

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA “JÚLIO DE MESQUITA FILHO”
FACULDADE DE CIÊNCIAS E LETRAS DA UNESP ARARAQUARA**

GIOVANA GOMES CASSIMIRO

**AS FINTECHS NO BRASIL E O FINANCIAMENTO DE PEQUENAS E
MÉDIAS EMPRESAS: UMA REVISÃO A PARTIR DE TRABALHOS
SELECIONADOS**

Projeto apresentado ao Conselho de Curso de Ciências Econômicas, da Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Elton Eustáquio Casagrande

ARARAQUARA – SP

2023

Resumo

As inovações fazem parte da realidade do mundo atual e também influenciaram o setor bancário. As fintechs, que são instituições que oferecem serviços financeiros e atuam de modo digital, muitas vezes sem a presença de uma sede física, trouxeram disrupção e transformação em um contexto onde as grandes instituições financeiras se tornaram burocráticas e muitas vezes privilegiam as pessoas ou empresas de maior renda ou faturamento.

O presente trabalho busca demonstrar como as fintechs podem contribuir para aumentar e facilitar o acesso ao crédito para as pequenas e médias empresas o que, em um período de pós pandemia no qual o número desse tipo de empresas aumentou, pode significar impactar positivamente o aquecimento da economia de um país.

Os procedimentos se baseiam em pesquisas bibliográficas de textos, artigos, dissertações e livros que se relacionam com o tema em questão. A revisão da literatura busca explicar o sistema bancário e de que forma as Fintechs adentraram esse meio e como funciona o modelo de negócio de empréstimo, seus intermediários, mecanismos e riscos.

Palavras-chaves: Fintechs, Empréstimo, Crédito, Pequenas e médias empresas, Sistema bancário

Abstract

The innovations are a part of the current world's reality and also impacted the banking sector. The fintechs, which are institutions that offer financial services and operate in a digital way, many times without a physical headquarter, has brought disruption and transformation in a context where the big financial institutions has become bureaucratic and many times tend to privilege people or companies with a higher income.

This article aims to demonstrate how fintechs can contribute to increase and make it easier the access of credit to small and medium enterprises which, in a pos-pandemic period that this kind of companies increased, may positively impact the economics of a country.

As for the procedures, the study focuses on bibliographic research of articles, dissertations and books related to the theme. The literature review aims to explain the bank system and how the Fintechs got inside this world and how it works, the loans's business model, the intermediaries involved, the mechanisms and the risks.

Key-words: fintechs, loans, credit, small and medium enterprises, bank system

Sumário

1. FORMAÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL	8
1.1 O SISTEMA BANCÁRIO BRASILEIRO	9
1.2 O PAPEL DO CRÉDITO NO BRASIL	10
1.3 O CONTEXTO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL	11
1.4 A INFLUÊNCIA DO BNDES EM UM CONTEXTO PÓS PANDEMIA	13
2. CONCEITO DE FINTECH	14
2.1 AS LIMITAÇÕES QUE ENVOLVEM AS FINTECHS	15
2.2 O PÚBLICO-ALVO DAS FINTECHS	16
2.3 FINTECHS NO BRASIL	16
3. FINTECHS COMO FINANCIADORAS	18
3.1 FUNCIONAMENTO DOS MODELOS DE CRÉDITO DAS FINTECHS	20
3.1.1 O MODELO DE EMPRÉSTIMO P2P	
3.1.2 MODELO NOTÁRIO	20
3.1.3 MODELO DE RETORNO GARANTIDO	22
3.1.4 MODELO DE BALANÇO PATRIMONIAL	23
3.1.5 MODELO DE ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS	23
3.2 O RISCO NO MERCADO DE CRÉDITO	25
4. OS IMPACTOS DO ATUAL CENÁRIO MACROECONÔMICO NA OFERTA DE CRÉDITO	25
Observações finais	28
Referências Bibliográficas	29

Introdução

De acordo com o Fórum Econômico Mundial (2015) o termo Fintech - *Financial Technology* - se refere a instituições que fazem um uso inovador de tecnologias com o intuito de entregar serviços financeiros, já de acordo com Borrelli (2018), as fintechs seriam “startups que trazem inovações profundas para o mercado de serviços financeiros, com soluções muito mais acessíveis e revolucionárias”.

É possível encontrar mais de uma definição para o termo, mas todas em um consenso que são instituições que aproveitam a velocidade e impacto das transformações tecnológicas gerando uma grande disrupção no que se mostrava um sistema pouco competitivo. O que foi visto no Brasil foi um sistema de poucos grandes bancos disponíveis para prestar serviços financeiros, fato que resultava em um serviço burocrático, lento e muitas vezes não satisfatório, os bancos tecnológicos trazem uma proposta de oferecer soluções mais baratas, muitas vezes até mesmo sem custo, além de serem mais eficientes, aumentando sua proposta de valor frente ao cliente.

Nesse sentido, essas organizações financeiras são capazes de transformar seus negócios a partir da tecnologia, ou seja, a partir da utilização de serviços de nuvem, *big data*, criptografia, entre outros. Podemos definir as grandes áreas da finança como o sendo, o levantamento, a alocação e a transferência de capital, a partir disso, é visível que as fintechs são disruptivas nas três áreas (DAS, 2018), é possível vê-las atuando nas áreas de pagamento e transferências, empréstimos e financiamentos, seguros, no varejo e também nos mercados de ações e produtos de investimento como um todo.

A problemática principal trata-se de entender como as Fintechs podem agir como credoras de pequenas e médias empresas, tema que se faz importante em um Brasil no contexto pós-pandemia onde está crescendo o número de pessoas que buscam abrir seu próprio negócio e procuram fontes de financiamento para isso e funcionando como um agente de democratização

financeira no Brasil, atingindo populações negligenciadas pelo oligopólio bancário do país.

O objetivo central é entender a capacidade dessas empresas em agir como credoras de pequenas e médias empresas, principalmente em um contexto pós pandemia onde muitos brasileiros buscam abrir suas próprias empresas buscando alternativas, visto que de acordo com o IBGE, em 2020 quase 80% das empresas abertas foram MEIs (Microempreendedor Individual) e a dificuldade na oferta de crédito é uma realidade visto os pré-requisitos exigidos por bancos tradicionais. A partir desse apontamento organizei esse artigo em quatro seções, além da introdução e considerações finais, sendo: a primeira seção uma contextualização sobre os principais pontos que envolvem o tema tratado, sistema monetário, sistema bancário brasileiro, o papel do crédito e conceitos sobre pequenas e médias empresas no Brasil. Na segunda seção será explorado os conceitos de Fintech e seu funcionamento. Na terceira seção abordarei o papel das fintechs como provedora de crédito para as PMEs e os impactos que tal fato pode trazer. Por fim, na quarta seção serão abordados os impactos do atual cenário macroeconômico nas fintechs e como isso pode impactar a oferta de crédito, além das considerações finais.

A metodologia utilizada para esse estudo foi a pesquisa qualitativa, fazendo uma revisão da bibliografia selecionada a partir de palavras chaves como fintechs, sistema bancário, empréstimo, crédito, entre outras que a partir do seu conteúdo permitem um melhor entendimento da relação entre as fintechs e o papel de agente financiador. Em relação ao objetivo o método utilizado foi o da pesquisa descritiva, com a ideia de abordar como as fintechs podem atuar como financiadores de pequenas e médias empresas. Em relação aos procedimentos, foi utilizado uma pesquisa bibliográfica de artigos, dissertações e livros que possuem tema relacionado ao tratado. Reuni-se no Quadro 1 parte dos autores utilizados e as inter-relações entre eles.

