

Parceria entre o PayPal e a Captalys torna crédito mais acessível para pequenos empreendedores

São muitos os desafios de quem resolve abrir ou manter uma empresa no Brasil, e o crédito é um dos principais, especialmente para os pequenos negócios.

Para ajudar o pequeno empresário nesta árdua tarefa de conseguir recursos para o seu negócio, o PayPal no Brasil criou o [‘Crédito para o seu Negócio’](#), solução voltada para empresas de todos os tamanhos, mas com foco em microempreendedores individuais (MEIs), micro e pequenas empresas (MPEs) e pequenas e médias empresas (PMEs), que já são público-alvo do PayPal nos mais de 200 mercados em que a companhia atua.

Para garantir mais opções aos pequenos, o PayPal fechou parceria com a Captalys, empresa que atua no mercado de crédito. De acordo com o head de Vendas do PayPal Brasil, Thiago Chueiri, a parceria representa a possibilidade de oferecer aos clientes mais uma ferramenta para a tão sonhada saúde financeira. “No PayPal, acreditamos que, quanto mais pudermos digitalizar a economia, mais inclusivos seremos. E isso deve acontecer globalmente, porque os pagamentos digitais são muito mais eficientes. Além disso, custam muito menos, ou seja, representam mais dinheiro na mão daqueles que mais precisam.”

Toda a infraestrutura necessária para operacionalizar a parceria é fornecida pela plataforma de Credit-as-a-Service da Captalys. “Isso é possível graças à tecnologia desenvolvida por eles, que têm inovado no segmento de crédito com a introdução de novos modelos de negócios que permitem uma maior flexibilidade de produtos ao menor custo do mercado”, afirma Chueiri.

Qualquer empresa com uma conta comercial do PayPal, com pelo menos seis meses de relacionamento com a empresa, pode solicitar uma proposta. O processo é muito simples e feito pela página da parceria PayPal-Captalys. “O processo todo leva poucos minutos, e o cliente recebe a resposta por e-mail no intervalo de 24 horas. Se aprovado, o crédito é transferido, em até dois dias úteis, diretamente para a conta PayPal do cliente”, explica o executivo.

Mais crédito

“Levando-se em conta que, segundo o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), empresas como MEIs, MPEs e PMEs são responsáveis por mais da metade dos postos de trabalho formais no Brasil, trata-se de uma questão fundamental contribuir para que elas cresçam e se tornem mais e melhores empregadoras, principalmente com a pandemia”, destaca Chueiri.

Ele lembra que uma [pesquisa encomendada pelo PayPal ao Opinion Box](#) mostra que os maiores vilões das MPEs na hora de contratar uma linha de crédito são as taxas de juros, seguidas pela burocracia do processo e pela dificuldade de conseguir o valor necessário.

“Esse é um cenário que não corresponde à ambição de um país que quer ser protagonista neste novo século pós-covid-19. Assim, nossos desafios são maiores e mais urgentes: digitalizar as empresas (todas) o mais rápido possível e dar a cada empreendedor a oportunidade de ter sua vida financeira, literalmente, no bolso e disponível a qualquer hora do dia ou da noite”, finaliza Chueiri.

“ Nossos desafios são maiores e mais urgentes: digitalizar as empresas (todas) o mais rápido possível e dar a cada empreendedor a oportunidade de ter sua vida financeira, literalmente, no bolso e disponível a qualquer hora do dia ou da noite -- Thiago Chueiri, Head de

<https://newsroom.br.paypal->

*Vendas do
PayPal Brasil
”*

[corp.com/Parceria_PayPal_Captalys_torna_credito_mais_acessivel_para_pequenos_empresendedores](https://newsroom.br.paypal-corp.com/Parceria_PayPal_Captalys_torna_credito_mais_acessivel_para_pequenos_empresendedores)