação na plataforma, ele prossegue, o responsável legal da empresa a confirma por e-mail, num processo de formalização do contrato de cessão, e em questão de 15 minutos, o capital entra na sua conta. Os boletos relativos ao pagamento desses recebíveis, que antes seriam encaminhados à empresa, são gerados novamente, de modo que a Weel receba essa liquidação, afirma Yoles. “O

custo dessa operação é mostrado antes mesmo de ser concluída, para o cliente poder simulá-la antes de decidir finalizar a antecipação”.

A tecnologia da Weel também tem a conotação de ferramenta de educação financeira, pondera Yoles. “Caso nosso cliente tenha um programa conveniado de planejamento de recursos corporativos (ERP), como SAP 1 e Omie, dispomos de interface para acompanhamento de fluxo de caixa”, acena o diretor comercial da fintech. “É tudo simples, sem economês e com comunicação gráfica”. A plataforma digital para a antecipação de recebíveis, ele deixa claro, chega para tirar vários pesos dos ombros dos pequenos e médios transformadores de plástico. “Torna mais fácil para eles enfrentar desafios como lidar com a volatilidade e reajustes dos preços da resina, negociar prazos de pagamento para dar fôlego ao caixa e prazos de recebimento para que consigam arcar com os custos operacionais”, completa Yoles. •