Autores	Intermediários Financeiros	Mecanismos de Intermediação	Unidades Financeiras
(EICHENGREEN, 1996)	Sistema monetário internacional	Formação do sistema como um todo	Famílias, bancos, empresas, entes federativos, etc
(ARAÚJO, 2012)	Instituições financeiras	Inovações dentro do mercado financeiro	Famílias, bancos tradicionais
Brealey, R. A. e S. C. Meyers (1998)	Instituições financeiras	Risco e decisões de financiamento	Bancos, empresas, entes federativos.
BERGER, A. N., & Frame, W. S. (2007)	Instituições financeiras	Análise de crédito e risco	Bancos e pequenas e médias empresas
(CARDIM, 2000)	Sistema bancários	Serviços bancários em geral	Famílias, bancos, empresas, entes federativos, etc
(Brasil, 2017b)	Instituições bancárias	Fintechs e acesso ao crédito	Bancos tradicionais, fintechs
(DELBONI & MALVEZZI, 2020)	Instituições bancárias	Fintechs no mercado financeiro	Famílias, bancos tradicionais, fintechs
De Young, R., Lang, W. W., & Nolle, D. L. (2007)	Instituições bancárias	Inovações e o acesso ao crédito	Bancos tradicionais, fintechs, investidores, tomadores,
(MINSKY, 1995)	Instituições bancárias	Empréstimo Tradicional	Famílias, empresas, entes federativos, etc
(Almeida, A. E. S., & Jorge, M. A. 2021)	Instituições bancárias	Fintechs e inclusão digital	Famílias, bancos tradicionais, fintechs

ABBASI, K & Alam, A. & Brohi. N (2021)	Plataformas P2P, Fintechs	Empréstimo Peer-to-Peer	Investidores e Tomadores
Cruz, L. V & Lana, H. A. (2020)	Fintechs	Fintechs e inclusão digital	Famílias, bancos tradicionais, fintechs
Fasano, F. & Cappa, F. (2022)	Plataformas P2P, Fintechs	Empréstimo Peer-to-Peer, Serviços financeiros	Bancos tradicionais, fintechs, investidores, tomadores, etc.
Keke, G., Qiu, M. & Sun, X. (2017)	Fintechs	Fintechs e inclusão digital	Fintechs
L.H., Diogo, G.T., Lopes, E.L., Herrero, E. and Bueno. (2019)	Plataformas P2P, Fintechs	Empréstimo Peer-to-Peer, Serviços financeiros	Bancos tradicionais, fintechs, investidores, tomadores, etc.
K.V., Davis, J. Murphy. (2016)	Plataformas P2P	Empréstimo Peer-to-Peer, Serviços financeiros	Investidores, tomadores, etc.
R. A. Bazzanela (2018)	Fintechs, Instituições bancárias	Fintechs e inclusão digital	Famílias, bancos tradicionais, fintechs, investidores, tomadores, etc.

Elaboração própria.

O presente trabalho seguirá o formato de compilação de artigos e teses selecionados. Com isso, pretende-se elaborar um texto que torne o papel das Fintechs mais explícito e colabore com novos trabalhos monográficos no curso de ciências econômicas.

1. FORMAÇÃO DO SISTEMA MONETÁRIO INTERNACIONAL

No que se diz sobre Sistema Monetário Internacional é possível analisar que o mundo como um todo foi se estruturando até chegar na posição que se encontra hoje. Dessa forma, pensando no período de 1850 até início de 1990 fica evidente uma divisão entre quatro momentos: padrão ouro, período entre guerras, sistema Bretton Woods e por fim, câmbio flutuante e unificação monetária. Com isso, é válido entender o funcionamento dos dois últimos períodos e como foram influentes para o contexto do sistema financeiro e monetário dos dias atuais. (EICHENGREEN, 1996).

Nas décadas de 40 foi observado a afirmação dos acordos de Bretton Woods, tal fato se faz importante para um contexto nacional pois foi nesse momento em que surgiu o Fundo Monetário Internacional (FMI), órgão que até os dias atuais visa manter um equilíbrio financeiro global. Além disso, os acordos determinam a mudança do câmbio fixo para ajustável e um controle de limitação dos fluxos de capitais. Sobretudo, o sistema se manteve funcionando em grande parte devido a uma grande cooperação entre governos e economias principalmente em um contexto de guerra fria, no qual os Estados Unidos se mostravam como um grande apoiador financeiro de outras nações que retribuem com o apoio aos acordos, no entanto, tal apoio se mostrava limitado a situações em que iam contra demais objetivos econômicos desses países. (EICHENGREEN, 1996).

É possível dizer que o período que sucedeu Bretton Woods teve como grande protagonista a taxa de câmbio, com os governos do mundo todo iniciando certas práticas, que hoje em dia chamamos de políticas monetárias. Em um contexto econômico de alta mobilidade de capital, foi observado um movimento de tendência para taxas flutuantes no qual as nações em geral passaram a buscar estabilidade no câmbio que, conseqüentemente, traria o equilíbrio de outras medidas macroeconômicas, no entanto, é relevante entender que os efeitos são diferentes em economias maiores em relação a menores e que foi de extrema importância para formulação do sistema financeiro (EICHENGREEN, 1996).

Dessa forma, o sistema monetário internacional sempre se desenvolve buscando a necessidade de estreitar os laços entre os países e facilitar a

relação entre eles, com isso a presença dos bancos nesse contexto funciona como o mediador entre o sistema e os indivíduos que dele participam. Tal explicação se relaciona com o tema do presente trabalho pois foi esse processo de formação que trouxe o sistema financeiro que temos hoje em dia e trouxe o protagonismo das instituições financeiras e sua função como provedora de crédito.

1.1 O SISTEMA BANCÁRIO BRASILEIRO

O conceito de sistema financeiro é muito amplo e apresenta diferenças no modo de se organizar entre os diferentes países. Tais diferenças podem se tratar da forma como tomadores e emprestadores se relacionam, nesse sentido, algumas localidades tem um foco maior no mercado de capitais, que envolve os títulos financeiros e são operações que visam refletir as realidades do mercado como um todo, enquanto outras acabam focando mais no mercado de crédito, que possui característica mais individual, ou seja, de suprir as necessidades dos agentes de forma específica, além disso, contextos políticos e históricos também influenciam em como a organização vai se formar. (CARDIM, 2000)

O sistema bancário tem como função agir como um intermediário financeiro dentro de uma sociedade. De acordo com Cardim (2000) os bancos se enquadram como as instituições financeiras mais importantes desse sistema, isso devido ao papel que o mesmo representa e aos volumes de transações que ocorrem diariamente. As relações financeiras dentro do Brasil foram se determinando principalmente ao decorrer dos acontecimentos do século XX. Mesmo com um intuito inicial de organizar o sistema nacional de forma especializada, seguindo exemplo como os Estados Unidos, o que de fato ocorreu foi a presença de bancos universais, ou seja, com funções múltiplas, e junto a isso, em um contexto de desenvolvimento do Plano Real nos anos 90 e consequentemente de abertura financeira, o setor bancário passou por um processo de desnacionalização e grandes bancos estrangeiros passaram a ser representativos no país, por muitos anos. (CARDIM, 2000)

Nesse sentido, o Brasil sempre foi palco de um forte oligopólio bancário, com 4 grandes bancos sendo responsáveis pela vida financeira de todos os

brasileiros, o que resultou em: processo burocráticos e incapacidade de oferecer serviços de qualidade para a população como um todo. Dessa forma, frente ao cenário que vivemos nos dias atuais com alta presença de inovações tecnológicas, indo de encontro com o processo de destruição criativa citada por Schumpeter (1942), ou seja, o processo no qual algo antigo é desbancado por uma inovação, as estruturas bancárias-financeiras também passam por esse processo.

1.2 O PAPEL DO CRÉDITO NO BRASIL

Entre um dos papéis das instituições financeiras, um dos mais procurados é a possibilidade de oferecer crédito aumentando a liquidez de quem procura. O crédito atua como importante ferramenta econômica tanto para pessoas físicas quanto jurídicas, aumentando o leque de possibilidades de decisões e investimentos. Tal ferramenta tem grande relação com o contexto micro e macroeconômico, isso porque quando em um momento de estabilidade, onde a economia apresenta bons resultados e os agentes diminuem a demanda por liquidez, os bancos têm a possibilidade de ampliar sua geração de crédito sem ampliar suas reservas.

