

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**FINTECHS DO MERCADO DE CRÉDITO PARA PESSOAS JURÍDICAS NO
BRASIL: UMA VISÃO GERAL**

Giulia Killer Soares de Souza

Nº de matrícula: 1510635

Orientador: Prof. Dr. Fábio Miessi Sanches

Junho de 2019

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**FINTECHS DO MERCADO DE CRÉDITO PARA PESSOAS JURÍDICAS NO
BRASIL: UMA VISÃO GERAL**

Giulia Killer Soares de Souza

Nº de matrícula: 1510635

Orientador: Prof. Dr. Fábio Miessi Sanches

Junho de 2019

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”

Giulia Killer Soares de Souza

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

Agradecimento

Gostaria de agradecer aos meus pais por me proporcionarem oportunidades que me permitem buscar meu desenvolvimento humano. Ao meu irmão, pelo seu apoio nas horas mais importantes, sempre me ajudando a manter a calma. À minha irmã, por me inspirar a sempre ser melhor.

Gostaria de agradecer também aos professores que tive, os quais contribuíram para uma educação de excelência. E por fim, todos os amigos que fiz nesse meu período na universidade. Sem eles não teria conseguido chegar tão longe.

Sumário

1. Introdução.....	6
2. O surgimento das fintechs no Brasil	11
2.1. Características do mercado de crédito brasileiro	12
2.1.1. Relação das pequenas empresas com as instituições financeiras tradicionais	16
2.1.2. Possibilidades de atuação das fintechs com micro e pequenas empresas. 17	
2.2. Características nacionais	19
2.3 Mapeamento das fintechs.....	21
3. Operacionalização das fintechs	27
3.1. Parcerias com instituições financeiras	27
3.2. Nova regulamentação	30
3.2.1. Nova regulamentação diferenças de cada modalidade	31
3.2.2. Nova regulamentação semelhanças de cada modalidade	32
3.2.3. Sobre a aplicação e preenchimento de autorização	33
3.3. Captação de Recursos	35
4. Tendências e expectativas de mercado.....	36
4.1. Expectativa de crescimento do setor.....	36
4.1.1. Expectativas derivadas da nova regulamentação.....	36
4.2. Novas tecnologias	40
4.3. Novos produtos	41
4.4. Parcerias.....	41
4.4.1. 4.4.1 Parcerias com bancos comerciais	42
4.4.2. Parcerias entre fintechs.....	44
4.5. Tendências do setor	45
5. Conclusão.....	48

6. Referências Bibliográficas	50
APÊNDICE A	54

1. Introdução

O tema de pesquisa compreende três facetas. Existe o aspecto financeiro relacionado especificamente ao mercado de crédito brasileiro para pessoas jurídicas. O aspecto tecnológico relacionado a tecnologia da informação, processamento de dados e digitalização. E por fim o aspecto das fintechs em si no que tange sua definição, quantas são, sua regulamentação, entre outros.

Referente ao último tópico, o assunto tem chamado a atenção da grande mídia e do público em geral, mas os números de publicações em revistas científicas ainda é tímido como apontou Puschmann (2017). Entretanto, esse número vem aumentando. Por se tratar de um segmento tão dinâmico, as mudanças são constantes e é difícil tratar de um panorama momentâneo. Por isso, é possível que o cenário apontado por Puschmann esteja desatualizado, porém minha busca apontou que panorama similar ainda impera com uma relativa escassez de artigos científicos publicados.

A fim de ilustrar as mudanças rápidas podemos fazer uma comparação entre Haddad, C., Hornuf, L., (2016) e o último relatório da Finnovista em colaboração com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) (2017). No primeiro, os autores utilizam diversas fontes para criar um painel com dados de criação de fintechs em um período de 10 anos cuja data limite é 31 de dezembro de 2014. Nesse levantamento, o Brasil aparecia atrás da Argentina em número de startups fintechs. Já o relatório *Inovações que você não sabia que eram da América Latina e Caribe*, feito pela Finnovista e BID identificou o Brasil como líder na América Latina em termos das iniciativas empreendedoras e a Argentina aparece apenas em quarto.

Tal diferença pode ser um reflexo das inovações constantes. Este mesmo relatório da Finnovista mostra que a maior parte das empresas surgiram justamente entre 2014 e 2016, o que explicaria as diferenças. Ou pode ser também reflexo de uma inconsistência sobre a definição de fintech, nesse caso não seria uma comparação justa pois os dois números não agregam o mesmo tipo de empresa.

Esse tópico nos traz uma primeira complicação. É primordial entender qual o objeto de estudo, ou seja, o que é uma fintech? Alguns autores se ocuparam da questão. Como exemplo Schueffel (2018) trata de criar uma definição abrangente o suficiente para abarcar todas as definições anteriores mas específica a ponto de não deixar ambiguidade de termos. Assim surge com a seguinte definição: “*Fintech* é um novo setor financeiro que aplica tecnologia para melhorar as atividades financeiras.”

Quanto a origem do termo e das fintechs é comum a menção a um projeto do início da década de 1990 do Citigroup que visava facilitar a cooperação de esforços tecnológicos, no qual foi usado o nome “Fintech”. Já Schueffel (2016) fala que é possível ver menções ao termo no início da década de 1970. E em seu estudo sobre a evolução das fintechs, Arner et al (2015) dividem a trajetória das fintechs em 3 fases sendo o começo da primeira na segunda metade do século XIX.

O presidente da Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs), Rodrigo Soeiro, afirma que as fintechs são empresas que tem 3 características fundamentais: “possuem base tecnológica, modelo escalável e ofertam serviços ou produtos que o setor financeiro também oferta.” Similar definição que aparece na pesquisa Fintech Deep Dive de 2018, lançada justamente pela ABFintechs com a PwC (PricewaterhouseCoopers), na qual questionários foram enviados a criadores de 224 empresas brasileiras de tecnologia financeira onde aparece a seguinte definição “...um segmento de empresas na interseção entre os setores de tecnologia e serviços financeiros que adotam modelos de negócios escaláveis e que inovam em produtos e serviços direcionados para atender a uma determinada necessidade do cliente.”

Esse é apenas um dos exemplos de incongruências entre as fontes de informações, e por esse motivo, importante explicitar a fonte utilizada. Nesse trabalho nos ateremos a segunda definição apresentada, tratando as fintechs como empresas inovadoras ao invés de considerar como um setor ou segmento.

Essa pesquisa traça o perfil das empresas respondentes em quesitos como dispersão geográfica, expectativa de crescimento, nível de escolaridade dos fundadores e percepção de valor sobre incubadoras e aceleradoras. Um interessante resultado é que das participantes da pesquisa, só 17% atendiam exclusivamente pessoas físicas. O relatório apresenta que: “A esmagadora maioria dos participantes do estudo mira algum nicho corporativo que não é bem atendido pelos grandes bancos e seguradoras e tem como clientes também as próprias instituições financeiras.”

Grande parte das informações sobre fintechs no Brasil vem de instituições especializadas como a já mencionada ABFintechs, Associação Brasileira de Fintechs que reúne diversos empresários do país atuantes no mercado. Também se destaca a Finnovista, fundada em 2012 por empreendedores de diversas áreas, a organização promove e monitora o desenvolvimento de fintechs no mundo, incluindo a América Latina. Com uma proposta parecida existe a FintechLab. Menciona-se ainda o Conexão Fintech que atua como portal de notícias e também promotora de eventos entre fintechs. Um ponto de atenção de tais instituições é que muitas funcionam com base em um cadastro voluntário por donos de empresas, então não representa um minucioso levantamento que reflete toda a realidade das fintechs.

De acordo com o Radar da Fintechlab de agosto de 2018, o número de fintechs no país subiu de 369 para 453 em nove meses. No relatório seguinte, de junho de 2019 o número total subiu para 604. Nesse relatório há uma diferenciação entre fintechs e startups de eficiência financeira, entretanto essas empresas para definição promovida por Schuffel (2016) também seriam consideradas percententes ao setor de fintechs. Este é outro ponto de inconsistência, olhando o levantamento de cada instituição existem algumas empresas fora da interseção, evidenciando como o campo é incipiente.

O catálogo de fintechs 2018 feito pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) em conjunto com a ABFintechs evidencia um número muito aquém do exposto nos relatórios de Finnovista e FintechLab sobre as fintechs brasileiras. Outra diferença é quanta a divisão das fintechs. Enquanto o catálogo acima

mencionada divide as fintechs em 11 categorias, Jorge, R., Urich, L. e Junger, A. (2018) utilizam apenas 10 agrupamentos diferentes. De qualquer maneira, é inegável o interesse de agentes de mercado acerca do tema.

Apoiando a visão de que as fintechs se aproveitam de espaços não preenchidos pelo mercado tradicional, o estudo do Sebrae: “O financiamento das MPEs no Brasil” de 2017 aponta que 82% das MPEs (micro e pequenas empresas) enfrentaram dificuldade para obter empréstimos. Justamente o nicho em que boa parte das fintechs brasileiras do mercado de crédito para pessoas jurídicas atua.

O relatório “A revolução Fintech”, de 2016, feito pela Oliver Wyman em conjunto com a Corporação Interamericana de Investimentos fala sobre as possibilidades para fintechs no financiamento de micro e pequenas empresas na América Latina e Caribe e levanta um ponto interessante referente a tecnologia. Argumenta que as instituições financeiras tradicionais tem uma dificuldade em implementar inovações por possuírem um organograma hierarquizado, uma burocracia extensa, em suma, uma estrutura rígida que não permite testes rápidos e implementação de novos programas.

Essa seria a vantagem das fintechs em relação aos *players* tradicionais, uma capacidade maior de mutação que permite uma maior eficiência e especialização. O relatório aponta que fintechs utilizam fontes de dados alternativos provenientes de fontes como por exemplo registros de mídias sociais para criar modelos de crédito mais apropriados para o segmento das micro e pequenas empresas. Argumenta também que caso seja feita uma modelagem mais apropriada do segmento, a precificação pode ser mais condizente com a realidade dos gestores de pequenas empresas.

Essas inovações não chamaram atenção apenas do mercado. Como mostra Santos et al (2018) referente a nova regulamentação do Banco Central do Brasil que afeta diretamente as fintechs de crédito no país. No artigo, eles enfatizam que as novas determinações relacionadas a segurança digital seguem a tendência mundial. No caso

brasileiro, as fintechs devem implementar medidas de segurança a fim de diminuir a vulnerabilidade de seus sistemas e notificar o Banco Central em caso de incidentes.

Em suma, a literatura do tema é pouco concentrada em artigos acadêmicos e vem primordialmente de organizações do mercado com interesse direto em monitorar o desenvolvimento e impacto das fintechs. Nas duas últimas edições do Relatório de Economia Bancária do Banco Central foram incluídas seções especiais sobre fintechs. Esse cenário é reflexo também da novidade do fenômeno que ganhou notoriedade recentemente e ainda tem um potencial inexplorado. A falta de consenso em questões básicas é um obstáculo ao estudo científico, porém não configura-se como impeditivo.

Este trabalho se propõe a traçar um panorama geral do mercado das fintechs de crédito para pessoas jurídicas no Brasil. Primeiramente citaremos características presentes no país que podem estar relacionadas ao surgimento destas empresas, assim como desenharemos um mapa mais detalhado do cenário atual. Em seguida, incluiremos uma explicação do funcionamento das empresas no mercado e as últimas regulamentações. Por fim, as expectativas de desdobramentos desse mercado para o futuro.

2. O surgimento das fintechs no Brasil

O termo fintech se tornou cada vez mais popular nos últimos anos, saltando do patamar de 140 buscas na ferramenta do Google em 2014 para 3591 em 2018 em todo o mundo. Esse capítulo pretende ilustrar as condições que levaram ao surgimento das fintechs no mercado de crédito de pessoas jurídicas no Brasil. Também mostrar quais as instituições se aproveitaram dessas condições e como se distribuem pelo país.

O portal Conexão Fintech aponta como 2015 o ano de criação da primeira fintech de empréstimo pessoal¹. Depois disso, as fintechs voltadas para pessoas jurídicas não tardaram a ser criadas. A partir desse mesmo ano a Fintechlab começou a realizar um monitoramento com as fintechs organizadas em categorias. O maior crescimento em termos absolutos foi entre o relatório de agosto de 2018 e junho de 2019. Foi registrado um aumento de 151 fintechs em um intervalo de aproximadamente 10 meses. É como se uma nova fintech fosse registrada a cada dois dias nesse período. Uma média similar foi registrada entre fevereiro de 2017 e novembro de 2017.

Desde o início do relatório, que chegou na sua oitava edição em junho desse ano, registrou-se crescimento no número de fintechs. Isso é verdade também nas categorias de empréstimos e negociação de dívidas quando tomadas conjuntamente. Sendo que as fintechs do ramo de empréstimos são mais numerosas do que do ramo de renegociação de dívidas.

Haddad e Hornuf (2016) exploram fatores que levam determinados países a possuírem um número grande de fintechs. Os autores mencionam a importância do desenvolvimento do mercado de capitais, do número de telefones celulares e a solidez do mercado financeiro. No caso das fintechs do mercado de crédito de pessoas jurídicas no Brasil também é importante ressaltar a estrutura desse mercado no país nos últimos anos.

