

COMO O USO DAS “FINTECHS” PODE AUXILIAR NA GESTÃO FINANCEIRA DE PEQUENAS EMPRESAS

Data de aceite: 03/04/2023

Victor Lavagnini Barboza

GFCriativa
Campinas, São Paulo, Brasil

Gabriel Costeira Machado

Pecege. Monografia
Piracicaba, São Paulo, Brasil

RESUMO: As “fintechs” são empresas com base tecnológica que oferecem as mais variadas soluções financeiras, tais como contas digitais, meios de pagamentos, investimentos, câmbio, crédito, seguros e gestão financeira. Existem “fintechs” voltadas tanto para pessoas físicas quanto para pessoas jurídicas. Estas soluções acabaram servindo como opções para as micro, pequenas e médias empresas. Estas, que, em grande parte dos casos, sofrem na sua gestão financeira, por conta dos recursos limitados, sejam estes financeiros, humanos ou temporais. O objetivo geral deste trabalho é de mostrar como as “fintechs” podem ser formas de contribuir com a gestão financeira das empresas, e, mais do que isto, mostrar quais são as soluções oferecidas e como elas se relacionam com dificuldades enfrentadas no dia a dia das micro, pequenas e média

empresas.

PALAVRAS-CHAVE: Finanças; tecnologia; negócios; gestão; inovação.

1 | INTRODUÇÃO

De acordo com a pesquisa Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira, feita em 2014 pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas [SEBRAE], as Micro e Pequenas Empresas [MPE's] representam 99% das empresas do Brasil, 27% do Produto Interno Bruto Brasileiro [PIB], 40% dos salários pagos e 52% dos empregos com carteira assinada. Ou seja, quando vistas como um todo, percebe-se a importância que elas têm para a economia brasileira.

Porém, a realidade para boa parte das MPE's é desafiadora, ainda mais neste cenário de crise gerado pela pandemia da Covid-19. De acordo com o Boa Vista Serviço Central de Proteção ao Crédito, no comparativo de junho de 2020 com o mesmo mês do ano anterior, as pequenas

empresas são as que lideram os pedidos de falência (93,4%), falências decretadas (95,8%), pedidos de recuperação judicial (94,2%) e recuperações judiciais deferidas (94,3%). E os motivos podem ser os mais variados possíveis, mas, em muitos casos, percebe-se uma convergência. No estudo feito pelo SEBRAE (2014), os principais motivos alegados para o fechamento de negócios foram: falta de capital/lucro (19%), encontrou outra atividade (14%), falta de clientes (9%), problemas de planejamento/administração (8%), problemas particulares (9%), perda de cliente único (8%), problemas com sócios (7%), burocracia/impostos (6%) e concorrência forte (3%). Ou seja, como o próprio estudo aponta, as três principais causas do fechamento são: falta do planejamento prévio, falta de gestão empresarial e comportamentos do empreendedor. E a gestão financeira acaba tangenciando estes três pontos.

O empreendedor muitas vezes tem o grande desafio para gestão de seus recursos, tanto financeiros quanto o tempo. Pouco capital, dificuldade de acesso ao crédito, equipes reduzidas e, em alguns casos, até o “medo das finanças” acabam afastando muita gente da gestão financeira.

Porém, com o avanço da tecnologia, surge o Movimento Fintech, que passa a oferecer uma série de soluções para estes empreendedores, em função do bom custo-benefício, a praticidade e a otimização do tempo.

O termo “fintech” surgiu a partir da combinação das palavras em inglês “financial” (finanças) e “technology” (tecnologia). De acordo com Diniz (2019), uma das primeiras utilizações do termo “fintech” foi em um artigo escrito nos anos 1980 por Peter Knight, para o jornal britânico Sunday Times. Alguns anos depois, algumas empresas passaram a adotar esse nome com o intuito de passar uma impressão clara de atuação no mercado financeiro com o uso da tecnologia.

Já nos anos 1990, a expressão foi utilizada pelo grupo financeiro Citigroup para batizar seu projeto de cooperação com terceiros na área de tecnologia. E, mais recentemente, em 2010, a consultoria de empresas Accenture, em conjunto com o fundo Partnership Fund for New York City criaram o nome Fintech Innovation Lab para designar o programa de aceleração de startups financeiras da cidade de Nova Iorque.

Hoje, a expressão já é mundialmente conhecida, e definida por órgãos internacionais, como é o caso do Fórum Econômico Mundial. Para este, “fintech” é abreviação de “financial” “technology” e refere-se ao uso inovador de tecnologia na criação e entrega de produtos e serviços financeiros”.

Outra definição interessante é a do especialista britânico Chris Skinner, que, de acordo com ele, o movimento fintech muito menos a ver com tecnologia e muito mais a ver com a criação ou reinvenção de modelos de negócio que coloquem o cliente no centro de tudo. O começo deste movimento aconteceu no final da década de 1990, com a criação do Paypal, na Califórnia. Este foi responsável por proporcionar uma grande mudança no comportamento das pessoas em relação à experiência de pagamentos na internet.

As “fintechs” trouxeram a solução para lacunas existentes do mercado financeiro, que durante anos, sempre foi algo complexo, difícil e burocrático. A ruptura ocorreu com a crise financeira de 2007 e 2008, pois um de seus grandes motivadores foi um movimento que bancos dos Estados Unidos começaram em 1998, emprestando dinheiro a muita gente que não tinha como pagar. Os calotes aconteceram e acabaram gerando um efeito dominó no mercado. Ou seja, as lacunas do mercado financeiro tradicional ficaram ainda mais expostas, e coube às “fintechs” aproveitarem esta oportunidade.

Desde então, “fintechs” no mundo todo passaram a oferecer os mais variados tipos de soluções, tanto para pessoas físicas, quanto para as pessoas jurídicas. Alguns exemplos são: contas digitais, plataformas de empréstimo, plataformas de investimentos, sistemas de gestão financeira, plataformas de pagamento, dentre outras.