Nesse sentido, vale ressaltar que "a ampliação do crédito tem implicações profundas sobre o nível de atividade econômica, pois altera as decisões de investimento, bem como os preços dos diversos ativos financeiros e de capital". (ARAÚJO, 2012, p.118). Dessa forma os contratos e compromissos de pagamento são relacionados com as condições em que a economia se encontra, juntamente com as expectativas envolvidas. (MINSKY, 1982, p. 219).

O contexto no Brasil não foge da contextualização citada acima, entre o período de 2003 à 2008 foi visto uma grande expansão do crédito por parte dos bancos privados, o que ocorre devido a uma realidade de aumento de divisas devido à valorização das commodities, redução de taxa de juros internacional, entre outros fatores que aumentaram tanto a demanda, quanto a oferta. No entanto, a partir de 2008 devido a crise internacional observa-se uma pausa nesta oferta, os agentes passam a preferir liquidez frente ao cenário enfrentado. Nesse contexto, os bancos públicos passam a tomar papel de

destaque na tentativa de amenizar os danos instaurados pela crise. No período atual, a realidade é de instabilidade macroeconômica, em um contexto de pós-pandemia, guerra entre Rússia e Ucrânia e incertezas sobre o futuro o mercado apresenta pouca liquidez e o risco se torna um fator de maior relevância, o que pode diminuir a oferta de crédito para pequenas e médias empresas.

1.3 O CONTEXTO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL

A definição do porte de uma empresa pode variar entre algumas instituições, de acordo com o IBGE o critério é o número de funcionários, já com a ANVISA e o BNDES o critério passa a ser o faturamento anual. No entanto, quando se trata de questões legislativas abordando fins tributários ou benefícios, a nação estabeleceu o padrão de analisar o faturamento bruto da matriz, e quando necessário, das filiais. (SECAF, V., 2019). A classificação se dá na seguinte forma:

- Microempreendedor individual (MEI): faturamento anual de até R\$ 81 mil;
- Microempresa (ME): faturamento anual de até R\$ 360 mil;
- Empresa de pequeno porte (EPP): faturamento anual de até R\$ 4,8 mi e até 100 funcionários;
- Empresa sem enquadramento: este caso acontece quando a empresa tem mais de 100 funcionários e fatura mais de R\$ 4,8 mi por ano.

As pequenas e médias empresas (PMEs) possuem um papel essencial na economia nacional, isso pelo seu potencial de geração de emprego e produção. Nesse sentido, elas possuem especificidades, quando comparadas com grandes empresas (GE), que não são amplamente estudadas dificultando seu entendimento. Tais especificidades se baseiam em alguns pontos, como: i) agilidade em processos, pelo fato de possuir poucos ou apenas um administrador as decisões podem ser tomadas com maior agilidade, ii) não

obrigação de reporte, o que diminui a quantidade de informação disponível, iii) gestão mais centralizada, sem a existência de setores por área, entre outros pontos, nesse sentido precisam ter uma análise diferenciada das GEs. (PASCOAL, Ruben. 2008)

Em um contexto de pós-fordismo houve uma valorização do que se define como micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), devido ao seu potencial de fácil adaptação às demandas do mercado (La Rovere 1999). Neste trabalho o motivo do foco nessas empresas é o fato de que tendem a ter menos capital e possuem maior necessidade de fomentar seu negócio por meio do crédito. De acordo com pesquisas feitas pelo SEBRAE, as chamadas MEIs, que são os microempreendedores individuais, representam 80% dos CNPJs criados em 2021.

Além disso, a realidade pós pandemia forçou muitos brasileiros a migrar para o empreendedorismo, seja por perder seu emprego formal ou por necessidade de renda extra, o relatório global da Global Entrepreneurship Monitor (GEM) estima que 50 milhões de brasileiros que ainda não empreendem tem a intenção de começar nos próximo 3 anos, nesse sentido, essas empresas apresentam um forte potencial de crescimento e papel crucial na retomada da economia brasileira, isso devido a sua capacidade de gerar renda e emprego.



Figura 1: Número (em mil) de novas PMEs no Brasil em 2021. Fonte: (Sebrae/G1)

No entanto, as grandes empresas acabam atuando como concorrentes,

as menores possuem uma menor capacidade de inovar, devido à barreiras ao acesso de informações tecnológicas (OECD 1995). Junto a isso, em um cenário bancário tradicional, as MPMEs possuem maior dificuldade em ter acesso à crédito, o fato de deixar de estar em dia com as obrigações fiscais já se torna uma negativa para possíveis empréstimos, possuindo conseqüentemente uma mortalidade maior.

Além disso, quando se trata do assunto adquirir dívida, Brealey e Myers (1998) levantam a questão em que quanto maior o grau de endividamento de uma empresa, maior também o risco. Sob essa ótica, as PMEs tornam essa afirmação ainda mais verdadeira pelo fato de terem uma propensão maior ao risco, menores recursos e limitação quando se trata do acesso à financiamento.(PASCOAL, Ruben. 2008). Nesse sentido, este trabalho visa estudar o papel das fintechs no financiamento de pequenas e médias empresas, sendo instituições que possuem característica de facilitar o acesso às linhas de crédito possibilitando empréstimos de curto prazo e garantindo que esses empreendedores mantenham seu capital de giro e sua operação em bom funcionamento.

De acordo com pesquisa realizada pela Nuvemshp, 68% dos micro empreendedores buscaram em 2022 uma plataforma online para solicitar crédito extra para o seu negócio, além disso, 35% dos entrevistados afirmar que a possibilidade de precisarem de capital extra nos próximo seis meses é "alta ou muito alta". Tal fato é reflexo da expansão da digitalização bancária, que além de demonstrar maior praticidade também vem demonstrando maiores chances de êxito para o empreendedor.

1.4 A INFLUÊNCIA DO BNDES EM UM CONTEXTO PÓS PANDEMIA

O BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) tem o papel de funcionar como instrumento do governo para apoiar diversos setores da economia por meio do investimento e financiamento de longo prazo. Nos últimos anos, demonstrou uma diminuição do montante do seu orçamento, limitado pela restrição fiscal e pela dívida pública, tal fato fica evidente ao

analisar a participação do BNDES na composição do financiamento de empresas que foi de 18,3% em 2015 para 7,2% em 2022, de acordo com o Centro de Estudos de Mercado de Capitais.

O ano de 2022 foi palco de uma mudança no foco do financiamento do banco, houve um aumento no crédito oferecido para as MPMEs, representando quase 50% dos desembolsos, de acordo com estudo realizado por Carlos Antonio Rocca, coordenador do Cemec-Fipe. De acordo com o autor cabe ao BNDES focar nessas empresas em que o mercado de capitais tem pouca capacidade de atender de forma completa.

Nesse sentido, o BNDES já possui condições que favorecem as pequenas e médias empresas, como taxa de juros menores, o cartão BNDES e prazos maiores, com isso, uma possibilidade é investir na relação com as fintechs no sentido de trabalharem juntos para aumentar a oferta desse tipo de crédito, visto que os bancos digitais têm acesso ao público alvo cliente e o Banco Nacional possui o dinheiro a ser investido necessitando de instituições intermediadoras.(BNDES)

2. CONCEITO DE FINTECH

As inovações tecnológicas se fazem presentes em todos os setores econômicos e trouxeram as *FinTechs* para o setor financeiro. Principalmente em um contexto pós crise financeira de 2008, somado ao aumento do acesso à internet e a disseminação dos smartphones, essa realidade tem como consequência uma redução dos locais de atendimento bancário físico, diminuição de tarifas em diversos serviços bancários, ampliação de portfólio e democratização do acesso.