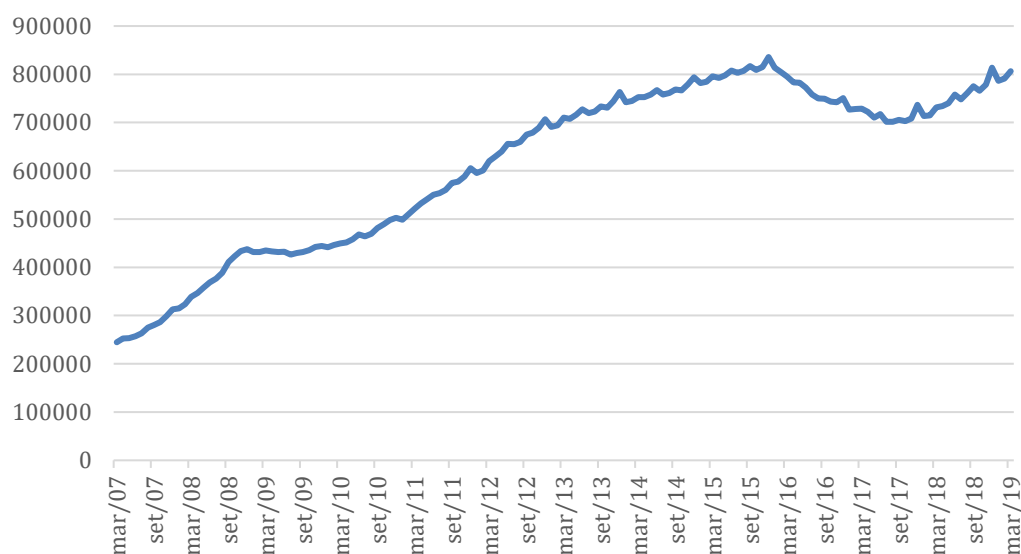
¹ Conexão Fintech (2018) Disponível em: <<https://www.conexaofintech.com.br/brasil/com-tres-anos-primeira-fintech-de-credito-no-brasil-ja-emprestou-r-260-milhoes/>> Acesso em: 02 abr. 2019

2.1. Características do mercado de crédito brasileiro

De acordo com o Relatório da Economia Bancária do Banco Central 2018, publicado em 2019, as concessões acumuladas de crédito livre para pessoas jurídicas diminuíram entre 2015 e 2016 e novamente no ano seguinte. Em 2018, a maior parte das novas concessões e a melhora do saldo de crédito foi pautada sobretudo por operações com grandes empresas, que apresentam um perfil de crédito menos arriscado, isto é, apresentam o menor nível de inadimplência dentre os diferentes portes.

Outro resultado positivo no último ano foi do indicador da razão crédito sobre PIB. Esse aumento foi puxado pelos recursos livres, aqueles que não são definidos pelas políticas públicas. A evolução do saldo das operações de crédito para pessoas jurídicas em recursos livres é ilustrado na Figura 1.

Figura 1 - Saldo das operações de crédito para pessoas jurídicas recursos livres (Milhões de reais)



Fonte: Banco Central do Brasil – Departamento de Estatística

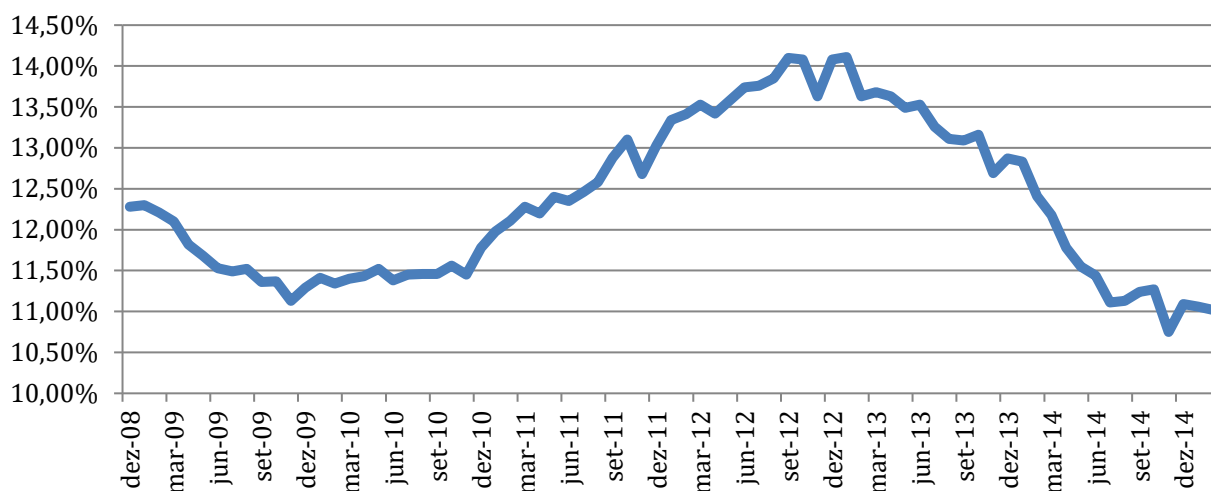
Em contrapartida ao movimento das empresas de porte grandes, as MPES tiveram um pequeno avanço no percentual do total da carteira de crédito do SFN durante o último ano, entretanto, não retomaram os níveis de 2015. Além do risco menor, outros fatores contribuem para a participação das empresas grandes. Empresas

de porte maior tipicamente necessitam de valores maiores para financiamento, o que faz com que tenham uma participação maior no saldo. Além disso, costumam ter uma estrutura interna mais organizada o que aumenta a confiança nas informações utilizadas pelos analistas de crédito. Além disso podem apresentar mais formas de garantia. Essencialmente empresas grandes tem carteiras de créditos com valores maiores e com custos e riscos menores.

Ainda de acordo com o Relatório de Economia Bancária do Banco Central, a nova composição do saldo de crédito da carteira para pessoas jurídicas em 2018 levou a uma diminuição do ICC (Indicador de Custo de Crédito) total, mas observamos um aumento da participação relativa da margem financeira do ICC. Enquanto isso, em 2015 e 2016 observamos um movimento de aumento do spread do ICC.

Ou seja, uma maior diferença entre o custo médio de captação e a taxa média de juros da carteira. É verdade que o spread do ICC não é reflexo unicamente do lucro dos bancos mas é indicador de uma oportunidade de negócios para os empreendedores que conseguem reunir os recursos necessários para entrar no mercado.

Pela metodologia aplicada pelo BCB temos quatro componentes do spread do ICC, duas componentes que podem ser afetadas pelas instituições e duas que estão fora do controle delas que afetam o spread. A inadimplência média geral e questões tributárias não podem ser afetadas pelas IFs (Instituições Financeiras). Mas despesas administrativas e margem financeira são influenciadas pelas escolhas administrativas e a estrutura de governança de cada instituição e aumentaram suas participações relativas no spread.

Figura 2 - Evolução do Spread do ICC crédito livre para pessoas jurídicas (%)

Fonte: Banco Central do Brasil – Departamento de Estatística

Em um período recente, conforme exibido na figura 3, observamos a queda da inadimplência em parte pelo motivo citado previamente da nova composição da carteira. Entre 2014 e meados de 2017 os níveis de inadimplência de PJs estavam em alta. Movimento similar ao que se observou do spread do ICC. O Relatório de Economia Bancária 2018 atribui 37% da composição do spread desse indicador às taxas médias de inadimplência no mercado de crédito, ou seja, poderia diminuir com modelos e uma política de crédito mais apurada.

Outra característica é alta concentração bancária, por mais que tenha diminuída recentemente, permanece elevada. Desde 2016, pelo menos 70% estoque de crédito para pessoas jurídicas estava, concentrados nos 5 principais bancos dessa categoria: BNDES, Banco do Brasil, Bradesco, Caixa Econômico Federal e Itaú Unibanco.

É apontado também que em 2015 e 2016 enquanto muitas dessas fintechs surgiram, havia uma redução da oferta de crédito. As concessões para pessoas jurídicas, apesar da grande volatilidade, estavam em tendência de queda entre 2014 até o início de 2017. Esse fato se mostra relevante em um momento em que a oferta de crédito cai mais que a demanda. A ABBC (Associação Brasileira de Bancos) destaca isso com dados da

Pesquisa Trimestral sobre Condições de Crédito do Banco Central. É possível ver que continuamente no intervalo do primeiro trimestre de 2011 ao primeiro trimestre de 2018, tivemos indicadores de demanda por crédito das grandes empresas e médias empresas maiores do que os indicadores de oferta para as mesmas categorias.

Figura 3 - Taxa de inadimplência pessoas jurídicas (%)



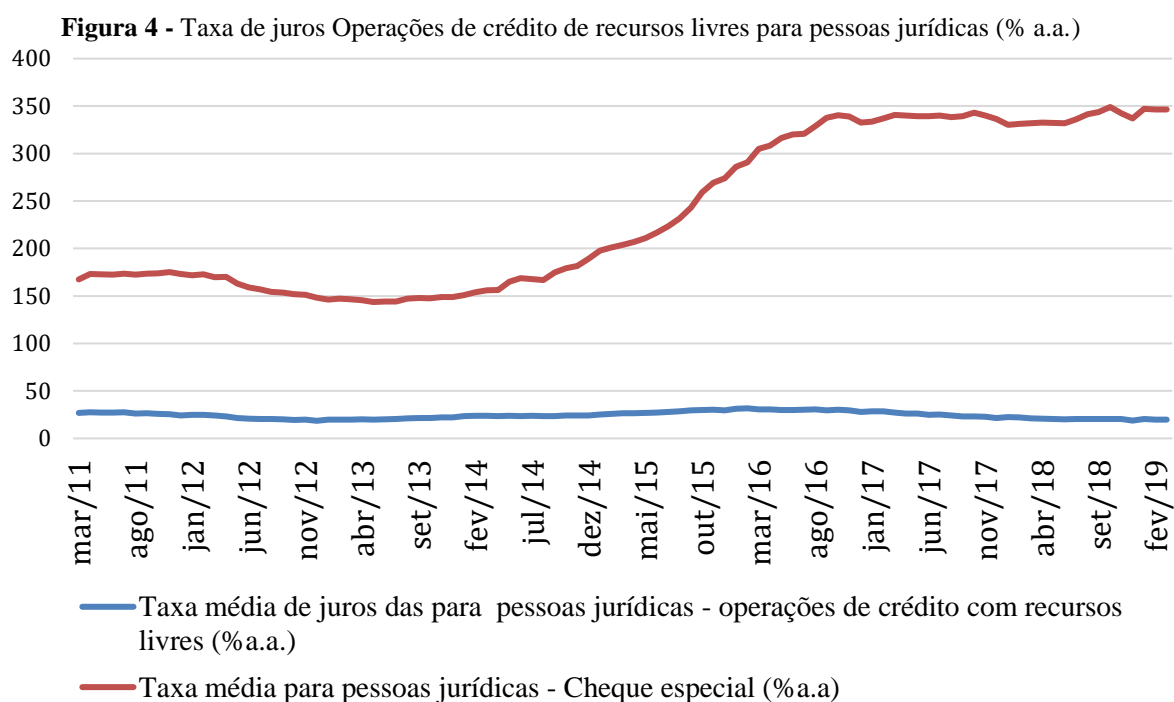
Fonte: Banco Central do Brasil – Departamento de Estatística

Também mostra que os representantes das instituições consistentemente preveem taxa de inadimplência maiores para PJs do que efetivamente esperado, isso leva a duas implicações possíveis. Uma que ao esperar valores mais altos, acabam sendo mais criteriosos nas novas concessões ou também que existe um espaço para novos atuantes que se utilizem de tecnologias inovadoras para ter serviços mais especializados e assim obter lucro.

2.1.1. Relação das pequenas empresas com as instituições financeiras tradicionais

Já foi mencionada acima a participação relativa baixa das MPEs (Micro e Pequenas empresas) na carteira de crédito total. Além disso, também caiu a participação das MPEs como tomadores de recursos direcionados. Outro ponto é que o spread do ICC para as operações desse tipo de empresa, como aponta o Relatório de Economia Bancária de 2018, é mais próximo das pessoas físicas do que das pessoas jurídicas.

No relatório de Indicadores de Crédito das Micro e Pequenas Empresas no Brasil do BCB em parceria com o Sebrae de 2016 revela que que no ano de 2015 uma das principais formas de acesso a crédito das MPEs) foi o cheque especial, modalidade de giro rotativo com altas taxas. Como comparação, a figura 4 mostra as taxas de juros em percentuais ao ano para operações de crédito para pessoas jurídicas e também para a operação de cheque especial para pessoas jurídicas. É possível verificar a diferença exorbitante que as operações de cheque especial apresentam.



Fonte: Banco Central do Brasil – Departamento de Estatística

Também mostra que após novembro de 2014, houve uma queda no número de MPEs contraindo crédito e uma queda do valor médio das operações. Além disso, a pesquisa de tomadores de crédito do relatório especial “O financiamento das MPE no Brasil” do Sebrae de 2017 mostra que 4% das empresas entrevistadas se financiavam por meio de empréstimos com agiotas. Ou seja, uma parte considerável das micro e pequenas empresas se utilizam de modalidades de crédito ilegais ou com taxas extremamente altas.

