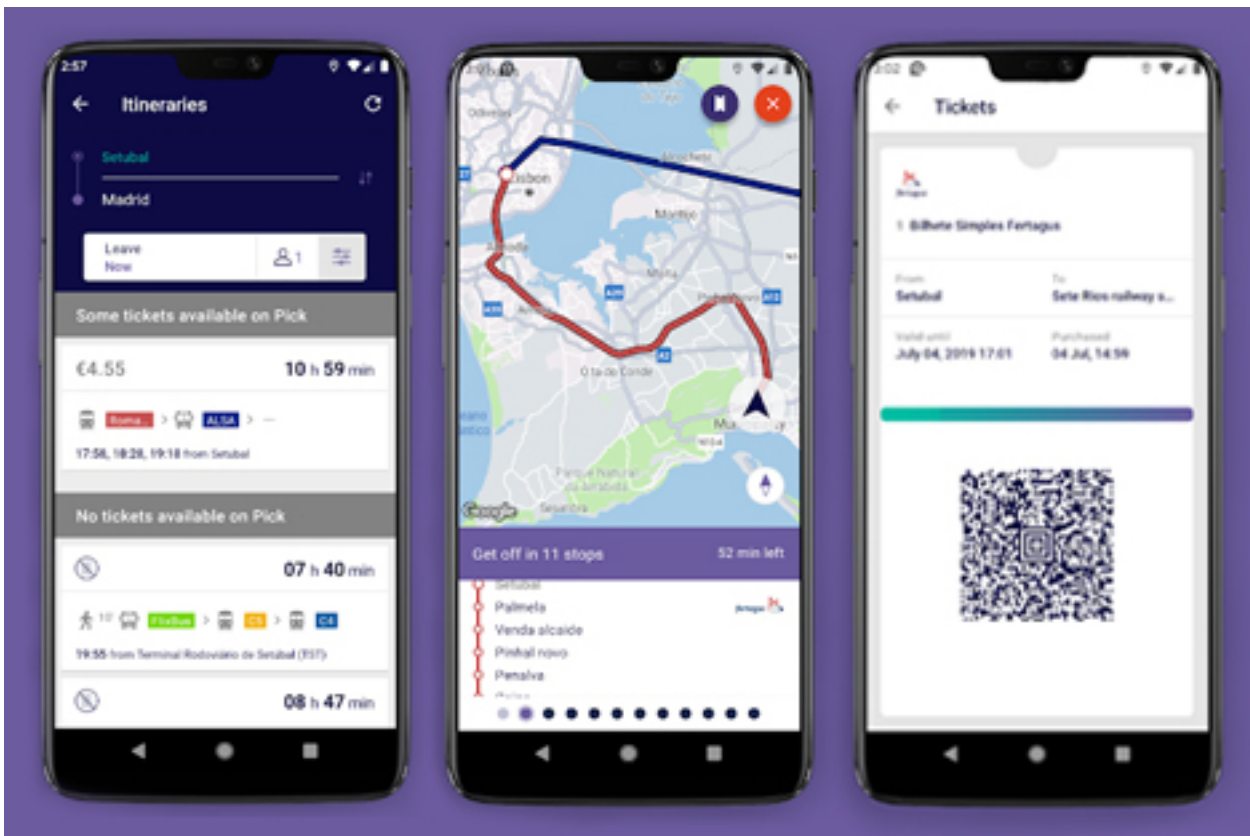


11/25/2019

Grupo Barraqueiro e Beatriz Barata investem em startup Pick: a nova plataforma integrada para pagamentos multi transporte

A aplicação, desenvolvida pela startup portuguesa Ubrider, recebeu um investimento por parte do Grupo Barraqueiro e de Beatriz Barata, da família proprietária da Scotturb, em Portugal, e do Grupo Guanabara, no Brasil. A app permite aos utilizadores planearem viagens, pagarem bilhetes e viajarem para qualquer destino, em qualquer local, usando a melhor combinação de meios de transporte. A Transportes em Revista esteve à conversa com Paulo Ferreira dos Santos, CEO da Ubrider.