Mesmo sabendo que a tecnologia já envolve o sistema financeiro desde séculos passado, as FinTechs começaram a mostrar sua força e potencial de romper com o status quo na última década. Na Fig 2 é possível ver a quebra das áreas que essas instituições estão atuando, deixando evidente seu potencial de alavancar no mercado e afetar diretamente os grandes bancos e diminuir o poder de mercado que eles possuem.

O principal destaque na cultura das fintechs se dá na sua cultura e valores de se manter em constante adaptação, a presença de uma forte

relação com seus clientes no quesito feedback permite que elas mantenham se aperfeiçoando que permite uma agilidade de correção trazendo como resultado a redução de custos marginais de sua operação. (BACEN, 2017).

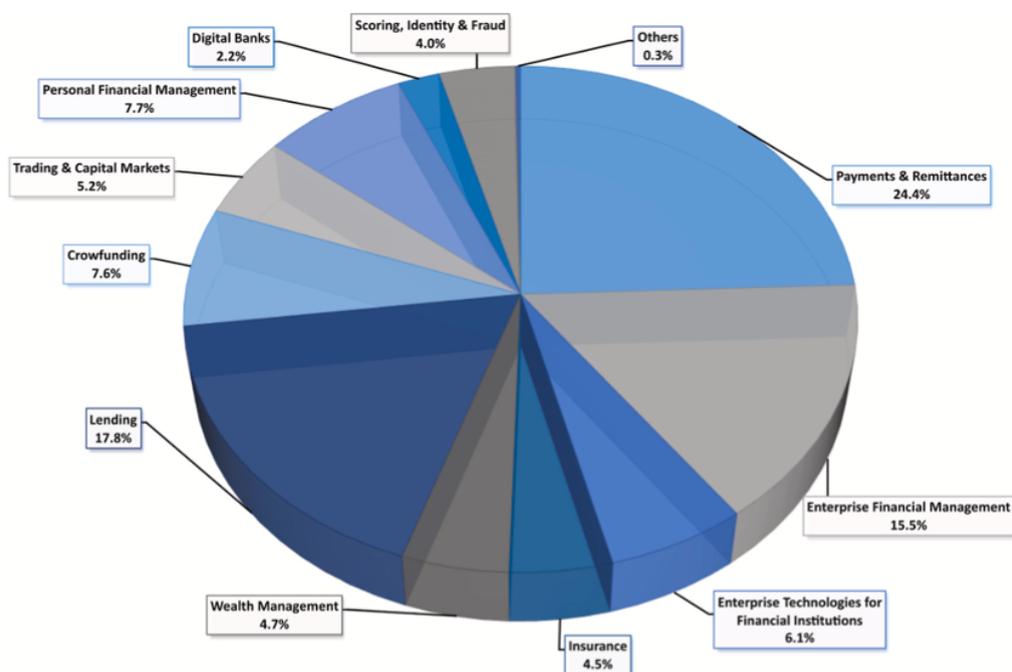


Figura. 2. Number of FinTech start-ups by financial service segments in Latin America in 2018. (Fonte: IDB and Finnovista (2018))

2.1 AS LIMITAÇÕES QUE ENVOLVEM AS FINTECHS

Nesse sentido de entender a capacidade de alavancagem dos bancos digitais, cabe também entender quais são as limitações que os atingem. Considerando que se trata de um serviço tecnológico, as principais preocupações envolvem, por exemplo, questões de segurança e privacidade, é necessário uma grande quantia de investimento visando manter os processos seguros, isso porque as transações são feitas envolvendo milhões de dados confidenciais que estão passíveis à ataques e fraudes, além disso é necessário também uma grande capacidade de armazenamento e processamento de dados evidenciando a necessidade de investimento em grandes redes de armazenamento em nuvem. Um outro importante ponto é a forma que as empresas desenvolvem seus aplicativos, existe uma grande necessidade de mantê-los funcionais e manter constantes atualizações, aumentando a

necessidade de contratações de funcionários capacitados para esse tipo de desenvolvimento. (GAI KEKE, 2017)

2.2 O PÚBLICO-ALVO DAS FINTECHS

Os bancos digitais oferecem seus produtos principalmente via smartphone, ou seja, seu público se baseia principalmente em nichos de mercado onde existe a utilização do aparelho. De acordo com pesquisa realizada pela Strategy Analytics em 2021, 3,85 bilhões de pessoas no mundo possuem um smartphone, representando quase 50% da população mundial e indicando uma ótima oportunidade de mercado para as fintechs.

As diferentes gerações existentes hoje se diferenciam no quanto são adeptos à tecnologia, enquanto gerações mais antigas tiveram seu primeiro contato com internet e celulares há poucos anos, as novas gerações conhecem desde nasceram. Nesse sentido, de acordo com pesquisa elaborada (Delboni e Malvezi), o principal público das fintechs são os mais jovens que acabam tendo maior facilidade de manuseio ao smartphone e maior confiança em serviços financeiros digitais, também existe o fator renda, considerando que as fintechs oferecem serviços gratuitos e possuem maior facilidade de aprovação de crédito para pessoas com renda menores, esse segmento da população, que muitas vezes passou por experiências de serem negados em grandes bancos, veem nas fintechs uma forma de ter acesso a uma instituição financeira.

Além disso, Aun e Angelo (2007 apud Mattos & Chagas, 2008) defendem que no meio digital temos uma grande concentração de informações, sendo então uma grande ferramenta para diminuir a discrepância de informação entre indivíduos e de grande importância para que as fintechs possam aumentar seu alcance.

2.3 FINTECHS NO BRASIL

No contexto brasileiro a disrupção bancária também ocorreu, fato que foi de grande incômodo para os grandes bancos, de acordo com o Fintech Report, em 2021 já contávamos com quase 1.300 fintechs no país, atuando em

diversas frentes, como: meios de pagamentos, investimentos, seguro, empréstimos, *marketplace*, entre outros.

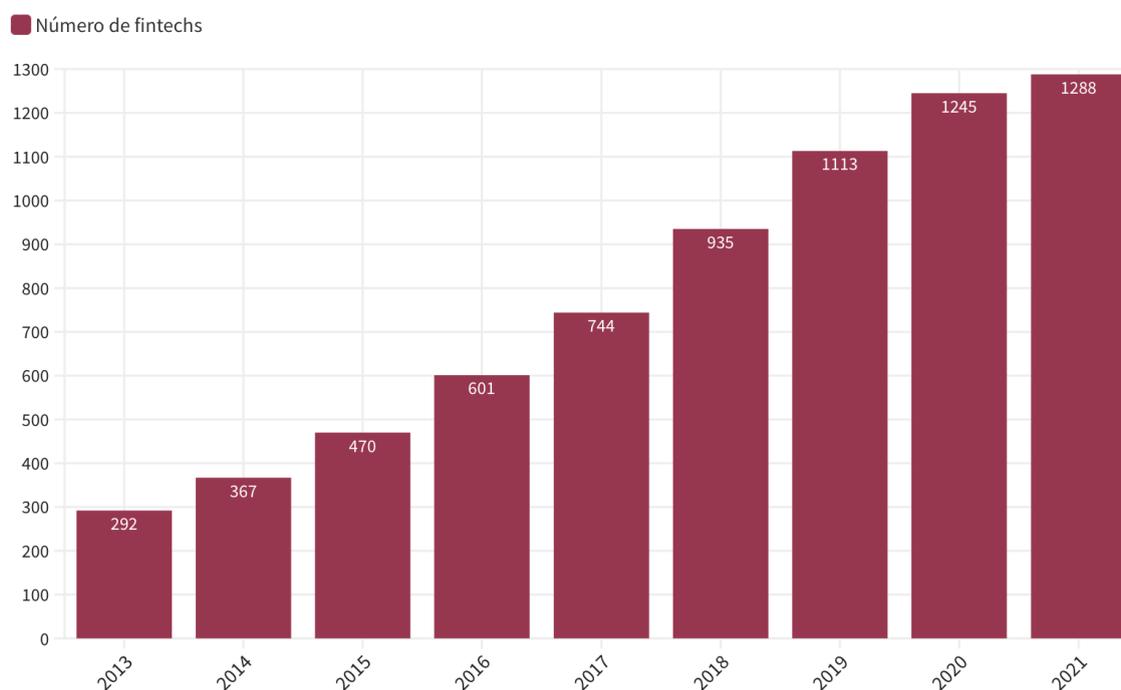


Figura 3: Crescimento do ecossistema brasileiro de fintechs ano a ano. (Fonte: Fintech Report)

Além disso, o montante de investimentos que essas empresas recebem também segue aumentando, devido ao aumento de sua atratividade perante a uma grande aceitação e utilização por parte da população em geral.

