

Feedzai: Quem disse que não há unicórnios?

Chamam-lhes unicórnios não por serem do reino do fantástico mas por ser tão fantástico o seu crescimento. A portuguesa Feedzai é um deles.

Coimbra, 2009. Um grupo de colegas e amigos, cientistas de dados e engenheiros aeroespaciais, tomam a decisão de criar uma empresa. Rapidamente se aperceberam de que havia algo novo, que evoluía a ritmo galopante e que prometia mudar o mundo. Era a quantidade de dados gerada globalmente, quer pelos dispositivos móveis, quer pela adoção da Internet e E-commerce. Foi claro para os fundadores da 'startup' coimbrã que estes dados estavam a crescer exponencialmente.

Fontes certas de capital

E se em regra a dificuldade de uma 'startup' é ser digna de crédito por quem tem dinheiro para nela investir; no caso da Feedzai este nunca foi, nem é, o seu problema. Ainda no ano passado angariaram financiamento numa nova ronda de investimento. Nuno Sebastião sublinha ainda: "Ao contrário de muitas outras empresas, a Feedzai, enquanto 'startup', tem clientes estáveis e um fluxo de receitas desde muito cedo." De facto, muitas 'startups' com idades semelhantes não conseguiram ainda gerar receitas. A Feedzai teve "o tempo" do seu lado e conseguiu escolher as fontes de capital certas que deram não apenas capital mas também o chamado 'smart money'. "Os nossos atuais investidores possuem um grande conhecimento em tecnologia financeira e permitem-nos chegar a novos clientes e geografias rapidamente graças à sua rede", conta o CEO.

consumidores globais. Com múltiplas localizações conseguimos também atrair os melhores colaboradores, de países tão díspares como a Irlanda, Rússia, China, Índia e EUA, entre vários outros".

Uma das localizações mais famosas é Silicon Valley, a "abarrota" de massa crítica e de ideias frescas. Mas foi também de ordem prática o critério para escolher esta localização, como comenta Nuno Sebastião: "Como a maioria dos nossos clientes está nos Estados Unidos, era fundamental ter escritórios abertos aqui. Estar em Silicon Valley permitiu-nos ganhar visibilidade, conquistar grandes clientes e novos investidores". Além da costa leste, a Feedzai tem também escritórios em Nova Iorque, o que permite à empresa cobrir não só fusos horários de forma eficiente, mas também dar apoio a clientes locais.

Um unicórnio português

A Feedzai está habituada a ser notícia. Recentemente foi considerada uma das três empresas mais inovadoras da Europa e integrou a lista Tech Tour Growth 50, de onde vão sair os próximos unicórnios da Europa. Sendo que os critérios para merecer esta designação é ter mais de 10 milhões de euros em receitas, um financiamento total superior a 20 milhões, estar avaliada entre 100 e 1.000 milhões e possuir elevado potencial de inovação. "Fazer parte da lista Tech Tour Growth 50 é, para nós, o reconhecimento do trabalho que tem vindo a ser feito até agora por esta equipa extraordinária e demonstra que a estratégia que temos vindo a seguir nos últimos anos é a certa", orgulha-se Nuno.

Será certamente um marco mas nada que desvie a atenção do que realmente importa no fim do dia, fazer crescer o negócio. "Precisamos de continuar muito focados no serviço que prestamos aos nossos clientes e na construção de valor de negócio,

no combate à fraude e em atrair melhores talentos para trabalharem connosco", enfatiza o responsável máximo da Feedzai.

Para melhor servir os clientes, boa parte da vida do CEO é passada a bordo de aviões de país em país: "Estar perto dos nossos clientes e perceber as suas necessidades é fundamental na nossa atividade. Vivemos cada vez mais num mundo global e, por isso mesmo, há que conseguir estar presente, sempre que necessário, juntos das nossas equipas, clientes e investidores". É isso que vem fazendo, é isso que vai continuar a fazer este ano. "Em 2015 obtivemos receitas de 21 milhões de dólares. Centenas de clientes usam a nossa plataforma – incluindo o maior processador de pagamentos do mundo, a First Data – para os quais monitorizamos mais de mil milhões de dólares por dia em transações. Esperamos em 2016 continuar a crescer a três dígitos, sempre focados nas vendas e operações, respondendo às solicitações que nos fazem, incluindo as de expansão geográfica", conclui.



"A necessidade de gerir este crescimento 'dataverse' era a oportunidade certa para desenvolvermos o nosso 'know-how' e expertise em 'data science' e criarmos soluções de software únicas", conta ao Saldo Positivo, Nuno Sebastião, CEO da empresa especializada em software para detetar e prevenir fraudes no comércio eletrónico. Depois do desenvolvimento inicial da tecnologia, os empreendedores avançaram para a expansão geográfica de operações, abrindo portas em novos países – não propriamente para apalpar terreno, mas já para dar resposta "a todas as solicitações" que entretanto surgiam de diferentes mercados.

Então qual é a maior dificuldade com que a empresa se tem defrontado? Nuno tem a resposta na ponta da língua: "Até agora o nosso maior desafio tem sido o recrutamento. Não é fácil encontrar as pessoas certas para trabalharem connosco, por isso este processo de busca de talento é constante e rigoroso".

Os melhores colaboradores do mundo

A Feedzai trabalha a partir de seis escritórios globais para conseguir estar em contacto constante com os clientes, uma vez que é fulcral alocar a tecnologia a cada mercado. "Desta forma conseguimos ter os melhores atributos e pensamento, sobretudo quando se trata de servir