Porém, ao mesmo tempo que muitas “fintechs” surgem para resolver problemas enfrentados pelas micro e pequenas empresas, o grande número de opções de soluções pode acabar gerando dificuldades no processo de escolha. Desta forma, o objetivo deste trabalho é mapear quais são as principais dificuldades enfrentadas pelos micro e pequenos negócios, mapear as “fintechs” que sanam tais dificuldades e, mais do que isso, possibilitar um matching entre estes dois pontos mapeados.

2 | MATERIAL E MÉTODOS

A primeira etapa deste trabalho consistiu no levantamento das “fintechs” em operação no Brasil que possuem soluções voltadas para negócios. Para isso, foram utilizados mapeamentos de “fintechs” já existentes, bem como plataformas que possuem listagem destes tipos de empresas.

Foi feita uma análise de cada fintech para verificar se a mesma tem soluções para empresas. Para isto, foi avaliado o público-alvo da solução, tipo de produto/serviço oferecido e a possibilidade de cadastro pelo Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas [CNPJ].

Os mapeamentos utilizados foram:

- 8ª Edição do Radar FintechLab – 08.2020
- Distrito Fintech Report 2020

E os portais utilizados foram:

- StartupBase
- Kmaleon
- B2B Stack
- Distrito

Para avaliar se a fintech levantada continua em operação, o parâmetro utilizado foi o site ou aplicativo da empresa estar em operação ou não.

A segunda etapa procedeu na categorização das “fintechs”. Também utilizando os mapeamentos, as “fintechs” foram divididas em categorias e subcategorias em função dos serviços e produtos que oferecem para as empresas.

A terceira etapa foi de mapeamento das principais dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas aqui no Brasil, a partir do estudo SEBRAE (2014). O estudo não tem versões mais atualizadas, porém, o levantamento continua refletindo a realidade das MPE’s.

A quarta etapa prosseguiu no “matching” das “fintechs” com as dificuldades enfrentadas pelas MPE’s. Nesta etapa, tem-se os dois extremos mapeados: de um lado, as “fintechs” com suas respectivas soluções financeiras, e, no outro lado, as dificuldades apresentadas pelas micro e pequenas empresas.

O primeiro ponto a ser trabalhado, no “matching”, é o da facilitação da escolha por parte dos usuários, afinal, como mostrado, o número de “fintechs” é grande, com soluções que podem ser aproveitadas pelos MPE’s, e, por conta do paradoxo da escolha, se não houver um mecanismo para simplificar a decisão, esta pode acabar não sendo tomada.

O conceito do Paradoxo da Escolha é apresentado por Schwartz (2004). O psicólogo mostra que a escolha é uma marca da liberdade individual e da autodeterminação. Porém, no excesso de opções, acabamos gastando muita energia e nos frustrando. Por isso, o psicólogo defende que a eliminação das escolhas pode reduzir o estresse, a ansiedade e a ocupação das nossas vidas. Para isso, é importante termos disciplina para nos concentrarmos nas opções mais importantes e ignorar o restante, obtendo maior satisfação das escolhas que já fizemos ou iremos fazer.

Em seu livro, Schwartz diz: “A multiplicidade de opções parece conduzir, inevitavelmente, ao aumento de expectativas. (...) Isso favorece à tendência à maximização [das opções a se escolher]. (...) A lição a ser tirada é que expectativas exageradas podem ser contraproducentes. Provavelmente não existe uma maneira melhor de influenciar nossa vida do que controlando as expectativas”. Ou seja, com muitas escolhas, aumentamos nossas expectativas, o que facilmente pode nos levar à frustração por uma escolha abaixo do que estamos esperando.

Podemos entender que cada escolha representa o abrir mão das demais opções. Logo, com mais opções, maiores os custos de tomar a decisão final.

Para facilitar o processo de tomada de decisão, o conceito da Arquitetura de Escolha acaba se mostrando uma ótima opção. Ele é apresentado por Thaler e Sunstein (2019) como sendo a prática de influenciar a escolha, alterando a maneira pela qual as opções são apresentadas. O “Nudge” é um empurrão para as pessoas, por meio da arquitetura de escolha, da direção certa.

Portanto, este trabalho busca, através do método dedutivo, correlacionar pesquisas qualitativas já existentes mostrando as principais dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas brasileiras com um levantamento de “fintechs” que oferecem soluções

diferenciadas para estas.

3 | RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1 Categorização das “fintechs”

A partir dos mapeamentos de “fintechs” já existentes, foram criadas categorias, em função das soluções, produtos e serviços que cada startup oferece para os negócios:

3.1.1 Câmbio

De acordo com Assaf (2015), o mercado cambial é o segmento financeiro em que ocorrem as operações de compra e venda de moedas internacionais conversíveis.

A partir da visita ao site das “fintechs” desta categoria, foram encontradas as seguintes soluções oferecidas:

- I. Compra e venda de câmbio: possibilitam a compra e venda de câmbio, por meio de cotações online e delivery para entrega ou retirada do dinheiro;
- II. Remessas Internacionais: possibilitam a realização de transferências e pagamentos para contas internacionais;
- III. Gerenciamento de pagamentos internacionais: plataformas que apresentam os números e relatórios das operações de câmbio;
- IV. Comparador de cotações: permitem que seja feita uma comparação das taxas de câmbio em diferentes casas de câmbio;
- V. Cartão Pré-Pago: cartões internacionais que podem ser utilizados fora do país;
- VI. Parcelamento de vendas: possibilitam que compradores estrangeiros façam o parcelamento de suas compras;
- VII. Fechamento de câmbio: possibilita determinar a taxa de fechamento do câmbio para operações de remessa;
- VIII. Cartão de débito corporativo: cartões que podem ser utilizados pelos colaboradores da empresa, no formato débito.

3.1.2 Cartões

Nesta categoria estão as soluções envolvendo cartões de crédito corporativos. Esta modalidade tem uma grande importância para empresas com colaboradores que possuem gastos relacionados ao negócio, permitindo que cartões sejam entregues a estes, sem a necessidade de posteriores reembolsos.