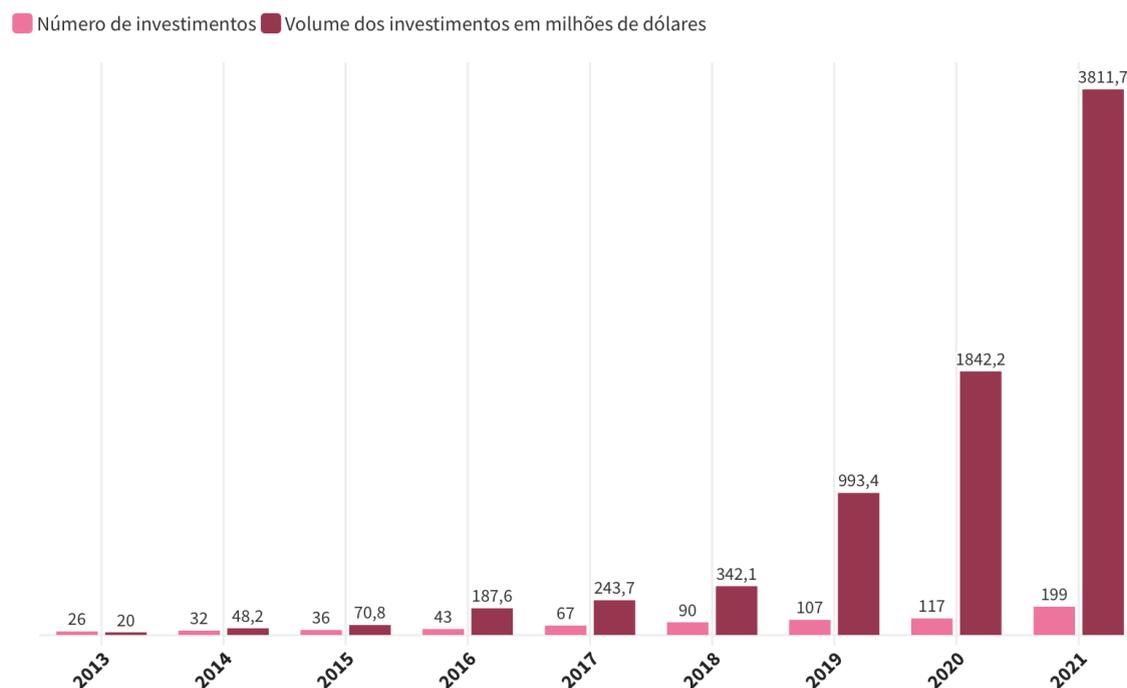


Figura 4: Investimentos recebidos pelas fintechs brasileiras. (Fonte: Fintech Report)

Dessa forma evidencia-se o potencial de crescimento exponencial dessas empresas, que se demonstra como uma importante chave no processo de democratização do acesso bancário no Brasil, que de acordo com a Febraban, é um passo importante para a inclusão social e o combate à desigualdade.

3. FINTECHS COMO FINANCIADORAS

Nesse momento do trabalho a ideia é entender de quais maneiras as fintechs podem funcionar como provedoras de empréstimos e quais são os possíveis modelos de negócio. A distribuição de capital é historicamente uma função de grandes bancos que possuem caixa em suas reservas suficiente para permiti-los arcar com custos de análise de crédito e diluir custos de inadimplência. (BAZZANELLA, R. A. 2018) De acordo com o IPEA, entre os países desenvolvidos, 95% das empresas possuem acesso ao crédito, enquanto no Brasil esse número é de 59%. O intuito é fazer uma revisão de como as fintechs influenciam no desenvolvimento de pequenas e médias empresas, visto que a participação das fintechs tendem a aumentar a concorrência dentro do sistema financeiro justamente por aumentarem a oferta de crédito para esses setores mais negligenciados e de forma menos burocrática. (Brasil, 2017b) Com isso, de acordo com F. Fasano e F. Cappa (2022), o aumento de informações devido a digitalização dos bancos pode ser visto como uma possibilidade de aumentar a quantidade de financiamento disponível para empresas por estar aumentando a eficiência dos processos bancários, porém, pode agir também do lado oposto, isso porque o aumento de informações de maior confiabilidade pode acabar implicando na maior dificuldade de oferecer crédito. As pequenas e médias empresas no Brasil representaram, de acordo com pesquisa do SEBRAE, quase 90% das vagas de trabalho criadas, além disso, em 2021 29,5% do PIB brasileiro foi gerado pelos pequenos negócios (SEBRAE), evidenciando a necessidade de manter esse setor fomentado.

Os tipos de informações que os bancos analisam para viabilizar um empréstimo podem ser caracterizadas como *hard*, que podem ser traduzidas em números, e *soft*, que não é possível traduzir para números e demandam um maior conhecimento para que possam se tornar entendíveis, (Liberti and Petersen 2017). Com o aumento da interação financeira e tecnológica, a tendência é que os bancos aumentem a utilização de informações tipo *hard*, o que é questionado por F. Fasano e F. Cappa (2022) se esse contexto de maior acesso a informações possibilitou o aumento ou a redução do valor emprestado para as pequenas e médias empresas. Nesse sentido, o aumento de informações derivadas do mundo tecnológico diminui o contato físico entre bancos e emprestadores, existe uma tendência de diminuição da necessidade de ir em agências bancárias, isso seria uma diminuição do uso de informações *soft* e de acordo com (De Young et al., 2007), influencia negativamente o acesso ao crédito para essas empresas, o que seria por exemplo se basear em sistemas de *score*, como é altamente utilizado no Brasil e de acordo com Berger and Udell (2007) é uma ferramenta que diminui o acesso ao financiamento para pequenas empresas.

No entanto, muitos bancos digitais tem como propósito ir além do que está por trás do CPF ou CNPJ de uma pessoa física ou jurídica, ou seja, mesmo que a partir de uma análise de crédito não fosse possível fornecer o empréstimo, alternativas são encontradas, como por exemplo o que definimos como linhas de crédito *secured* e *unsecured*. (Capital One, 2021)

- 1) *secured lines*: são linhas de crédito garantidas por um colateral, ou seja, o credor estabelece uma garantia a partir de um ativo do tomador e pode ser liquidado em caso de inadimplência, dessa forma, a IF tem a possibilidade de oferecer um limite maior e taxas de juros menores.
- 2) *unsecured lines*: nesse caso não existe garantia envolvida, conseqüentemente o risco se torna maior e as linhas de crédito são mais difíceis de serem oferecidas.

No Brasil, a fintech Nubank já possui opções de *Secured cards* (cartões de crédito) e *Secured loans* (empréstimos) para pessoas físicas o que aumenta

a sua participação no mercado, conseguindo atingir um público que outros bancos não alcançam e a partir disso consegue obter mais dados sobre essas pessoas e aumentar a chance de oferecer uma linha de crédito *unsecured* pelo fato de conhecer melhor o comportamento do seu cliente. Em suma, as fintechs possuem capacidade de reduzir custos transacionais, maximizar resultados e tornar os produtos mais eficientes, como um todo. (CRUZ, L. V. 2020)

3.1 FUNCIONAMENTO DOS MODELOS DE CRÉDITO DAS FINTECHS

A forma que os bancos digitais vão utilizar para oferecer seu produto de crédito pode variar de acordo com os modelos de negócio seguidos pela mesma. Nesse sentido, existem modalidades tradicionais porém também existem outras plataformas que podem ser desenvolvidas pelas fintechs no processo de oferta de crédito de acordo com a classificação da Comissão Internacional Organizacional de Securitizações. (Kirby,Worner, 2014).