2.1.2. Possibilidades de atuação das fintechs com micro e pequenas empresas

O Sebrae realizou outra pesquisa que se mostra útil para estabelecer a relação entre as fintechs e esse segmento de empresas menos favorecidas no mercado de crédito de PJs é a pesquisa “As Fintechs e os Pequenos Negócios” com 189 fintechs das 377 listadas na Finnovatione do BID. Essa pesquisa aponta que 40% das fintechs entrevistadas tem na sua carteira mais da metade de participação de micro e pequenas empresa.

Cerca de 76% das empresas nessa pesquisa tinham menos de 5 anos de atividade. E 85% dos respondentes disseram ter interesse em desenvolver produtos e serviços específicos para os pequenos negócios. No cenário internacional, o relatório da Lendit Fintech de 2019 descreve para o mercado americano e britânico como o próximo terreno de oportunidades para fintechs será o mercado de empréstimos de pequenas e médias empresas.

Como evidencia artigo do NY Times a respeito de relatório da Goldman Sachs, há uma preocupação dos grandes bancos. De acordo com a notícia de 2017, a instituição americana estimou que as fintechs poderiam gerar uma receita de aproximadamente 24 bilhões de dólares nos 10 anos seguintes. Assim como o relatório Future of Finance elaborado pela mesma instituição prevê que 1,6 bilhões de dólares estariam em risco no mercado de crédito para pequenas empresas por novos entrantes movidos por tecnologia

nos Estados Unidos. O impacto no caso brasileiro poderia ser mais saliente por conta das características do mercado bancário nacional.

Essa mesma visão é incorporada ao relatório “A revolução Fintech”, de 2016, feito pela Oliver Wyman em conjunto com a Corporação Interamericana de Investimento. Nos Estados Unidos, o relatório revela que donos de médias e pequenas empresas são mais prováveis de trocar de um banco grande por outro grande banco. E que são menos prováveis de sair de bancos regionais. Chen et Al (2017) mostram que a contração do crédito para pequenas e médias empresas foi maior para os maiores bancos dos EUA. Mas demorou muito para bancos pequenos e não bancos entrarem nesse jogo o custo de crédito se manteve elevado.

No Brasil, as micro e pequenas empresas foram responsáveis pela geração de novos empregos nos quatro primeiros de 2019². Entre janeiro e abril criaram perto de 300 mil novas vagas. Informação relevante em um momento que a taxa de desemprego do país se mantém com dois dígitos desde os meses iniciais de 2016.³

A importância do crédito para a economia já foi amplamente discutida em níveis teóricos mais abrangentes. King e Levine (1993) exploraram como indicadores financeiros estavam ligados a desenvolvimento econômico. Os autores encontraram que a razão de crédito para empresas sobre PIB está positivamente correlacionado a crescimento econômico e a taxa de acumulação de capital físico.

Para o caso brasileiro, Silva e Zilberman (2017) analisaram a diminuição na restrição do crédito e subsequente aumento do crédito para firmas e consumidores. Eles mostram que dito aumento foi responsável por parte do crescimento do PIB *per capita* no país no período de 2001 a 2011. Apontam ainda que como o crédito para pessoas

² AGÊNCIA BRASIL. Em quatro meses, pequenos negócios criam quase 300 mil empregos: . Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2019-05/em-quatro-meses-pequenos-negocios-criam-quase-300-mil-novos-empregos>>. Acesso em: 1 jun. 2019.

³ Dados da PnaC mensal. Disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/24283-desemprego-sobe-para-12-7-com-13-4-milhoes-de-pessoas-em-busca-de-trabalho>>. Acesso em: 19 fev. 2019

jurídicas é menor que o crédito para pessoas físicas no Brasil há um grande potencial para aumento do PIB *per capita* por esse tipo de crédito.

O Brasil apresenta um cenário de crédito restritivo aonde a presença de cinco instituições principais é massiva enquanto a presença do segmento não bancário é irrisória. As estruturas bancárias contam com extensa presença física o que torna os custos mais elevados. Ou seja, um ambiente em que há grande espaço para empresas com planos de negócios inovadores como são as fintechs.

2.2. Características nacionais

Os dados referentes a PnadC (Pesquisa Nacional Por Amostra de Domicílios Contínua) em 2016 mostram que 116 milhões de brasileiros estavam conectados à internet na época. Esse total corresponde a um percentual considerável da população e facilita a operações de empresas que propõe utilização dos meios digitais.

Em uma comparação internacional, o relatório Internet Trends da Mary Meeker, exhibe o Brasil como o quinto país com mais usuários de internet. Outro dado animador é que 59% das últimas 10 transações pessoais foram feitas por canais online. Importante ressaltar que esse número reflete uma pesquisa em 20 países inclusive o Brasil, mas só leva em consideração pessoas que utilizam smartphones e tem algum tipo de conta bancária.

Já o relatório “Digital 2019: Brazil” da empresa We Are Social, de janeiro de 2019, aponta que embora o número de inscrições de celulares no Brasil tenha caído de janeiro de 2018 a janeiro de 2019 em 2.9 p.p, continua sendo de 102% da população com o valor de 215 milhões. Também que 67% da população tem smartphones e 38% utiliza laptops. Praticamente 9 pessoas em cada 10 que possuem um celular tem serviços de dados móveis 3G ou 4G. A pesquisa revelou também que 61% dos usuários

de internet usam o mobile banking. O Brasil representa um ambiente de grande penetração desse tipo de serviço.

A pesquisa de Tecnologia Bancária 2019 da Deloitte em conjunto com a FEBRARAN (Federação Brasileira de Bancos) apontou que em 2018, o número de transições bancárias feitas pelo celular aumentou. Graças a esse movimento, o número de operações de *mobile banking* superou o de *internet banking*. Ademais o número de transações com movimentação de dinheiro em contas bancárias realizadas com as “maquininhas” de vendas foram maiores que as realizadas em agências bancárias. Por fim, os gastos com tecnologia bancária aumentaram novamente sendo 3% maior em 2018 do que no ano anterior.

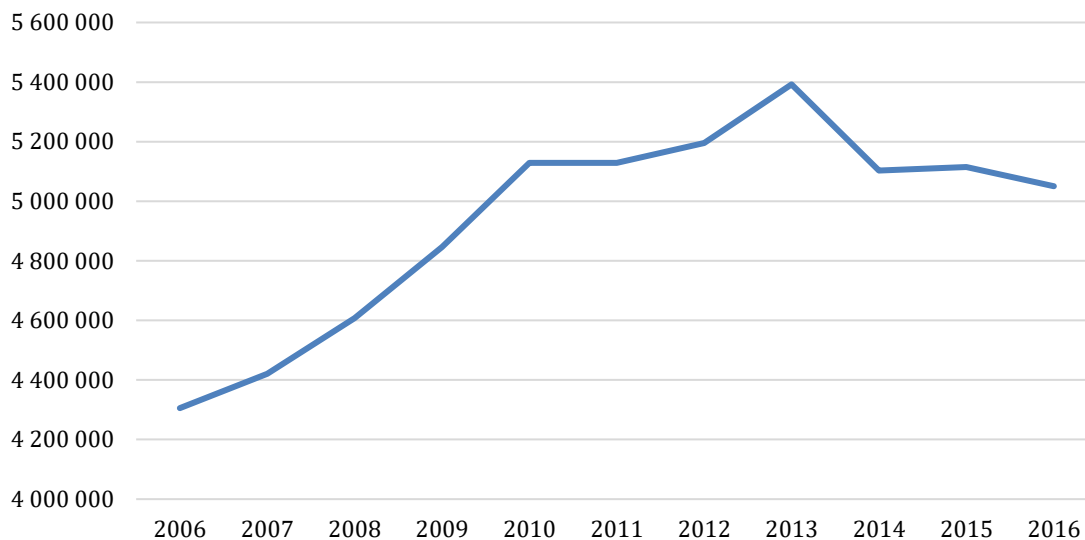
Além disso, temos uma melhoria na tecnologia disponível por meio de investimento ligados ao setor. O relatório “Brazil Digital Report” da Mckinsey de Abril deste ano evidencia que entre 2016 e 2018, aumentaram os investimentos no Brasil em Tecnologia da Informação. O crescimento maior foi justamente em software e serviços internos.

A pesquisa do BCB “O brasileiro e sua relação com o dinheiro” também de 2018 mostrou que caiu o percentual de brasileiros que utilizam o dinheiro como forma de pagamento de contas ou compras. Houve em 2018 um uso maior de cartões e outras formas de pagamento.

Outro aspecto importante para formentar o mercado de crédito de crédito para PJ é o número de empresas no país. O número de integrantes que saíram do cadastro central de empresas foi maior do que o número de entrantes em 2016, mas é possível ver uma rápido aumento do número pessoas jurídicas da metade da década passada até a

metade dessa década. O Sebrae aponta que das 10,09 milhões de estabelecimentos (matrizes e filiais), 8,91 milhões eram de médio porte ou menor.⁴

Figura 5 - Número de empresas e outras organizações no Brasil



Fonte: IBGE - Cadastro Central de Empresas

São retratos de um país que aos poucos se afasta dos meios tradicionais e está abraçando novas tecnologias. Esse cenário auxilia no fomento de empresas com uma forte atuação digital e com propostas disruptivas, pois é necessário um ambiente mais receptivo a mudanças e inovações.

2.3 Mapeamento das fintechs

Conforme exposto anteriormente, há uma certa vagueza no termo fintech o que faz com que diferentes entidades o compreendam de maneiras diferentes. Num esforço de criar um mapeamento mais detalhado foram analisados dois levantamentos diferentes: Radar Fintech de Agosto de 2018 e o Catálogo de Fintechs do Sebrae em parceria com a ABFintechs, também de 2018. Do primeiro foram analisadas as

⁴Dados compilados pelo Sebrae a partir das informações da Receita Federal do Brasil. Disponível em: <http://sistema.datasebrae.com.br/sites/novo_datasebrae/#Empresas/Total_de_empresas/Grafico>. Acesso em: 27 mar. 2019

empresas das seções “empréstimos” e “negociação de dívidas. Do segundo foram analisadas as empresas da seção “Créditos, Financiamento e negociação de dívidas”.

Dessa maneira foi consolidada uma lista com cada fintech caracterizada nos seguintes modelos: se são do ramo de crédito, se atuam como correspondente bancário, se tem serviços voltados para PJ e se são do estilo P2P (peer to peer) ou seja se são uma plataforma para ligarem possíveis financiadores a solicitantes em busca de crédito.

Foi conduzida uma análise por meio dos sites de cada fintech. Quando julgou-se necessário, os CNPJs foram consultados por meio da Receita Federal para averiguar a natureza jurídica exata. O site de cada empresa estava disponibilizado no catálogo de fintechs da Sebrae e no caso do Radar Fintech foi feita uma busca independente e depois validou-se com a logomarca exibida no relatório da instituição Fintechlab. Na ausência de um site, buscou-se outras formas de contato como o perfil de redes sociais.

Nesta lista considerou-se crédito qualquer empresa que exercesse atividades relacionada a operações de crédito conforme definido pelo BCB na resolução n.4571 de 2017. Isso inclui operações de empréstimo, financiamento e adiantamento. Essas definições estão vinculadas ao preenchimento do SCR (Sistema de Informação de Crédito) e incluem operações de crédito que tenham sido objetivo de negociação. Para fins deste estudo as fintechs de renegociação de dívida foram incluídas por mais que nem todas se encaixem exatamente no contexto especificado na resolução.

Ou seja, foram incluídas no ramo de crédito fintechs de empréstimos, comparação de empréstimos ou de negociação de dívida. Condição suficiente para uma fintech ser enquadrada na categoria de “voltada para PJs” é ter qualquer tipo de serviço que possa ser utilizado por empresas. Isto é, não ter seus serviços exclusivamente voltados para pessoas físicas.

Da maneira como a qual esta lista foi estruturada cada característica destacada não atua como suficiente para a anterior. Isto é, mencionar que uma determinada fintech atua para empresas não é suficiente para inferir que ela seja uma correspondente bancária por mais que isto não seja incomum.

Foram consideradas como correspondente bancários as empresas que declararam sua natureza jurídica seja por meio do site ou outra referência online, ou ainda aqueles cujo comprovante de inscrição junto a Receita Federal indicava essa situação. Por fim, foram consideradas no modelo P2P todas as empresas cujo site também servia como plataforma para fazer registro como investidor.

A união das duas referências resultou em um total de 113 empresas. Evidente que desde o lançamento das referências base houve algumas mudanças. Algumas empresas passaram por processos de mudanças de marca e mudaram de nome. Outras pararam suas operações. Além disso, temos que algumas fintechs ainda estão em estágios iniciais de captação e operação.

Nas análises finais foram consideradas apenas as empresas com websites ativos e que atuam diretamente no Brasil. Também foram excluídas as empresas que tem um produto montado mas não estão em fases de operação. Dessa maneira são efetivamente consideradas 95 do universo inicial de 113 empresas.

