



Sérgio Nunes, fundador da Liqui.do, fotografado no meio da equipa que trabalha em Lisboa. A empresa tem ainda escritórios no Porto e em Madrid. No próximo ano pretende expandir o negócio para França e Itália.



Renting movido a algoritmos

Sérgio Nunes apostou no mercado de pequenas e médias empresas, criando soluções para potenciar os seus negócios. O feito valeu-lhe a confiança do Goldman Sachs.

Ambicionava ser patrão, tinha dinheiro para investir e aprendeu tudo sobre aluguer de equipamentos quando foi administrador de uma multinacional alemã. Sérgio Nunes, presidente-executivo e fundador da Liqui.do, estava em casa com dois amigos quando decidiu investir num negócio próprio. Em 2015, nasceu a Candor e, mais tarde, através de um processo de *rebranding* tornou-se Liqui.do (cujo significado é injeção de liquidez).

O nicho de mercado desta empresa são as pequenas e médias empresas (PME) que necessitam de equipamentos de escritório,

têm uma duração de 12 a 72 meses, em função da vida útil do material e das necessidades de cada cliente.

O ponto de partida para uma vida nova, sem patrão, foi assente no princípio de que a maioria das empresas precisa de equipamentos para operar e desenvolver a sua actividade com mais produtividade. No entanto, a compra das máquinas pode representar um esforço grande de tesouraria e desequilibrar as contas. “Ao optarem pelo *renting*, as empresas alugam os equipamentos necessários à sua actividade, mediante o pagamento de rendas previamente definidas. Aqui não existe o conceito de entrada inicial e o pagamento é parcelado ao longo das rendas, reduzindo o impacto na tesouraria. Assim, as PME conseguem aceder a equipamentos mais modernos e estão consequentemente mais preparadas para concorrer com outros *players* do mercado”, acrescenta.

computadores, impressoras, monitores, material para oficinas, equipamento médico ou de fitness. “Alugamos qualquer tipo de equipamento que possa ser movido e que seja inferior a 50 mil euros, valor onde somos especialistas e evitamos competir com outras instituições. É sem opção de compra porque, caso contrário, teríamos de ser regulados pelo Banco de Portugal”, diz o fundador da empresa à FORBES. O *renting* de equipamentos da Liqui.do permite que as PME façam o aluguer de longa duração do equipamento que necessitam para crescer e desenvolver os seus negócios. Os contratos

● A GESTÃO DO RISCO DOS CLIENTES É DETERMINADO POR ALGORITMOS DESENHADOS PELA EQUIPA DA LIQUI.DO.

Todo o processo de contratação dos serviços da Liqui.do é digital, tendo a empresa desenvolvido algoritmos de análise de risco que permitem avaliar a viabilidade financeira de cada potencial cliente numa questão de poucos segundos. “Esta é uma grande vantagem, quando comparado com outras opções disponíveis no mercado, mais burocráticas e mais complexas, com prazos que nem sempre se conciliam com as necessidades das PME”, sublinha Sérgio. A renda varia consoante a graduação de risco do cliente e da operação. Por exemplo, para um valor de 10 mil euros, um cliente com pouco risco paga 308 euros a 36 meses. Se for considerado de risco elevado a renda sobe para os 320 euros no mesmo prazo.

PARA TODOS OS NEGÓCIOS

Nos últimos três anos, a Liqui.do, em colaboração com mais de mil fornecedores, ofereceu soluções de *renting* de 35 milhões de euros em equipamentos. “O material é nosso e alugamo-lo. Não temos nenhum armazém”, esclarece o fundador. Além disso, a burocracia dos processos é praticamente inexistente. Sérgio, de 45 anos, que fez recentemente uma formação no Massachusetts Institute of Technology (MIT) em Inteligência Artificial, explica que a empresa no âmbito da transformação digital prepara-se para melhorar o processo de decisão nas cobranças, a hora ideal para enviar um alerta a parceiros ou clientes e a criação de um Bot para indicar os valores em atraso e fazer um plano de pagamentos. “A disponibilidade de tesouraria gerada pela operação de refinanciamento veio permitir alargar a actividade e crescer mais depressa que o previsto inicialmente”, afirma Michelle Bond, uma cliente e responsável da empresa Michelle Bond – Nutrição e Estética. “O crescimento, nos últimos cinco anos, foi em termos gerais da ordem dos 20%, o que traduz de forma clara o impacto positivo do *renting* no negócio”, conta Luís Leote, outro cliente da Liqui.do, que gere várias lojas em regime de franchising das lavandarias de origem francesa 5àsec.