Transportes em Revista (TR) – Para a Ubrider, qual a importância do investimento realizado pelo Grupo Barraqueiro e Beatriz Barata nesta plataforma de pagamentos?
Paulo Ferreira dos Santos (PFS) – A Pick é muito mais do que uma plataforma de pagamentos. Permite aos operadores de transportes, a par com os seus sistemas, efetuarem marketing e vendas de bilhetes ou de passes através de meios digitais, online ou mobile, mas também conhecerem melhor os seus passageiros e como se movem, pois a plataforma Pick está suportada nos recursos, hoje muito poderosos, dos smartphones dos utilizadores da nossa aplicação móvel.

Abordando a questão da relevância do investimento, a resposta tem muitas vertentes. A mais óbvia e menos interessante é que o dinheiro é sempre relevante em qualquer fase de uma empresa, em particular numa fase inicial e principalmente quando se está a desenvolver produtos de inovação, que demoram mais tempo a ser compreendidos pelo mercado.

A Ubirider é uma startup de base tecnológica, desenvolve produtos de grande inovação, ou seja, usa abordagens muito diferenciadas para resolver com alto valor acrescentado problemas em mercados grandes ou com taxas de crescimento elevadas. As atividades de inovação, porque diferentes e mais arriscadas, não são financiadas pelos meios mais tradicionais como a banca, necessitam de capital de risco, que geralmente vem de empresas meramente financeiras especializadas em investir venture capital, que além dos recursos financeiros aportam alguma capacidade de gestão ou ligações a parceiros de mercado, mas não têm capacidade de ajudar no desenvolvimento do negócio.

Ora, o investimento do Grupo Barraqueiro e da Beatriz Barata traz um valor acrescido enorme quando comparado com o tradicional venture capital, pois são operadores experientes, com dimensão e reputação no mercado dos transportes: trazem-nos conhecimento do mercado difícil de obter de outras formas: inside information, mas também validam a estratégia e os produtos da Ubirider. Será muito difícil, a partir deste investimento, que qualquer operador de transportes, em qualquer geografia, não tenha curiosidade em saber o que fazemos e o que viram em nós os nossos atuais investidores que são, recorde, líderes no seu setor. O goodwill da Ubirider aumentou imenso com a entrada da Beatriz Barata e do Grupo Barraqueiro, o que é talvez mais importante que os recursos financeiros aportados.

TR – Estes dois investidores e as presenças que ambos têm no mercado nacional e brasileiro são uma oportunidade para colocar a plataforma nesses mercados?

PFS – Sem dúvida, mas não só Portugal e Brasil, pois ambos têm muitas ligações a operadores em muitos outros países europeus e americanos, que nos podem ser muito úteis para acelerar o crescimento da Ubirider.

Uma das características que mais nos atraiu, nas várias interações que tivemos durante as negociações do investimento, foi o total alinhamento, nosso e dos investidores, no desenvolvimento de uma estratégia internacional robusta e ambiciosa.

TR – Está previsto ou equacionado no futuro a possibilidade da entrada de outros investidores?

PFS – Está prevista a entrada de mais investimento, pois embora a nossa plataforma seja muito escalável, a estratégia da Ubirider é internacional e requer mais recursos financeiros do que os atuais para desenvolver comercialmente novos mercados geográficos.

O novo investimento pode vir de novos investidores, mas os atuais terão sempre a primazia em preencher as novas rondas, assim o queiram fazer, pois essa é a forma de lhes

retribuirmos a confiança de terem entrado agora, durante a fase mais arriscada: darmos-lhes a possibilidade de capitalizarem ao máximo o investimento na Ubirider.

TR – Qual o valor do investimento realizado até ao momento no desenvolvimento desta plataforma?