Exemplos de exclusões foram a inBanker, que estava presente no Radar Fintech de agosto de 2018, porém uma vez examinado o seu registro junto a receita federal, apareceu com a situação cadastral baixada e a empresa beaver que não está com seu site em funcionamento. Empresas que não puderem ter suas informações verificadas por ausência de presença online também foram desconsideradas.

Por fim, importante ressaltar que marcas que pertencem à mesma empresa foram consideradas como uma empresa só. E as características finais levadas em consideração

foram as resultantes da união de características de cada plataforma. Por exemplo, a “Uconecte” e a “Empréstimo Fácil” são duas marcas da mesma empresa e cada uma exibe uma plataforma online de empréstimo pessoal e consignado. Essa empresa então foi contabilizada uma vez apenas, com as características de atuar como correspondente bancário e de pertencer ao mercado de crédito.

No grupo de fintechs que estavam na listas mas não foram consideradas como sendo de crédito podemos citar a fintech “boletão” que auxilia no gerenciamento de boletos em suas diferentes datas de vencimentos e anunciou que em breve terá um serviço de empréstimos. Ele foi excluído da lista de empresas de crédito mas foi considerado como também provedor de serviços para PJs uma vez que a gestão de boletos é também um serviço passível de utilização por empresas. Entretanto, a fintech não apresenta um marketing específico para esse público.

Destacam-se as empresas que atuam na parte relacionada ao crédito após a concessão, isto é, serviços de cobrança e aquelas que atuam especificamente no antecipação de recebíveis que representam mais de 10% do total de fintechs voltadas para crédito. Essa modalidade tem a vantagem de ter uma forma de garantia. As empresas cadastram suas notas fiscais junto a plataforma, que são então avaliadas e no caso de serem aceitas há um procedimento já definido para assinatura do contrato e depósito do dinheiro.

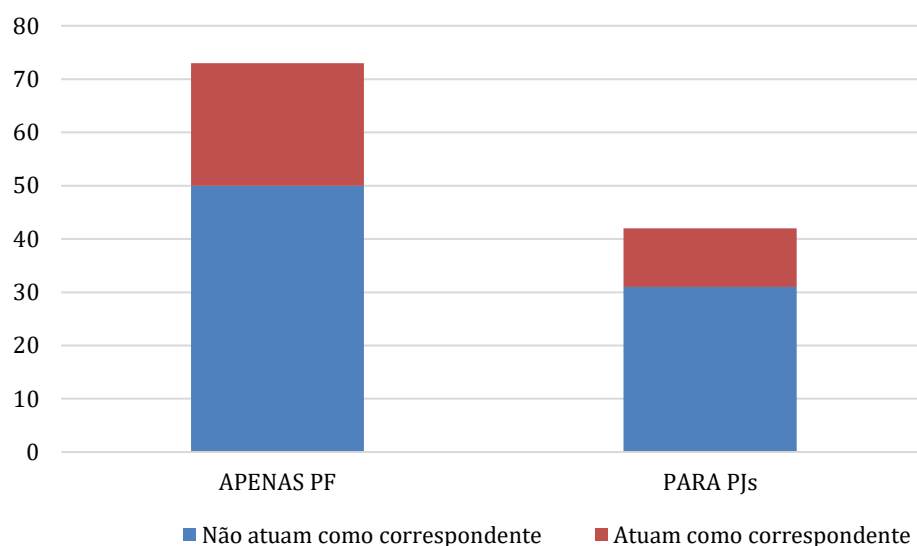
Considerando as empresas dentro do escopo, 47 são do mundo de crédito e com serviços voltadas para fintechs. Desse total, 12 estão registradas como correspondentes bancários conforme será exposto na seção seguinte. Para efeito de comparação, 25 das 42 empresas de crédito voltadas para pessoas físicas estão registradas como correspondente bancários.

No ramo de empréstimos financiados coletivamente na modalidade P2P, temos 12 empresas das quais 8 são voltadas para pessoas jurídicas. Outro exemplo que serve para destacar o dinamismo do mercado é a fintech firgun que faz empréstimos para

empreendedores, ao invés de ter a estrutura de um correspondente bancário, se utiliza de outra fintech que atua com soluções de pagamentos chamada MOIP para realização de transferências.

Daquelas empresas que atuam apenas com pessoas físicas, temos que uma proporção maior atua como correspondente do que as fintechs que possuem algum tipo de serviço voltado para pessoas jurídicas. Conforme ilustrado na figura 6.

Figura 6 Relação das empresas de interesse por público alvo e atuação como correspondente



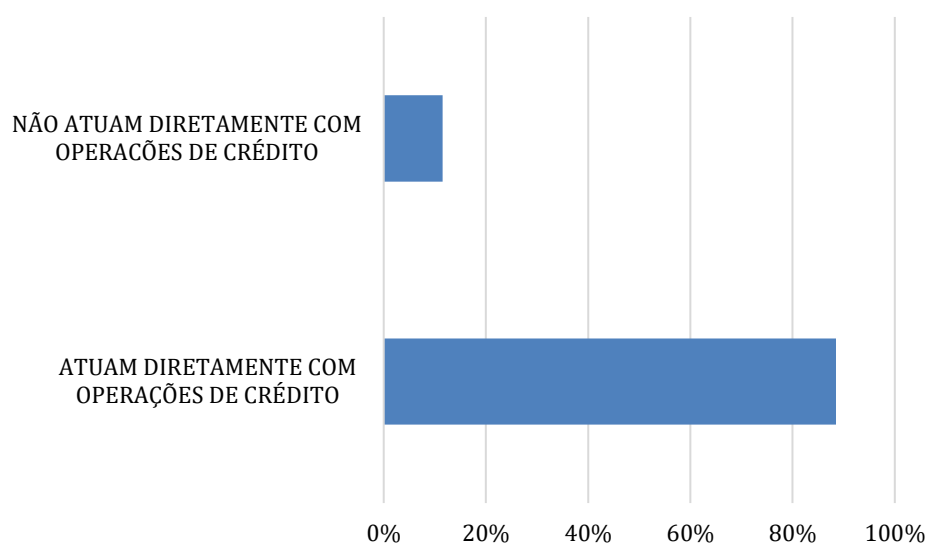
Fonte: Elaboração própria a partir de FintechLab, 2018, Radar FintechLab Deck e Catálogo Fintechs, 2018, Sebrae e ABFintechs.

Biva e Nexoos são exemplos de fintechs que tentam unir possíveis investidores não-qualificados com empresas que necessitam de crédito. A Finpass, funciona no mesmo segmento de crédito para empresas mas funciona sob a lógica de leilão. São diferentes provedores de serviços que fazem propostas e a plataforma seleciona as melhores para o usuário interessado.

Um exemplo de fintech que atua na renegociação de dívidas é a Quero Quitar!, que permite que determinadas dívidas ligadas a CPFs ou CNPJs possam ser

rengociadas. Após o cadastro online, é possível para o usuário fazer sua negociação e decidir o melhor acordo para si. Depois de efetuar o pagamento conforme definido, o cadastrado elimina a negativação associada àquela dívida. Esse seria um exemplo de empresa que atua diretamente com operações de crédito conforme exibido na figura seguinte. Podemos também perceber que esse tipo de empresa é ampla maioria do universo inicial.

Figura 7 Classificação das empresas de interesse por campo de atuação



Fonte: Elaboração própria a partir de FintechLab, 2018, Radar FintechLab Deck e Catálogo Fintechs, 2018, Sebrae e ABFintechs.

No apêndice A, encontra-se uma tabela que destaca o nome da fintech, se presta serviços para PJ e a referência do endereço online. Nessa tabela somente foram incluídas as fintechs classificadas como do mercado crédito e dentro do escopo de interesse, ou seja, que atuam diretamente no país e ainda estão em atividade.

3. Operacionalização das fintechs

Parte da missão do BCB (Banco Central do Brasil) é assegurar um sistema financeiro sólido e eficiente. Exerce o papel de supervisor do SFN (Sistema Financeiro Nacional), e para promover a solidez desse sistema desempenha as atividades de fiscalização das instituições financeiras e de controle de crédito. Visando estimular a eficiência, o BCB destaca a importância da concorrência dentro de um determinado setor para a oferta de serviços mais baratos para a população e recentemente falou das importâncias das fintechs para o aumento da competição no setor.

No mercado de fintechs observamos primeiramente um movimento de ajustamento no qual as empresas incipientes criaram mecanismos para se adaptar a regulação vigente. Posteriormente com empresas operantes e estabelecidas observamos um movimento de simplificação por parte da CMN (Conselho Monetário Nacional) e o poder legislativo brasileiro para regulação das fintechs.

3.1. Parcerias com instituições financeiras

No Brasil, fazer empréstimos é permitido desde que não supere o limite juro estipulado na chamada “lei da usura”. Uma exceção à essa regra são as instituições financeiras. Elas têm a permissão de emitir títulos de crédito e receber pagamentos com juros e mora além de ter acesso a soluções elaboradas de cobrança. Entretanto, o processo de constituição e autorização de uma IF (instituição financeira) é longo e oneroso. Empreendedores interessados em emprestar dinheiro para empresas precisaram criar uma maneira alternativa para cumprir seus objetivos.

Uma solução comum foi o estabelecimento de um correspondente bancário ligada a uma instituição financeira. Dessa maneira, as fintechs podem prestar serviços de recepção e encaminhamento de propostas referentes a operações de crédito. Com

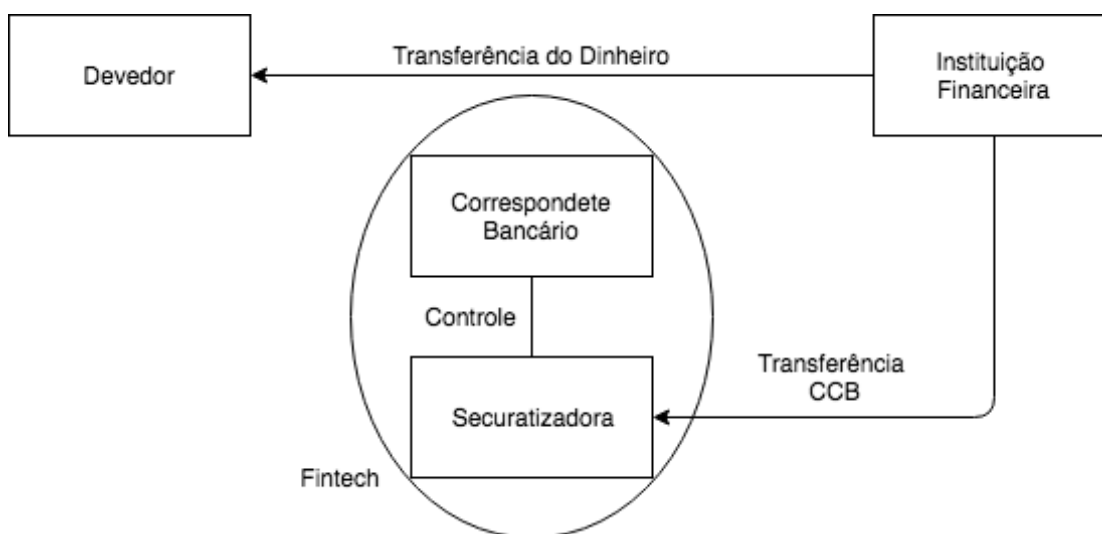
isso, temos um sistema com três elementos. A instituição financeira, a fintech e os clientes.

As fintechs erigem plataformas online para a prospecção de clientes e obtenção de dados para análise posterior. As IFs fazem a emissão do título representativo de crédito e o depósito do dinheiro. Esse arranjo configura em um ganho para os solicitantes que tem mais uma opção para contratação de um empréstimo. Além disso, o processo é online o que representa uma praticidade grande quando comparado ao movimento tradicional de deslocamento até o banco.

As instituições financeiras são responsáveis pela emissão de um título de crédito e pela transferência de recursos. Entretanto, a análise de risco de crédito é feita pela fintech. Na configuração apresentada até o momento o risco é primordialmente de quem emitiu o documento representativo do crédito e pode perder com a inadimplência do devedor. Porém, após a emissão da CCB (Cédula de Crédito Bancário) todos os direitos e deveres referentes a ela são transferidas por meio de endosso a preto para a fintech. Ou seja, as IFs não são prejudicadas por fraudes, avaliações equivocadas do risco de crédito ou por mudanças macroeconômicas que impossibilitam empresas contratantes de pagar.

Vale ressaltar que não necessariamente esse documento representativo do crédito é transferido para o correspondente bancário. Pode ser transferido para outra empresa que o correspondente exerça controle como por exemplo uma securatizadora. Dessa forma, é possível pensar em “fintech” como o conjunto de duas empresas diferentes que juntas satisfazem o objetivo de fazer empréstimos. Apenas uma das configurações possíveis, uma alternativa seria ter, ao invés de uma securatizadora, um FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios) associado a mesma IF. Esse FIDC que então teria os direitos associadas às CCBs resultantes das operações da fintech. A figura 1 exhibe um diagrama esquematizando o que foi exposto da perspectiva de funções das IFs.