A partir da visita aos sites das “fintechs” desta categoria, foram encontradas as seguintes soluções:

- I. Cartão Pré-pago (recarregável): possibilitam que seja pré-determinado o seu

saldo, a partir de recargas, possibilitando um melhor controle de gastos;

II. Cartão Internacional: possibilitam compras internacionais, tanto físicas quanto online;

III. Múltiplos cartões: possibilitam que vários colaboradores de uma mesma empresa tenham seu próprio cartão;

IV. Gestão de gastos: os cartões ficam atrelados a um sistema, que possibilita o acompanhamento dos gastos e a geração de relatórios;

V. Integração com plataformas: possibilitam uma integração com sistemas ERP para melhor gestão financeira;

VI. “Cashback”: cartões que disponibilizam parte do valor das compras de volta à empresa;

VII. Cartão Virtual: cartões que não são físicos, sendo muito úteis para compras online;

VIII. Pagamento de colaboradores: possibilita o pagamento de salários e benefícios diretamente para o cartão dos colaboradores.

3.1.3 Crédito

Como mostra Diniz (2019), os empréstimos representam uma das primeiras práticas financeiras da civilização. E, durante muito tempo, estas só podiam acontecer por parte de instituições financeiras específicas, submetidas a um conjunto de regras e fiscalizadas por algum agente de mercado, na maioria dos casos, o Banco Central do país.

Com o aparecimento da internet, o canal digital passou a ser cada vez mais utilizado para estas atividades. Por conta dessa evolução, coube aos Bancos Centrais reestruturarem o mercado de crédito.

Aqui no Brasil, de acordo com o Banco Central (2020), o Sistema Financeiro Nacional [SFN] possui dois modelos de negócio baseados em tecnologia inovadora e atuação exclusivamente digital no mercado de crédito: as Sociedades de Crédito Direto [SCD] e as Sociedades de Empréstimo entre Pessoas [SEP].

O primeiro modelo caracteriza-se pela realização de operações de empréstimo, financiamento e aquisição de direitos creditórios, exclusivamente por meio de plataforma eletrônica e com a utilização de recursos financeiros próprios. Estas soluções também podem fazer análise de crédito para terceiros, cobrança de crédito de terceiros, atuação como representantes de seguros na distribuição relacionado às operações de crédito, emissão de moeda eletrônica, emissão de instrumento de pagamento pós-pago.

Já o segundo modelo caracteriza-se pelas operações de empréstimo direto entre pessoas mediadas por plataforma eletrônicas. Estas também podem fazer análise de crédito para clientes e terceiros, cobrança de crédito de clientes e terceiros, atuação como

representantes de seguros na distribuição relacionada às operações de crédito e emissão de moeda eletrônica.

A partir de visita ao site das “fintechs” de crédito, foram encontradas as seguintes soluções:

- I. Adiantamento de recebíveis: possibilitam que valores a receber em datas futuras, a partir de notas fiscais já emitidas, boletos e cheques, sejam antecipados pela empresa;
- II. Empréstimos: crédito disponibilizado por instituições financeiras para capital de giro, financiamentos, reformas e ampliações para ser pago em forma parcelada;
 - a. “Marketplaces” de crédito: plataformas que conecta as empresas com as instituições financeiras que realizam operações de crédito;
- III. Crédito consignado para funcionários: empréstimo para os colaboradores da empresa;
- IV. P2P “Lending”: empréstimo captado a partir de investimentos de pessoas físicas;

3.1.4 Criptomoedas

Para falar de criptomoedas, é importante entender o contexto do mercado financeiro mundial em 2008 e as origens da crise econômica que acabou ocorrendo naquele ano. Como mostra Amorim (2011) as brechas na regulamentação do sistema financeiro mundial foram um dos principais motivos para terem desencadeado a crise de 2008.

Essas brechas e a desconfiança no sistema financeiro mundial foram os motivadores para o pseudônimo Satoshi Nakamoto criar o Bitcoin, em 2008, e, motivando, posteriormente, a criação de diversas outras criptomoedas.

De acordo com o portal CoinMarketCap (2021) já existem mais de 4 mil criptomoedas no mundo. Para entender o que uma criptomoeda é, podemos utilizar o caso do Bitcoin, que foi o caso de maior sucesso até então neste meio.

Como nos mostra Pellini (2019), o Bitcoin foi a primeira criptomoeda do mundo. Como seu princípio, esta usa um sistema criptografado em uma rede de dados distribuídos, chamada de “Blockchain”. O Bitcoin foi criado em 2008 e entrou em funcionamento em janeiro de 2009, e surgiu como um sistema de dinheiro eletrônico ponto a ponto, de forma independente e sem uma autoridade central, baseado somente em códigos matemáticos.

Assim, as criptomoedas passam a valer como um meio de pagamento, como um investimento, e, como mostra Chisti (2017), há um grande convergência entre as criptomoedas e o surgimento das “fintechs”, através de pagamentos móveis, internet de troca de valor e protocolos de criptomoedas.

A partir de pesquisa feita nos sites das “fintechs” desta categoria, foram encontrados os seguintes tipos de soluções:

- I. Compra e venda de criptomoedas: operações de compra e venda de criptomoedas;

II. Investimentos: operações de investimentos envolvendo criptomoedas;

III. Recebimento de pagamentos: possibilidade de aceitar pagamentos em criptomoedas;

IV. Serviço de intermediação de recebimentos e pagamentos em criptomoedas: possibilidade de receber e realizar pagamentos em criptomoedas;

3.1.5 Crowdfunding

Como mostra Amedomar (2015), a primeira definição de “crowdfunding” foi em 2010, como sendo uma participação coletiva e voluntária de uma larga massa de indivíduos, por meio da internet, por meio de pequenas contribuições individuais a projetos, estes com metas financeiras e temporais.

Portanto, existem basicamente duas frentes no “crowdfunding”: o demandante ou proponente, que são pessoas físicas ou jurídicas que demandam recursos para um projeto, que criam campanhas e buscam apoio para a consolidação deste. E existem os apoiadores, colaboradores, doadores ou investidores, que formam a multidão que aporta os recursos, podendo receber alguma recompensa proporcional ao montante aplicado. Estas duas frentes são conectadas por meio de uma plataforma online.

Como Amedomar (2015) mostra, existem quatro modelos diferentes de “crowdfunding”: “crowdfunding” de recompensas, “equity crowdfunding”, Doação, e “Peer-to-Peer” [P2P] “Lending”.

No modelo “Crowdfunding” de recompensas, os proponentes criam campanhas para um projeto, informando suas metas financeiras e temporais. Os apoiadores do projeto são recompensados com recompensas de caráter não monetário, em função do valor da contribuição.

No modelo “Equity crowdfunding”, os proponentes são empresários que disponibilizam aos apoiadores participação acionária em suas empresas, podendo, assim, desfrutar de dividendos e liquidação. No Brasil, foi criada uma regulamentação para o “equity crowdfunding”, com a instrução CVM nº 588.

No modelo de Doação, os proponentes criam campanhas para seus projetos, informando metas financeira e temporal, com os apoiadores podendo ou não ser recompensados, já que, neste caso, o caráter é muito mais filantrópico.

E, por fim, temos o modelo “P2P Lending”. Este modelo, como mostra Diniz (2019), foi introduzido pela empresa inglesa Zopa, em 2005, sendo uma plataforma de empréstimos voltada para finanças pessoais, sem a intermediação bancária, reduzindo, então, taxas e concedendo empréstimos para pessoas que nem sequer tinham contas bancárias.

Em 2010, também no Reino Unido, a Funding Circle introduz o modelo para operações de empréstimo para pequenas e média empresas

O modelo “P2P Lending”, portanto, tem seus proponentes buscando empréstimos

de um montante já estipulado, oferecendo taxas de juros mais favoráveis do que aquelas disponíveis nas instituições financeiras.

Dessa forma, os investidores esperam pelo retorno do seu principal investido, com adição de juros. No Brasil, o Banco Central criou a resolução 4.656 para autorizar instituições neste modelo de aturarem como SEP.

Visitando os sites das “fintechs” desta categoria, encontramos as seguintes soluções:

- I. Recebimento de contribuições: criação de campanhas para arrecadação de contribuições financeiras e financiamentos coletivos;
- II. Captação de investimentos: plataformas que possibilitam que empresas captem recursos a partir do modelo de “Equity Crowdfunding”;
- III. Soluções para captação de recursos: soluções de apoio à estruturação de campanhas de doação;
- IV. Soluções para causas sociais: conexão de empresas com iniciativas de impacto social;

3.1.6 Dívidas

Nesta categoria estão soluções para realização de acordos de dívidas, tanto dívidas contraídas pela empresa, quanto dívidas de clientes para com estas. Isto ajuda no processo de manutenção de boa saúde financeira da empresa, com negociações para melhores condições e também redução da inadimplência.

A partir dos sites das “fintechs” desta categoria, podemos listar as seguintes soluções:

- I. Régua de cobrança: automatização do processo de cobrança de clientes;
- II. CRM Financeiro: controle do histórico financeiro dos clientes;
- III. Portal de negociação e conciliação: plataforma para renegociação de débitos com clientes ou fornecedores, com a possibilidade de criar planos de pagamento com controle sobre a quantidade de parcelas, valor mínimo por parcela, atualização monetária, adição de multa e juros e descontos;
- IV. Suporte de profissionais especializados em cobranças;
- V. Personalizações: possibilidade de criação de página web e/ou aplicativos para consulta e negociação das dívidas por parte dos clientes;
- VI. Consulta de CNPJ: portal para consulta de pendências da empresa;
- VII. Integrações: possibilidade de integração com cartórios de protestos e bureaus de crédito;

3.1.7 Fidelização

Nesta categoria estão “fintechs” que oferecem soluções para fidelização de clientes

quanto para fidelização de colaboradores. A partir da visita dos sites de “fintechs” desta categoria, foram encontradas as seguintes soluções:

- I. Compra e venda de milhas: possibilidade de comprar e vender milhas de voos, pacotes, hotéis, seguros e carros;
- II. Plataforma de incentivos: solução voltada para pagamento de premiações, benefícios e comissões de colaboradores;
- III. Conta digital: possibilita o envio de premiações e benefícios para colaboradores de forma automatizada, para conta digital, cartões ou vouchers;
- IV. Cartões de benefícios: oferecimento de cartões de benefícios para os colaboradores;
- V. Rede de parceiros: disponibiliza aos colaboradores da empresa acesso à benefícios exclusivos com parceiros;
- VI. Programa de fidelidade: soluções que oferecem benefícios (como descontos, pontos, “cashback”, ou recompensas) com o objetivo de fidelização de clientes;
- VII. Cartões e vales presente: plataforma para disponibilizar cartões e vale presentes para os clientes;
- VIII. Antecipação salarial: soluções que possibilitem aos colaboradores anteciparem seus salários quando houver necessidade;

3.1.8 Gestão Empresarial

Como mostra Bergamaschi (1999) podemos definir os Enterprise Resource Planning [ERP] como sistemas de gestão empresariais. São sistemas que automatizam e integram os processos de administração de negócios e da produção.

Os ERP's sempre serviram como ótimas opções para indústrias e grandes empresas, estas, com grandes volumes de dados e informações, passando a ter sistemas que integrassem tudo isso.

O desenvolvimento dos ERP's começou há mais de 100 anos, com o modelo Economic Order Quantity [EOQ], criado pelo engenheiro Ford Whitman, sistema para programação da produção. Em 1983 foi desenvolvida a tecnologia Manufacturing Resource Planning [MRP], adicionando componentes da arquitetura de software para integrar as atividades da empresa relacionadas às compras e aos contratos. Foi em 1990 que surgiu o ERP, com a incorporação dos setores de finanças, recursos humanos e vendas.

Acontece que nos primeiros momentos, por conta da tecnologia e da estrutura do sistema, os ERP's apresentavam altos custos e complexidade para serem utilizados, logo eram muito mais voltados às grandes empresas. Foi com o passar dos anos que soluções voltadas aos micro, pequenos e médios negócios passaram a surgir.

A partir dos sites das “fintechs” desta categoria, foram encontradas as seguintes soluções:

- I. Contabilidades Online: soluções que realizam serviços contábeis como abertura, alteração e encerramento de empresas, folha de pagamentos, geração de relatórios, balanços e balancetes, cálculo e emissão de guias de impostos, consultoria contábil, legalização de empresas, alvará de funcionamento, vigilância sanitária e registro de marca, totalmente digital;
- II. Análise financeira: soluções que realizam consolidação de dados e elaboração de relatórios com a finalidade de otimizar os resultados da empresa;
- III. Terceirização financeira: plataforma para terceirização de serviços financeiros como registro e controle de contas a pagar e a receber, emissão e envio de boletos e notas fiscais, conciliação bancária e relatórios;
- IV. Conciliação financeira: soluções para conciliação financeira de gastos corporativos de contas e cartões e conciliação com formas de recebimentos, como máquinas de cartão e plataformas online;
- V. Sistema de gestão: plataformas que possibilitam soluções para gestão de vendas, gestão de estoques, gestão de compras, controle de produção, gestão financeira, gestão fiscal;
- VI. Integrações: soluções que realizam a integração com outras plataformas, como “e-commerces” e “marketplaces”;
- VII. Gestão de notas fiscais: plataformas para emissão, consulta e armazenamento de notas fiscais;
- VIII. Gestão de recebíveis: plataformas para integração e automatização da gestão de recebíveis da empresa;
- IX. Frente de Caixa: soluções para a realização de vendas, com emissão de documentos fiscais;
- X. Automatização: soluções que automatizam processos operacionais e rotinas financeiras;
- XI. Compras corporativas: plataformas de compras que integram os envolvidos, otimizam negociações e realizam a gestão de compras;
- XII. Soluções fiscais: plataformas que automatizam a emissão e o pagamento de tributos;
- XIII. Gestão de reembolsos: plataformas para controle de reembolsos;
- XIV. Gestão de tesouraria: soluções de tesouraria inteligente e planejamento financeiro;
- XV. Soluções de Business Intelligence (BI): soluções que otimizam processos dos setores de compra;
- XVI. Gestão de crediário: criação e controle de crediário;
- XVII. Precificação: plataformas para o processo de formação de preços de produtos

e serviços;

3.1.9 Investimentos

Nesta categoria estão soluções que permitem a realização de investimentos por parte das empresas. A partir da visita aos sites das “fintechs” desta categoria, foram encontradas as seguintes soluções:

- I. Corretora de investimentos: solução para investimentos em ativos financeiros de renda fixa e renda variável;
- II. Plataforma para venda de empresas: soluções que possibilitam a compra e a venda de negócios;
- III. Robô investidor: soluções que possibilitam a automatização dos investimentos em produtos financeiros;

3.1.10 Meios de Pagamentos

Como mostra Chisti (2017), até o surgimento das “fintechs” de meios de pagamentos existiam desafios envolvendo fluxo de caixa imprevisíveis, liquidez e falta de informações. Com as novas soluções, passa-se a ter maior dinamismo e integração, facilitando a gestão financeira das empresas.

Como mostra Diniz (2019), a forma com a qual as pessoas e empresas trocam valores e realizam a contrapartida financeira pela aquisição de produtos e/ou serviços cada vez mais estão se transformando, na medida que ocorre a desmaterialização do dinheiro em nossa sociedade. Um dos grandes marcos dessa transição ocorreu na década de 1950, com a criação dos primeiros cartões de crédito.

Posteriormente, o surgimento da internet introduziu um novo desafio para a sociedade: como trocar valores de forma segura, entre pessoas e empresas, num ambiente totalmente digital. Foi nesse momento que as primeiras “fintechs” de pagamento, como é o caso do Paypal, aparecem.

Nesta categoria aparecem quatro formatos de soluções, como apresenta Diniz (2019): Backend para pagamentos, Pagamentos para consumidores, Pagamentos no ponto de venda [PDV].

O “Backend” para pagamento contempla empresas que desenvolvem infraestrutura que possibilita pagamentos, incluindo tecnologias que afetam emissores e adquirentes de pagamentos.

As empresas de Pagamentos para consumidores têm soluções que trazem diferentes formas de pagamentos para os consumidores pessoa física, abrindo novas interfaces e possibilidades nas transações entre pessoas e empresas

E no segmento Pagamentos no ponto de venda temos as “fintechs” que oferecem soluções de pagamento no mundo físico para empresas, como as máquinas de cartão.

A partir dos sites das “fintechs” desta categoria foram encontradas as seguintes soluções:

- I. Recebimento de pagamentos presenciais: soluções que possibilitam receber pagamentos de clientes por meio físico, como maquininhas de cartão e QR Code;
- II. Recebimento de pagamentos virtuais: soluções que possibilitam recebimento de pagamentos pelo meio digital, com links de pagamento para boleto bancário e/ou cartão de crédito;
- III. Split de pagamento: solução que possibilita a divisão de pagamentos;
- IV. Recorrência: solução para a gestão de assinaturas e mensalidades, com cobrança recorrente;
- V. “Gateway” de pagamento: solução com integração com as principais empresas de pagamento;
- VI. Antecipação de recebíveis: soluções que possibilitam antecipar recebimentos de vendas feitas via cartão de crédito;
- VII. Gestão de boletos: plataforma para a gestão de boletos bancários, com possibilidade de automatizar cobranças, parcelar boletos para os clientes e antecipar recebimentos;
- VIII. Recargas: soluções que possibilitam a venda de recargas para diferentes serviços, como jogos, aplicativos de transporte, celular, serviços de streaming;
- IX. Integrações: plataformas que integram com sites, “e-commerces”, redes sociais, possibilitando recebimento de pagamentos por meio destes canais;
- X. Transações internacionais: plataformas para recebimento de pagamentos internacionais;
- XI. Aplicativos para troco: sistemas para evitar a falta de troco e disponibilizar alternativas aos clientes;

3.1.11 Risco e Compliance

A partir dos sites das “fintechs” desta categoria, foram encontradas as seguintes soluções:

- I. Compliance: soluções voltadas para auditorias, com gestão de dados e documentos;
- II. Análise de risco: soluções para análise de risco de clientes;
- III. Antifraude: soluções para proteção e combate aos crimes financeiros;

3.1.12 Seguros

Nesta categoria estão soluções de seguros que podem ser contratadas por meio de pessoas jurídicas. A partir da visita aos sites das “fintechs” desta categoria, tem-se as

seguintes soluções oferecidas:

I. Contratação de seguros: plataformas que oferecem seguros empresariais para contratação por meio digital;

II. “Marketplaces” e comparadores: soluções que fazem simulação e comparação de seguros de diferentes seguradoras, com a finalidade de auxiliar no processo de escolha;

3.1.13 Serviços Digitais

Como mostra o Banco Central (2020), o processo de digitalização dos serviços bancários surgiu de uma necessidade da desburocratização dos processos dos grandes bancos, trazendo melhor experiência aos usuários, maior segurança, transparência e agilidade nas operações.

Dessa forma, os bancos digitais aparecem para disputar lugar com os bancos tradicionais. Não existe, ainda, um regime de autorização e funcionamento específico para os bancos digitais, fazendo com que estes devam se enquadrar às normas aplicáveis aos demais bancos para fins de autorização. A grande diferenciação destas empresas é nas promessas de baixos custos de tarifas e serviços e acesso simplificado.

Desta forma, os bancos/contas digitais devem ser regulamentados pelo Banco Central.

As soluções que não possuem essa regulamentação são classificadas como Contas de Pagamentos. De acordo com o Banco Central (2019), a conta de pagamento é uma conta que pode ser utilizada pelo cliente para realização de saques, pagamentos de contas e realização de transferências entre contas mantidas na mesma instituição e em outras instituições de pagamentos ou instituições financeiras.

Desta forma, nesta categoria estão bancos e contas digitais e as contas de pagamentos, que possuem como público-alvo pessoas jurídicas. Nesta categoria podem aparecer, portanto, todas as soluções apresentadas anteriormente, como soluções de crédito, pagamentos, investimento, seguros, dentre outras.

3.2 Distribuição das “fintechs” nas respectivas categorias

Uma vez criadas as categorias, o passo seguinte foi a distribuição de cada “fintechs” em cada categoria, em função da principal solução oferecida.

Desta forma, foram levantadas 738 “fintechs”, categorizadas da seguinte maneira:

<i>Categoria</i>	Número de Fintechs
Câmbio	13
Cartões	5
Crédito	76
Criptomoedas	25
Crowdfunding	27
Dívidas	24
Fidelização	54
Gestão Empresarial	182
Investimentos	13
Meios de Pagamento	41
Meios de Pagamentos	130
Risco e Compliance	89
Seguros	17
Serviços Digitais	42
Total geral	738

Tabela 1. Categorias e as respectivas quantidades de “fintechs”

3.3 Listagem dos principais problemas enfrentados por micro e pequenas empresas em relação ao financeiro

Como mostra SEBRAE (2014) foi percebido que o fechamento das empresas acaba ocorrendo em três diferentes etapas: planejamento prévio, gestão empresarial e comportamento do empreendedor.

Na etapa Planejamento Prévio, percebe-se que boa parte dos empreendedores não levantou informações importantes sobre o mercado no qual eles estavam se inserindo:

Tópico	Proporção
Não sabiam o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo destes	46%
Não sabiam qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio	39%
Não sabiam o número de concorrentes que teriam	38%
Não sabiam a melhor localização	37%
Não tinham informações sobre os fornecedores	33%
Não conheciam aspectos legais do negócio	32%
Não sabiam o investimento necessário para o negócio	31%
Não levantaram a qualificação necessária para a mão de obra	18%

Tabela 2. Levantamento das dificuldades em relação ao mercado enfrentadas pelos empreendedores na etapa de Planejamento Prévio

Fonte: SEBRAE (2014)

Ainda na etapa de planejamento, também se percebe que mais da metade dos empreendedores não realizou planejamento de itens básicos antes do início das atividades da empresa:

Tópico	Proporção
Não procuraram ajuda de pessoas ou instituições para abertura do negócio	61%
Não planejaram como a empresa funcionaria em sua ausência	55%
Não elaboraram um plano de negócios	55%
Não definiram estratégia para evitar desperdícios	50%
Não determinaram o valor do lucro pretendido	50%
Não calcularam o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido	42%
Não identificaram necessidades atendidas pelo mercado	38%
Não identificaram tarefas e os responsáveis para realizá-las	24%
Não identificaram o público-alvo do negócio	21%

Tabela 3. Levantamento das dificuldades em relação ao planejamento de itens básicos enfrentadas pelos empreendedores na etapa de Planejamento Prévio

Fonte: SEBRAE (2014)

Já na etapa de gestão empresarial, foram avaliadas a frequência de realização de atividades em empresas em atividades comparados com empresas encerradas:

Atividade	Empresas em atividade	Empresas encerradas
Aperfeiçoar produtos e serviços	71%	61%
Estar sempre atualizado em respeito às tecnologias do setor	72%	62%
Inovar continuamente em processos e procedimentos	65%	55%
Inovar continuamente em capacitação	47%	37%
Calcular detalhadamente os custos de cada produto	67%	58%
Rever e atualizar o plano de negócios	50%	43%
Acompanhar rigorosamente receitas e despesas	53%	46%
Acompanhar as estratégias dos concorrentes	43%	37%
Procurar fornecedores com qualidade e preço	69%	67%
Investir em propaganda e divulgação	26%	25%

Tabela 4. Levantamento das dificuldades em relação à realização das atividades pelos empreendedores na etapa de Gestão Empresarial

Fonte: SEBRAE (2014)

Na etapa de comportamento do consumidor, também foi feita uma comparação

entre empresas em atividade e empresas encerradas, nas atividades já realizadas:

Atividade	Empresas em atividade	Empresas encerradas
Realizou algum curso	35%	24%
Obteve empréstimo em banco	29%	23%
Participou de reuniões/parcerias	20%	10%
Fez ações em conjunto com outras empresas	12%	6%
Vendeu para o Governo	11%	6%

Tabela 5. Levantamento das dificuldades para entender o comportamento do consumidor comparando empresas em atividade com empresas encerradas

Fonte: SEBRAE (2014)

Os mesmos empreendedores, apontaram os seguintes fatores como os mais importantes para a sobrevivência da empresa:

Fator	Empresas em atividade	Empresas encerradas
Um bom planejamento antes da abertura	36%	49%
Uma boa gestão do negócio após a abertura	34%	22%
Políticas governamentais de apoio aos pequenos negócios	14%	14%
Evitar que problemas pessoais prejudiquem o negócio	8%	9%
Melhora da situação econômica do país	7%	6%
Outros fatores	1%	0%

Tabela 6. Levantamento de fatores que contribuíram para a potencial sobrevivência da empresa, do ponto de vista dos empreendedores

Fonte: SEBRAE (2014)

Para avaliação da origem dos recursos para montar a empresa, a pesquisa mostra:

Origem	Proporção de empresas
Recursos próprios (pessoais/familiares)	88%
Empréstimos em bancos	12%
Negociação de prazos com fornecedores	6%
Cartão de crédito ou cheque pré-datado	5%
Empréstimo com amigos	5%
Outras fontes	1%

Tabela 7. Levantamento da origem dos recursos para abertura das empresas

Fonte: SEBRAE (2014)

A pesquisa mostra que, das empresas que continuam em atividade, 71% dos empreendedores responderam ter enfrentado alguma dificuldade no primeiro ano, listadas abaixo:

Dificuldade	Proporção
Formar carteira de clientes	22%
Falta de capital/lucro	14%
Planejamento/administração	6%
Burocracia/impostos	6%
Mão de obra	6%
Concorrência forte	3%
Falta de experiência	2%
Outras dificuldades	11%

Tabela 8. Levantamento das principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no primeiro ano de atividade da empresa

Fonte: SEBRAE (2014)

Os empreendedores das empresas que foram encerradas foram questionados sobre o principal motivo para o fechamento das mesmas:

Motivo	Proporção
Falta de capital/lucro	19%
Encontrou outra atividade	14%
Falta de clientes	9%
Problemas de planejamento/administração	8%
Problemas particulares	9%
Perde de um cliente único	8%
Problemas com sócios	7%
Burocracia/Impostos	6%
Concorrência forte	3%
Outros motivos	17%

Tabela 9. Levantamento dos principais motivos que levaram as empresas à falência

Fonte: SEBRAE (2014)

3.4 “Matching” entre as dificuldades enfrentadas pelas empresas e as categorias de “fintechs”

Conhecidas as categorias de “fintechs” existentes com soluções para Pessoas Jurídicas e as principais dificuldades enfrentadas pelos pequenos negócios, pode-se, agora, fazer uma associação entre estes.

Dificuldade	Categoria “fintech”	Soluções	Vantagens
Planejamento: capital de giro e investimento necessário para abrir o negócio	Gestão Empresarial (1.8)	Análise financeira (II), Sistemas de Gestão (V), Soluções de BI (XV)	Soluções que ajudam na elaboração e nas análises
Planejamento: informações sobre os fornecedores	Riscos e Compliance (1.11)	Análise de risco (II)	Soluções que ajudam na avaliação do risco
	Dívidas (1.6)	Consulta de CNPJ (VI) e Integrações (VII)	Consulta da reputação dos fornecedores
Planejamento: apoio para abertura do negócio	Gestão Empresarial (1.8)	Contabilidades Online (I)	Praticidade no processo de abertura de empresa
Planejamento: estratégia para evitar desperdícios	Gestão Empresarial (1.8)	Sistemas de gestão (V), compras corporativas (XI), Gestão de reembolso (XIII), Gestão de tesouraria (XIV)	Soluções para auxiliar no planejamento de gastos
	Cartões (1.2)	Gestão de gastos (IV), Cashback (VI)	Maior controle e possibilidade de obter cashbacks
Planejamento: não determinar o valor do lucro pretendido e calcular o nível de vendas para cobrir custos e gerar lucro	Gestão Empresarial (1.8)	Análise financeira (II), Sistemas de Gestão (V), Soluções de BI (XV) e Precificação (XVII)	Soluções que auxiliar na análise das finanças
Gestão: cálculo dos custos de cada produto/ serviço	Gestão Empresarial (1.8)	Sistemas de Gestão (V), Soluções de BI (XV) e Precificação (XVII)	Soluções que auxiliam na análise e na formação dos preços
Gestão: acompanhar receitas e despesas	Gestão Empresarial (1.8)	Sistemas de gestão (V), Gestão de Recebíveis (VII), compras corporativas (XI), Gestão de reembolso (XIII), Gestão de tesouraria (XIV)	Soluções para acompanhamento do fluxo de caixa e dos resultados
Gestão: obtenção de empréstimos	Crédito (1.3)	Adiantamento de recebíveis (I), Empréstimos (II), P2P Lending (IV)	Comparação para escolha de opções com melhor custo-benefício
	Crowdfunding (1.5)	Recebimento de contribuições (I), Captação de investimentos (II)	Possibilidade de receber capital
Gestão: problemas pessoais prejudicando o negócio	Gestão Empresarial (1.8)	Sistemas de Gestão (V)	Separação das finanças do negócio das finanças pessoais
Operação: formação de carteira de clientes	Fidelização (1.7)	Programa de fidelidade (VI)	Benefícios para incentivar clientes

