



Bolsas	Pontuação B3	Dólar	Salário mínimo	Euro	CDI	CDB	Inflação
Na sexta-feira	IBovespa nos últimos dias	Na sexta-feira	Últimos	Comercial, venda na sexta-feira	Ao ano	Prefixado 30 dias (ao ano)	IPCA do IBGE (em %)
0,41%	186.502	11/setembro 5,125	R\$ 1.621	R\$ 5,910	13,66%	13,65%	0,67
São Paulo	185.229	14/setembro 5,169					0,58
Nova York	15/9 16/9 17/9 18/9	15/setembro 5,155					0,16
		16/setembro 5,151					0,07
		17/setembro 5,139					-0,32

SERVIÇOS FINANCEIROS

iFood avança no mercado de crédito

Já foram liberados R\$ 4,6 bilhões há, ainda, R\$ 9,2 bilhões em recursos pré-aprovados para restaurantes e varejistas

» PEDRO JOSÉ BORGES

São Paulo — O iFood, uma das plataformas de delivery mais conhecidas do país, anunciou planos para ampliar a atuação como operadora de crédito. Além dos serviços que presta, a empresa brasileira de tecnologia quer avançar no setor financeiro por meio do iFood Pago, voltado a vários serviços financeiros para restaurantes e varejistas. Desde o início das operações, em 2024, o iFood Pago informa ter liberado R\$ 4,6 bilhões em crédito, com R\$ 9,2 bilhões em recursos pré-aprovados para varejistas no país. Segundo a empresa, mais de 50% dos restaurantes que receberam crédito não tinham acesso a outras modalidades de crédito nas demais instituições financeiras.

O anúncio ocorreu durante o iFood Move 2026, na última semana, quando foi revelado o investimento de R\$ 24 bilhões no Brasil no ano fiscal da empresa, que vai de abril de 2026 a março de 2027. O valor representa aumento de 41% em relação ao ciclo anterior, quando foram destinados R\$ 17 bilhões.

A análise considera dados da operação dos estabelecimentos dentro do aplicativo, como taxa de revisão e avaliações dos clientes. Para Bruno Henriques, CEO do iFood Pago, um dos diferenciais da plataforma está na utilização dos dados gerados pela própria atividade dos restaurantes para definir a concessão. “O iFood Pago tem um diferencial, que é entender para quem você está emprestando dinheiro. Toda a modelagem de crédito dele é feita em cima da operação real do que está acontecendo com o restaurante”, explica.

Aplicação

Segundo Henriques, o crédito é utilizado como instrumento para financiar a expansão dos estabelecimentos. Ele afirmou que a fintech surgiu como motor de crescimento de uma demanda que eles precisavam porque viam potencial do dono do restaurante de crescer o negócio e aumentar os envios. O executivo disse que o iFood

Pago tem atualmente uma carteira superior a R\$ 2 bilhões, com crescimento de 70%. “Todos os restaurantes que estão operando com a gente, que têm pelo menos seis meses de operação, já têm uma linha de crédito pré-aprovada dentro do Pago. E hoje o Pago se financia por meio de FIDC 9 (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios) e o iFood Pago ancora esse FIDC com 20%”, afirma.

A concessão também é feita de forma progressiva, de acordo com o tempo de operação do restaurante na plataforma. “Quanto mais tempo ele está na plataforma, mais a gente entende desse restaurante e mais acesso a produtos financeiros ele tem. Um restaurante que a gente poderia conceder talvez R\$ 100 mil de crédito pelo potencial, mas no início, a gente pode oferecer R\$ 10 mil em crédito para ele.”

Troca

O uso de crédito também pode estar relacionado à substituição de dívidas de restaurantes, segundo o presidente da Associação Nacional de Restaurantes (ANR), Erik Momo. “Devido às dívidas que os restaurantes não conseguem pagar porque foram negociadas quando a taxa de juros era menor e hoje trabalham com a selic a 13,75%, o dono pensa, ‘eu vou pegar o dinheiro que a empresa de entrega quer me dar e quitar uma dívida, eu pago a dívida, e aí eu trabalho junto com a empresa de delivery e está tudo bem, salvei meu negócio”, explica.