Figura 8 Esquema de operações da perspectiva da instituição financeira



Fonte: Elaboração Própria

A securizadora é remunerada pelos juros dos empréstimos que foram cedidos e o correspondente bancário ganha com uma taxa de abertura de crédito, sendo esta uma porcentagem anual fixa do montante do valor financiado. Nessa organização as IFs ganham com uma taxa por cada empréstimo realizado e não perdem com o risco. De certa maneira atuam como intermediário entre os clientes e as fintechs.

Isso não quer dizer que seja uma tarefa simples, de acordo com a Resolução nº 3954 do CMN (Conselho Monetário Nacional) que dispõe sobre correspondente bancários, as IFs são inteiramente responsáveis pelo atendimento prestado aos clientes das fintechs. Em última instância, esses são clientes das próprias IFs. Questões de compliance fazem com que as IFs tenham que criar processos específicos para monitorar os correspondentes bancários contratados. Isso inclui alterar o sistema de controles internos e auditoria para monitorar seus correspondentes.

Existiria o risco também da fintech não recomprar o empréstimo, ou seja, de não haver a cessão da CCB para a fintech. Na prática o que acontece é que a fintech transfere o seu próprio dinheiro para IF, e só quando existem os recursos necessários

estão à disposição, o empréstimo é consumado. Essas operações então são uma maneira relativamente segura das IFs gerarem receita.

Do lado das fintechs isso cria uma dependência com relação as IFs, não sendo possível aprovar pedidos de empréstimo com a rapidez desejada. Por outro lado a Creditas, fintech do mercado de crédito para pessoas físicas, decidiu que mesmo obtendo status de instituição financeira continuaria concomitantemente como correspondente bancário de mais de uma instituição financeira. Uma possível vantagem desse arranjo é o custo afundado de criar sistemas adequadas de acordo com a resolução dos correspondentes bancários e olhando futuramente tem a ganhar com a prospecção de clientes. Além disso, IFs tem sistemas já desenvolvidos de pagamentos e transferência de dinheiro.

3.2. Nova regulamentação

Em Abril de 2018, o CMN publicou uma resolução na qual definia novas organizações com status de instituições financeiras. Elas tem seu objeto social delimitados pelo próprio Banco Central não podendo oferecer todos os mesmos serviços que uma instituição financeira. Por meio desta resolução foram estipuladas duas novas formas de organização: a SCD (Sociedade de Crédito Direto) e a SEP (Sociedade de Empréstimo entre Pessoas).

Dessa maneira, não seria necessário o acordo com uma instituição financeira. Estaria permitido às fintechs (registradas nesses casos) emitir um título de crédito e fazer a transferência de dinheiro, o que agilizaria o processo de concessão de crédito. Em contrapartida, as IFs que atuam em parceria com as fintechs acabariam por perder uma fonte segura de receita.

Além disso, em Abril de 2019 foi sancionada a lei que contempla uma nova categoria ainda mais específica. As chamadas Empresas Simples de Crédito (ESC). É

uma lei complementar, ou seja, foi uma demanda observada e atendida pelo poder legislativo brasileiro e posteriormente sancionada pelo presidente da república.

3.2.1. Nova regulamentação diferenças de cada modalidade

O que difere primordialmente entre a SEP e a SCD é a origem dos recursos financeiros para operações. A primeira atua como intermediária para operações de empréstimo e financiamento entre pessoas, não estando permitido emprestar capital próprio. Já a segunda só pode realizar operações com que se origemem de capital próprio.

A natureza jurídica também difere sendo que a ESC pode ser EIRELI (Empresa Individual de Responsabilidade Limitada), EI (Empresa Individual) ou LTDA (Empresa individual). Ou seja, todas as responsabilidades recaem fortemente sobre o sócio. Já a SEP e a SCD são exclusivamente organizadas na forma de sociedade anônima.

Apenas as empresas SCD podem adquirir direitos creditórios. As SEPs apresentam uma regulação mais rígida. Essas fintechs se apresentam como uma forma de investimento mais acessível ao público geral e realizam operações de crédito com estes recursos. A título de ilustração, a seção da resolução que dispõe sobre a Sociedade de Crédito Direta tem uma página enquanto a seção que dispõe sobre a SEP tem quase cinco.

Na resolução é definido quem pode ser credor de uma SEP, ou seja, quem pode investir o dinheiro para ser emprestado. A SEP precisa prestar informações claras e objetivas sobre as opções de investimento e os riscos associadas. É obrigatório incluir advertência de que não há garantia do FGC (Fundo Garantidor de Crédito). Também deve divulgar todos os fatores que influenciam na taxa de retorno esperada inclusive uma lista especificada pela CMN.

A fim de proteger investidores não qualificados, a CMN estipulou o limite de quinze mil reais que um único credor pode contratar com um único devedor. Isso não se aplica aos investidores qualificados, porém a SEP tem autonomia para adicionar os próprios limites também. Outro ponto é que essas fintechs servem apenas como uma ponte entre uma parte que precisa de recursos e outra que está disposta a investir. Portanto essas fintechs estão proibidas de transferir recursos de uma ponta a outra antes deles serem disponibilizados. Ademais, não podem manter recursos em uma conta de titularidade própria que não esteja vinculada a operação de empréstimo e financiamento.

É também vedado à SEP utilizar dinheiro de terceiros para benefício próprio. Os recursos e títulos de suas operações não podem ser utilizados para garantir pagamento de dívidas da própria empresa. Há também um peso maior sobre a seleção e análise de risco da SEP. Obviamente toda análise de crédito deve ser coerente, entretanto, isso é explicitado neste caso. As SEPs devem ofertar tarifas condizentes, de maneira que as devedores consigam repagar seus empréstimos mas ainda seja interessante para os credores como forma de investimento.

Já as ESCs, foram estabelecidas por meio da Lei Complementar n.167 tem uma atuação bem diferente, com uma limitação geográfica além de uma limitação de atividade. Estão proibidas de captar recursos e apenas podem emprestar capital próprio. Devem observar um endividamento máximo de três vezes o patrimônio líquido. Não é necessário para as ESCs fazerem depósito compulsório junto ao Banco Central como instituições financeiras típicas.

Essas empresas apenas podem auferir receita de juros, ou seja não podem aplicar tarifas. Os seus clientes podem apenas ser MEIs (microempreendedores individuais), MEs (microempresas) ou EPP(empresa de pequeno porte) e tem sua receita bruta anual limitada à mesma definição de EPP. Ou seja, tem uma escala muito restrita.

3.2.2. Nova regulamentação semelhanças de cada modalidade

Tanto a SEP quanto a SCD podem funcionar apenas por meio de plataforma eletrônica. É vedada a ambas incluir nos seus respectivos nomes palavras que aludem às demais instituições financeiras. Estão permitidas fazer análise e cobrança de crédito para terceiros e emissão de moeda eletrônica desde que seja avisado previamente. Ambas são constituídas na forma de sociedade anônima mas observam restrições quanto a participação qualificada. Elas devem apresentar os mesmos requisitos para protocolar uma autorização. FIDCs podem participar do grupo de controle da SCD e SEP.

A resolução trata muito sobre as participações societárias, detalhando a permissões referentes, sobretudo, aos fundos de investimento nessas novas organizações. As empresas constituídas como SEP ou SCD não podem participar do capital de instituições financeiras. Entretanto no caso específico da SEP, ela está permitida a adquirir cotas de um fundo de investimento em direitos creditórios (FIDC) que invistam exclusivamente em direitos creditórios das operações realizadas por ela mesma, desde que observe o valor estipulado de 5% do patrimônio do fundo.

Tanto na SCD quanto na SEP é proibido que o administrador ou gestor do fundo de investimento que vier a fazer parte do grupo de controle exercer cargos administrativos na administração da empresa. As três novas modalidades de empresa não se limitam a taxa de juros da lei da usura.

3.2.3. Sobre a aplicação e preenchimento de autorização

Após a publicação da Resolução que dispõe sobre as SEPs e SCDs, a diretoria colegiada do Banco Central do Brasil emitiu uma circular explicando os procedimentos relacionados ao funcionamento dessas novas modalidades. A resolução mesmo que acolhida com entusiasmo expunha um texto genérico e não contemplava instruções claras sobre como os interessados deveriam prosseguir para constituição de suas empresas. Já a circular nº 3848 de 17 de Maio de 2018 lista todos os documentos necessários para os interessados.

Todos os participantes do grupo de controle da SEP ou SCD precisam dar anuência para a consulta de dados junto à Receita Federal e do Banco Central. Estarão disponíveis para análise os dados dos últimos exercícios fiscais e procedimento judiciais de qualquer natureza. Eles também devem declarar que não existem restrições que possam afetar a reputação da instituição.

Na protocolação do pedido para operação devem ser incluídos o público-alvo e as vantagens comparativas da empresa. O Banco Central não deixou claro quais seriam os critérios adotados para as análises do pedido, mas tendo em vista que o objetivo é solidez e eficiência do sistema financeiro todos os pedidos com os requisitos mínimos deveriam ser aprovados. Um destes requisitos é do capital social integralizado ser no mínimo um milhão de reais.

A primeira empresa de crédito entre pessoas (SEP) teve sua autorização de funcionamento quase um ano após a publicação da resolução nº 4656. Apenas no dia 16 de Abril de 2019 foi concedida para a startup Mova. A primeira autorização de SCD foi concedida em novembro de 2018 para a QI Sociedade de Crédito Direto. De acordo com as informações do Relatório da Economia Bancária de 2018, afirma que em dezembro daquele ano haviam 10 empresas autorizadas a funcionar como SCD e apenas uma com autorização de funcionar como SEP.

Não há diferença nos requisitos de cada modalidade, mas é possível que a diferença de tempo para cada autorização seja justificada pela maior sensibilidade junto ao público que a criação de uma SEP representa. Uma organização que capta dinheiro dessa maneira, se mal gerida gera um dano maior para o cidadão comum que uma organização financiada por recursos próprios.

A lista de documentos e requisitos necessários para a protocolação do pedido de funcionamento de uma SEP ou SCD em muito difere do procedimento necessário para os interessados em firmar uma ESC. No caso desta última, é necessário apenas preencher formulário específico no portal do Rede Nacional para a Simplificação do

Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim). Uma vez que as informações forem preenchidas corretamente, automaticamente um número de Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) será gerado.

3.3. Captação de Recursos

A captação de recursos depende da forma organizacional de cada fintech. Foi mencionada anteriormente a remuneração de cada componente. Caso os títulos representativos de crédito sejam cedidos para uma securatizadora então esta se financia por capital próprio e por emissão de debêntures, que podem ser compradas por fundos de investimento especializados por exemplo.

Outra alternativa seria a do correspondente bancário não estar atrelada a uma securatizadora mas sim ter suas operações associadas a um FIDC, que reúne diferentes títulos de crédito originários das operações das fintech. Assim, é possível adquirir cotas deste fundo e ser remunerado também com o pagamento de juros dos empréstimos realizados pela fintech.

Caso a fintech opere de forma a unir investidores e devedores então consegue também captar recursos junto ao público geral. Dito isso, as fintechs seguem a mesma lógica de financiamento dividido em rodadas como as startups. Isto é, há uma rodada semente como um aporte inicial. Após uma prova de conceito surge a rodada A para otimização de processos. Depois existe uma rodada B para expandir a presença de mercado de um produto específico. A rodada C visa aumentar a diversificação de produtos. Não é incomum as empresas passarem por esses estágios e realizarem uma oferta pública inicial de ações.

4. Tendências e expectativas de mercado

Este capítulo pretende explorar as expectativas para o futuro do mercado de fintechs para pessoas jurídicas no Brasil. Novos produtos, parcerias e crescimento do setor.

4.1. Expectativa de crescimento do setor

Em novembro de 2018, as fintechs de crédito haviam acumulado quase meio bilhão de reais em aportes nos 12 meses anteriores. Isso é claro, juntando o mercado de pessoas físicas e jurídicas. Agora quase seis meses depois este número aumentou devido aos aportes recentes realizados. Em abril deste ano a Finanzero teve um aporte na série B de 42 milhões de reais de diferentes investidores.

4.1.1. Expectativas derivadas da nova regulamentação

Com a intenção de fazer previsões sobre o futuro das fintechs no mercado de crédito foi analisada a evolução do setor de cooperativismo de crédito. De acordo com o BCB, cooperativas de crédito são instituições financeiras que prestam serviços para seus associados. Conforme apontado por Jacques e Gonçalves (2016) as cooperativas tem um papel diferente dos bancos por assumirem riscos em prol da comunidade. Temos que os donos são os clientes que faz com que tenha um outro alinhamento de interesse.

Os autores também apresentam as cooperativas como alternativas para as localidades que carecem da presença de bancos e assim não teriam acesso a crédito se não fosse pelas cooperativas. Por mais que os bancos tradicionais ainda dominem o mercado de crédito, a presença das cooperativas é crescente. Sob essa luz, as cooperativas são similares às fintechs por se apresentarem como alternativas às parcelas da população que não se sentem bem atendidas por bancos tradicionais. Por mais que a história das cooperativas não seja idêntica a das fintechs é possível se utilizar desse primeiro para fazer melhores previsões do que acontecerá com o segundo.

