



Feedzai A super startup portuguesa que cresce 300% este ano e abre portas em Nova Iorque

mais

Com 60% das vendas nos EUA, a startup especializada em prevenção de fraude está a contratar e tem planos de expansão para Reino Unido, Índia, Médio Oriente e Brasil

Texto: Ana Rita Guerra
Fotografia: Direitos reservados

Até à primeira semana de dezembro, a Feedzai vai abrir as portas do novo escritório em Nova Iorque, o primeiro na costa leste e o segundo nos Estados Unidos. Com 15 pessoas já destacadas, o escritório irá situar-se em Battery Park, no Sul de Manhattan, com vista para a Estátua da Liberdade. É um sinal do crescimento extraordinário da startup portuguesa especializada em big data e análise para o mercado de pagamentos, que foi lançada há quatro anos. "Vamos crescer 300%, na mesma ordem do ano passado, em que acabámos com 7,5 milhões de dólares. Este ano vamos fechar com cerca de 22 milhões em vendas", revela o CEO Nuno Sebastião em entrevista ao Dinheiro Vivo, na Califórnia, onde está sediada a subsidiária norte-americana da empresa.

Foi por aqui que entraram nos EUA e o sucesso reflete-se no volume de vendas: 60% do total já vem do mercado norte-americano. Em maio, conseguiram levantar um investimento de 17,5 milhões de dólares, uma aposta da Oak que lhes deu solidez financeira e elevou o total angariado para 26,5 milhões. Esta ronda está a ser usada na expansão para mais mercados, embora Nuno Sebastião seja cauteloso. "O mercado pode mudar muito rapidamente", reflete, contando que tem ouvido o aviso "Winter is coming", uma referência à saga Guerra dos Tronos, onde os invernos são rigorosos e duram anos. Diz que se nota alguma turbulência no mercado, que os investimentos caíram de trimestre para trimestre e que algumas saídas em bolsa foram canceladas. Por isso, o essencial é "ter visibilidade suficiente para ser sustentável, principalmente quando a empresa-mãe é portuguesa". Mas Sebastião não vê esta origem como uma desvantagem. Orgulha-se de manter a sede em Portugal, ao contrário de outras startups que constituíram sede no Reino Unido ou EUA, e diz que é no país que manterá toda a engenharia e desenvolvimento tecnológico.

Essa é uma área essencial para uma empresa que concorre com gigantes mundiais como a SAS e a IBM. O nicho em que a Feedzai se move está em grande expansão: big data e análise para a deteção e prevenção de fraude na banca e comércio eletrónico. O software Fraud Prevention That Learns analisa compras online e operações bancárias e faz comparações de histórico e comportamento dos dados. Alguns clientes de topo nos EUA são



o banco Capital One e a First Data, a maior empresa de processamento de pagamentos do mundo, além da Deloitte, PayPoint, Ericsson, Vodafone e Servebase Credit Card Solutions. Têm clientes relevantes em Portugal, mas não estão autorizados a divulgar.

"Existe neste momento um grande apetite por tecnologia nova", afirma o CEO, justificando assim o desempenho dos últimos dois anos. Se antes havia receio de comprar tecnologia a startups em detrimento dos grandes players, isso acabou. "Perceberam que empresas como nós, bem financiadas, com clientes e provas dadas, têm soluções mais novas, frescas e diferenciadoras do que as das SAS e IBM deste mundo", considera. Startups como a Feedzai desenvolvem as tecnologias de forma dife-

rente, nativa, oferecendo mais rapidez com menor investimento. "Em vez de gastar um milhão numa peça de hardware, consegue-se o mesmo desempenho num servidor de entrada que custa 15 mil." É este o argumento para convencer os clientes, e já são bastantes: cerca de 25 grandes empresas, responsáveis por 80% do volume de dados processados pela Feedzai, e mais de duas mil pequenas empresas na oferta de "nuvem", com volumes mais pequenos. No total, a Feedzai está a analisar 800 milhões de dólares em volume de pagamentos todos os dias, com o objetivo de prevenir fraudes.

Empresa está a contratar
Com nomes sonantes na carteira de clientes, o próximo foco é investir no Reino Unido. "Tinhamos há



Nuno Sebastião, CEO da Feedzai, Pedro Bizarro, cofundador e diretor de segurança, e Paulo Marques, cofundador e diretor de tecnologia. FOTO: OR

Nuno Sebastião "A vibração à volta do empreendedorismo em Portugal é fabulosa"

Engenharia vai continuar em Portugal, com a sede em Coimbra e espaços em Lisboa e Porto

Qual será o foco do escritório em Nova Iorque?