PFS – Não consigo quantificar o valor do investimento, pois o maior valor investido não foi financeiro, mas o custo de oportunidade que a equipa da Ubirider abdicou durante o tempo em que trabalhou até este investimento. Se levarmos em conta a expertise desta equipa, dos riscos que correram e do que abdicaram, foi um grande investimento. Tivemos outros apoios muito relevantes na fase inicial: do INESC TEC – Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores, Tecnologia e Ciência, cofundador da Ubirider, mas acima de tudo um verdadeiro e ativo parceiro, que enriquece o nosso conhecimento científico e tecnológico; da UPTEC – Parque de Ciência e Tecnologia da Universidade do Porto, onde estamos localizados, mas também da Google e da Amazon Web Services, que nos concederam um crédito gratuito e generoso para podermos aceder aos essenciais recursos e ferramentas digitais que necessitamos para desenvolver a nossa plataforma de forma muito evoluída.



TR – O primeiro contrato comercial já foi assinado com a Royal Express, da Scotturb. Que outros contratos estão previstos, no curto prazo, no mercado nacional? E em outros mercados?

PFS – Em Portugal, a Ubirider tem estado focada em negociar contratos com operadores que prestam serviços de transporte interurbanos e suburbanos, pois são independentes para tomar a decisão de adesão à nossa plataforma e por isso são mais fáceis de integrar. Esperamos até ao final do ano contar já com uma oferta alargada. Temos também grande interesse nos transportes urbanos, que desde abril operam, principalmente em Lisboa e no

Porto, com bilhética integrada nas áreas metropolitanas e por isso, não nos chega convencer os operadores, pois a decisão tem de envolver também as várias autoridades que gerem os sistemas de bilhética, o que é mais complexo. O Porto e Lisboa, por exemplo, dentro do espírito da mudança realizada este ano – maior integração dos vários transportes das áreas metropolitanas onde estão inseridas – têm muito a ganhar com a adesão à plataforma Pick, pois funciona em paralelo com os seus sistemas, mas desmaterializa os títulos de transporte, bilhetes ou passes. Por exemplo, hoje, alguém que se queira deslocar em transportes públicos desde um ponto de origem no Porto para um destino em Lisboa tem de adquirir três títulos de transporte: um do Porto, outro de Lisboa e um terceiro do transporte que escolher para mover-se entre as duas cidades. Para mais os títulos dessas duas cidades ainda são cartões que precisam de ser validados em equipamentos. É demasiado complexo para os padrões de serviço atuais. A Pick pode descomplicar esta viagem, através duma experiência mais simples e fácil para os residentes e para os visitantes, integrando as várias opções de transportes permitindo que o viajante escolha a mais conveniente, adquira todos os títulos ao melhor preço num pagamento único, que é distribuído imediatamente por cada uma das entidades envolvidas, e serem guiados até aos seus destinos sem terem de conhecer a rede transportes. Para mais, podem beneficiar de imensas funcionalidades úteis, mas operadas de forma muito mais prática: cancelamentos, trocas, compras de vários títulos em simultâneo, comunicação de objetos perdidos, etc.

TR – Qual o modelo de negócio subjacente a esta plataforma?

PFS – A Pick procura satisfazer a urgente necessidade da grande maioria dos operadores em conhecerem os perfis dos seus passageiros, em terem visibilidade digital e poderem vender os serviços remotamente, em reduzirem o custo da bilhética e em integrarem-se com outros meios de transporte.

O modelo de negócio principal é simples: vendemos os títulos de transporte pelos preços que os operadores definem e cobramos destes uma comissão, que é menor do que o custo operacional das suas bilhéticas próprias.

Este é um modelo simples e equitativo, muito usado pelos operadores de autocarros e comboio de longo curso que disponibilizam a sua oferta em vários canais de agentes que vendem essencialmente online. Como desmaterializamos a bilhética, este modelo pode agora também ser adotado pelos operadores urbanos.

por Pedro Costa Pereira

Por:

Fonte: