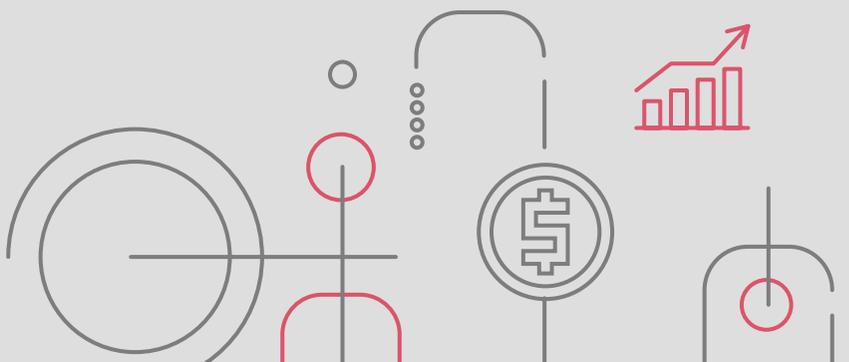


Pesquisa

Fintech Deep Dive 2024

PwC Brasil – ABFintechs



Conteúdo



Apresentação

3



Perfil da amostra

7



**Passos firmes,
ritmo moderado**

12



**Menos aportes,
mais cautela**

16



A face do mercado

22



Adaptação estratégica

26



Contatos

35



Apresentação

A edição deste ano da Pesquisa Fintech Deep Dive revela uma estabilidade econômica crescente, acompanhada de um crescimento mais moderado no segmento de fintechs. Ainda mais cautelosas, as empresas estão priorizando a sustentabilidade financeira, com foco em estratégias de expansão controlada e no uso eficiente de capital próprio. A busca por investimentos continua, mas em valores mais modestos, refletindo um ambiente de captação mais seletivo e desafiador.

Nesse cenário, as fintechs estão ajustando suas estratégias para priorizar a automação, a integração com parceiros e a personalização de serviços, enquanto mantêm operações enxutas e sustentáveis. Tecnologias disruptivas como inteligência artificial e *blockchain* estão ganhando espaço, não apenas para reforçar a competitividade, mas também para atender às exigências de eficiência e segurança em um mercado em constante evolução. O mercado B2B emerge como um foco central, à medida que as fintechs buscam atender nichos e fortalecer sua posição em um ambiente altamente competitivo e regulado.

Este levantamento foi realizado pela Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs) e pela PwC Brasil com base nas respostas fornecidas em um questionário on-line encaminhado a representantes de empresas de tecnologia especializadas em serviços financeiros no Brasil. Entre 18 de junho e 9 de agosto de 2024, recebemos respostas de 59 fintechs. Nossa amostra inclui empresas de diferentes portes e setores. A análise dos dados foi realizada pelos especialistas da ABFintechs e da PwC.

As respostas foram tratadas de modo estritamente confidencial e analisadas coletivamente. Nenhuma referência a empresas individuais é feita nos resultados ou na análise dos dados. Agradecemos a todas as empresas que participaram da nossa pesquisa para ajudar a aprofundar o contexto de atuação das fintechs brasileiras.

Nossos destaques



Ecossistema jovem

73% das fintechs participantes foram fundadas há menos de cinco anos, e quase dois terços têm menos de 20 funcionários. Esse perfil reflete uma amostra de empresas jovens e ágeis, mas ainda em processo de consolidação.



Atuação

Crédito e meios de pagamento continuam a liderar entre os setores de atuação.



Estabilidade e crescimento moderado

Mais da metade das fintechs já atingiu o ponto de equilíbrio financeiro, com um crescimento moderado entre 1% e 50%. Esse dado indica uma transição para um ambiente econômico mais estável após as flutuações dos últimos anos.



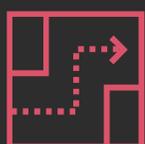
Aproximação do mercado B2B

O foco no mercado B2B cresceu de 40% para 64% em dois anos, mostrando uma tendência clara de concentração no atendimento a empresas, especialmente pequenas e médias.



Dependência de capital próprio

Aumentou o uso de capital próprio, com as fintechs priorizando a autonomia financeira e reduzindo a necessidade de grandes aportes externos.



Adaptação estratégica e tecnológica

As empresas estão investindo em automação e integração com parceiros, além de planejar a ampliação do uso de inteligência artificial, *data analytics* e *blockchain*, tecnologias-chave para melhorar a eficiência e a personalização dos serviços.



Mais cautela na captação de recursos

As fintechs estão buscando investimentos em valores mais modestos, com um foco na expansão controlada e uma menor disposição para buscar grandes aportes via fundos ou IPOs.





“Observamos que as fintechs estão adotando naturalmente uma abordagem ainda cautelosa de crescimento e captação de investimentos. As empresas mais jovens, em especial, estão ainda em um processo de amadurecimento, em que o crescimento não é apenas uma meta, mas uma jornada cuidadosamente gerenciada para mitigar riscos das suas mais diversas origens. Além disso, uma grande barreira enfrentada por essas empresas é a dificuldade de estabelecer uma marca forte e visível, o que é crucial para atrair tanto clientes quanto investidores. Essa luta pela visibilidade e reconhecimento destaca a importância de estratégias e relacionamentos bem planejados no ecossistema competitivo atual.”

Willer Marcondes,
sócio da Strategy& e líder de Consultoria
em Serviços Financeiros



Perfil da amostra

A amostra da pesquisa deste ano tem uma concentração maior em empresas mais jovens:

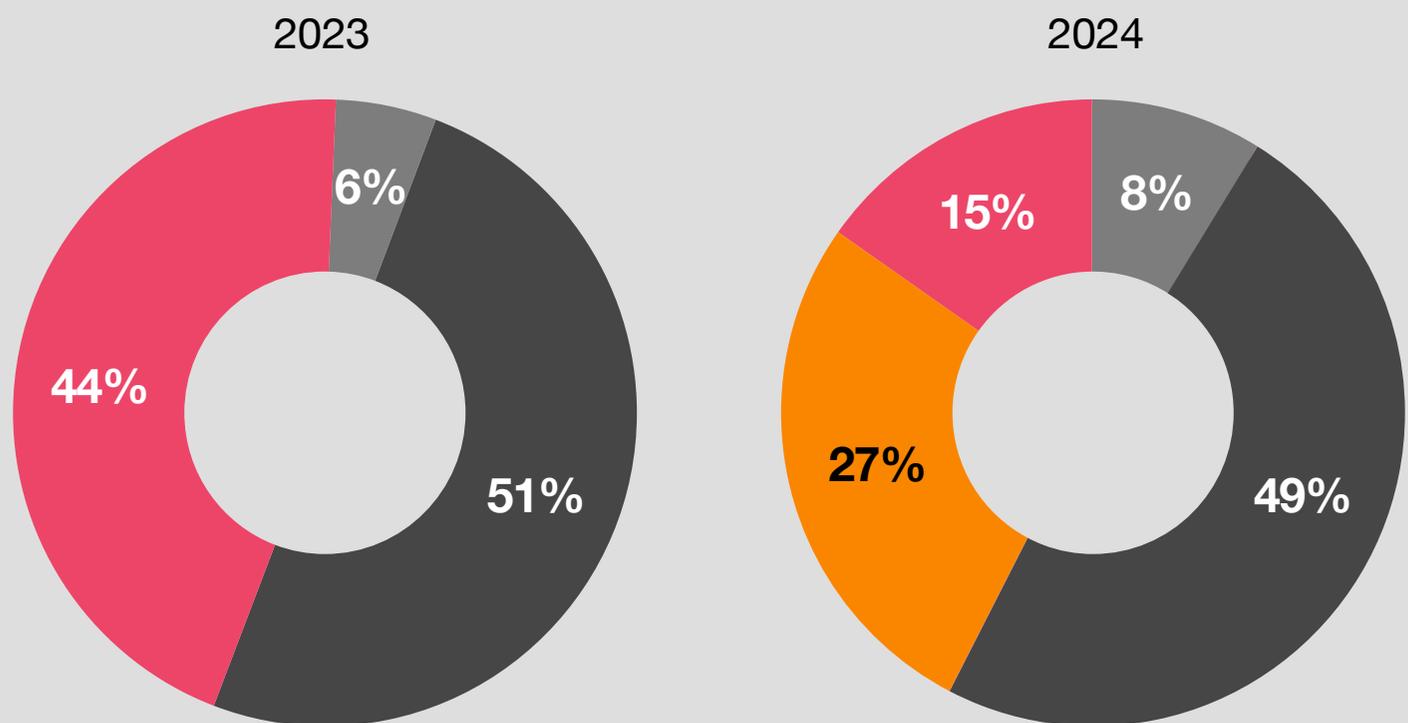
73%

das fintechs participantes foram **fundadas há menos de cinco anos** – quatro pontos percentuais acima da edição anterior do estudo.

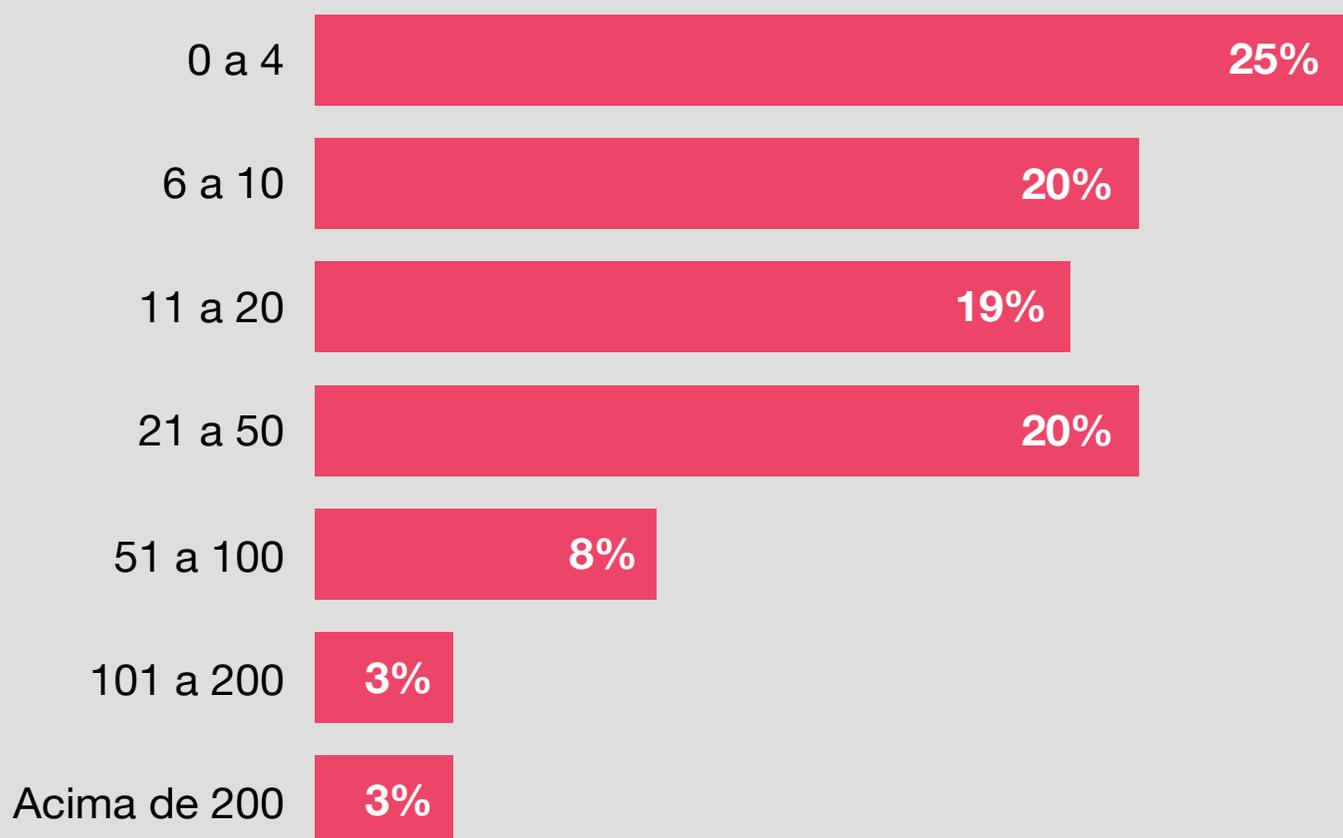
Aumentou ligeiramente também a fatia de empresas em fase de idealização ou MVP (produto mínimo viável) – **8%** este ano, em comparação com 6% no ano anterior. Além disso, quase dois terços (**64%**) das fintechs participantes têm **menos de 20 funcionários**, um aumento em relação aos 51% da edição anterior da pesquisa.

Maturidade

■ Idealização ou MVP ■ Início da operação ■ Expansão ■ Consolidação

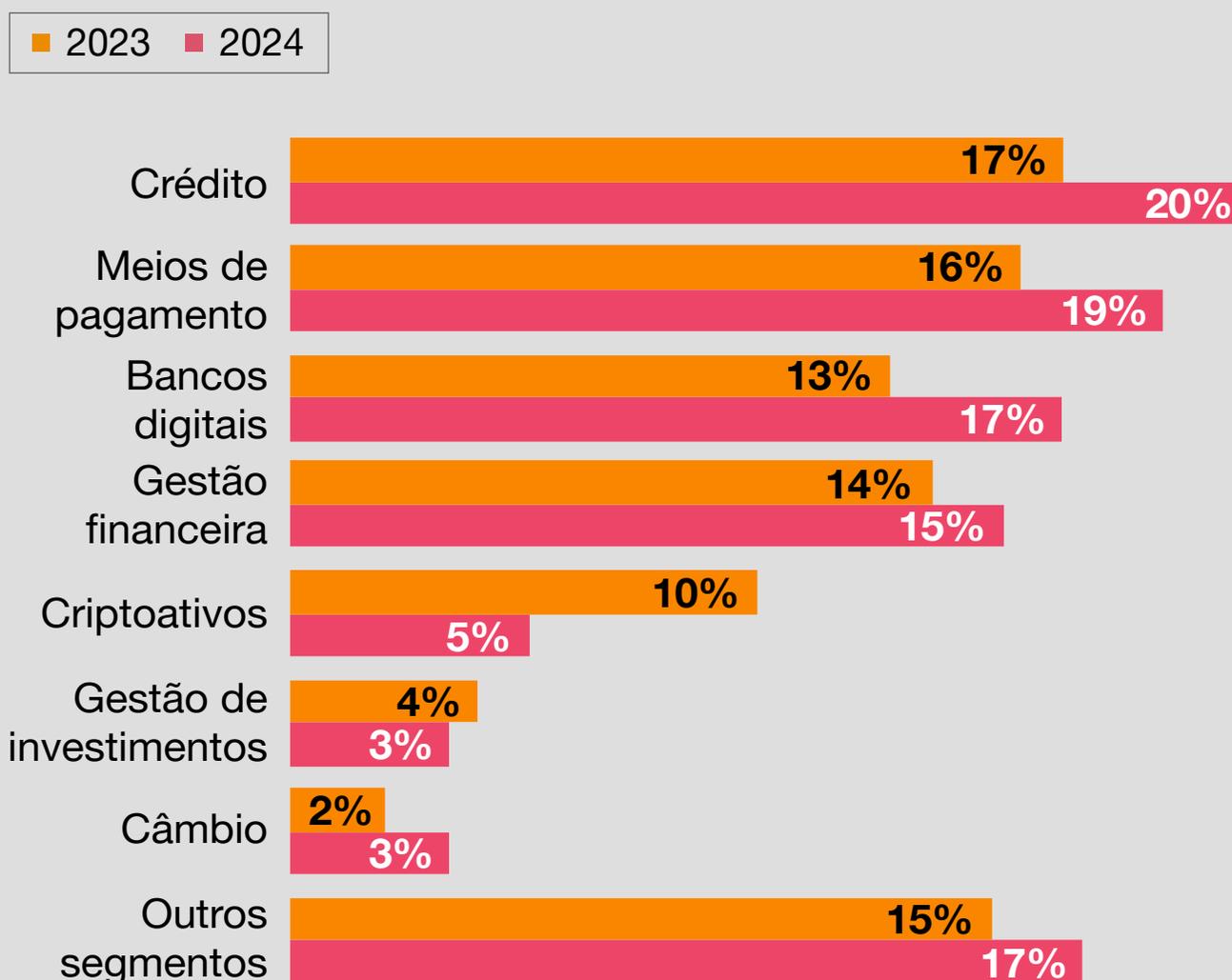


Número de funcionários

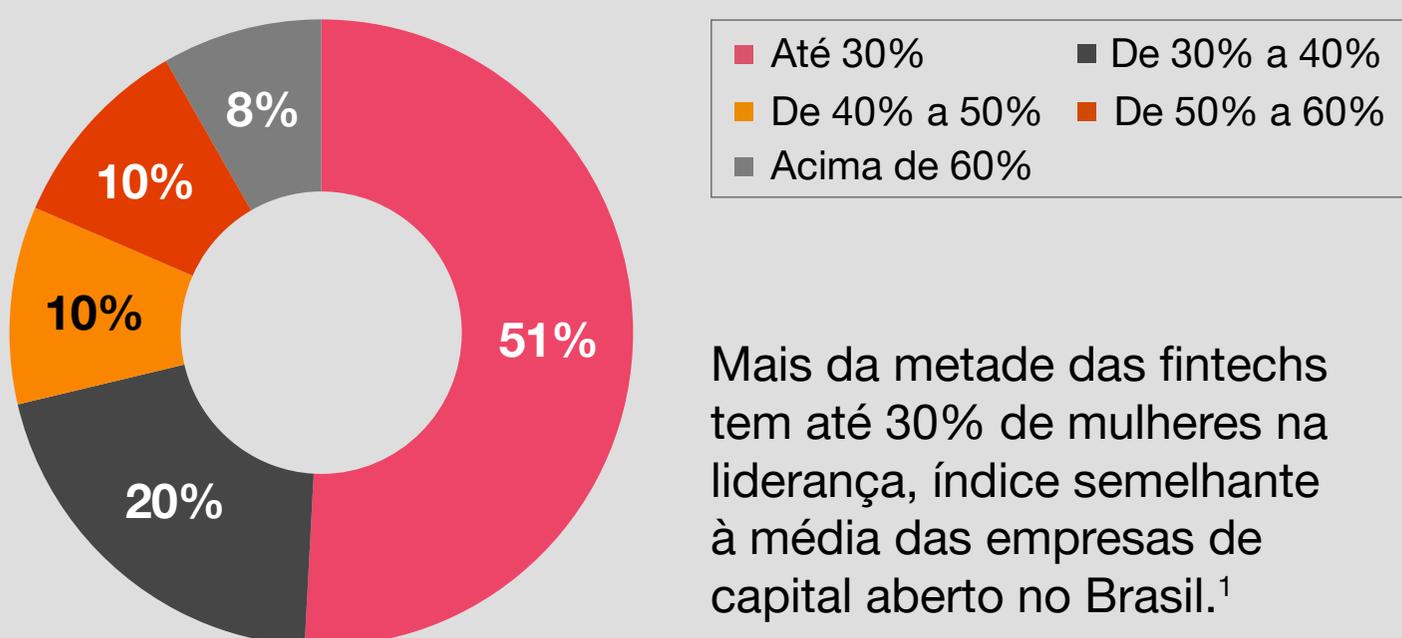


Os segmentos de crédito e meios de pagamento continuam sendo os de maior destaque entre as fintechs pesquisadas, seguidos pelos de bancos digitais e gestão financeira.