Após um ano e meio a bater à porta de bancos e investidores em busca de um elevado financiamento, Sérgio fartou-se de ouvir a expressão que “não era possível”. No entanto, um consultor norte-americano indicou-lhe o caminho: apresentou-o ao banco de investimento

Goldman Sachs que depois de analisar a Liqui.do concedeu, em Junho, um financiamento de 150 milhões de euros à empresa portuguesa. Do montante total, 50 milhões de euros estão já disponíveis. “Temos ainda mais 100 milhões que vamos utilizar em breve porque estamos a crescer bastante”, conta o fundador. Em 2018, a empresa fechou o ano com 18 milhões de euros em contratos de aluguer, e prevê ter fechado 2019 com 25 milhões de euros. Para 2020, o responsável espera duplicar o valor e chegar aos 50 milhões de euros, com a expansão do negócio em Espanha e a entrada em França e Itália.

O objectivo da Liqui.do é consumir essa linha da Goldman Sachs em 24 meses por via do desenvolvimento da plataforma tecnológica e promover a contratação de novos colaboradores. Em Outubro, quando Sérgio falou com a FORBES, referia que, durante 2020 pretende ter 140 profissionais para reforçar a sua área comercial e de desenvolvimento de *software*. Actualmente conta com cerca de 70 funcionários.

No centro da estratégia empresarial da Liqui.do está patente uma cultura de sustentabilidade, que é colocada em prática com a venda ou com a reciclagem dos equipamentos que os clientes já não pretendem usar. Se o equipamento ainda estiver dentro do seu tempo útil de vida e funcionar correctamente, o caminho seguido é a venda – a empresa trabalha com uma rede de parceiros que coloca estes equipamentos novamente no mercado, com a indicação de que são máquinas em segunda mão. “A longo prazo podemos apostar na economia circular e reciclar as máquinas. Não queremos que um equipamento se torne lixo”, refere Sérgio.

Fora do radar do empreendedor está abrir mão do controlo da Liqui.do. “Estou aberto a trazer investidores, apesar da nossa empresa já ser sustentável e sermos lucrativos, mas quem entrar no capital será sempre minoritário”, refere Sérgio. E o empresário sublinha: “não quero estar sob pressão dos investidores para crescer a ritmos que não são confortáveis.” **F.** ANTÓNIO PEDRO NUNES

“O preço é aquilo que pagas. O valor é aquilo que obténs.”

WARREN BUFFETT

ALUGAR EM VEZ DE COMPRAR

São cada vez mais as marcas e as empresas preocupadas em promover uma melhor utilização dos artigos, em vez de promoverem a produção de novos. Um desses casos é a Ikea. A marca sueca de mobiliário e artigos domésticos vai testar o aluguer de mobiliário na Suíça, onde os clientes poderão alugar mobiliário de escritório e armários de cozinha, em vez de comprá-los. “Vamos trabalhar com outros parceiros para que os nossos clientes possam alugar mobiliário. Quando o período de aluguer terminar, o cliente devolve o artigo e pode trocá-lo por outro”, explica Torbjorn Loof, líder da Inter Ikea, detentora da marca Ikea, em declarações ao jornal britânico Financial Times. E em vez de deitar fora os artigos, estes serão devolvidos à Ikea, que poderá recuperá-los e colocá-los à venda como artigo de segunda mão, prolongando assim o ciclo de vida dos nossos produtos”, acrescentou o gestor.