Para vice-presidente de Growth no iFood Pago, Wilson Cimini, a plataforma busca avaliar o potencial dos estabelecimentos a partir de informações que vão além do histórico bancário. “Esses empreendedores têm uma dificuldade enorme na obtenção de crédito porque o banco não aposta no futuro das pessoas, o banco olha o extrato bancário. A gente entende a demanda, o feedback dos clientes e faz uma análise do potencial que esse empreendedor possui”, diz. “Nossa taxa de juros varia com diversos critérios, mas são taxas que comecem hoje em 1,99% ao mês. Quando você compara com o mercado para este público, é o crédito

mais barato que poderia ser oferecido para o cliente.”

Segundo o executivo, o acompanhamento da operação permite ampliar a concessão e controlar a inadimplência. Ele explica que o segredo está em fazer uma boa concessão e oferecer crédito para mais clientes de uma forma consciente, que não tenha chance de o cliente não conseguir pagar, para fomentar o crescimento de mais restaurantes, que para eles, são parceiros que quando ganha, a empresa de delivery ganha junto.

Produtos

O iFood Pago também começou a testar produtos de crédito voltados diretamente aos consumidores. A modalidade representa uma expansão da atuação da plataforma, que até então tinha foco nos empreendedores. “Estávamos falando até agora sobre o crédito e serviços financeiros pro empreendedor (B2B). Mas, principalmente, para a classe C e D, existe uma demanda por produtos financeiros de crédito na pessoa física e estamos começando a experimentar com produtos B2C”, conta.

Dados do iFood Pago mostram que mercados e atacados concentram 65% do volume de transações e 57% do valor movimentado pelo Cartão iFood Pago entre maio e julho de 2026. Segundo o levantamento, o meio de pagamento é utilizado principalmente por pequenos e médios negócios para reposição de estoque e compra de insumos. Julho registrou o maior volume histórico de utilização do cartão desde o lançamento.

O levantamento também aponta que os segmentos de negócios e consultoria apresentam o maior ticket médio, indicando uso do cartão em serviços relacionados à gestão dos estabelecimentos. Na distribuição semanal, quartas e sextas-feiras concentram 75% dos momentos de utilização do cartão. Aos sábados, o maior movimento ocorre entre 7h e 9h, período associado à preparação dos estabelecimentos para o fim de semana.

*o repórter viajou a convite do ifood

Divulgação/iFood



A plataforma testa produtos e verifica a reação dos consumidores, como oferta para pessoas físicas

PO NEWS

EDIÇÃO Nº 1071 | ANO 51

Boletim informativo das Organizações PaulOOctavio

20 DE SETEMBRO DE 2026 | BRASÍLIA/DF

FUTEBOL

TORNEIO DAS ORGANIZAÇÕES PAULOCTAVIO REÚNE COLABORADORES EM GRANDE CELEBRAÇÃO

Realizado durante os meses de agosto e setembro, o 4º Torneio de Futebol das Organizações PaulOOctavio reuniu 30 times e mais de 350 atletas em uma grande celebração de esporte e integração. Todos os jogadores, colaboradores das empresas do Grupo, participaram de momentos de competição saudável e muita diversão.

Ao todo, mais de 1.500 pessoas estiveram presentes, entre atletas, familiares, crianças e amigos. O evento se transformou em uma confraternização entre colegas de diferentes empresas. A programação foi marcada pela alegria, pelo espírito esportivo e pela união dos participantes.

Uma das novidades desta edição foi o “Elas em Campo”, com equipes femininas para a competição. As jogadoras deram um show de disposição e reforçaram que o futebol é um espaço de todos. A iniciativa ampliou ainda mais a participação e a integração entre os colaboradores.

A ação também reforça a importância de iniciativas voltadas ao bem-estar e à qualidade de vida das equipes. Nas Organizações PaulOOctavio, cuidar das pessoas significa incentivar saúde, bem-estar e convivência. Com o apoio do presidente, Paulo Octávio, o torneio se consolida como um momento especial no calendário de integração do Grupo.

www.paulooctavio.com.br