3.1.1 O MODELO DE EMPRÉSTIMO P2P

O modelo de empréstimo P2P se baseia na possibilidade de pessoas ou empresas que buscam um empréstimo possam negociar diretamente com os investidores, surgiu na Inglaterra em 2005 e tem os Estados Unidos como seu principal adepto. Nesse modelo, a plataforma em si funciona apenas como um intermediário entre os dois interessados, seu lucro vem a partir das tarifas que cobra das partes pelo serviço de *match*, acompanhamento do empréstimo, manutenções necessárias. O foco inicial dessa iniciativa era nas PMEs mas vem exibindo uma expansão do seu mercado, podemos comparar com plataformas como *AirBnB* e *Uber*, onde os aplicativos funcionam como intermediários de duas pontes. (DAVIS & MURPHY, 2016)

O método foi aprovado pelo Banco Central em 2018 e pelo fato de não ter uma instituição financeira envolvida o risco se torna maior. O processo se baseia nos tomadores exporem informações diversas, tanto pessoas quanto específicas sobre o empréstimo que desejam adquirir, dessa forma, os investidores têm a possibilidade de analisar os possíveis tomadores. Além disso, nesse processo o *rating* é uma ferramenta muito importante visto que

quanto maior essa métrica, menor o risco envolvido, mas conseqüentemente menor a taxa de retorno, as plataformas auxiliam nesse processo fornecendo essa medida por meio de servidores externos ou se avaliação própria.

No sentido de entender as vantagens envolvidas no P2P *lending*, para tomadores o principal é a taxa de juros que tende a ser muito menor do que as encontradas nos bancos tradicionais, além do processo ser completamente online, tornando a experiência mais simples, e até mesmo a possibilidade do crédito em si, que pode não estar disponível de credores tradicionais. (DAVIS & MURPHY, 2016) Para os credores, a taxa de retorno também é vantajosa, alcançando valores de 15% a 25% a.a. O modelo é ilustrado na imagem abaixo.

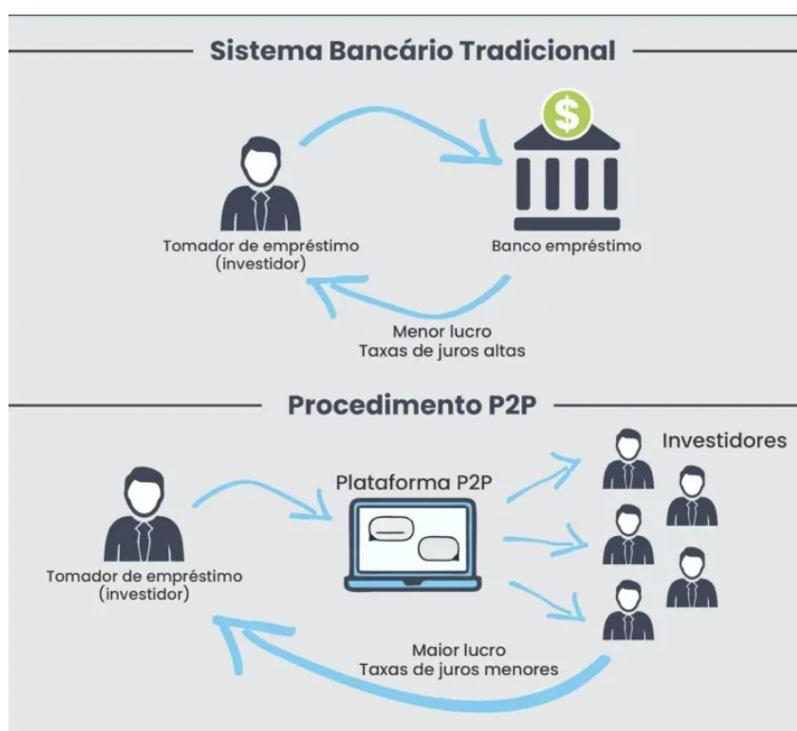


Figura 5: Comparativo dos bancos tradicionais com o processo P2P (Fonte: Nexoos)

Atualmente o Brasil possui algumas fintechs atuando no segmento, segue alguns exemplos:

- IOUU: A plataforma funciona tanto para pessoas físicas quanto jurídicas investirem em PMEs de baixa renda.

- BIVA: Nessa plataforma os investidores emprestam dinheiro para PMEs.
- NEXOOS: Plataforma onde as pessoas físicas emprestam para PMEs.
- MUTUAL: Plataforma que conecta pessoas que querem investir e empresas que precisam de empréstimo
- KAVOD LENDING: Plataforma onde qualquer pessoa pode financiar diretamente PMEs.

Ou seja, as plataformas P2P tem um grande potencial de contribuir com a necessidade das pequenas empresas de adquirir empréstimos. Nesse processo o que observa-se de acordo com o documento (GROUP COMMITTEE ON THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM (CGFS), 2017) são as fintechs P2P incentivando seus investidores a diversificarem seus empréstimo no intuito de diminuir o risco envolvido. Além disso, os tomadores têm a opção de quitar seu empréstimo antecipadamente, tendo liberdade para alocar seu capital em diferentes recursos do que foi informado na plataforma no momento da busca do *match*. Dessa forma, quanto maior a oferta de empréstimos P2P via fintechs maior o acesso ao crédito para as PMEs, com taxas de juros menores e custos operacionais reduzidos. (ABBASI, K & Alam, A. & Brohi. N (2021)).

3.1.2 MODELO NOTÁRIO

De acordo com o documento (GROUP COMMITTEE ON THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM (CGFS), 2017) entende-se que no modelo notório a ideia segue sendo conectar tomadores e credores porém, agora entra o intermediário de um banco como parceiro, tal modelo é amplamente utilizado em fintechs dos Estados Unidos, Coréia e Alemanha. Nessa situação os bancos ficam com o papel de gerir os empréstimos e repassá-los para os tomadores, enquanto as fintechs têm o papel de unir as duas partes interessadas.

Dessa forma, esse tipo de empréstimo possui um forte caráter regulatório, por exemplo, na Alemanha instituições que não possuem autorizações devidas encontram barreiras na hora de emitir um empréstimo.

Com isso, as fintechs conseguem não se envolver diretamente no processo do empréstimo do capital e conseguem evitar lidar com possíveis leis financeiras.

3.1.3 MODELO DE RETORNO GARANTIDO

De acordo com o documento (GROUP COMMITTEE ON THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM (CGFS), 2017) esse é o modelo de empréstimo que prevalece na China nos últimos anos. Nesse sentido, o modelo funciona com a plataforma de empréstimo garantindo o retorno do capital investido pelo credor, o documento evidencia plataformas que chegam a prometer retornos de 12% independentemente do risco envolvido.

3.1.4 MODELO DE BALANÇO PATRIMONIAL

No modelo de balanço patrimonial as plataforma geram os empréstimos e os mantém em seus balanços patrimoniais. Um exemplo de empresa que opera nessa modalidade de acordo com (GROUP COMMITTEE ON THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM (CGFS), 2017) é a LendInvest, a partir de um segmento chamado "participação dos recebíveis", nesse modelo os credores recebem um percentual em cima das quitações de parcelas dos empréstimos da plataforma.

3.1.5 MODELO DE ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Esse modelo de negócio, também conhecido como factoring, funciona como uma ferramenta para aumentar o capital de giro de empresas e vem aumentando sua representatividade no Brasil devido ao grande número de busca por crédito no país. Basicamente, a instituição de factoring compra as duplicatas a receber de empresas descontando uma taxa e repassa o montante total para as empresas possibilitando uma maior liquidez. Dessa forma, existem dois tipos de funcionamento, factoring com recurso, onde a empresa credora não assume o risco de default do devedor e factoring sem recurso, onde a empresa credora passa a assumir esse risco e ser responsável por toda cobrança e processos jurídicos em relação ao mesmo.

As empresas de factoring normalmente possuem uma estrutura de um setor comercial, responsável por ir atrás dos pequenos e médios negócios que podem ser possíveis cedentes, um setor de checagem responsável por analisar se as duplicatas compradas de fato envolvem mercadorias ou serviços reais, visto que a lavagem de dinheiro é um possível risco nesse negócio, além de um time de cobrança quando se trata do factoring sem recurso responsável pelas duplicatas não pagas que passaram a ser de responsabilidade da empresa. Segue detalhamento do fluxo na imagem 6.

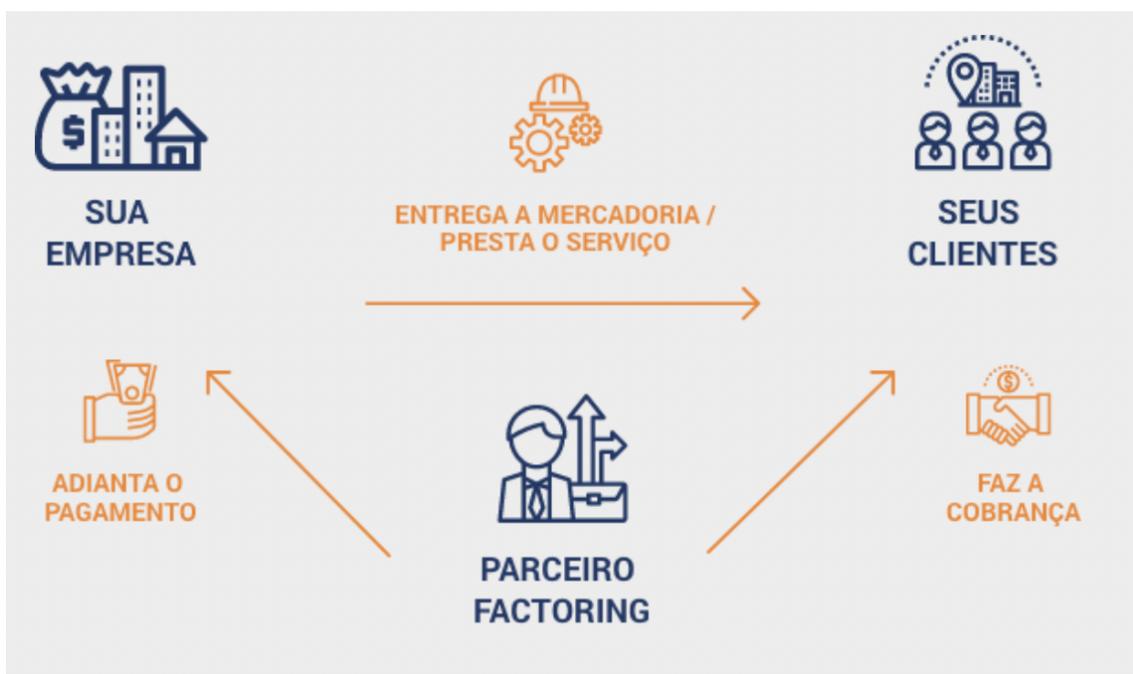


Figura 6. Modelo de funcionamento do factoring. (Fonte: FIS Global.)

De acordo com o (GROUP COMMITTEE ON THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM (CGFS), 2017) a diferença entre as fintechs que oferecem esse tipo de serviço está na flexibilidade em relação aos bancos tradicionais, entre eles, um menor tempo entre a análise da carteira de recebíveis e a liberação do dinheiro, maior automatização dos processos envolvidos e uma maior discricção financeira no que se trata dos devedores. No entanto, é necessário destacar que por não ser uma instituição bancária, não possuem permissão para conceder empréstimos para investimentos, funcionam como empresas de fomento comercial.

Nesse sentido, visto que o Brasil é um país onde o surgimento de

pequenas e médias empresas está sempre crescendo, a existência desse setor de fomento mercantil funciona como uma ferramenta essencial para a expansão dessas PMEs, diminuindo a burocracia e aumentando a liquidez.

3.2 O RISCO NO MERCADO DE CRÉDITO

De acordo com Gitman (1997) define-se risco como a probabilidade de acontecer um prejuízo financeiro. Nesse sentido, alguns podem ser classificados:

- 1) Risco de mercado, é o risco que se baseia nas incertezas do contexto macroeconômico, ou seja, envolve taxas de juros, câmbio, inflação, entre outros. De alta relevância considerando que a taxa de juros tende a ser o fator que define a variação nos lucros/prejuízos de ativos financeiros. (Vicente, 2001, p. 40)
- 2) Risco de liquidez é o risco relacionado a não possibilidade de resgate dos ativos no momento necessário gerando uma falta de capitalização. (Bessis, 1998, p. 42 a 45)
- 3) Risco de crédito, o risco que mais impacta o tema deste trabalho, se baseia na possibilidade de inadimplência do montante emprestado, não só isso, mas também no pagamento incompleto ou atraso nos prazos de pagamento combinados previamente. (Vicente, 2001, p. 27)

4. OS IMPACTOS DO ATUAL CENÁRIO MACROECONÔMICO NA OFERTA DE CRÉDITO

Dessa forma, vamos entender como o atual cenário macroeconômico, vivenciado no Brasil e no mundo, pode tornar relevante o risco de crédito citado na sessão anterior. Entende-se inicialmente que a decisão do capitalista é racional, no entanto o agente nunca sabe exatamente as consequências de sua decisão, por isso é necessário tratar as incertezas que o envolvem. O sucesso de uma aplicação é incerto, pois não é possível calcular sua probabilidade de realmente acontecer ou sua rentabilidade exata, isso porque,

diversos fatores estão envolvidos, como o ânimo do mercado, concorrentes, qualidade do bem ou serviço, etc.

Na Teoria Geral, Keynes nos diz então que as expectativas são incertas, envolvem uma alta complexibilidade e inovações, isto é, são muitos agentes envolvidos, muitas vezes de diferentes países e com diferentes políticas econômicas. Nesse sentido, o atual cenário econômico vivenciado mundialmente é de incertezas, isso devido tanto a pandemia do COVID-19 quanto a guerra entre Rússia e Ucrânia, a nova gestão política do Brasil e os *lockdowns* na China, que com o intuito de não permitir que a pandemia volte a tona, conseqüentemente quebram cadeias de produção visto a grande influência mundial chinesa .

No entanto, as expectativas e incertezas não são os últimos fatores a apresentar certa preocupação, os próprios dados recentes já demonstraram a instabilidade enfrentada mundialmente. De acordo com o IPEA, a alta da inflação de maneira persistente resultou no início de ciclos de aperto monetário nos Estados Unidos e na Europa, o que mantém as altas taxas de juros e dificulta uma visão de queda no curto prazo e, de acordo com estudo econômico do Banco do Brasil, limita o consumo associado ao crédito e da mesma forma afeta os setores econômicos por tornar mais caro os investimentos.

No quesito fiscal, as questões envolvendo teto de gastos também influenciam. A necessidade do país de desenvolver planos sociais como auxílios e gastos com educação ou saúde, podem ter uma visão negativa perante ao mercado trazendo conseqüências como uma maior pressão inflacionária, pelo canal de demanda e também pelo aumento da visão de risco sobre o país. (PINHEIRO, A. & MATOS, S., FGV IBRE)

	Média 2013/19	2021	2022	2023	2024
Mundo	3,4	5,9	3,1	2,2	2,7
G20	3,5	6,2	3	2,2	2,7
OCDE	2,2	5,6	2,8	0,8	1,4
EUA	2,4	5,9	1,8	0,5	1
Área do euro	1,9	5,3	3,3	0,5	1,4
Japão	0,8	1,6	1,6	1,8	0,9
Não-OCDE	4,4	6,2	3,4	3,3	3,8
China	6,8	8,1	3,3	4,6	4,1
Índia	6,8	8,7	6,6	5,7	6,9
Brasil	-0,4	4,9	2,8	1,2	1,4

Figura 7. OCDE reforça projeção de desaceleração mundial (crescimento real do PIB, em %). (Fonte: OCDE)

De acordo com SALES (2006, p.5), “crédito, num sentido restrito e específico, consiste na entrega de um valor presente mediante promessa de pagamento no futuro.” Nesse sentido, o impacto para as pequenas e médias empresas se dá pela tendência de contração monetária nesse cenário de instabilidade. Os bancos em geral tendem a oferecer menos crédito porque o risco se torna maior, em um cenário de recessão econômica as chances de inadimplência aumentam, o que mostra uma relação proporcional entre o crédito e o financiamento com as taxas de crescimento econômico. GALEANO E FEIJÓ (2011)

Com isso, as fintechs podem adaptar suas políticas de crédito que, em cenários favoráveis, têm a tendência de aprovar mais empréstimos que os bancos tradicionais, porém em momentos de incerteza a necessidade de preservar seu caixa e diminuir seu risco pode prejudicar o propósito inicial de democratização dos serviços financeiros.

Observações finais

A compilação de trabalhos reunidos no Quadro 1 permitiu elaborar uma redação que conciliou as principais contribuições sobre o tema, com foco em responder à pergunta apresentada na introdução. Portanto, os argumentos utilizados nesse trabalho tem como objetivo demonstrar o potencial das fintechs já visto a partir de dados atuais e também do seu potencial de crescimento em um mundo onde a tecnologia segue tomando espaço em todas as áreas.

Os diversos modelos de negócio que foram apresentados aqui se apresentam como soluções para atender as pessoas jurídicas, especificamente, pequenas e médias empresas que possuem uma defasagem quando se trata do quesito financiamento partindo dos bancos tradicionais, que muitas vezes, devido a suas análises de crédito não conseguem oferecer empréstimos ou linhas de crédito alternativas, como o próprio cartão de crédito. As fintechs possuem a capacidade de tornar mais dinâmico esse atual sistema financeiro visto sua capacidade de oferecer crédito, quando se trata de pessoas físicas, inclusive para quem possui histórico de inadimplências. Além disso, o governo brasileiro demonstra interesse em aumentar o número de PMEs para 2023 e vai ser peça chave para esse processo, agindo como apoiador das fintechs a partir de órgãos públicos como o BNDES.

A seção 3 deste trabalho apresenta algumas modalidades as quais as fintechs podem optar por operar, sendo que no Brasil as mais comuns seriam: o empréstimo P2P e o empréstimo tradicional, nesse sentido, o empréstimo tradicional pode ser possível para fintechs que possuem uma quantidade de caixa suficiente para manter esse tipo de *business* ou as plataformas P2P como uma alternativa onde os bancos digitais atuariam como intermediários.

O contexto do mercado é de instabilidade, de acordo com o Banco Central, a inadimplência do rotativo do cartão de crédito chegou a quase 45%, maior patamar desde dezembro de 2011. Ou seja, cabe às fintechs trabalhar da melhor forma possível em seus modelos de provisão buscando se mitigar o máximo dos riscos envolvidos e ao mesmo tempo atuarem como democratizadoras do acesso ao crédito no Brasil.

Referências Bibliográficas

ARAÚJO, J. M. B. *Inovação e ciclos econômicos em Schumpeter e Minsky*. 2012. 147 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2012.

BRASIL. Banco Central do Brasil. (2017b, Agosto). *Pronunciamento do Presidente Ilan Goldfajn. Pronunciamento apresentado na Abertura do XII Seminário Anual sobre Riscos, Estabilidade Financeira e Economia Bancária do Banco Central do Brasil, São Paulo*. Recuperado de https://www.bcb.gov.br/contendo/home-ptbr/TextosApresentacoes/Discurso_Presidente_Ilan_XII_Semin%C3%A1rio_Eco-nomia%20Banc%C3%A1ria_11082017.pdf

BREALEY, R. A. e S. C. Meyers (1998), *Princípios de Finanças Corporativas*, Lisboa, McGraw-Hill de Portugal, Lisboa, 5a edição.

BAZZANELLA, RODRIGO ABRÃO. "Fintechs no Brasil: Um panorama do período Pós Crise de 2008 até a atualidade." (2018).

BERGER, A. N., & Frame, W. S. (2007). **Small business credit scoring and credit availability**. *Journal of Small Business Management*, 45(1), 5–22.

BNDES. Guia do financiamento. [S. l.], [201-]. Disponível em: <https://ws.bndes.gov.br/canal-mpme/#!/home>. Acesso em: 18 dez. 2022.

CARDIM, F. J. C. et al. **Economia monetária e financeira: teoria e política**. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

CAPITAL One. *What's Different Between Secured and Unsecured Credit Cards?*. Disponível em: <https://www.capitalone.com/learn-grow/money-management/secured-vs-unsecured-credit-card/>. Acessado em 14 de jan. 2023.

CRUZ, Lucas Vinícios; LANA, Henrique Avelino. **Direito, inovação e tecnologia: análise econômica das fintechs**. Revista Meritum, Belo Horizonte, vol. 15, n. 3, p. 103-123, Set./Dez. 2020.

DAVIS, Kevin Thomas; MURPHY, Jacob. Peer to Peer lending: structures, risks and regulation. **Kevin Davis and Jacob Murphy" Peer to Peer Lending: Structures, Risks and Regulation" JASSA: The Finsia Journal of Applied Finance**, v. 2016, p. 3-37, 2016

DELBONI, Denise; MALVEZZI, Mariana. **FINTECHS E O PÚBLICO CONSUMIDOR REPRESENTADO POR DIVERSAS GERAÇÕES**. [S. l.], 27 nov. 2020. Disponível em: <https://doity.com.br/media/doity/submissoes/artigo-c520b9b80e90ea043a8a1a06e55cfe2d30b2ca13-arquivo.pdf>. Acesso em: 4 ago. 2022.

De Young, R., Lang, W. W., & Nolle, D. L. (2007). **How the Internet Affects Output and Performance at Community Banks**. *Journal of Banking and Finance*, 31(4), 1033–1060.

EICHENGREEN, B. **Globalizing capital**: a history of the international monetary system. Princeton: Princeton University Press, 1996.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **2020/2021 Global Report**. Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report>
Acessado em 15 dez. 2023.

Keke Gai, Meikang Qiu, & Xiaotong Sun. (2017) **A survey on FinTech**. *Electronic Journal*.

Kaleemullah Abbasi, Ashraful Alam, Noor Ahmed Brohi, Imtiaz Ali Brohi, Shahzad Nasim. **P2P lending Fintechs and SMEs' access to finance**. Economics Letters, Volume 204, 2021.

Liberti, J. M., & Petersen, M. (2017). **Information: hard and soft**. *Electronic Journal*, 3.

Minsky, Hyman P. Ph.D., **"Financial Factors in the Economics of Capitalism"** (1995). Hyman P. Minsky Archive.

PASCOAL, Ruben Filipe Carriço - **Diferenças entre pequenas e médias empresas e grandes empresas portuguesas: uma análise empírica dos indicadores económicos e financeiros entre 2001 e 2006** [Em linha]. Lisboa: ISCTE, 2008. Dissertação de mestrado. [Consult. Dia Mês Ano] Disponível em [www:<http://hdl.handle.net/10071/2629>](http://hdl.handle.net/10071/2629).

Secaf, V. M. S. **Empresas de pequeno, médio e grande porte** . [S. /], [2019]. Disponível em: <https://setting.com.br/blog/gestao-empresarial/empresa-de-pequeno-medio-e-grande-porte/>. Acesso em: 16 jan. 2023.

SCHUMPETER, J. **The Theory of Economic Development**. Harvard University Press, Cambridge Massachusetts, 1934.