Para tanto, se mostra relevante entender a organização das cooperativas. A estrutura do cooperativismo no Brasil é formada por diferentes sistemas com 3 níveis.

As cooperativas singulares estão na base com pelos menos 20 associados. Acima existe o nível de cooperativas centrais que são aquelas constituídas por pelo menos três cooperativas singulares, as quais possuem sedes próprias. No último nível existem as confederações de cooperativas de crédito, que são resultado da associação de pelo menos três cooperativas centrais, estas também possuem sedes próprias.

Primeiramente, o número de sedes de cooperativas conforme registrado e disponível no centro de dados do BCB apresenta uma evidente tendência de queda desde setembro de 2007. Em 2018 o segmento não-bancário, o qual as cooperativas integram detinha 10% dos ativos do SFN e 89% das instituições supervisionadas pelo BCB. Ainda assim, as cooperativas detinham 3,06% do estoque de crédito para pessoas jurídicas. Aumento considerável dos 1,92% de 2016.

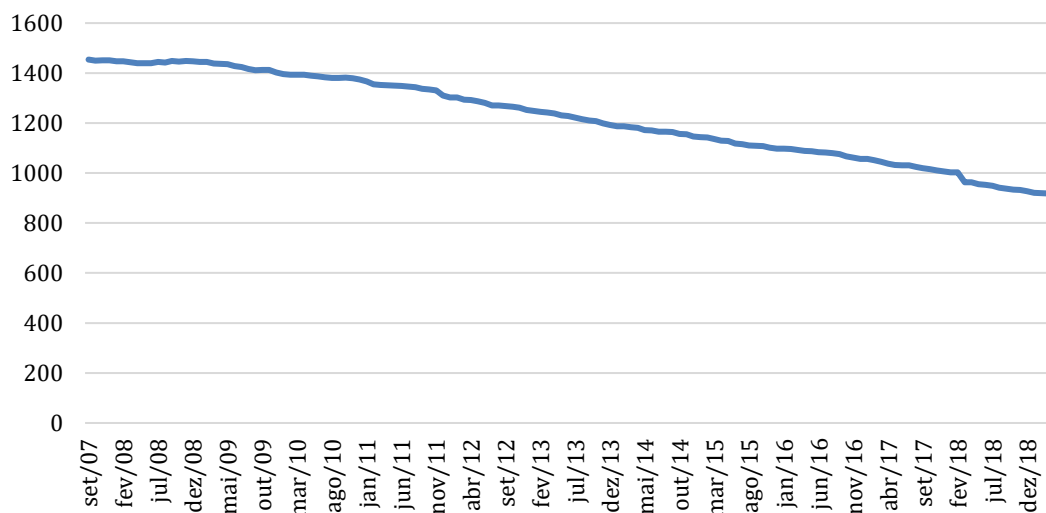
Conforme está ilustrado na figura 9, houve uma queda do número de sedes de cooperativas recentemente. Apesar disso, houve um aumento no número de cooperados por município. Tanto de pessoas jurídicas e pessoas físicas. Ademais, conforme aponta o Panorama do Sistema Nacional de Crédito Cooperativa do BCB de 2017, entre 2013 e 2017 a presença física das cooperativas aumentou. A queda no número de sedes foi mais que compensando pelo número de postos de atendimento.

Esse movimento se deu principalmente pelas sucessivas incorporações de cooperativas e cancelamento de funcionamento de outras instituições ociosas. Além disso, o Relatório da Economia Bancária de 2017 evidencia que apesar desse decréscimo, a participação das cooperativas no mercado de crédito vem aumentando em todas as regiões passando de 15% no Sul do país.

Esse levantamento leva em conta apenas as operações nas quais as cooperativas atuam, considerando linhas específicas e expurgando clientes corporate. Como aponta o relatório de economia bancaria de 2017 a participação relativa das cooperativas vinha em ascensão para as diferentes modalidades para pessoas jurídicas que elas participam e

em todas as regiões. A operação que teve maior aumento relativo foi aquela relacionado a recebíveis.

Figura 9 Sedes de cooperativas de crédito sob a supervisão do bacen, em funcionamento no país



Fonte: Banco Central do Brasil compilado a partir das informações prestadas pelas instituições financeiras

A história das cooperativas no Brasil é antiga, a primeira cooperativa foi estabelecida no país em 1902. Ao passar dos anos diferentes leis, agências e normas regulararam as instituições. Para um resumo das diferentes mudanças de regulação ver Jacques e Gonçalves (2016). Vamos destacar algumas. Em 1925 as cooperativas ficaram sob a tutela do Ministério da Agricultura para fiscalização. Vinte anos depois passou a ser exercida pela Sumoc (Superintendência da Moeda e do Crédito).

Em 1964 passaram a ser, até certa extensão, responsabilidade do Banco Central. Supervisionar as operações de administração dos grupos de consórcio era responsabilidade da Receita Federal e passou a ser, em 1991, do BCB. Como principal regulação aparece a Lei Complementar nº130 de 2009 na qual as cooperativas concretamente apresentam o status de instituição financeira e passaram a integrar o SNF. Também temos a resolução nº4434 de 2015 do CMN que regula as cooperativas de crédito definindo normas para sua constituição, autorização para funcionamento, alterações,

entre outros. Dessa maneira, essas duas resoluções conjuntamente cumprem papel similar ao da regulação das fintechs descrita no capítulo 3 deste trabalho, pois elevam as cooperativas ao status de instituição financeira e determinam regras específicas do seu funcionamento.

A fim de determinar se essas intervenções estão relacionadas a mudanças no número de sedes decidimos estimar uma regressão linear. A partir de dados referentes ao número mensal de sedes de cooperativas entre setembro de 2007 e abril de 2019⁵ estimamos através de MQO a equação (1). Aonde $sedes_t$ é o número de sedes de cooperativas no período t , I_{2009} assume o valor de zero para os meses até abril de 2009 e o valor de 1 para os meses posteriores e I_{2015} indica se o período é posterior a agosto de 2015. E $t=1,2, \dots, 140$ relacionado a cada período da amostra, nesse caso, o mês.

$$sedes_t = \alpha + \beta \times t + \gamma_1 \times I_{2009} + \gamma_2 \times I_{2015} + \phi_1 \times I_{2009} \times t + \phi_2 \times I_{2015} \times t + u_t \quad (1)$$

Os resultados podem ser encontrados na Tabela 1. Temos que todos os coeficientes, com exceção do valor estimado para β , são significativo ao nível de 1%. Os coeficientes indicam uma taxa de crescimento negativa das sedes a partir do momento das intervenções. Seria possível que essas intervenções estejam relacionadas com uma concentração em determinadas cooperativas já consolidadas que não encontraram dificuldades em cumprir com as novas regras. Aquelas que não estavam prontas para atender as novas exigências podem ter sido incorporadas por outras cooperativas ou então, cessado suas atividades.

⁵ Dados compilados pelo BCB a partir de informações prestadas pelas instituições financeiras. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/relacao_instituicoes_funcionamento; Visitado em: 01/05/2019

Tabela 1 - Resultados estimação da equação (1)

	<i>sedes</i>
<i>t</i>	-0,4744 (0,3253)
<i>I</i> ₂₀₀₉	87,3967*** (4,7647)
<i>I</i> ₂₀₁₅	69,4478*** (12,183)
<i>t</i> × <i>I</i> ₂₀₀₉	-3,9472*** (0,3283)
<i>t</i> × <i>I</i> ₂₀₁₅	-0,5313*** (0,1088)
observações	140

Fonte: elaboração própria

4.2. Novas tecnologias

Uma das vantagens comparativas que fintechs exploram é de se utilizar de fontes alternativas de dados para sua análise de crédito. Como por exemplo analisar dados de redes sociais, integrar diferentes bases de dados abertas ou se utilizar de informações da localização do IP do solicitante. Estudos elaborados acerca da maneira de preenchimento de uma ficha de solicitação. Todas essas fontes não tradicionais devem crescer ao longo dos próximos anos com uma arcabouço tecnológico e estatístico capaz de dar conta dessa avalanche de dados.

O desenvolvimento de novas tecnologias não configura apenas em ganhos comparativos de uma empresa mas em breve pode ser uma necessidade para cumprir com as exigências de segurança de informação. Além do rápido aumento de dados que exigem novas formas de armazenamento e processamento. O desenvolvimento de inteligência artificial tem uma grande parte nesse processo.

4.3. Novos produtos

As fintechs podem atuar com diversos produtos diferentes, linhas de capital de giro com vencimento superior a 365 dias ou até linhas curtas com prazo de pagamento de poucos dias para compra de estoque ou pagamento de fornecedores.

Nos Estados Unidos já é possível ver fintechs de crédito que criaram um produto conjunto de uma máquina de cartão para pagamentos e uma linha de capital de giro. Essa combinação funciona bem pois as informações coletadas diariamente pelas máquinas de pagamento de cartão levam a uma personalização maior da análise de crédito para o cliente como o melhor dia de pagamento por exemplo. Dessa forma também existe a garantia de um fluxo de entrada de capital por meio dos recebimentos dessas maquininhas.

Um dos diferenciais das fintechs é ter áreas mais avançadas de UX (User Experience) o que permite ter um entendimento melhor dos desejos e preocupações de seus clientes. Com essa compreensão maior é possível criar produtos condizentes com as necessidades dos clientes e aumentar sua satisfação.

A diversificação de produtos também é notável, fintechs que começaram com um determinado produto migraram. O Nubank, mais recente fintech “unicórnio” brasileiro⁶, que iniciou seus serviços com cartões de crédito também lançou a NuConta, seu serviço de conta digital e no início deste ano também anunciou o início de serviço de empréstimo pessoal. Em boa parte essa diversificação se tornou possível graças aos aportes recebidos pela empresa.

4.4. Parcerias

É possível ter ganhos de trocas mútuos com a participação de fintechs. Locais diferentes apresentam experiências distintas, porém já foram observados exemplos de sucesso de cooperação. Com as fintechs operando com alto grau de especialização em

⁶ Unicórnios são empresas avaliadas em mais de 1 bilhão de dólares. Em alguns relatórios a Stone aparece também como unicórnio devido a diferentes maneiras de avaliação. Vamos nos ater a classificação dada pelo CB Insights no seu relatório “Global Fintech Report Q1 2019”

determinados nichos há vantagens comparativas. Dessa maneira, podem atuar melhorando o processo de bancos ou oferecendo serviços diretamente para seus clientes.

Outra maneira de se exercer parcerias seria entre fintechs. Cada fintech tenta aprimorar um plano de negócios específico. Criar um novo serviço em uma área diferente seria custoso e o tempo gasto para iniciar um projeto inédito é empregado pelas empresas já existentes no aprimoramento dos serviços prestados.

4.4.1. Parcerias com bancos comerciais

Bancos comerciais tradicionais costumam ter estruturas engessadas que não permitem a implementação de inovações rapidamente. Uma possível estratégia é que bancos comerciais se unam a fintechs para uma solução especializada. É isto que aponta a pesquisa Fintech Deep Dive 2018 do PwC.

As fintechs oferecem serviços altamente especializado de maneira mais eficiente. Além disso, os bancos comerciais tem acesso a bancos de dados de clientes próprios que pode ajudar a análise de risco das fintechs a precificarem melhor seus produtos.

O Global Fintech Report de 2017 da consultoria PwC destaca que muitas startups mudaram de uma natureza disruptiva de inovação e foram oferecer serviços aos bancos. As fintechs apontam como maior obstáculo para cooperação com IFs as diferenças de gerenciamento e cultura. Já para os respondentes representantes das empresas incumbentes do mercado, seria segurança na tecnologia da informação.

Também reportam que 54% dos respondentes mencionaram armazenamento de dados, privacidade e proteção como a principal barreiras de regulação para a inovação. Ele mostra que 70% dos respondentes do Brasil esperavam um aumento de parcerias nos próximos anos. O interessante é que é a segunda menor média dos 31 países exibidos. Nossa posição melhora relativamente no percentual de respondentes que no momento já estavam colaborando com fintechs, esse número era de 30%.

A pesquisa “The Millennial Disruption Index” de 2015 da Viacom Meida Networks, colocou a indústria bancária como a mais provável de ser perturbada pelos *millennials*, aqueles nascidos entre 1981 e 2000. Um terço dos respondentes informou que estaria disposto a mudar de banco nos próximos 90 dias e os 4 maiores bancos dos EUA estão na lista dos mais odiados pelos integrantes dessa geração.

Em 2018 o Google fez uma pesquisa que mostrava que 71% dos usuários das fintechs estavam satisfeitos com o serviços oferecidos enquanto apenas 42% dos usuários dos bancos tradicionais se encontraram na mesma situação⁷. Essa diferença de satisfação é reflexo também do atendimento diferenciado prestados pelas fintechs.

De maneira mais específica, o relatório “SMB Banking – The Next Waave of Innovation” da Lendit Fintech de 2019 trata das relações dessas parcerias e o mercado de pequenas e médias empresas. Baseia-se primordialmente no cenário dos EUA e em menor grau no cenário da Grã-Bretanha. Há uma diferenciação entre bancos grandes, regionais e comunitários. Tanto pela composição de ativos de cada um e pela estratégia que empregada frente ao fenômenos das fintechs.