Um é suporte ao cliente, liderado a partir de lá para cobrir os fusos horários de forma eficiente. A segunda parte é *client delivery*, para os clientes em que fazemos instalações locais. É um escritório de engenharia e suporte. Silicon Valley, pensando embora o custo da diferença horária, é onde se consegue ter melhor *marketing* de produto. É mais fácil aceder a talento do ponto de vista de vendas. Temos a engenharia em Portugal e a empresa-mãe vai continuar a ser portuguesa – sede em Coimbra, mais Lisboa e Porto, perto das universidades onde estamos a recrutar talento.

Como se diferencia a oferta na "nuvem"?

Há clientes que já confiam nesse tipo de abordagem, outros que não por causa da privacidade. Trabalhamos com dados muito sensíveis, cartões de crédito, informações de contas bancárias e alguns *players* financeiros não querem tê-los fora do seu *data center*. Um cliente nosso tem contrato com a Amazon, que fornece o *hardware* em *cloud*, mas mantém controlo sobre as máquinas, se estão ligadas às outras; já é "nuvem" mas com atenção à segurança e privacidade.

Porque considera que ter a sede em Portugal é vantajoso?

Embora ainda haja pouco financiamento, a vibração que existe à volta do empreendedorismo é fabulosa. Há dois anos que uso Portugal como uma vantagem e não um *handicap*. Conseguimos conciliar hospitalidade com boas ideias, custos mais baixos, é um sítio muito simpático, seguro, com um bom clima. O Web Summit é mais um dos indicadores do que está acontecer. Se conseguirmos ter uma economia baseada na importação de talento e fazer em Portugal este tipo de eventos, temos um futuro muito risonho.

algum tempo uma presença em Londres, mas não era forte. Neste momento estamos a contratar de raiz uma equipa inteira para trabalhar o mercado lá." Esta será a base de ataque para o Norte da Europa.

Assim que essa execução estiver encaminhada, a Feedzai vai dar atenção ao mercado indiano, "onde há neste momento um otimismo e uma explosão muito grande da área de *big data* relacionada com pagamentos" e onde já faturam dois milhões por ano. Também está no horizonte uma entrada no Médio Oriente, em especial Dubai e Qatar, que são grandes centros financeiros. Sebastião esteve na região em outubro e está convencido de que irão ganhar "duas contas grandes" com a parceira Deloitte. "Materializando-se isto, não tenho dúvida de que se justifica uma presen-

ça, porque são negócios muito grandes." Seguir-se-á uma decisão quanto ao Brasil, "um mercado muito interessante".

O crescimento já levou à duplicação dos quadros este ano: são agora 86 e a intenção é terminar 2015 nos 120 colaboradores. O problema é que não tem sido fácil. Sebastião refere que tem quatro pessoas só dedicadas à contratação e ainda assim estão "severamente" abaixo do que precisam. "Por cada cem pessoas que concorrem à Feedzai, contratamos duas", indica. Porquê? "Temos de manter o crescimento sem diluir o ADN. É extremamente difícil. A longo prazo, é mais importante manter o ADN intacto do que trazer para a empresa 200 pessoas." Por outro lado, nos EUA, a autopromoção é uma arte, as pessoas "vendem-se" bem.

RETRATO

Financiamento Em quatro anos e quatro rondas de investimento, a *startup* levantou 26,5 milhões de dólares. Entre os investidores estão a Oak HC/FT, Sapphire Ventures, Oxy Capital, Data Collective, EDP, ES Ventures e Novabase.

Origem Os cofundadores Paulo Marques e Pedro Bizarro foram professores da Carnegie Mellon.

Faturação Volume de negócios da Feedzai vai disparar 300% para 22 milhões de dólares este ano.

Negócio A *startup* tem 25 grandes clientes e mais de 2000 na oferta de "nuvem". Análisa o processamento de 800 milhões de dólares por dia.

"É difícil separar o trigo do joio."

Trigo certamente são os dois novos executivos Phong Q. Rock, que entra como vice-presidente sénior para o desenvolvimento de negócios globais e alianças estratégicas, e Sandeep Grover, que assume a posição de vice-presidente sénior de comércio eletrónico global. Há ainda uma posição de topo por preencher desde junho, tal é a especificidade e responsabilidade, porque "este tipo de crescimento não é muito comum", diz Sebastião, que todos os dias vê a empresa a evoluir. "É fabuloso."

PONTO FINAL Com uma equipa de 15 pessoas, a Feedzai abre em Manhattan e prevê fechar o ano com 22 milhões de dólares em vendas.