Principais segmentos de atuação



Proporção da liderança feminina

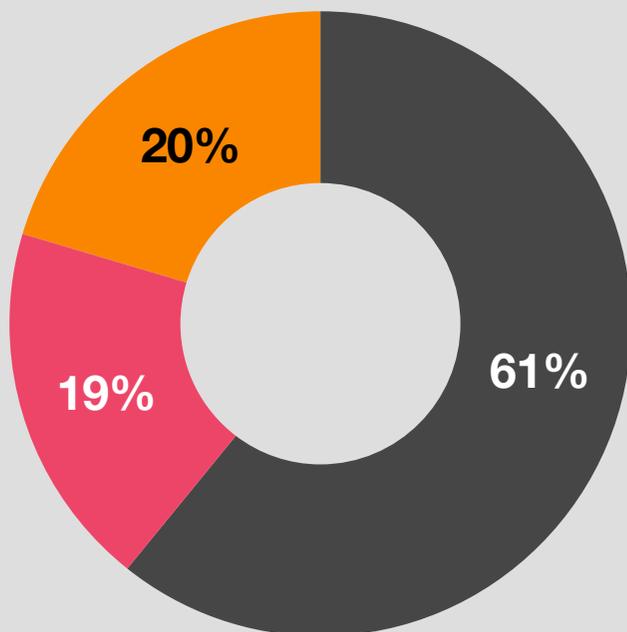


¹ Bora Investir. "Empresas de capital aberto no Brasil têm apenas 31% de mulheres na liderança". Disponível em: <https://borainvestir.b3.com.br/noticias/esg/empresas-de-capital-aberto-no-brasil-tem-apenas-31-de-mulheres-na-lideranca/>. Acesso em: 28/08/24.

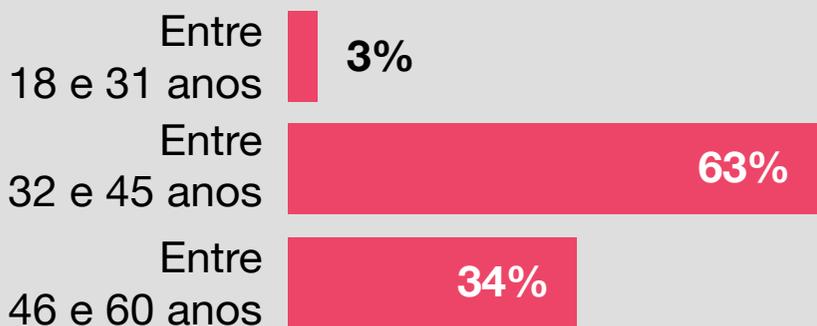
Vagas étnico-raciais afirmativas

■ Não tem ■ Sim, em aberto ■ Sim, preenchidas

A maioria das fintechs não tem vagas étnico-raciais afirmativas, ou seja, elas não implementaram políticas de inclusão étnico-racial em seus processos de contratação.



Faixa etária dos líderes



Quase dois terços dos CEOs estão na faixa de idade entre 32 e 45 anos.

Inclusão de PCDs:
80% não têm programa de inclusão de pessoas com deficiência.





“

“As fintechs brasileiras se adaptaram bem ao cenário recente de incerteza econômica e restrição de capital, ajustando suas operações para serem mais enxutas e sustentáveis. Essa adaptação envolveu redução de custos, priorização de gastos em áreas essenciais, como o desenvolvimento de produtos, e expansão menos agressiva. Elas passaram a focar em conquistar e manter clientes de forma mais cautelosa, buscando criar portfólios sólidos que possam atrair novos negócios de maneira mais segura e sustentável. Foi uma resposta positiva e necessária às condições do mercado e permite que as empresas prosperem em um ambiente de maior competição e menos disponibilidade de capital, preparadas para futuros desafios.”

Diego Perez,
Presidente da ABFintechs

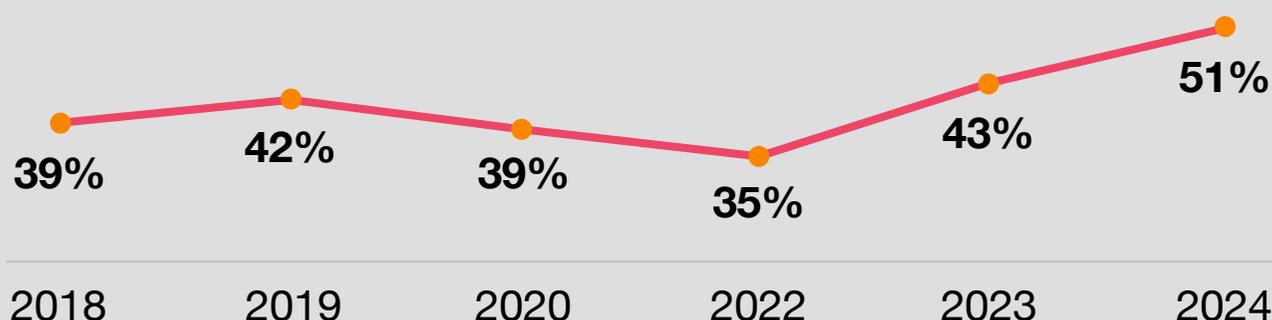


Passos firmes, ritmo moderado

Mais da metade das empresas pesquisadas já atingiu o equilíbrio de contas (*break-even point*). Esse grupo aumentou pelo segundo ano consecutivo e alcançou **51%** da amostra total.

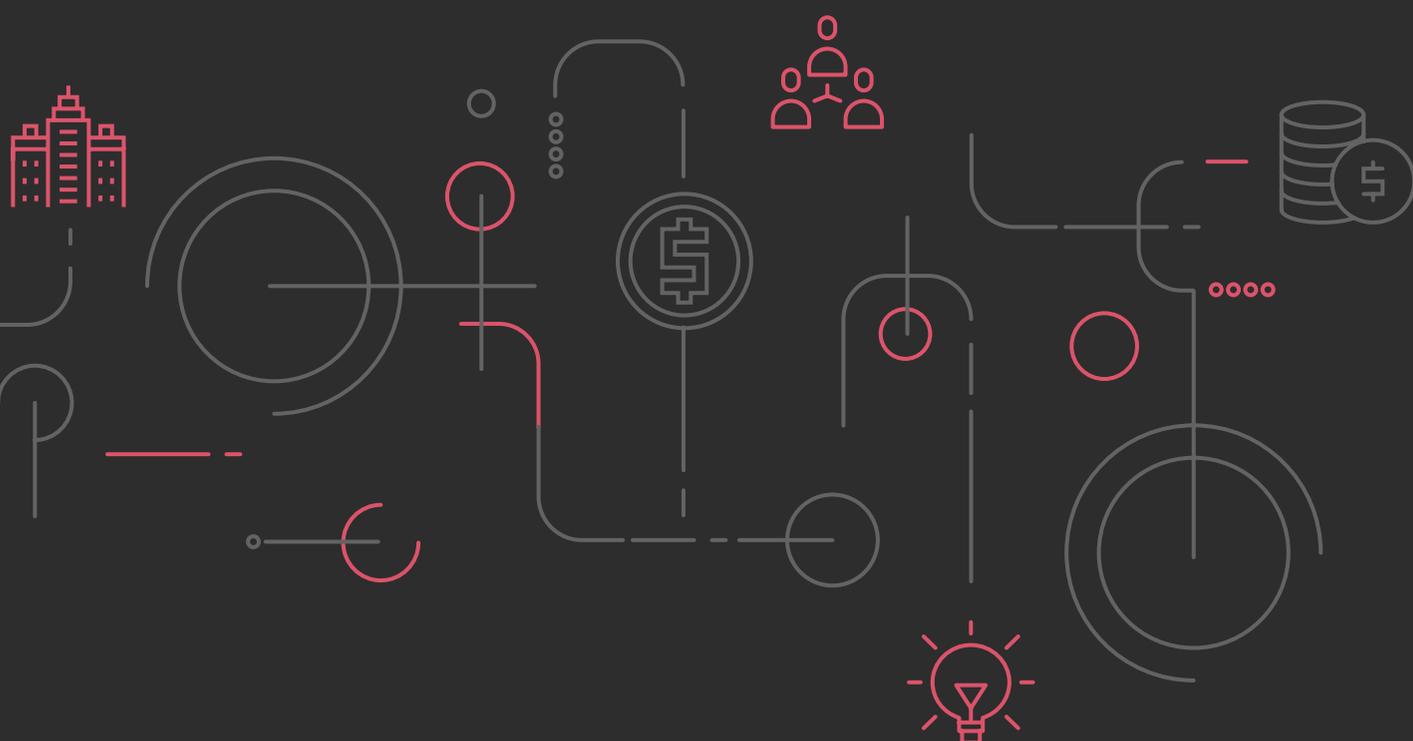
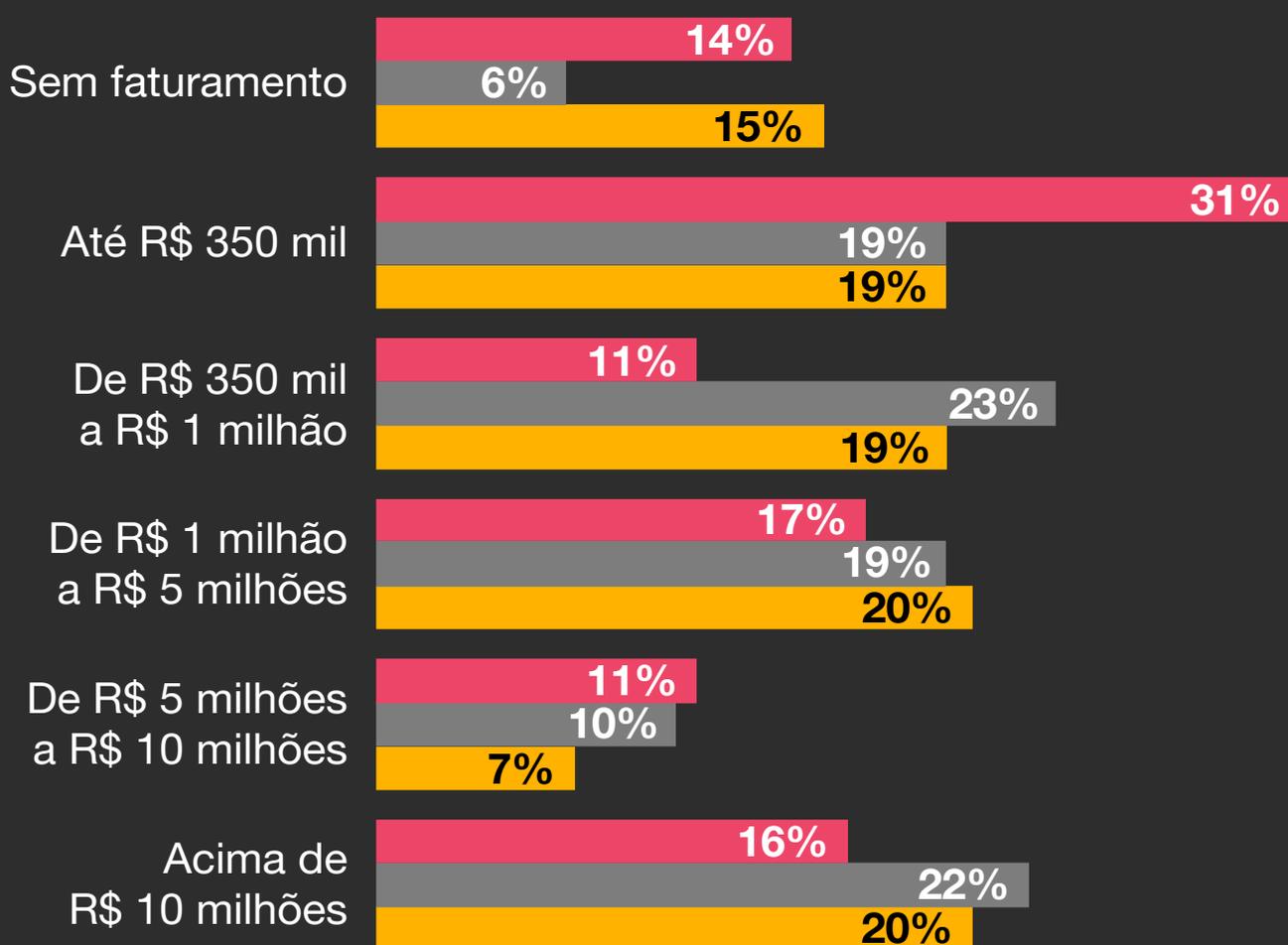
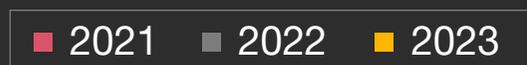
Esse resultado reflete a prioridade que muitas fintechs deram à sustentabilidade financeira, adotando operações mais conservadoras e eficientes. Ao alcançar o *break-even*, essas empresas conseguem se manter sem a necessidade constante de novos investimentos, uma estratégia especialmente importante em um período de restrição de capital.

Atingiram o *break-even point*



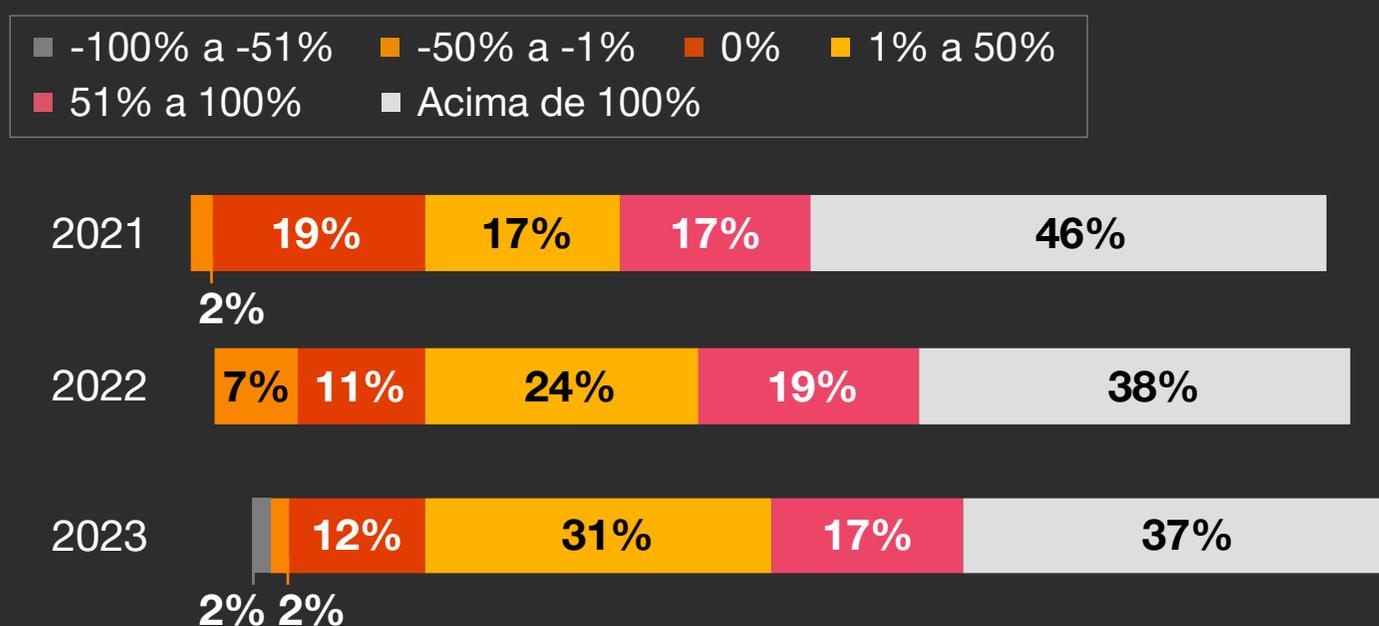
Após um ano positivo em 2022, com menos empresas sem faturamento e crescimento nas faixas intermediárias, houve uma reversão em alguns indicadores, como a redução de cinco pontos percentuais no grupo de empresas que faturam acima de R\$ 5 milhões.

Receita bruta



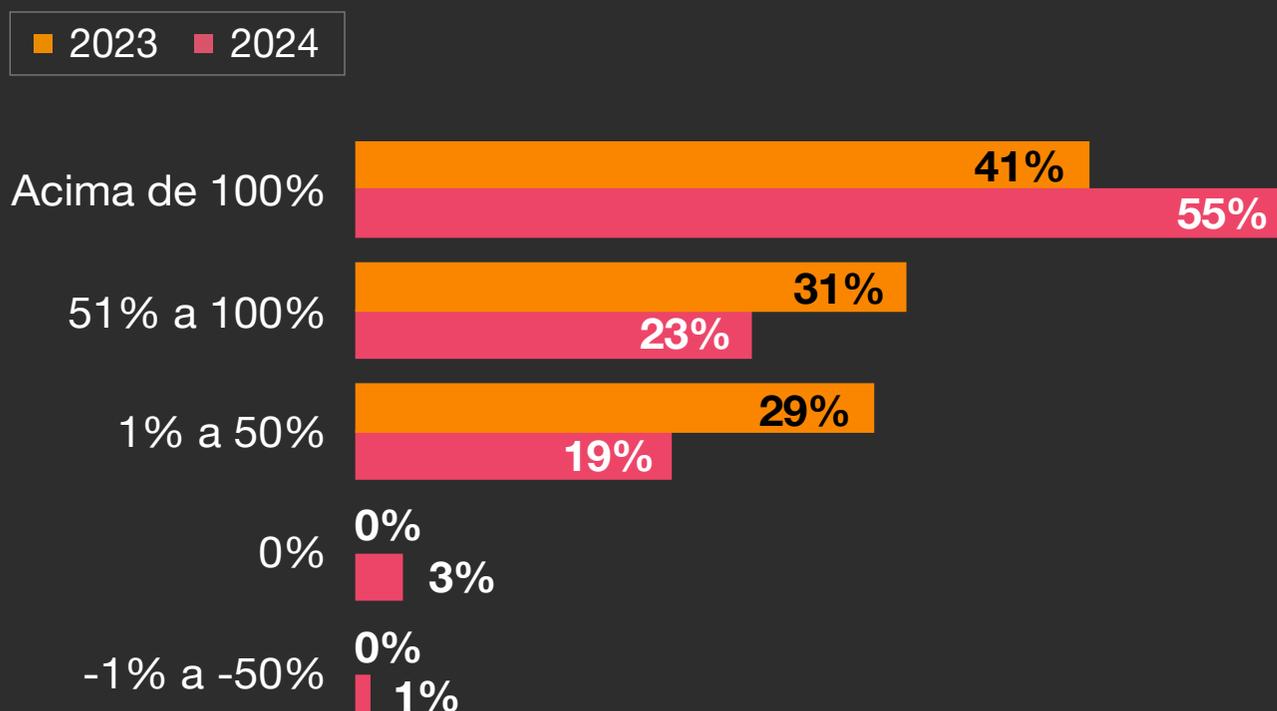
Houve uma redução no grupo de empresas em crescimento acelerado (acima de 50%), acompanhado por uma maior concentração de empresas crescendo em faixas moderadas (1% a 50%). Além disso, há uma diminuição no percentual de empresas com queda de receita. Tudo isso sugere um ambiente econômico mais estável em 2023, após as flutuações dos anos anteriores.

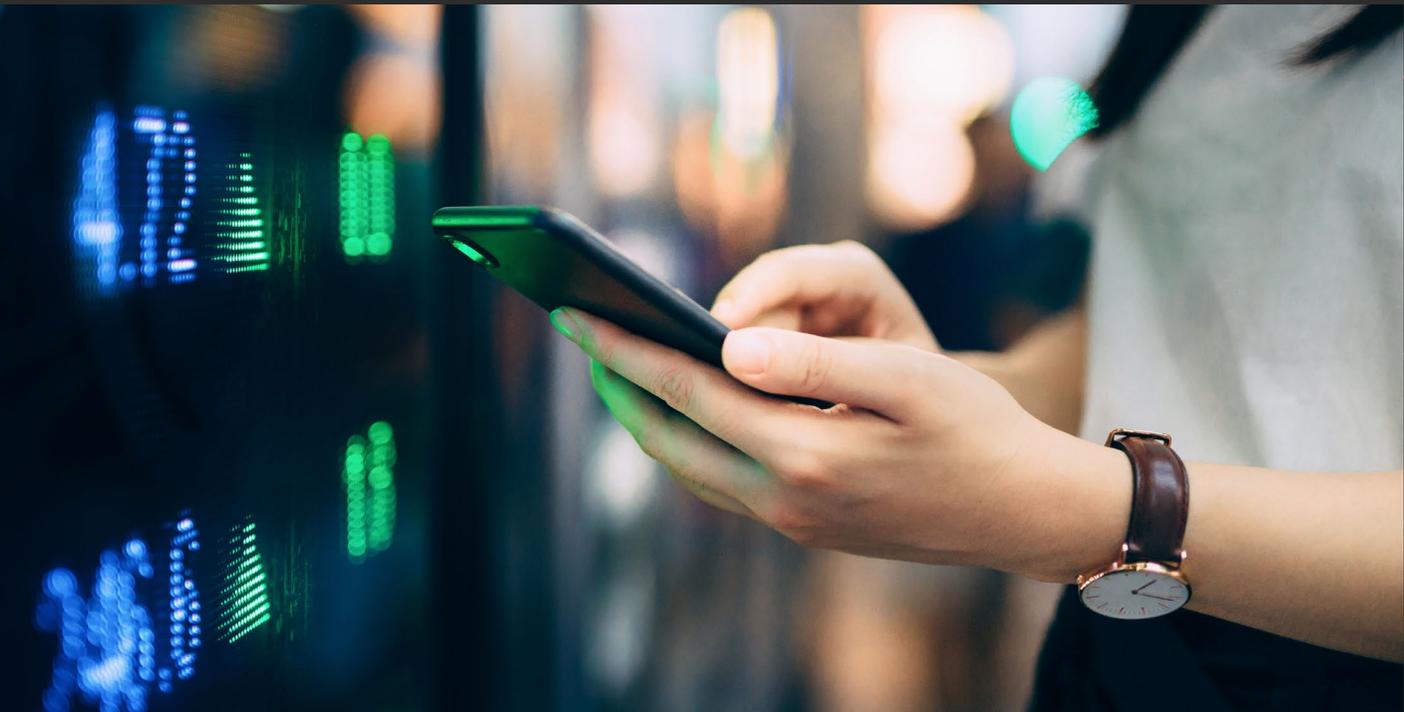
Crescimento da receita



A pesquisa revela otimismo em relação a 2024, com mais empresas esperando alcançar crescimentos acima de 100% e uma diminuição nas expectativas de crescimento mais modesto, cenário que reflete mais confiança no mercado.

Expectativa de crescimento em 2024

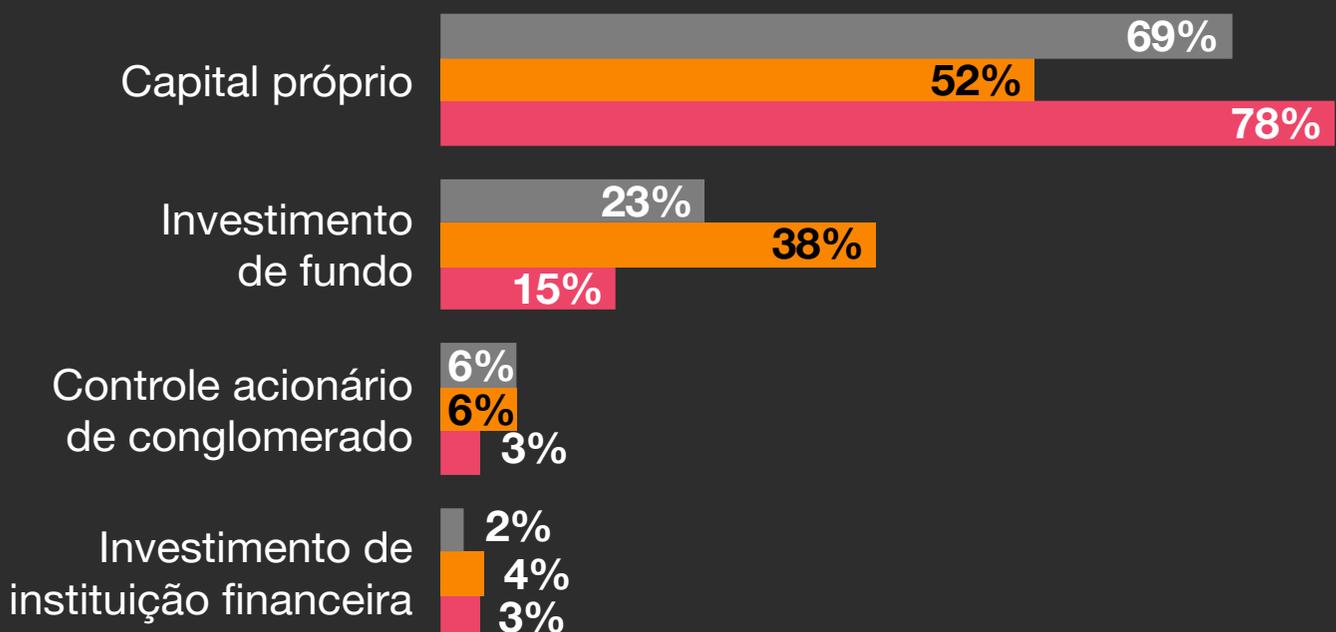




Houve um aumento significativo no uso de capital próprio, após um período de maior dependência de fundos em 2023. Isso indica um ambiente de maior cautela, no qual as empresas preferem fortalecer sua autonomia financeira e reduzir a exposição a investidores, possivelmente devido a um cenário econômico mais incerto ou à busca por maior resiliência no longo prazo.

Estrutura de capital

■ 2022 ■ 2023 ■ 2024

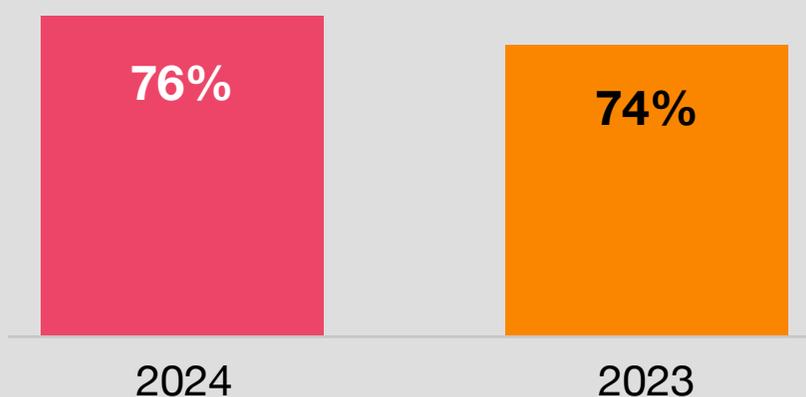




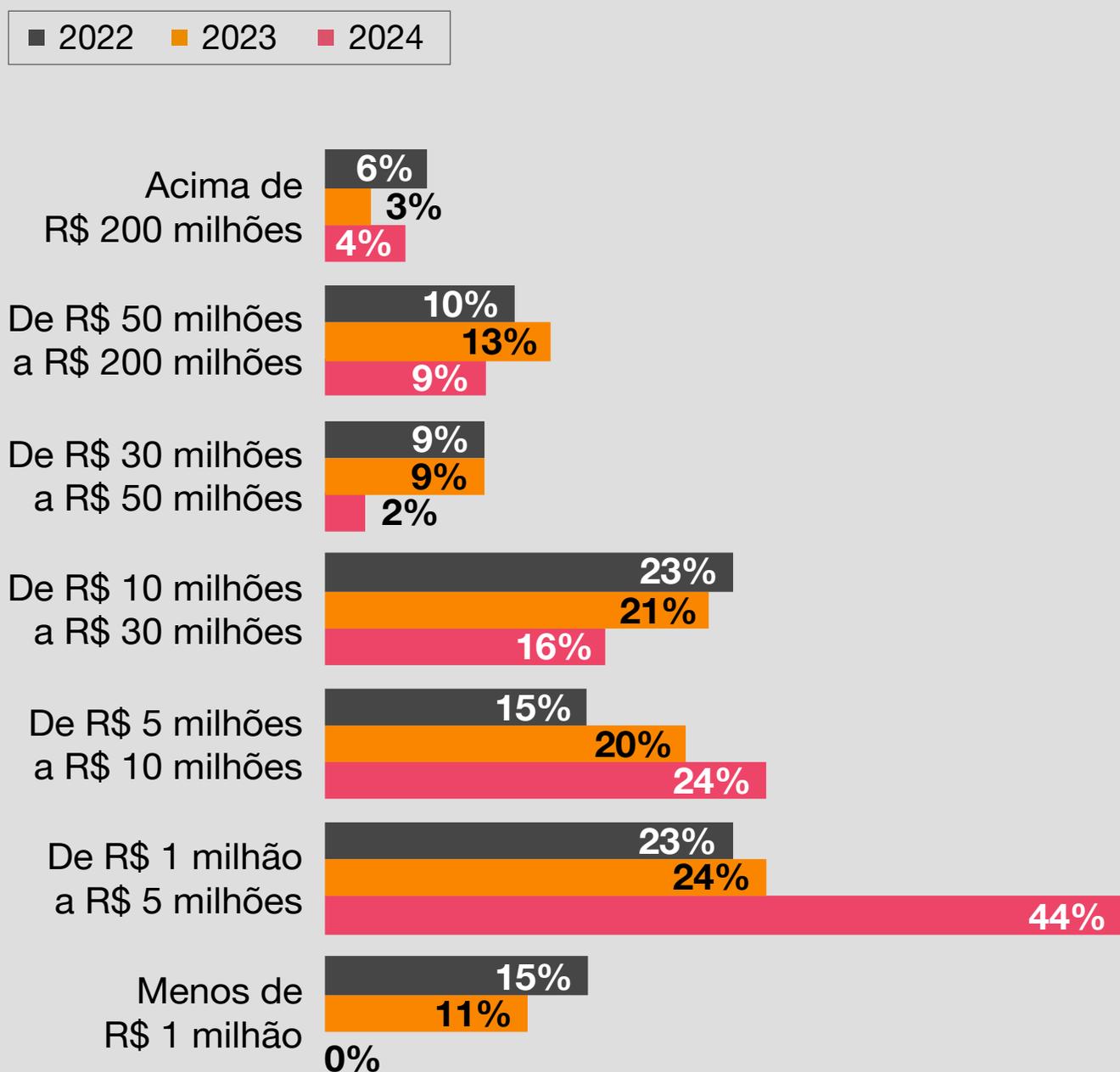
Menos aportes, mais cautela

Houve um ligeiro aumento na busca por investimentos, com uma mudança concentrada principalmente em valores na faixa abaixo de R\$ 5 milhões – uma alta de 14 pontos percentuais em relação à edição anterior da pesquisa. Isso sugere que as empresas estão focando em expansão, mas de forma controlada. A redução nas faixas de investimentos maiores indica uma abordagem mais conservadora ou seletiva em relação a grandes aportes de capital.

Em busca de investimentos



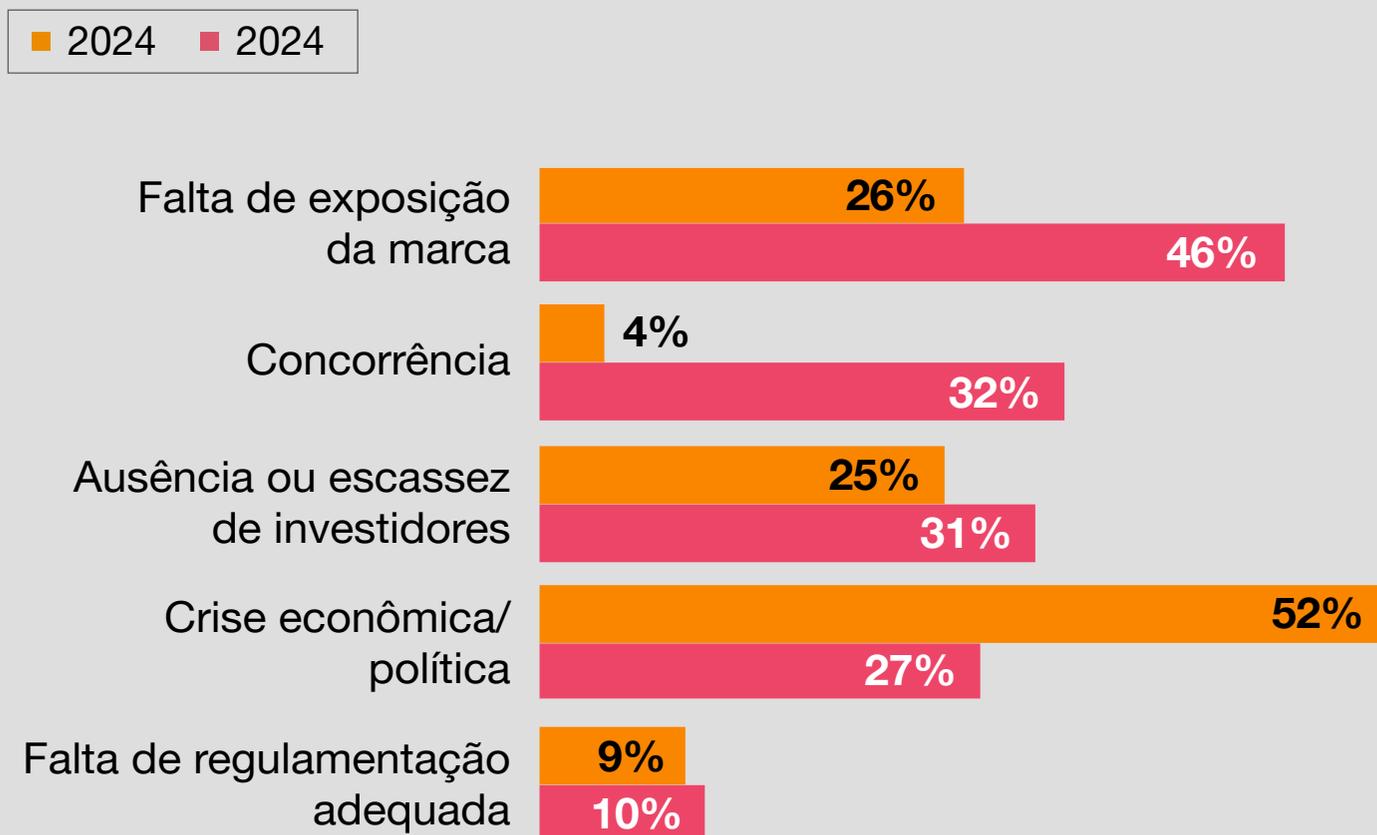
Valor do investimento que está buscando



As empresas enfrentam um ambiente de captação de capital cada vez mais competitivo e desafiador. A exposição da marca e a concorrência são vistas como os obstáculos muito maiores do que em 2023, enquanto a preocupação com crises econômicas e políticas caiu quase à metade.

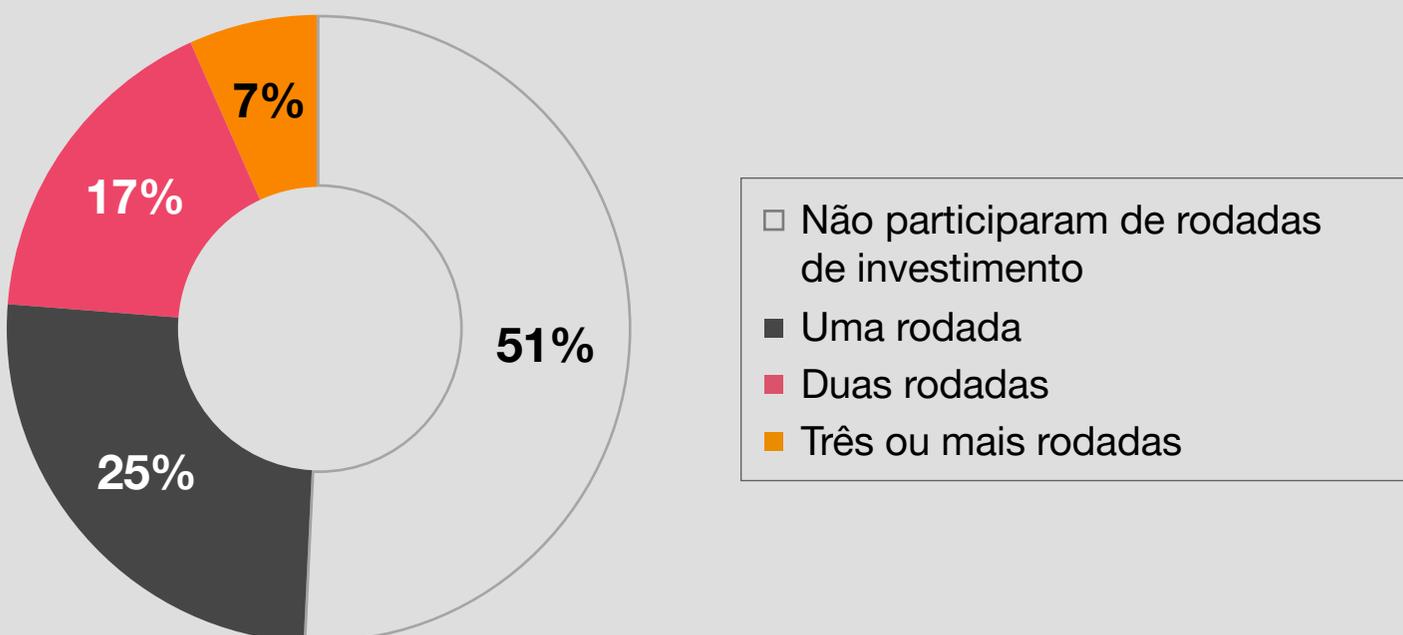
Essa falta de visibilidade reflete, em grande parte, uma assimetria de informação: **os investidores não conhecem suficientemente bem essas fintechs para identificar oportunidades**. É importante discutir como as entidades representativas poderiam ajudar essas empresas a se promover e a construir uma marca mais forte, por exemplo, por meio de *roadshows*. Mecanismos como fundos voltados para empresas em fase inicial também poderiam aumentar o reconhecimento dessas fintechs e alinhar melhor seus interesses com os dos investidores.

Desafios para obter capital

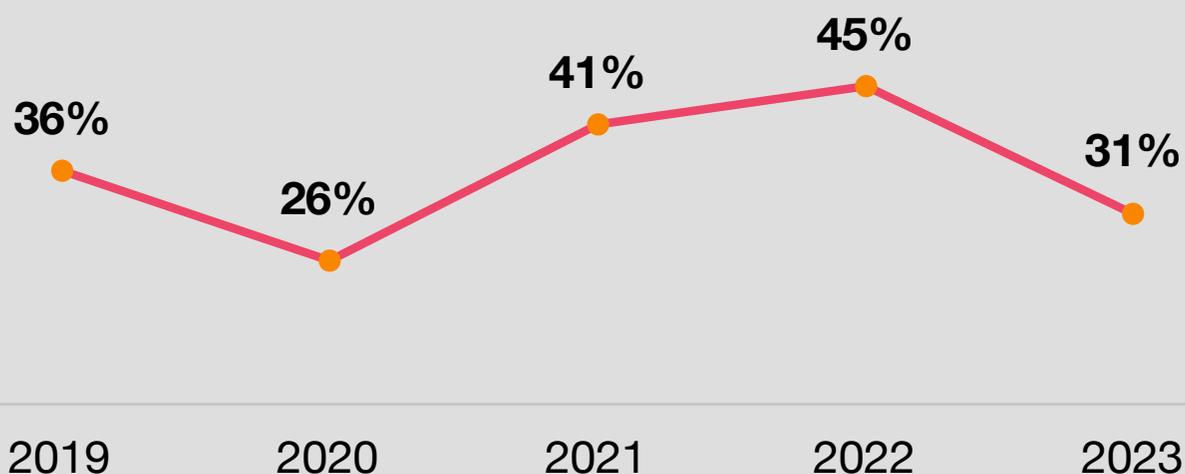


A participação em rodadas de investimento é limitada, com muitas empresas optando por outras formas de financiamento ou enfrentando dificuldades para acessar o mercado de capitais. O declínio no recebimento de investimentos em 2023 indica um mercado mais restritivo, sinal de um ambiente de negócios mais cauteloso ou incerto.

Participaram de rodadas de investimento

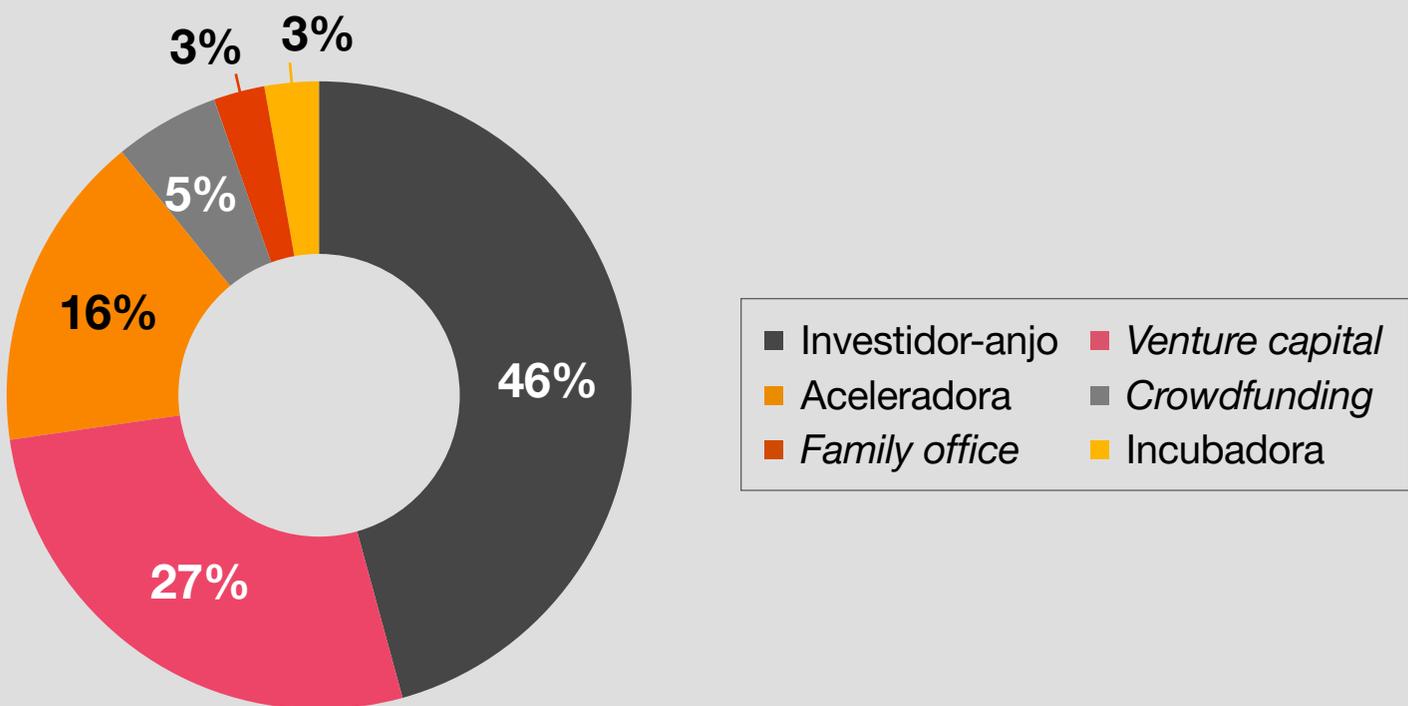


Receberam investimentos



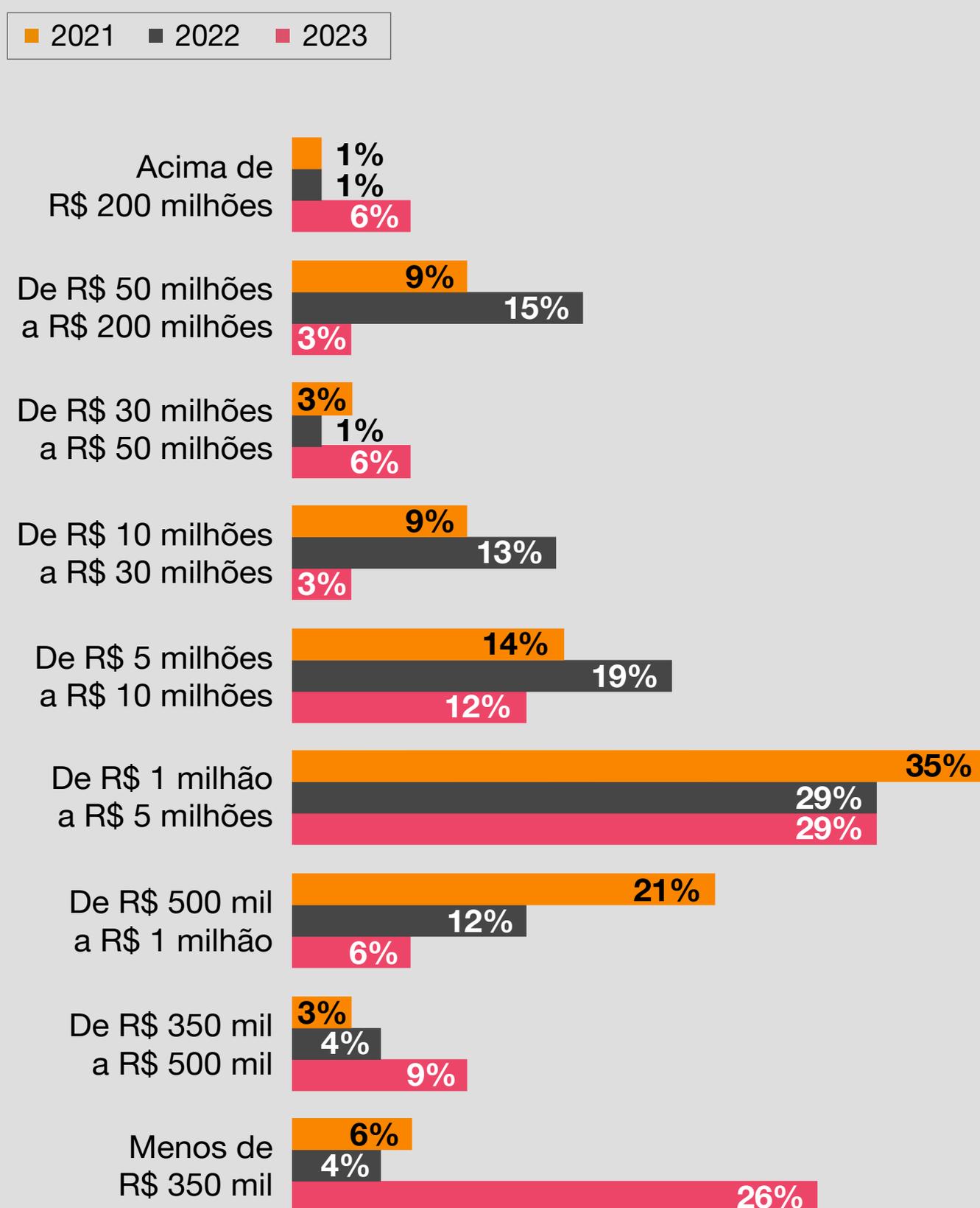
Para suas necessidades de capital, as fintechs seguem dependentes de investidores-anjo – que geralmente fornecem capital inicial para startups e pequenas empresas com alto potencial de crescimento – e de fundos de *venture capital* – que investem em empresas com perspectiva de crescimento rápido, mas que também apresentam maiores riscos.

Tipos de investidores



Há uma diversificação crescente nas faixas de valores captados. No entanto, após um pico em 2022, os grandes aportes (acima de R\$ 50 milhões) recuaram em 2023. Em contraste, a faixa de R\$ 1 milhão a R\$ 5 milhões permanece estável e relevante. Os dados indicam um ajuste no mercado de capitais, com empresas se voltando para valores mais modestos, em outro sinal de um ambiente de maior cautela.

Valores captados



Seguindo uma tendência já observada na edição anterior da pesquisa, as fintechs **demonstram uma postura mais conservadora este ano**, com um aumento na preferência por manter a empresa privada e uma menor disposição para buscar grandes aportes via fundos ou IPOs, especialmente no Brasil. Essas mudanças são um indicador de que as empresas estão priorizando a estabilidade e a preservação de controle.

Estratégia de capital

■ 2023 ■ 2024



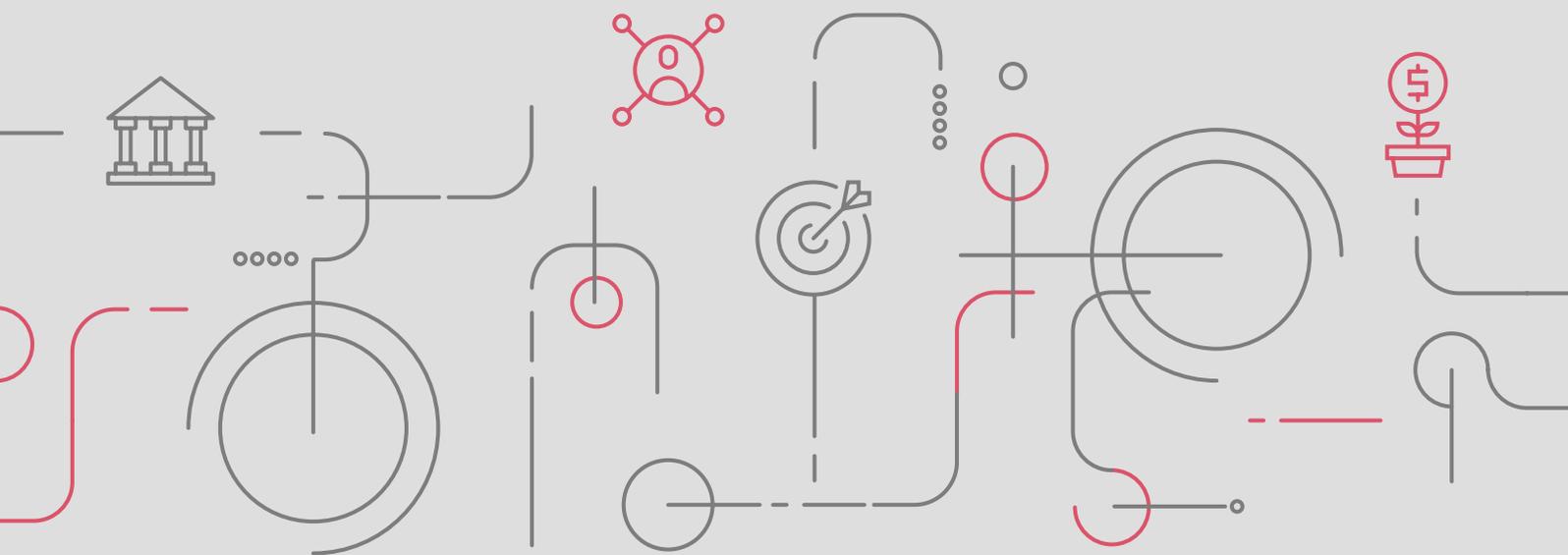
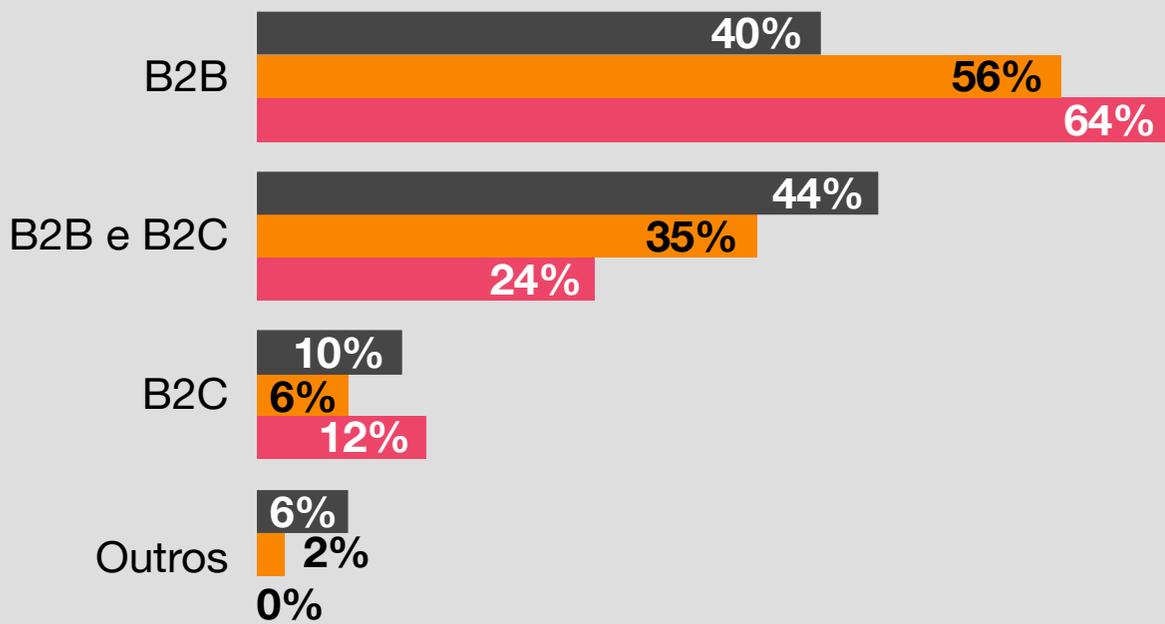


A face do mercado

A pesquisa revela uma clara mudança estratégica das fintechs ao longo dos anos, com um foco crescente no mercado B2B (*business-to-business*), que aumentou de 40% para 64% em dois anos. Ao mesmo tempo, o segmento que combina B2B e B2C (*business-to-consumer*) tem apresentado uma queda contínua, o que indica uma concentração maior no atendimento exclusivo a empresas. O foco no atendimento à pessoa física (B2C) teve uma leve recuperação nesta edição da pesquisa.

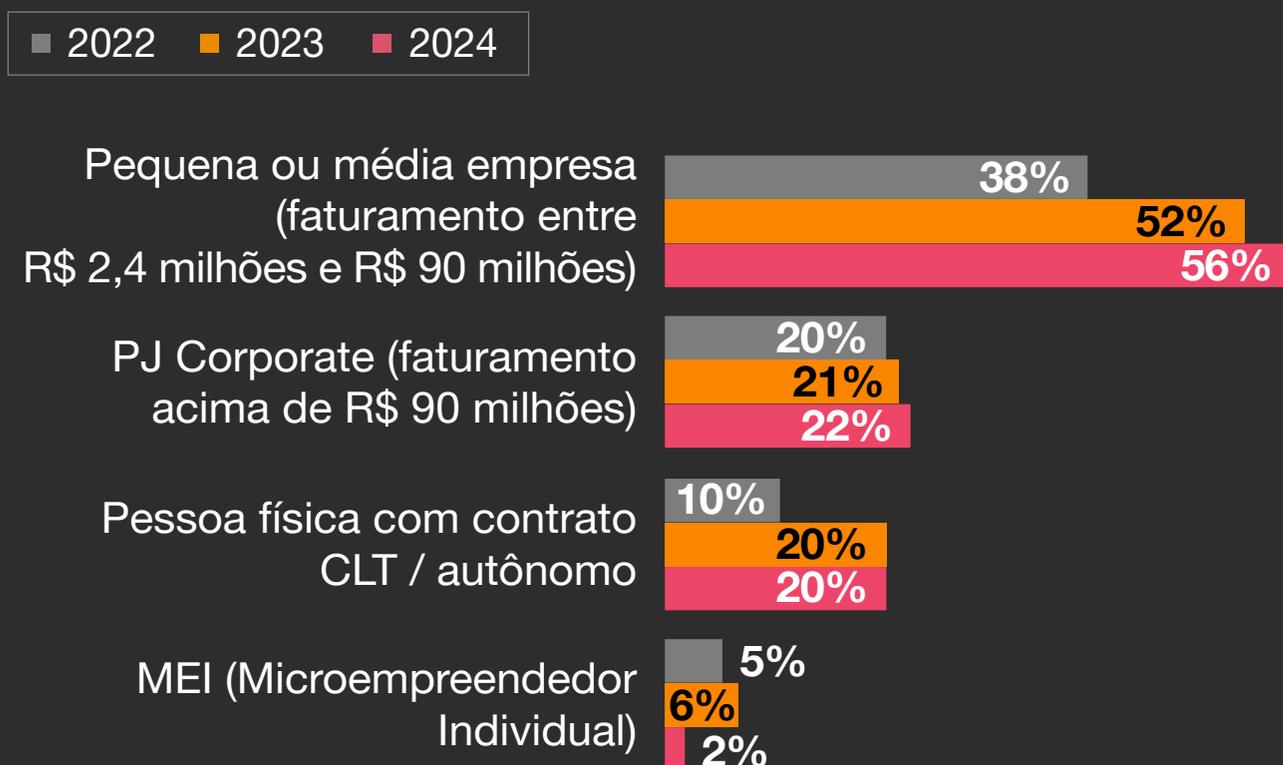
As fintechs que operam no modelo B2B tendem a ser mais conservadoras, preferindo construir uma base sólida de poucos contratos ativos que garantam uma operação financeiramente sustentável. Esse enfoque permite que elas se fortaleçam antes de buscar um crescimento mais agressivo, por meio de estratégias como consolidação, fusões ou aquisições.

Segmentação dos clientes



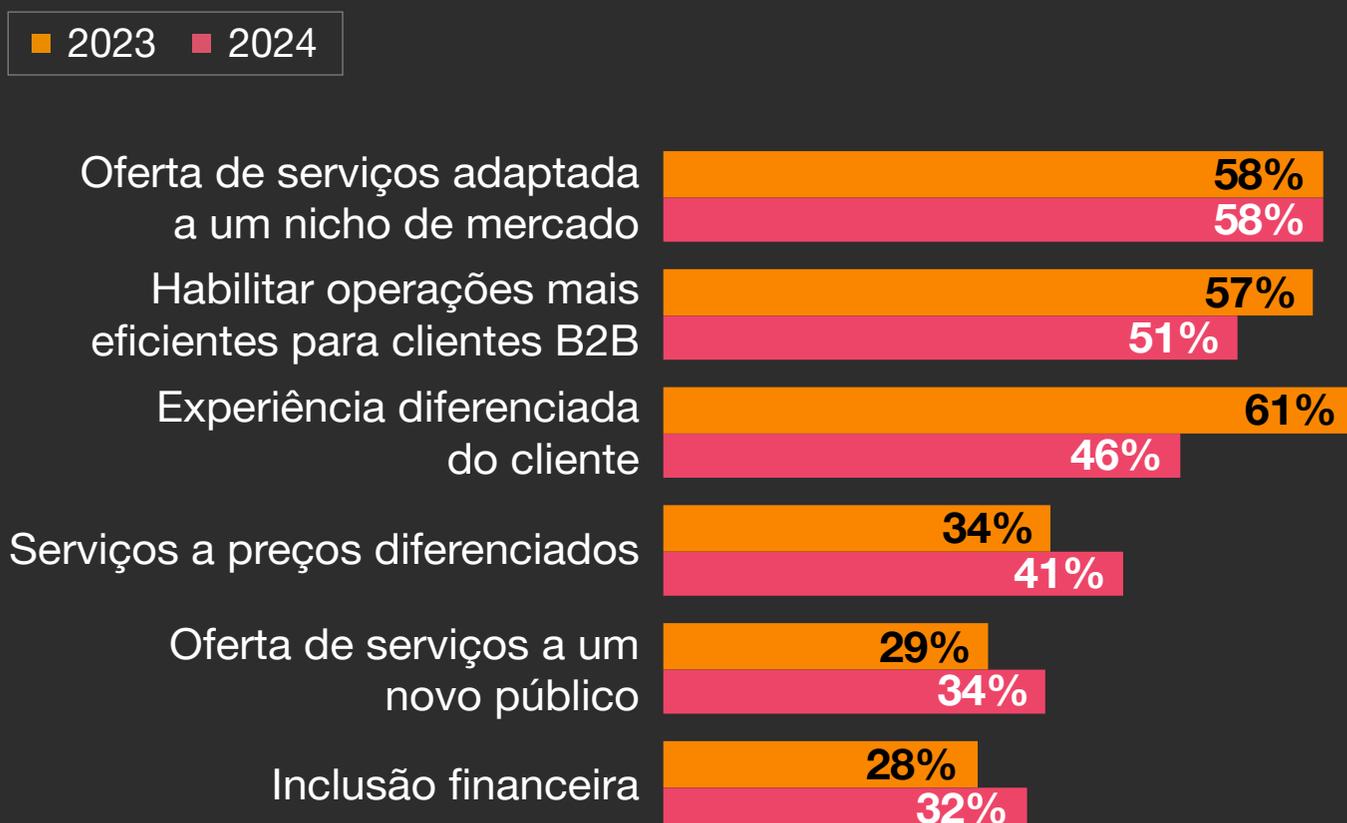
As fintechs estão priorizando o atendimento a pequenas e médias empresas, cuja participação aumentou significativamente de 38% para 56% em dois anos, tornando-se o principal perfil de cliente. Os segmentos PJ Corporate e de pessoas físicas com contrato CLT/autônomas apresentam estabilidade. Da mesma forma, a atenção ao MEI (Microempreendedor Individual) diminuiu consideravelmente, refletindo uma mudança estratégica das fintechs em concentrar seus esforços em empresas maiores e mais consolidadas, em detrimento de indivíduos e microempreendedores.

Perfil de renda



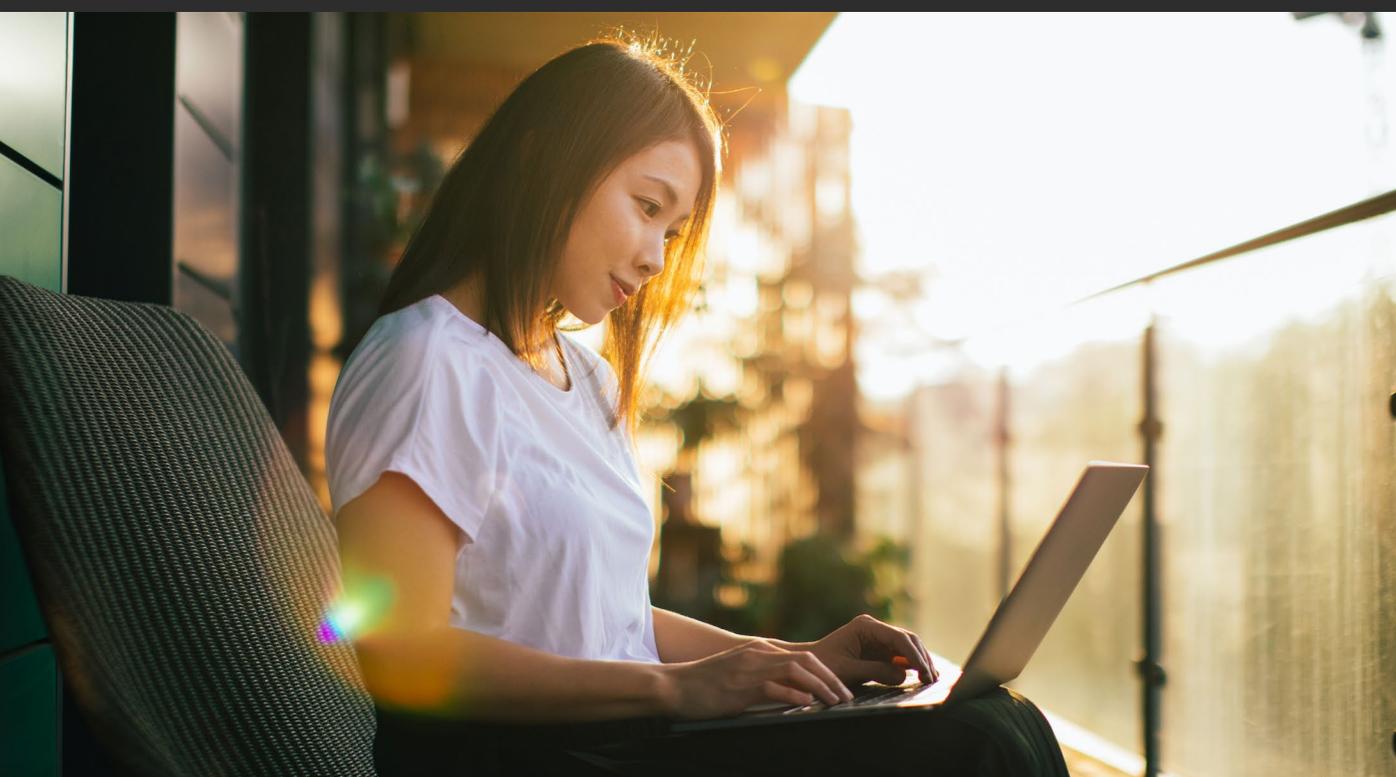
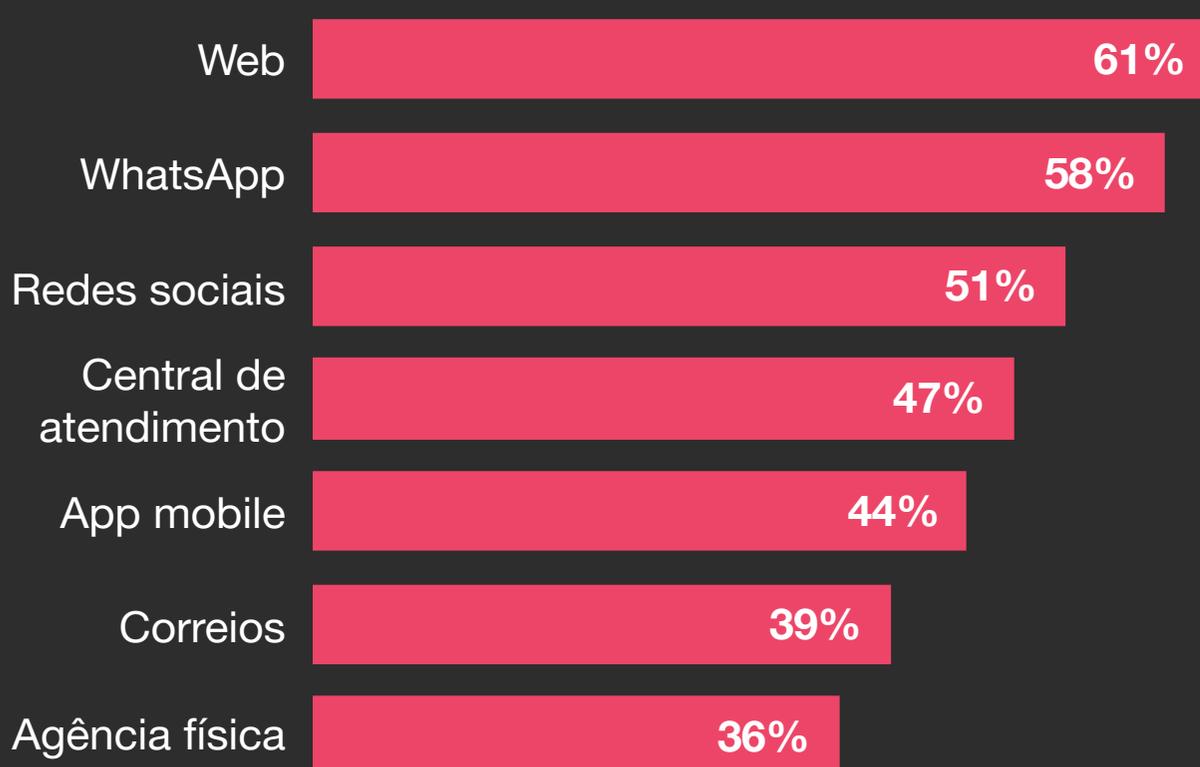
As fintechs continuam priorizando a personalização dos serviços para atender a nichos específicos do mercado. Houve uma leve redução no foco em eficiência para clientes B2B e na experiência diferenciada do cliente. Em contraste, as empresas estão dando mais atenção a oferecer serviços a preços diferenciados, expandindo para novos públicos e reforçando a inclusão financeira.

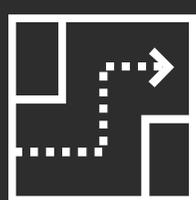
Principais problemas de usuários que sua fintech resolve



Para fazer contato com os clientes, as empresas estão apostando na agilidade e eficiência dos canais digitais, enquanto o atendimento presencial e o uso de meios tradicionais perdem espaço. Web e WhatsApp lideram como os meios mais populares. Redes sociais também desempenham um papel importante, o que demonstra a relevância do engajamento on-line.

Principais canais de contato





Adaptação estratégica

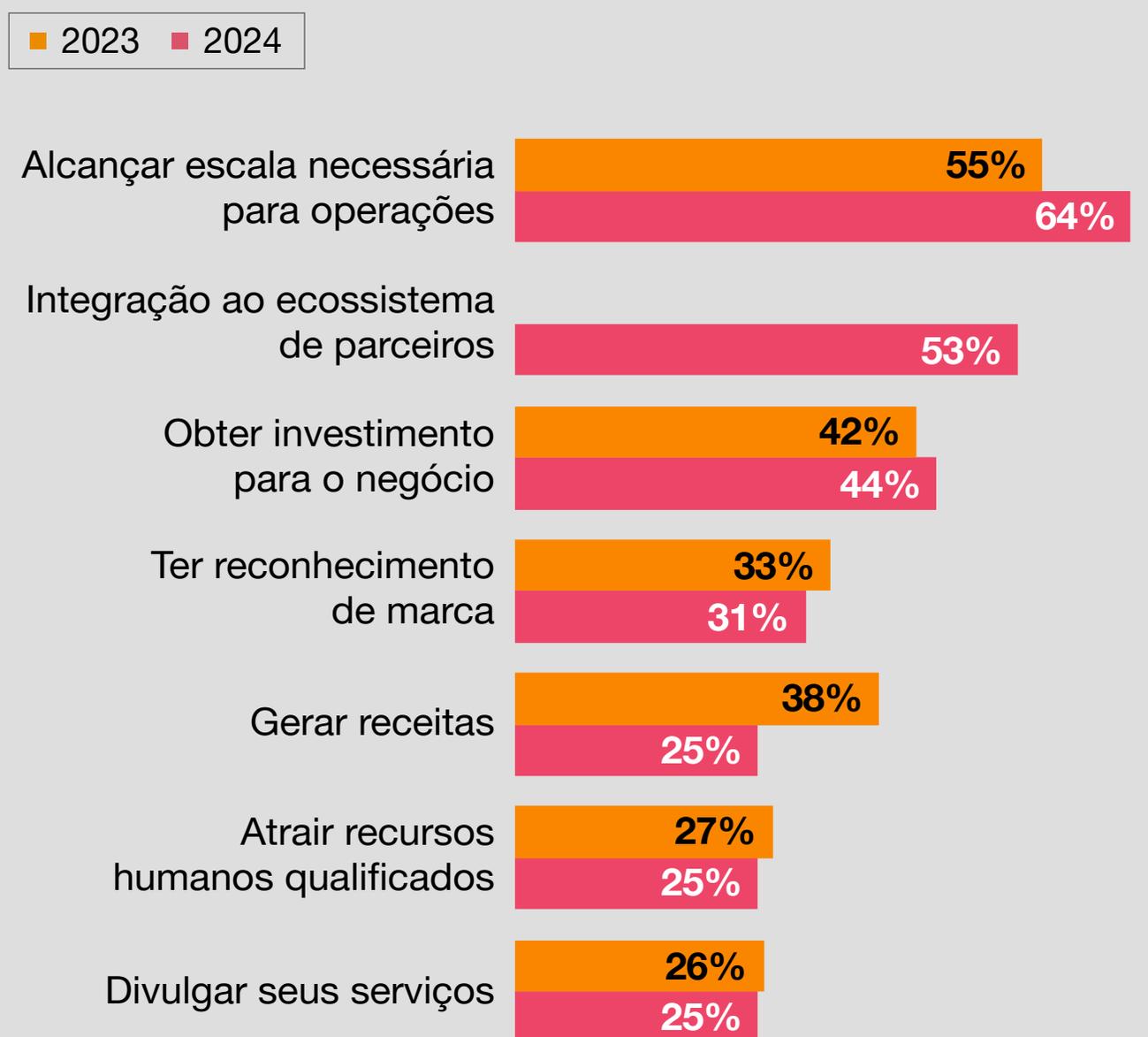
A integração ao ecossistema de parceiros é ao mesmo tempo um desafio e uma oportunidade estratégica para as fintechs. Encará-la não apenas garante a viabilidade operacional dessas empresas, mas também proporciona um diferencial, em termos de soluções mais inovadoras e abrangentes. Isso amplia o alcance das fintechs e pode posicioná-las à frente da concorrência, consolidando sua liderança em um mercado cada vez mais interconectado e colaborativo.

Essa integração se intensificou com a evolução do arcabouço regulatório, como o do Open Finance, que tem forçado as empresas a se conectarem mais estreitamente. A complexidade desse processo envolve alinhar tecnologias, processos e interesses de diversos *players*, o que demanda coordenação estratégica. No entanto, ao superarem esse desafio, as fintechs conseguem oferecer soluções mais inovadoras e abrangentes, ampliando seu alcance e sua competitividade no mercado.

Alcançar a escala necessária para as operações continua sendo o principal desafio à gestão das fintechs, um aspecto mencionado por quase dois terços das empresas. Embora a geração de receitas e a atração de recursos humanos qualificados tenham se tornado menos preocupantes, ainda são aspectos críticos que precisam de atenção constante para sustentar o crescimento.

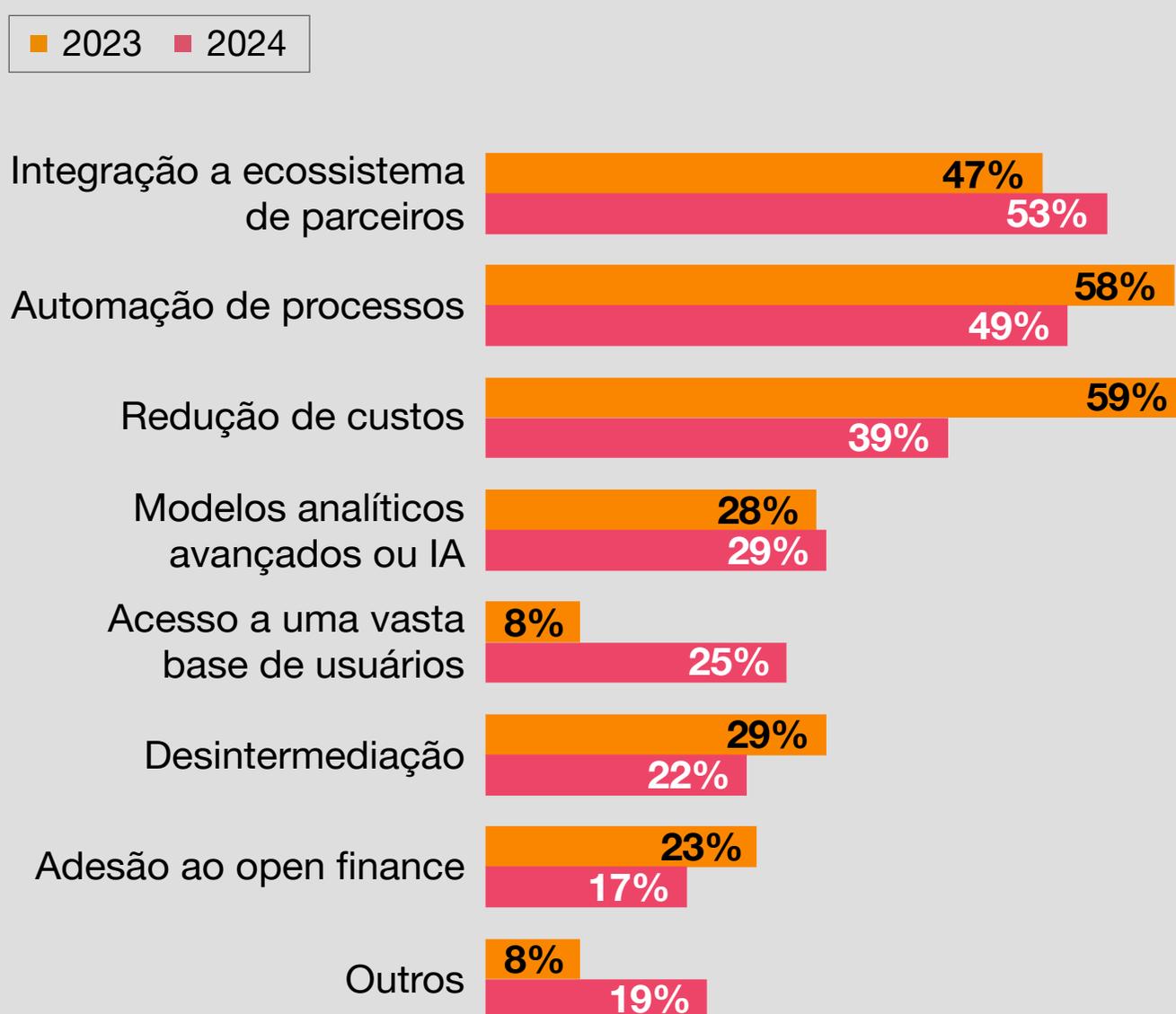
Após a pandemia, houve uma liberação significativa de talentos no mercado, mas o ritmo de recuperação e reintegração dessas pessoas ainda não voltou ao nível anterior. Esse cenário requer uma gestão cuidadosa para garantir que as fintechs possam aproveitar plenamente a disponibilidade desses profissionais em um ambiente econômico em evolução.

Desafios de gestão



Para enfrentar esses obstáculos, as fintechs estão investindo em diferenciais competitivos que, além da integração a parceiros, incluem principalmente a automação de processos e a redução de custos, aspectos essenciais para alcançar escalabilidade e eficiência. A adoção crescente de modelos analíticos avançados ou inteligência artificial destaca a importância de dados e tecnologia para melhorar a tomada de decisões e otimizar operações.

Diferenciais das fintechs

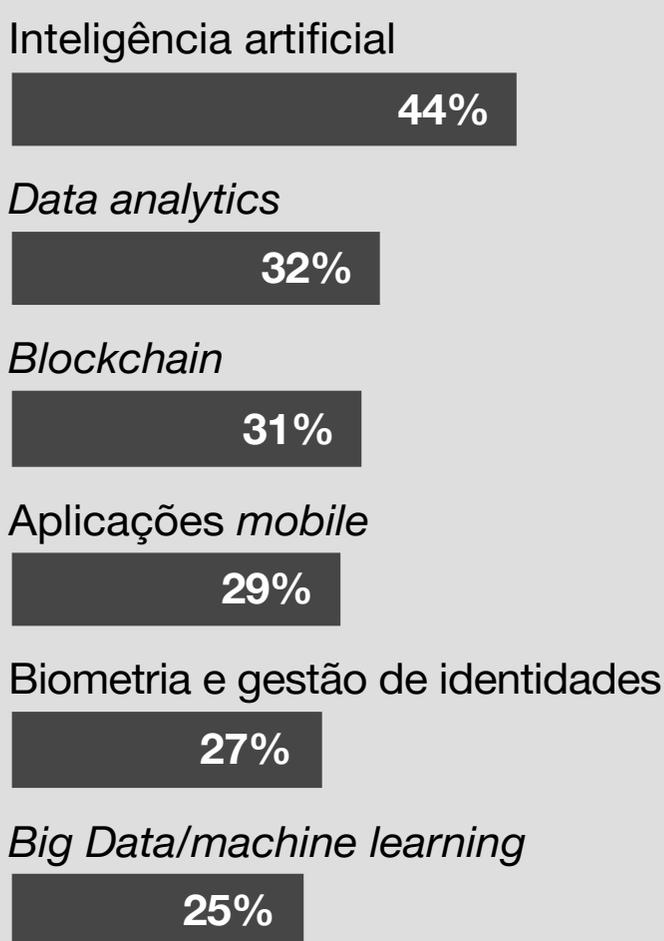
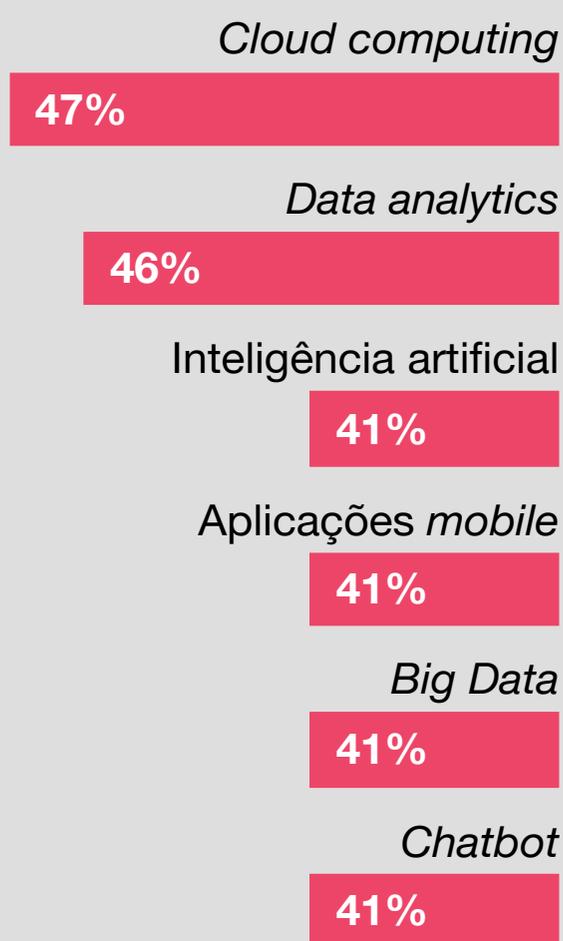


No campo tecnológico, as fintechs já dominam o uso de ferramentas como *cloud computing* e *data analytics*, que se tornaram bases essenciais para suas operações. No entanto, elas estão planejando expandir o uso de tecnologias emergentes como inteligência artificial e *blockchain* nos próximos anos.

Enquanto a inteligência artificial promete melhorar a eficiência e a personalização dos serviços, o *blockchain* é visto como uma tecnologia com grande potencial para revolucionar a segurança e a transparência das transações financeiras. Apesar das incertezas regulatórias e do estágio inicial de desenvolvimento, as fintechs estão explorando o *blockchain* para aplicações como a tokenização de ativos e a criação de soluções descentralizadas, o que poderá se tornar um diferencial importante à medida que o ambiente regulatório evolui.

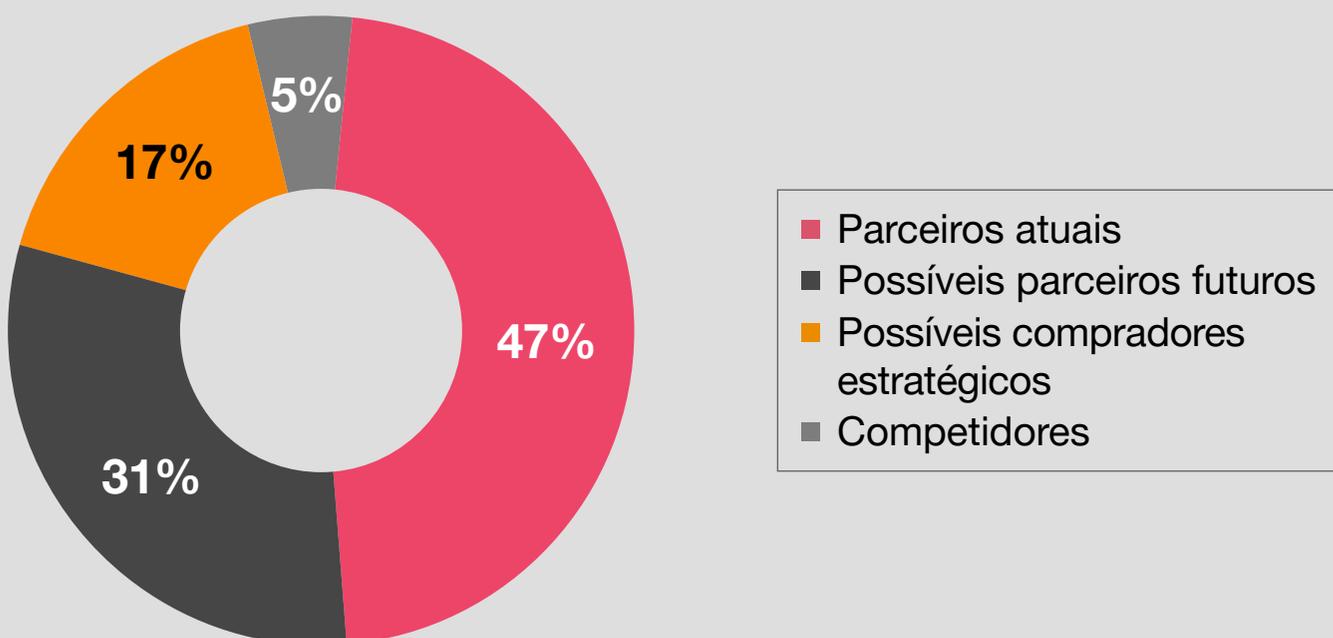
Principais tecnologias que dominam

Principais tecnologias que planejam ter



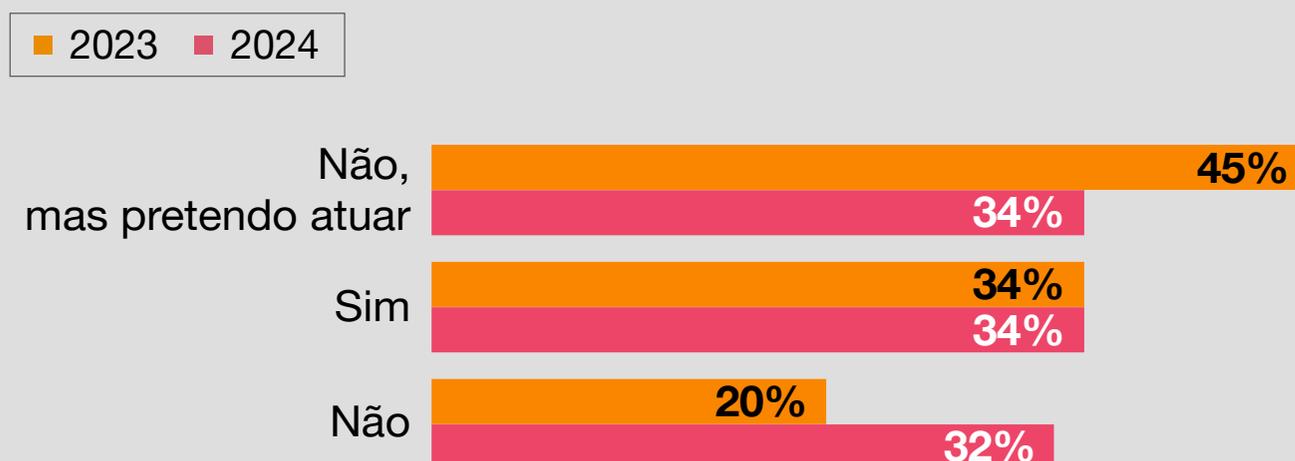
A percepção das instituições financeiras tradicionais como parceiros, mais do que concorrentes, indica a existência de um ambiente colaborativo, no qual as fintechs buscam complementar o sistema financeiro existente em vez de competir diretamente com ele.

Como enxerga as instituições financeiras tradicionais



A atuação internacional das fintechs manteve-se estável, mas houve uma redução na intenção de se expandir para outros países. Esse recuo pode refletir uma maior cautela diante dos desafios internacionais, como regulamentos complexos, competição acirrada e incertezas econômicas. Além disso, o aumento da parcela de fintechs que optaram por não atuar no exterior reflete uma tendência de concentração no mercado doméstico, onde elas podem estar buscando consolidar suas operações e fortalecer sua posição antes de considerar novos mercados.

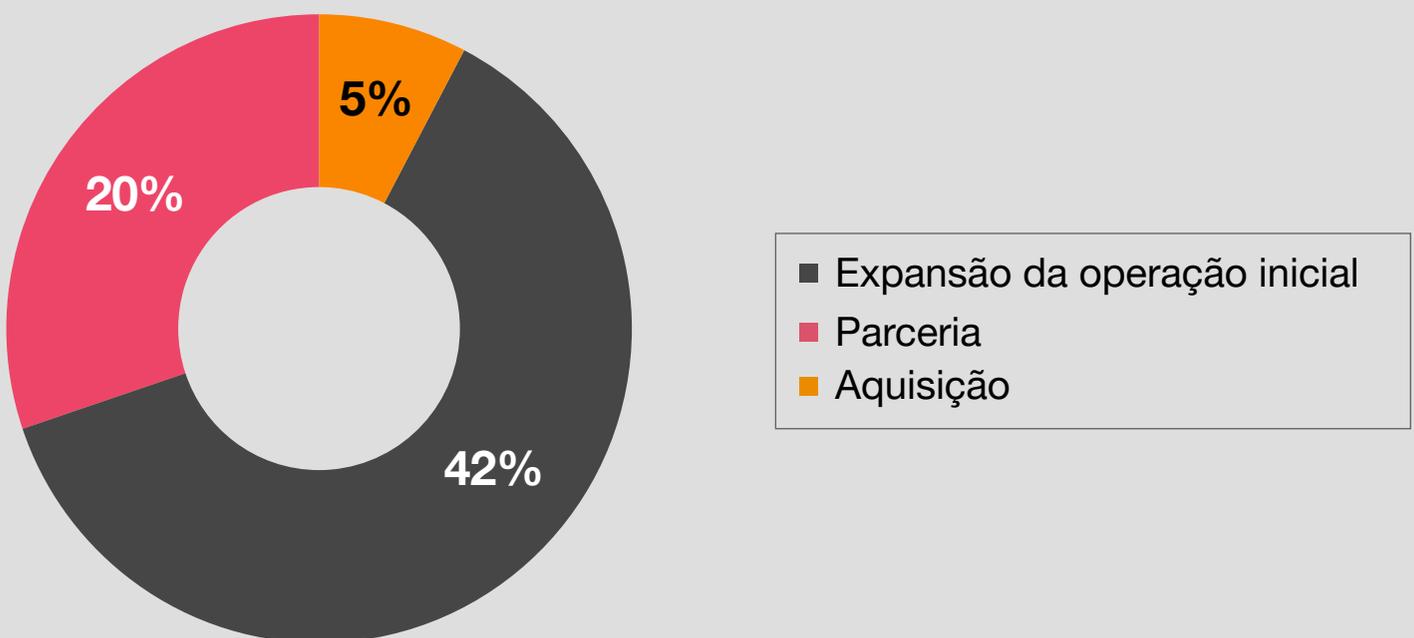
Atuam no exterior





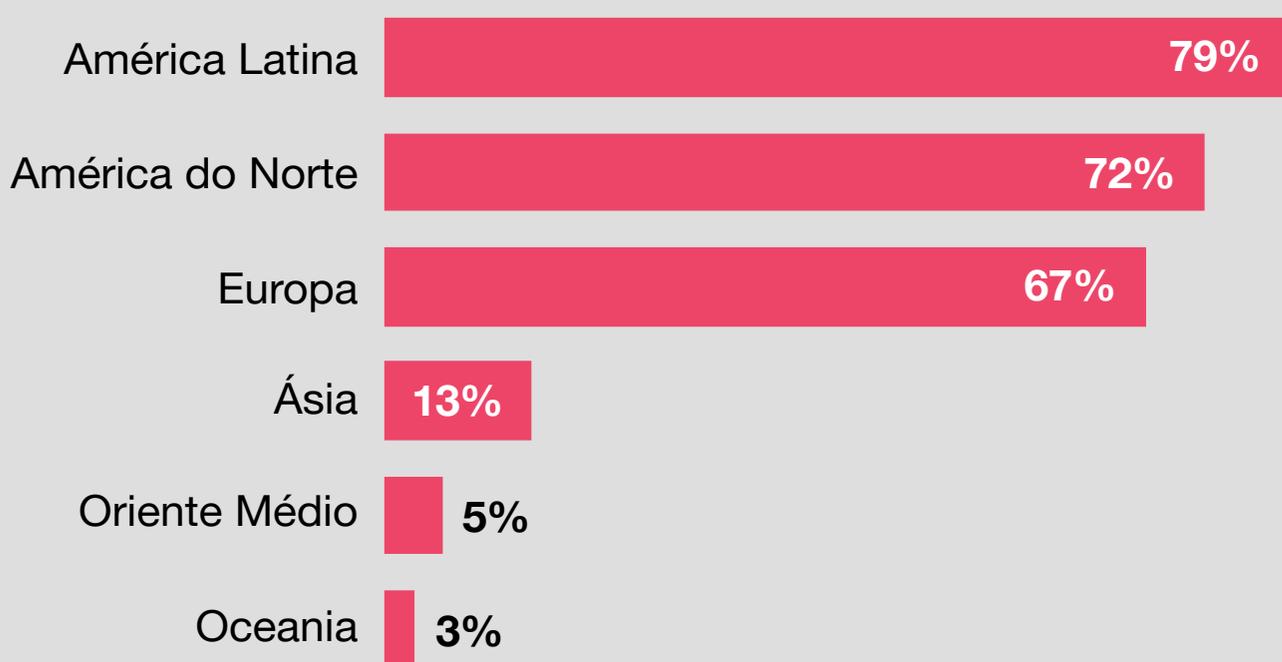
Entre as fintechs que pretendem expandir sua atuação para o exterior, a maioria prefere abordagens mais seguras e controláveis, como o crescimento orgânico, partindo de operações já estabelecidas, e as parcerias. As aquisições são menos frequentes (5%), possivelmente por serem vistas como arriscadas e custosas.

Estratégia para atuar no exterior



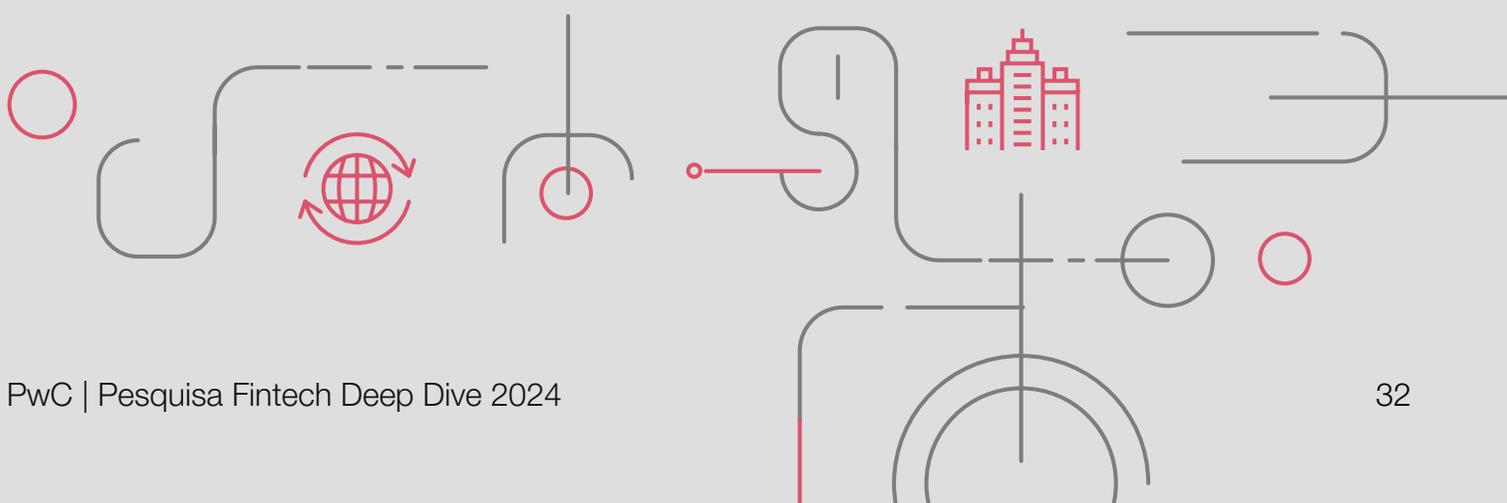
Em termos de regiões de interesse para a expansão, as fintechs preferem mercados com os quais têm mais familiaridade. A América Latina lidera, seguida pela América do Norte e pela Europa. Regiões como Ásia, Oriente Médio e Oceania são menos priorizadas, em grande parte devido a diferenças culturais, desafios regulatórios e a complexidade de adaptação às características locais.

Regiões onde atua

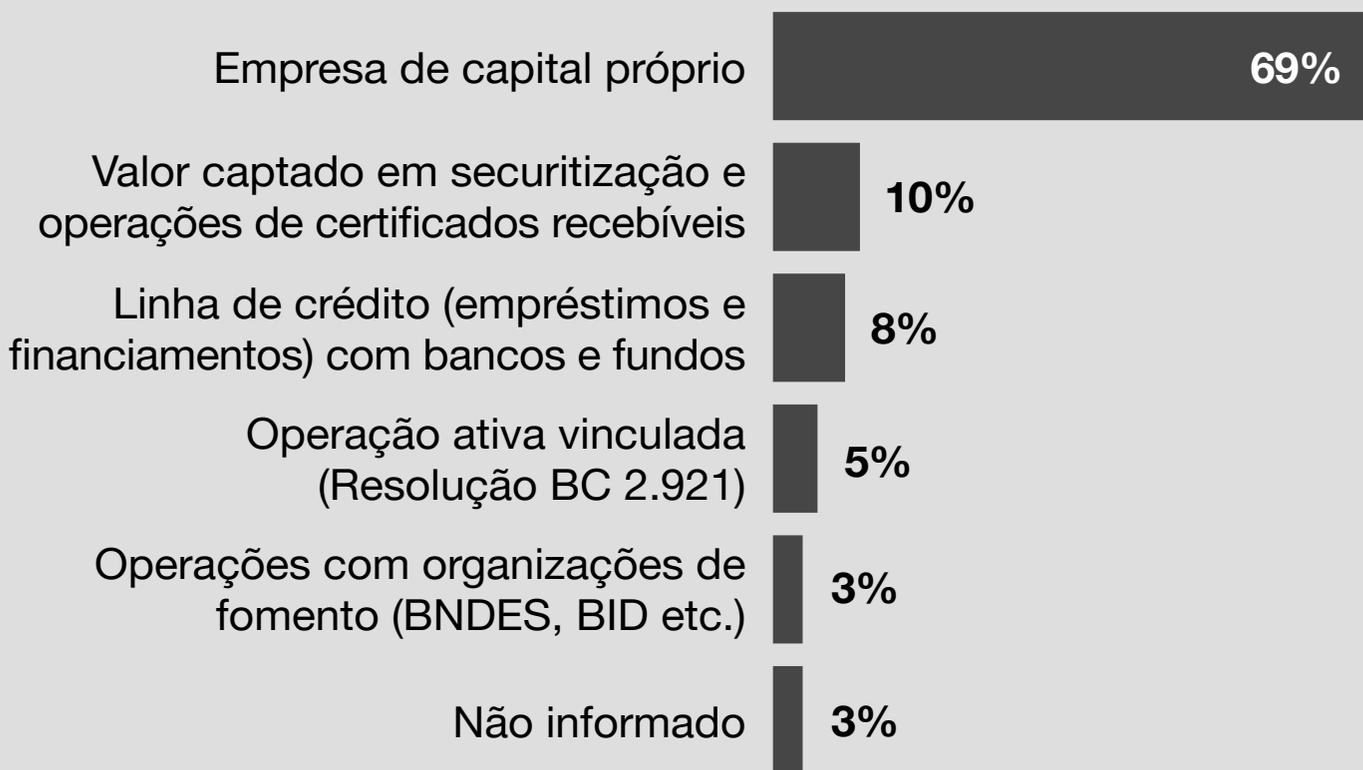


As fintechs ainda dependem muito de capital próprio: 69% das operações financeiras são sustentadas por recursos internos. Isso insinua que muitas dessas empresas ainda estão em uma fase de maturidade inicial ou enfrentam dificuldades para acessar fontes de financiamento externas mais diversificadas, como securitizações e linhas de crédito com bancos e fundos.

A participação limitada de operações financiadas por organizações de fomento, como o BNDES ou BID (3%), indica que esses recursos são subutilizados, seja devido a barreiras burocráticas ou por falta de conhecimento sobre essas opções.

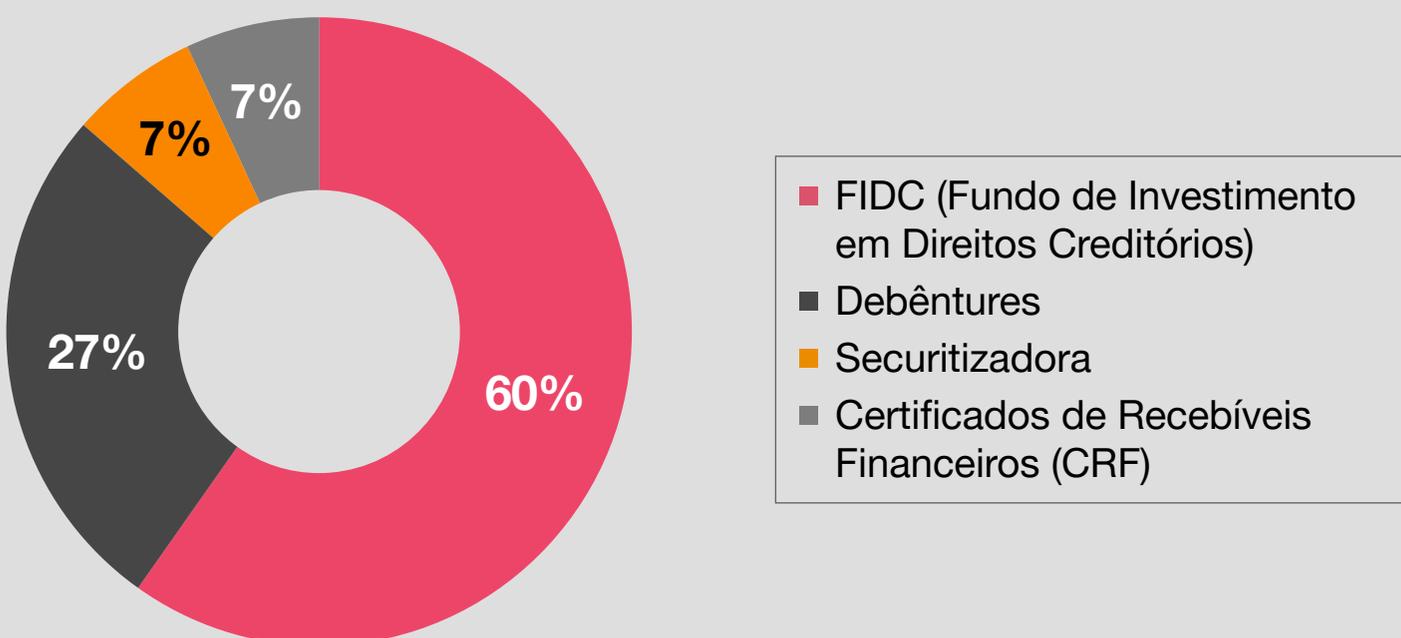


Fontes de financiamento primário das operações financeiras



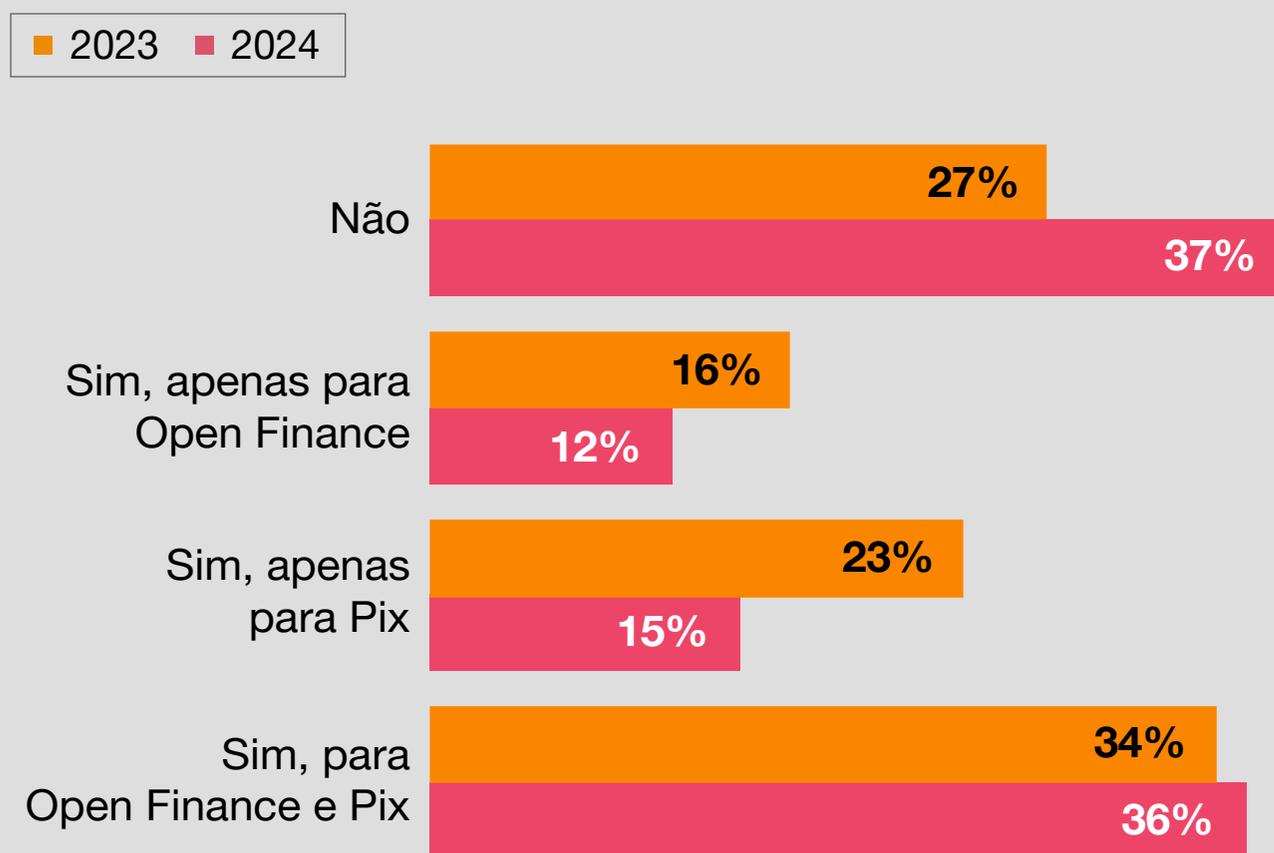
A baixa adoção de securitizações e recebíveis sugere que muitas fintechs ainda não estão prontas ou não têm escala suficiente para acessar esses mercados, preferindo confiar em fontes mais tradicionais e controláveis de financiamento. Entre as que usam esses instrumentos financeiros, os FIDCs são a escolha mais comum, representando 60% das operações, por serem mecanismos mais simples para permitir a escalabilidade da operação.

Uso de securitizações ou recebíveis



Embora o Open Finance e o Pix estejam ganhando relevância entre as fintechs, mais de um terço das empresas ainda não se envolveu com essas tecnologias. No entanto, o crescimento das soluções que combinam Open Finance e Pix demonstra uma tendência de integração dessas inovações no setor.

Desenvolvem soluções para Open Finance e Pix



Em contraste, a adesão a iniciativas relacionadas a criptomoedas e CBDCs é menor e muito próxima dos 32% registrados na edição anterior da pesquisa. Isso possivelmente reflete os desafios regulatórios relacionados a esses ativos e o estágio inicial do mercado.

34%

Desenvolvem soluções para criptomoedas ou moedas digitais centralizadas (CBDCs).

Contatos

PwC Brasil

Somos um network de firmas presente em 151 territórios, com mais de 360 mil profissionais dedicados à prestação de serviços de qualidade em auditoria e asseguração, consultoria tributária e societária, consultoria de negócios e assessoria em transações.



Lindomar Schmoller

Sócio e Líder de Serviços Financeiros
da PwC Brasil

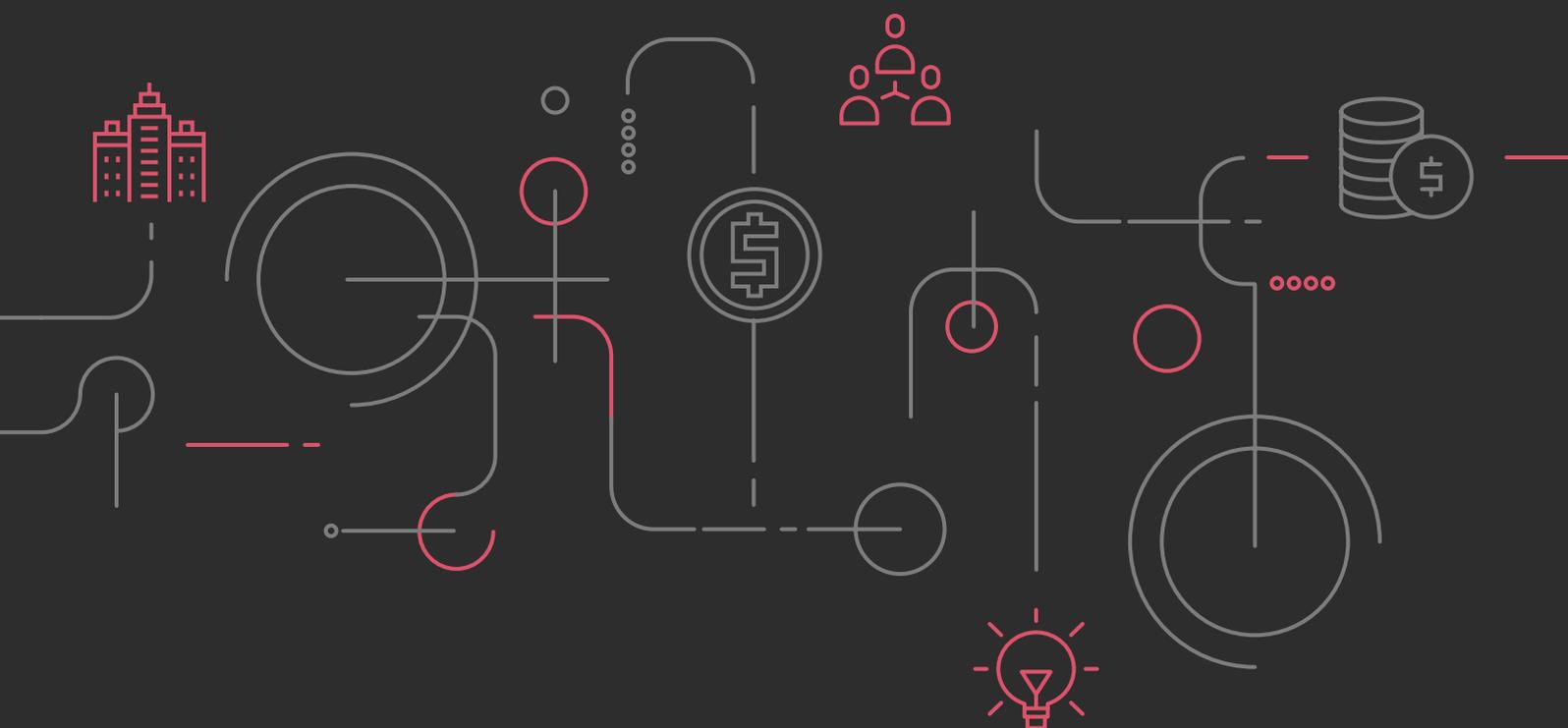
lindomar.schmoller@pwc.com



Willer Marcondes

Sócio da Strategy& e líder de Consultoria
em Serviços Financeiros

willer.marcondes@pwc.com



Contatos

ABFintechs

Fundada em outubro de 2016, reúne cerca de 700 associados e tem como missão garantir que o maior número possível de fintechs se torne realidade como negócio, além de fazer do Brasil uma referência em inovação no setor financeiro, passando a ser um fornecedor para o mundo de inovação disruptiva em finanças.



Diego Perez

Presidente da ABFintechs

diego.perez@abfintechs.com.br

Diretores executivos



Carlos de Oliveira

carlos.oliveira@abfintechs.com.br



Marcelo Martins

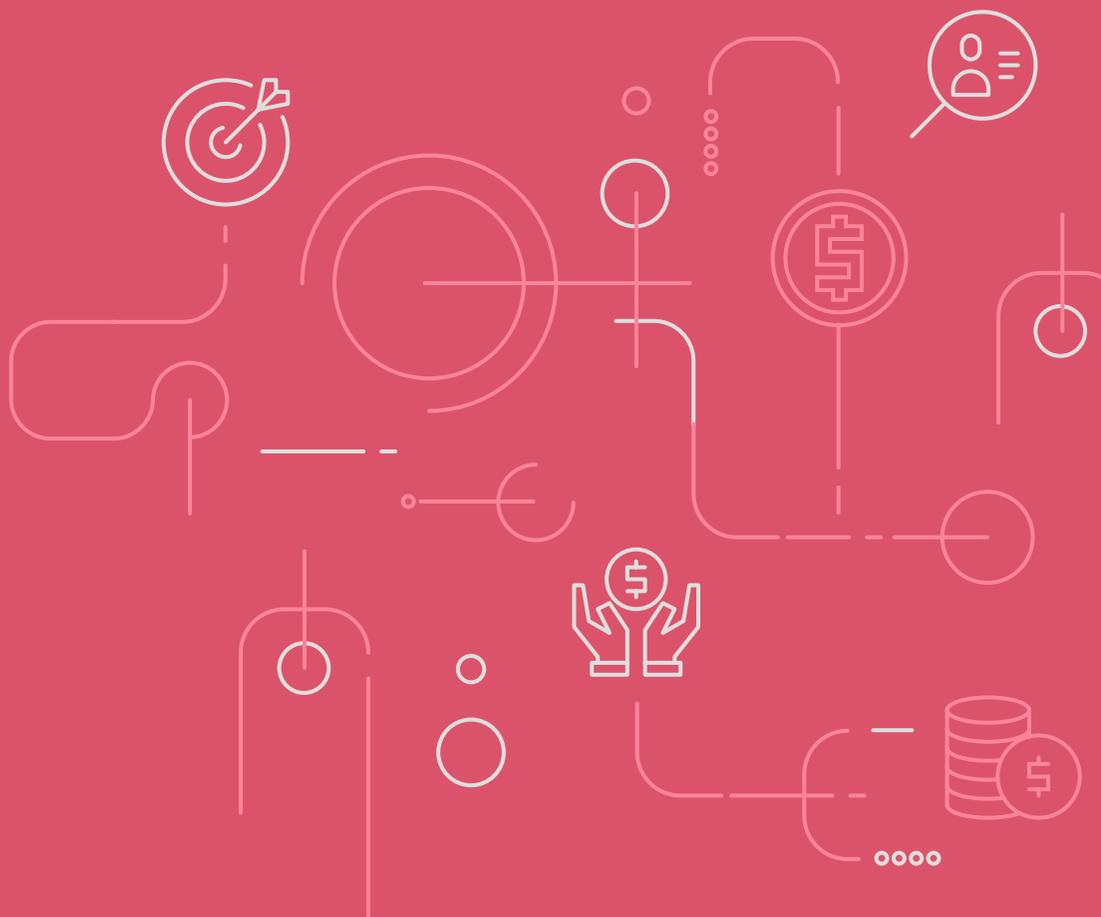
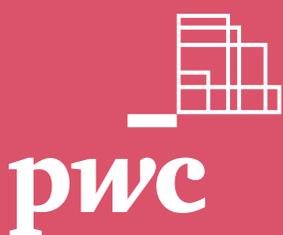
marcelo.martins@abfintechs.com.br



Mariana Bonora

mariana.bonora@abfintechs.com.br





Acesse o site:

www.pwc.com.br

Siga a PwC nas redes sociais



Neste documento, "PwC" refere-se à PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda., firma membro do network da PricewaterhouseCoopers, ou conforme o contexto sugerir, ao próprio network. Cada firma membro da rede PwC constitui uma pessoa jurídica separada e independente. Para mais detalhes acerca do network PwC, acesse: www.pwc.com/structure

© 2024 PricewaterhouseCoopers Brasil Ltda. Todos os direitos reservados.