Os bancos grandes costumam são aqueles com maior participação no mercado e costumam alvejar empresas prime. De acordo com o relatório, essa classe está trabalhando nas próprias soluções. Estão lançando no mercado novos recursos nas suas plataformas web e novos aplicativos para celular visando o público de pequenas e médias empresas.

Os bancos locais são definidos como aqueles que detêm menos de 1 bilhão de dólares em ativos, gerenciados localmente e tipicamente atuam dentro do estado. Eles estão tentando incorporar as tecnologias trazidas pelas fintechs para estratégias baseadas em agências bancárias. Outro movimento é o de integração entre bancos locais para facilitar a adoção de soluções de fintechs nessas instituições. Apresenta como exemplo o BancAlliance formado pela união de diferentes bancos locais que juntos lançaram

⁷Conforme noticiado pela Exame “Pesquisa mostra o abismo entre bancos e fintechs – e seus clientes” (2018) Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/pesquisa-mostra-o-abismo-entre-bancos-e-fintechs-e-seus-clientes/>> Acesso em: 28 jun. 2019

uma plataforma de comparação de produtos de créditos para pequenas e médias empresas.

Os bancos regionais são aqui definidos como aqueles que tem mais de 1 bilhão de dólares em ativos e atuam em diferentes regiões (estados ou províncias). A reação deles de acordo com o relatório foi de fazer parcerias com fintechs específicas para lançar novas funcionalidades e melhorar seus processos.

Em outro exemplo, Hornuf e Brandl (2017) traçam um panorama das fintechs na Alemanha e se baseiam em 433 fintechs do país europeu. Os autores mostram que os bancos se relacionam com as fintechs do país primordialmente através de parcerias estratégicas, isto é, relações contratualmente definidas. Esse tipo de ligação representa 74% de todos os elos entre fintechs e bancos analisados. Apenas 19% das relações são feitas por meio de investimentos direto.

4.4.2. Parcerias entre fintechs

As soluções e serviços das fintechs são muitas vezes conexos. Empréstimos, soluções de pagamento, cobrança e comparação de taxas são serviços que podem se complementar e dessa maneira construir processos mais eficientes. Seria mais vantajoso do que tentar promover cada um por si próprio um novo serviço para uma área específica.

Alguns exemplos já surgiram como a Finpass ser parceira da BizCapital, a plataforma da primeira serve como uma forma de captação de clientes da segunda. É o caso de um site de comparação de empréstimos e uma fintech que realiza o empréstimo diretamente. Dessa maneira, a Finpass consegue ofertar um serviço mais completo para seus clientes enquanto a BizCapital consegue diminuir o CAC (custo de aquisição de clientes). Além disso, a MOIP tem suas soluções de pagamento e transferência de dinheiro que possibilita as operações da Firgun.

Tem o exemplo do Acordo Certo, fintech de renegociações de dívidas que inclui a Biva como um dos clientes. Ou seja, por meio de sua plataforma eletrônica, a empresa Acordo Certo oferece aos clientes da Biva, a opção de renegociar as dívidas. Dessa maneira, os clientes inadimplentes da Biva têm acesso a um serviço especializado e a Biva consegue outsource esse custo, recebendo parte do dinheiro de volta.

O Diário de Comércio, Indústria e Inovação apontou esse movimento e menciona a criação de subsidiárias com esse propósito, unir esforços e oferecer uma gama maior de serviços.⁸ A notícia também menciona que as fintechs atuam em nichos específicos, logo, uma interconexão levaria a uma maior oferta de serviços.

4.5. Tendências do setor

A pesquisa “Fintech Deep Dive” da PwC em parceria com a ABFintechs, entrevistou 224 empresas brasileiras de tecnologia na primeira metade de 2018, evidenciou que 19% dos respondentes querem tecnologia relacionada a Inteligência Artificial em suas empresas.

Outra oportunidade que está em vias de discussão como aponta a central de notícias do Banco Central, é de Open Banking, isto é sistemas de compartilhamento de informações. Isso reduziria a assimetria de informações entre bancos e mudaria o diferencial. Digamos que uma empresa tenha contratado uma operação de crédito com uma determinada instituição financeira. Apenas esta instituição tem acesso aos dados de comportamento de pagamento deste cliente. Já consolidado hoje em dia, existe apenas o cadastro negativo que indica o montante e tipo de dívida no caso de inadimplência.

⁸ Diário de Comércio, Indústria e Inovação. “Fintechs intensificam parcerias para consolidar produtos e ganhar clientes” (2019) Disponível em: < <https://www.dci.com.br/economia/fintechs-intensificam-parcerias-para-consolidar-produtos-e-ganhar-clientes-1.775520>> Acesso em: 15 jun. 2019

Isso faz com que o a instituição concendente tenha uma vantagem competitiva na precificação pois tem acesso a informação exclusiva. De acordo com esse mesmo relatório as mudanças de open banking vão favorecer as gigantes de tecnologia nos segmento de serviços financeiros. O argumento apresentado é que essas empresas superaram os obstáculos das fintechs, já possuem escala e uma base de cliente ampla.

Essas tendências também são corroboradas por Hornuf e Brandl (2017) que apontam para as parcerias estratégicas entre bancos e fintechs. Além disso oferece algumas explicações sobre a postergação da decisão de modernização dos sistemas de tecnologia de informação dos bancos, que depende do regime de apropriação de um determinado ambiente.

E o relatório “Financial Access Survey” de 2018 do FMI (Fundo Monetário Internacional) fala sobre as lojas de varejo dos bancos tradicionais, uma maneira de atingir uma parcela maior da população sem depender das agências bancárias. Esses serviços incluem por exemplo agências dos correios e casas lotéricas oferecendo alguns serviços básicos como pagamento de boletos. O relatório mostra que o número desses pontos de acesso alternativos de serviços bancários caiu bastante nos últimos anos. Uma das hipóteses levantadas é que o os bancos estão trocando essa estratégia de atuação por serviços digitais. Essa hipótese é apoiada pelo aumento recente do número de cartões de débito no país.

Em 2018 tivemos em um nível global certos indícios desse comportamento de concentração. De acordo com a “Global Fintech Report Q1 2019” da empresa CB Insights, os investimentos de empresas de *Venture Capital* em fintechs tiveram um aumento em 2018, tanto em valor quanto em número de empresas. Entretanto, alguns fatores chamam a atenção. Enquanto o valor financiado mais que dobrou saindo de 18,3 bilhões de dólares em 2017 e passando para 40,3 bilhões de dólares, o número de empresas aumentou apenas 16%. Assim como a participação relativa de investimentos em empresas em estágio avançado também aumentou, observamos uma queda da participação relativa das fintechs em estágios iniciais de operação.

Esse pode ser o retrato de um efeito nocivo, os investidores tomam decisões para alocar seus recursos nas empreitadas que trarão maior benefícios para eles. Uma vez que uma empresa recebe um aporte inicial ela tem mais recursos para melhorar seus processos, fazer mais contratações, melhorando as chances de ser bem sucedida e por isso se torna um investimento melhor. Também houve uma diminuição da participação relativa do financiamento de empresas em fases iniciais de operação.

Dessa maneira, temos que os outros investidores vão avaliar essa empresa inicial de maneira mais positiva. Acaba por ser uma estrutura retroalimentada. Os “campeões” foram escolhidos, e o resto dos investidores segue atrás. Isso na verdade reduziria o número de participantes e atrapalharia a ideia de aumento da concorrência no mercado.

5. Conclusão

O fenômeno das fintechs é recente no Brasil mas se provou relevante. A primeira fintech de crédito surgiu no país em 2015 e desde então o número vem aumentando continuamente. Empresários observaram características do mercado de crédito que permitiam o surgimento de um novo estilo de negócios. Aliado a isso, o formato de viabilidade de start-ups e novas tecnologias possibilitou a criação dessas novas empresas.

O impacto foi tamanho que o BCB decidiu agir de maneira a regular as fintechs, em concordância com sua missão de garantir um sistema financeiro sólido e eficiente. No Relatório de Economia Bancária 2017 do BCB, publicado em 2018, havia uma seção falando sobre o impacto das fintechs. Em meados de 2018, a primeira regulação surgiu dando status de instituição financeira a determinados fintechs que atuam no mercado de crédito. Essa resolução trouxe a tona duas novas organizações a SCD (Sociedade de Crédito Direta) e a SEP (Sociedade entre Pessoas).

Antes dessa regulamentação, as empresas criaram outros mecanismos que possibilitaram oferecer seus serviços. No caso das fintechs de empréstimo, a criação de um correspondente bancário permitiu que as empresas realizassem suas operações e gerava uma receita relativamente segura para a instituição financeira associada.

As fintechs se apresentam como uma fonte alternativa de crédito. Sendo assim, são especialmente relevantes para o segmento de pessoas jurídicas excluído do mercado tradicional: as micro e pequenas empresas. Um acesso maior a crédito para essas entidades pode gerar grandes impactos na economia do país.

Essas empresas inovadoras atuam em diversas áreas do crédito: empréstimos de capital de giro, antecipação de recebíveis, comparação de taxas, cobranças, entre outros. E se aproveitam do momento global de maior difusão de tecnologia para oferecer serviços financeiros. Os brasileiros hoje, mais que nunca, se sentem confortáveis em

realizar transações monetárias por meios digitais. Além disso, as fintechs fazem uso de ferramentas avançadas para melhorar seus serviços e abaixarem os custos.

Observam-se diferentes reações dos incumbentes do mercado de crédito quanto a relação com as fintechs. Enquanto alguns bancos tradicionais passam a preparar as próprias plataformas digitais, outros indicam o interesse em firmar parcerias para aprimorar seus produtos e serviços. Existe também um movimento maior de cooperação por parte das próprias fintechs.

Nos próximos anos, o aumento no número de fintechs deve continuar. Entretanto, a exemplo do que vimos no mercado de cooperativas de crédito, poderíamos esperar no futuro uma concentração em determinadas empresas por meio de incorporações. Essa hipótese é também corroborada pela participação relativa menor do investimento em fintechs em fases iniciais de operação.

Por fim, ainda há muito a ser explorado em relação as fintechs e seu papel na economia brasileira. Compreender a situação geral das fintechs de crédito para pessoas jurídicas no Brasil é o primeiro passo, porém o seu real impacto no sistema financeiro e no desenvolvimento econômico do país permanece um mistério.

6. Referências Bibliográficas

ABFINTECHS, PRICEWATERHOUSE COOPERS, 2018, **Pesquisa Fintech Deep Dive**. Disponível em: <<https://www.pwc.com.br/pt/setores-de-atividade/financeiro/2018/pub-fdd-18.pdf>> Acesso em: 30 de nov. de 2018

AGÊNCIA BRASIL. Em quatro meses, pequenos negócios criam quase 300 mil empregos: Levantamento foi feito pelo Sebrae, com base em dados do Caged. **PORTAL EBC**. Brasília, 2019. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2019-05/em-quatro-meses-pequenos-negocios-criam-quase-300-mil-novos-empregos>> Acesso em: 1 jun. 2019.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE BANCOS . **Pesquisa trimestral de crédito**. 2017. Disponível em:< <http://www.abbc.org.br/analiseedestaquesview.asp?idAssessoriaEconomica=1547>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

ARNER, D. W., BARBERIS, J. N., & BUCKLEY, R. P. (2015). **The Evolution of Fintech: A New Post-Crisis Paradigm?** , (2015/047). Hong Kong.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **O brasileiro e sua relação com o dinheiro**. 2018. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/htms/mecir/Apresentacao_brasileiro_relacao_dinheiro_2018.pdf> Acesso em: 27 jun. 2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária 2017**. Brasília, 2018. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/pec/depep/spread/REB_2017.pdf. Acesso em: 28 jun . 2019

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária 2018**. Brasília, 2019. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/relatorioeconomiabancaria/reb_2018.pdf. Acesso em: 28 jun. 2019

BRASIL. Conselho Monetário Nacional. Resolução n. 4571 de 30 de maio de 2017. . Brasília.

BRASIL. Lei complementar n. 167, de 24 de Abril de 2019. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp167.htm Acesso 27 de Abril de 2019

BRASIL. Lei Complementar n. 130 de 17 de abril de 2009. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/Lcp130.htm Acesso 26 jun. 2019.

BRANDL, B.; HORNUF, L. **Where Did Fintechs Come from, and Where Do They Go? The Transformation of the Financial Industry in Germany after Digitalization**. *Ssrn*, [s.l.], p. 1–25, 2017. DOI: 10.2139/ssrn.3036555.

CB INSIGHTS. **Global Fintech Report Q1 2019**.2019.Disponível em:<
<https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-q1-2019/>>. Acesso em: 19
 jun. 2019

CONSELHO MONETÁRIO NACIONAL, **Resolução n. 4656**, de 26 de Abril de 2018
 Disponível em
 <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/50579/Res_4656_v1_O.pdf> Acesso em: 26 de Abril de 2019

CONEXÃO FINTECH. “Com três anos, primeira fintech de crédito no Brasil já
 emprestou R\$ 260 milhões”. **Conexão Fintech**. 2018. Disponível
 em:<<https://www.conexaofintech.com.br/brasil/com-tres-anos-primeira-fintech-de-credito-no-brasil-ja-emprestou-r-260-milhoes/>>. Acesso em: 2 abr. 2019.