Operação: falta de capital	Crédito (1.3)	Adiantamento de recebíveis (I), Empréstimos (II), P2P Lending (IV)	Comparação para escolha de opções com melhor custo-benefício
	Crowdfunding (1.5)	Recebimento de contribuições (I), Captação de investimentos (II)	Possibilidade de receber capital
	Dívidas (1.6)	Portal de negociação e conciliação (III)	Negociação de dívidas com fornecedores
Operação: falta de planejamento	Gestão Empresarial (1.8)	Análise financeira (II), Sistemas de Gestão (V), Soluções de BI (XV)	Soluções para auxiliar no processo de planejamento financeiro
Operação: burocracias e impostos	Gestão Empresarial (1.8)	Contabilidades Online (I), Terceirização Financeira (III), Gestão de notas fiscais (VII)	Soluções para acompanhamento e entendimento dos impostos e tributos
Operação: dificuldade com a mão de obra	Fidelização (1.7)	Plataforma de incentivos (II), Conta Digital (III), Cartões de benefícios (IV), Rede de parceiros (V), Antecipação salarial (VIII)	Soluções para manter os colaboradores motivados e engajados
Operação: concorrência forte	Fidelização (1.7)	Programa de fidelidade (VI)	Benefícios para incentivar clientes

Tabela 10. "Matching entre dificuldade das empresas e fintechs

Desta forma, assim como mostra Chisti (2017), pudemos perceber que as micro, pequenas e médias empresas são as principais beneficiárias das soluções oferecidas pelas "fintechs".

4 | CONCLUSÃO

Como visto, os micro, pequenos e médios negócios enfrentam uma série de dificuldades relacionadas à sua gestão financeira. Seja pela falta de recursos financeiros, tempo e pessoas, muitas vezes a gestão financeira acabava sendo deixada de lado, mesmo, sabendo-se de sua importância. Com o surgimento do movimento "fintech", diversas soluções passaram a servir como ótimas opções para otimização desta gestão financeira. Tanto no aspecto de ferramentas para a gestão em si, como produtos e serviços financeiros acabaram se tornando mais acessíveis por conta do baixo custo, praticidade e dinamismo. Foram mapeadas 738 "fintechs" com soluções, de alguma forma, voltada para negócios. Estas foram categorizadas em função da principal solução oferecida, e, na sequência, a partir do levantamento das principais dificuldades enfrentadas pelas MPE's, foi feita uma conexão entre dificuldade e solução. Pelo grande número de soluções encontradas, percebe-se que, para facilitar o processo de escolha das soluções mais

adequadas às demandas da micro, pequena ou média empresa, seria interessante uma plataforma que centralize todas as opções de “fintechs” disponíveis no mercado e, mais do que isso, possua filtros de categorias e produtos ou serviços oferecidos. Além deste filtro, seria de grande relevância haver um ranqueamento, este podendo ser em função de avaliações dos próprios usuários das “fintechs”, bem como uma avaliação sob ponto de vista de especialistas. Tudo isso para facilitar o processo de escolha de soluções para contribuição da gestão financeira das empresas.

REFERÊNCIAS

Amedomar, A. 2015. O crowdfunding de recompensas como alternativa de capital empreendedor para Empresas de Base Tecnológicasno Brasil: um estudo descritivo-exploratório. Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-01122015-153926/publico/AndreAzevedoAmedomarCorrigida.pdf>. Acesso em: 14 de Maio de 2021.

Amorim, T. 2011. Contingência de crises financeiras: um estudo sobre a evolução da regulação dos mercados e o risco das insituições financeiras no Brasil. Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-06072011-163719/publico/ThiagoNavarroMafraAmorim.pdf>. Acesso em: 14 de Maio de 2021.

Assaf, A. 2015. Mercado Financeiro. 13ª Edição. Atlas, São Paulo, SP, Brasil.

Banco Central. 2019. Para que serve uma conta de pagamento? . Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/detalhenoticia/353/noticia>. Acesso em: 14 de Maio de 2021.

Banco Central. 2020. Fintechs de crédito e bancos digitais. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/conteudo/relatorioinflacao/EstudosEspeciais/EE089_Fintechs_de_credito_e_bancos_digitais.pdf. Acesso em 14 de Maio de 2021

Bergamaschi, S. 1999. UM ESTUDO SOBRE PROJETOS DE IMPLEMENTAÇÃO DE SISTEMAS PARA GESTÃO EMPRESARIAL. Universidade de São Paulo, São Paulo, SP. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12133/tde-27122003-224740/publico/FEA_Dissertacao_Sidnei_Bergamaschi.pdf. Acesso em: 14 de Maio de 2021.

Chisti, S. 2017. A Revolução Fintech: o manual das startups financeiras. 1ª Edição. Alta Books, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

CoinMarketCap. 2021. CoinMarketCap. Disponível em: <https://coinmarketcap.com/pt-br/all/views/all/>. Acesso em: 14 de Maio de 2021.

Diniz, B. 2019. O Fenômeno Fintech. 1ª Edição. Alta Books, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

Pellini, R. 2019. O Futuro do Dinheiro. 1ª Edição. Gente, São Paulo, SP, Brasil

Schwartz, B. 2004. O Paradoxo da Escolha: por que mais é menos. 1ª Edição. A Girafa, São Paulo, SP, Brasil.

SEBRAE. 2014. Causa Mortis: O sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/CAUSA%20MORTIS_vf.pdf. Acesso em 14 de Maio de 2021.

Thaler, R., & C., S. 2019. Nudge: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade. 1ª Edição. Objetiva, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.

Anexo

A listagem das “fintechs” pode ser consultada em: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1TicWoASJ2xGFfJ7ClcK8BQ2KcP_-5z0m6NZqPFUh8IU/edit#gid=1060388332