CHEN, Brian S.; HANSON, Samuel G.; STEIN, Jeremy C.. **The decline of big-bank
 lending to small business: dynamic impacts on local credit and labor
 markets**. 2017. (NBER) - Harvard .

FINTECHLAB, 2018, **Radar FintechLab Deck**, Disponível em
<https://fintechlab.com.br/index.php/2018/08/13/novo-radar-fintechlab-mapeia-mais-de-400-iniciativas/> Acesso 20 de outubro de 2018

SANTOS, M., DI SESSA, L. e SAHIONE, V., 2018, **Brazil: New fintech and
 cybersecurity procedures**, *International Finance Law Review*. Disponível em:
 <<http://www.iflr.com/Article/3810445/Brazil-New-fintech-and-cybersecurity-procedures.html>> Acesso em: 02 dez. 2018

JACQUES, E; GONÇALVES, F. **Cooperativas de crédito no Brasil: evolução e
 impacto sobre a renda dos municípios brasileiros**. Economia e Sociedade,Campinas,
 v. 25, n. 2 (57), p. 489-509, ago 2016.

PUSCHMANN, T. **Fintech**. *Business and Information Systems Engineering*, [s.l.], v.
 59, nº 1, p. 69–76, 2017. ISSN: 18670202, DOI: 10.1007/s12599-017-0464-6.

EXAME. “Pesquisa mostra o abismo entre bancos e fintechs – e seus
 clientes”. **Exame**. São Paulo, 2018. Disponível
 em:<<https://exame.abril.com.br/pme/pesquisa-mostra-o-abismo-entre-bancos-e-fintechs-e-seus-clientes/>>. Acesso em: 28 jun. 2019.

JORGE, R., URICH, L. e Junger, A. 2018 – **O Ecossistema de Fintechs no Brasil**
Revista de Casos e Consultoria - ISSN 2237-7417 | V. 9, N. 3, e931

SREEHARSHA, V. **Goldman Sachs Sees Big Potential for Fintech in Brazil**, The
 New York Times, 15/05/2017, Disponível
 em:<<https://www.nytimes.com/2017/05/15/business/dealbook/goldman-sachs-sees-big-potential-for-fintech-in-brazil.html>> Acesso em: 30 nov. 2018

OLIVER WYMAN, CORPORAÇÃO INTERMAERICANA DE INVESTIMENTOS,
 2016, **A Revolução Fintech** Disponível em:

<https://www.iic.org/sites/default/files/documents/pub/pt/cii_-_oliver_wyman_-_a_revolucao_fintech.pdf> Acesso em: 20 de nov. 2018

NASH, R.M., BEARDSLEY, E., 2015. **The future of finance -The rise of the new Shadow Bank.** *Goldman Sachs Equity Research* 69. Disponível em https://www.betandbetter.com/photos_forum/1425585417.pdf Acesso em 30 de outubro de 2018

KING, R. LEVINE, R. (1993). **Finance and Growth: Schumpeter Might be Right.** *The Quarterly Journal of Economics*. V. 108, nº3, 717-737.

SILVA, N. L. C.; ZILBERMAN, E. **Impactos macroeconômicos da expansão do crédito no Brasil: O período 2001-2011.** [s. l.], 2017. Disponível em: <<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsbas&AN=edsbas.890B3951&lang=pt-br&site=eds-live&scope=site>>. Acesso em: 28 jun. 2019

SCHUEFFEL, P., 2018. **Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech.** SSRN. doi:10.2139/ssrn.3097312

HADDAD, C.; HORNUF, L. **The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants.** *Small Business Economics*, [s.l.], p. 1–25, 2018. ISBN: 9783863040475, ISSN: 15730913, DOI: 10.1007/s11187-018-9991-x.

FEBRABAN. **Mobile banking é o canal preferido dos brasileiros para pagamento de contas e transferências bancárias.** Disponível em:file:///Users/Killer/Downloads/Release-Pesquisa-FEBRABAN-2019%202.pdf. Acesso em: 27 jun. 2019.

KING, Robert G.. Finance and Growth: Schumpeter Might be Right. **The Quarterly Journal of Economics**,, Massachussets, v. 108, n. 3, p. 717-737, 1993.

LENDITFINTECH. **SMB Banking:** The next wave of innovation. 2019. Disponível em: < <http://pages.lendit.com/2019-smb-banking-white-paper.html> >. Acesso em: 28 jun. 2019

MEEKER, Mary. **Internet Trends 2019.** 2019. Disponível em:<https://www.bondcap.com/report/itr19/#view/title>. Acesso em: 27 jun. 2019.

SEBRAE E ABFINTECHS. **Catálogo Fintech 2018 : de A a Z.** Disponível em:http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/cat%C3%A1logo_abfintechs_full4.pdf. Acesso em: 27 jun. 2019.

SEBRAE. **Pesquisa Sebrae: As fintechs e os pequenos negócios.** Disponível em:http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/FintecsMPE_13.9.2018.pdf. Acesso em: 27 jun. 2019.

SEBRAE. **Relatório Especial: O financiamento das MPE no Brasil.** Disponível em: https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2018/09/Relat%C3%B3rio-Especial-O-Financiamento-das-MPE-no-Brasil-2017_FINAL.pdf. Acesso em: 27 jun. 2019.

SEBRAE. **Indicadores de Crédito das Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. Disponível em:

<[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8802739cb71935b808539137eadd09d7/\\$File/7131.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8802739cb71935b808539137eadd09d7/$File/7131.pdf)> Acesso em: 27 jun. 2019.

VIACOM MEDIA NETWORKS. **The Millennial Disruption Index**: Identifies the industries most likely to be transformed by Millennials, the largest generation in American history.. 2013. Disponível em: <<https://www.bbva.com/wp-content/uploads/2015/08/millennials.pdf>>. Acesso em: 27 jun. 2019.

WE ARE SOCIAL. **Digital 2019**: Brazil. 2019. Disponível em: <<https://datareportal.com/reports/digital-2019-brazil>>. Acesso em: 27 jun. 2019

APÊNDICE A – RELAÇÃO DE FINTECHS DE CRÉDITO NO BRASIL

NOME DA FINTECH	OFERECE SERVIÇOS PARA PJs	ENDEREÇO DE REFERÊNCIA NA INTERNET
CREDSHOPPING	SIM	http://credshopping.com.br
FINSEG	SIM	https://www.finsegconsultoria.com/emprestimos
MUTUAL	NÃO	http://mutual.club
IOOU.	SIM	https://iouu.com.br/
BIVA	SIM	https://biva.com.br/
NEXOOS	SIM	https://www.nexoos.com.br/
KAVOD	SIM	https://www.kavodlending.com/
MEEMPRESTA	NÃO	https://meempresta.net/
JUST	NÃO	https://www.justonline.com.br/
TUTU DIGITAL	SIM	https://www.tutudigital.com.br/
ACORDO CERTO	NÃO	https://www.acordocerto.com.br
ALICRÉDITO	NÃO	https://alicredito.com.br
FIRGUN	NÃO	https://financiamentos.firgun.com.br
QUITE JÁ	SIM	https://quiteja.com.br
UNOBANK	NÃO	https://unobank.com.br
BOM PRA CRÉDITO	NÃO	https://bompracredito.com.br
BXBLUE	NÃO	https://bxblue.com.br
COMPARA ONLINE	NÃO	https://comparaonline.com.br
EASYCRÉDITO	NÃO	https://easycredito.me
MELHORTAXA	NÃO	https://www.melhortaxa.com.br
MEU TUDO	NÃO	https://www.meutudo.com.br
NOVERDE	NÃO	https://noverde.com.br
POTIFY	SIM	https://www.potfy.com.br
QUEROQUITAR	SIM	https://queroquitar.com.br
ZETRA	NÃO	https://www.zetra.com.br
A55	SIM	https://www.a55.tech
ADIMPLERE	SIM	https://adimplere.com.br
AGÊNCIA NOTA REGISTRADA	SIM	https://notaregistrada.com.br
ATTA	NÃO	https://atta.com.vc

DUNNING	SIM	https://dunning.com.br
FINA	SIM	https://www.fina.com
GYRA+	SIM	https://gyramais.com/quem-somos/
MANÍ	SIM	https://manicapital.com.br
VALECREC (AGORA ONE7)	SIM	https://valecred.com.br
NEOPAG	SIM	https://neopag.com
REAVÉR	SIM	www.reaversolucoes.com.br
PRAVALER	NÃO	https://www.pravalер.com.br
F(X) ou F de x (AGORA FINPASS)	SIM	https://www.finpass.com.br/ comparação
BROADFACTOR	NÃO	https://broadfactor.com/#O-que-fazemos
BIZCAPITAL	SIM	https://bizcapital.com.br/
MONKEY	SIM	https://www.monkey.exchange/
QUARTILHO	SIM	https://www.quartilho.com/
JEITTO	NÃO	https://www.jeitto.com.br/como-funciona/
BOM PRA CRÉDITO	NÃO	https://www.bompracredito.com.br/
CREDISFERA	NÃO	https://www.credisfera.com.br/
GERU	NÃO	https://www.geru.com.br/emprestimos/
SIMPLIC	NÃO	https://www.simplic.com.br/
JUROS BAIXOS	NÃO	https://jurosbaixos.com.br/
KONKERO	NÃO	https://www.kerograna.com.br/
TAÍPE	NÃO	https://www.taipe.com.br/#financeira
ERGONCREDIT	SIM	https://www.ergoncredit.com.br/
LENDICO	NÃO	https://www.lendico.com.br/
EMPRÉSTIMOFACIL.COM E UCONNECTE	NÃO	https://emprestimofacil.com/ e https://uconecte.me/
VALITY (AGORA BOLETO FLEX)	NÃO	https://boletoflex.com/
BANCO IN	NÃO	https://www.bancoin.com.br/
CREDITOO	NÃO	www.creditoo.com.br/
REBEL	NÃO	https://www.rebel.com.br/
MEU CRÉDITO	NÃO	http://meucreditoapp.com.br/

CREDITAS	NÃO	https://www.creditas.com.br/
FINANZERO	NÃO	https://finanzero.com.br
PARCELE.ME	NÃO	https://www.parcele.me/
EMPRESTACRÉDITO.COM	NÃO	http://www.emprestacredito.com/
QUEROFINANCIAR	SIM	https://querofinanciar.com/
ANTECIPA FÁCIL	SIM	https://antecipafacil.com.br/
ANTECIPA	SIM	https://www.anticipa.com/
BE CREDIT	SIM	www.becredit.com.br
TRUST HUB	SIM	https://trustuhub.com.br
ADIANTA	SIM	https://www.adianta.com.br/
CREDSHOW	SIM	https://www.facebook.com/credshowoficial/
CANAL DO CRÉDITO	NÃO	http://www.canaldocredito.com.br/
ZEN FINANCE	NÃO	https://www.zenfinance.com.br/
DEU CRÉDITO	NÃO	https://deucredito.com.br/
AVANTE	NÃO	https://www.avante.com.vc/
NAGRO	SIM	https://nagro.com.br/
PHDRISK	NÃO	http://www.phdrisk.com.br/#history
CRÉDITO SAMBA	NÃO	http://creditosamba.com.br/
BCREDI	NÃO	https://www.bcredi.com.br/sobre-nos/
IBUY	SIM	https://ibuy.com.br/
SUPPLIER	SIM	https://www.supplier.com.br/produto/supplier-pay/
WEEL	SIM	https://weel.com.br/
RECBR	SIM	http://recbr.com.br/
CRR	NÃO	https://www.crrinvestimentos.com.br/
RAPIDOO	SIM	https://rapidoo.com.br/
ISF CREDITO ORIENTADO	SIM	https://www.isfcredito.com.br/
MONEYMAN	NÃO	https://www.moneyman.com.br/
QUANTICRED	NÃO	https://quanticred.com/faq - COBRANCAS
COBRANSAAS	SIM	http://cobransaas.com.br/
MONETO	SIM	pagamento e cobranca https://moneto.app/
ALIADO (AGORA REVICT)	SIM	https://www.revict.com.br/
ACERTO	NÃO	https://www.meuacerto.com.br/

NEGOCIE.ONLINE	SIM	https://www.negocie.online/
DEBT	NÃO	https://debt.tasken.com/
PAGOSIM	NÃO	https://pagosim.com.br/
BLU 365	NÃO	https://blu365.com.br/
NEGOCIAR MENSALIDADES	SIM	https://www.negociarmensalidades.com.br/
ACERTE AS CONTAS	SIM	https://www.acerteascontas.com.br/
CONCILIADOR	SIM	https://www.econciliador.com.br/
VEM PAGAR	SIM	https://vempagar.com.br/

Fonte: Elaboração própria a partir de FintechLab, 2018, Radar FintechLab Deck e Catálogo Fintechs, 2018, Sebrae e ABFintechs.