

Pesquisa

Fintech Deep.Dive.2023

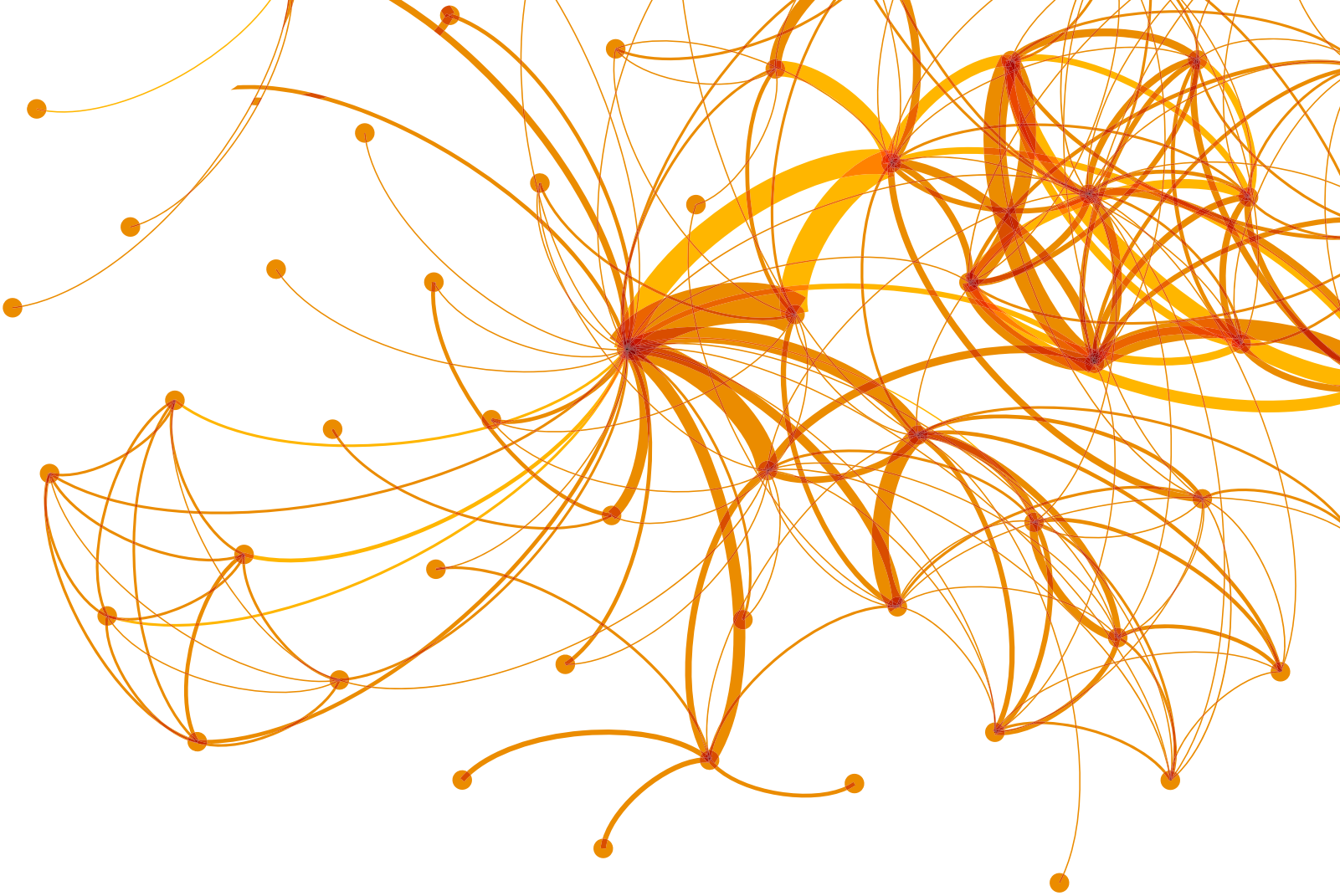


**ABFIN
TECHS**

associação brasileira de fintechs

Conteúdo

●	Aposta na resiliência	03
●	Investidores mais seletivos	07
●	Foco no crescimento rentável	13
●	Tendências e oportunidades	19
●	Metodologia	28
●	Contatos	29



Aposta na resiliência

Fintechs priorizam rentabilidade para alavancar crescimento sustentável

A **Pesquisa Fintech Deep Dive 2023** mostra que, em um cenário de opções limitadas de financiamento, as fintechs brasileiras estão direcionando suas prioridades estratégicas para o crescimento financeiro sustentável. Ao priorizar a rentabilidade, elas adotam uma abordagem resiliente para atravessar o atual período de incertezas e se posicionar para o sucesso no longo prazo.

Para isso, estão adaptando sua oferta de produtos a nichos de mercado, aprimorando seus modelos de negócios para garantir um fluxo constante de renda, com base na exploração de segmentos de clientes corporativos mais rentáveis, e apostando menos na abertura de capital.

A situação é desafiadora, mas também promissora. Afinal, a mudança para uma mentalidade focada na rentabilidade permite que as fintechs não apenas sobrevivam à redução de investimentos, mas também se diferenciem em um mercado altamente competitivo, com base na redução de custos e na automação, e possam estar bem posicionadas para prosperar quando o cenário de investimentos melhorar.

Realizada pela Associação Brasileira de Fintechs (ABFintechs) e pela PwC Brasil, a quinta edição anual da pesquisa traça um perfil do ecossistema de inovação e empreendedorismo no segmento de serviços financeiros do país com base em informações fornecidas por 108 fintechs de diferentes setores de atuação.

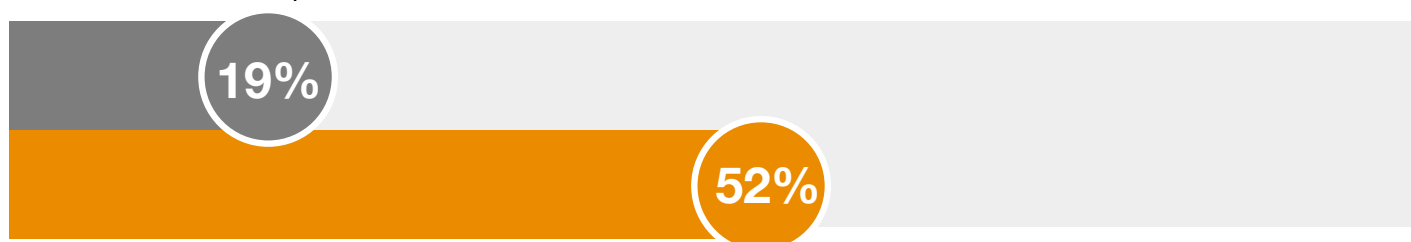
Confira alguns destaques desta edição

- A crise econômica/política disparou como principal dificuldade para obter capital.

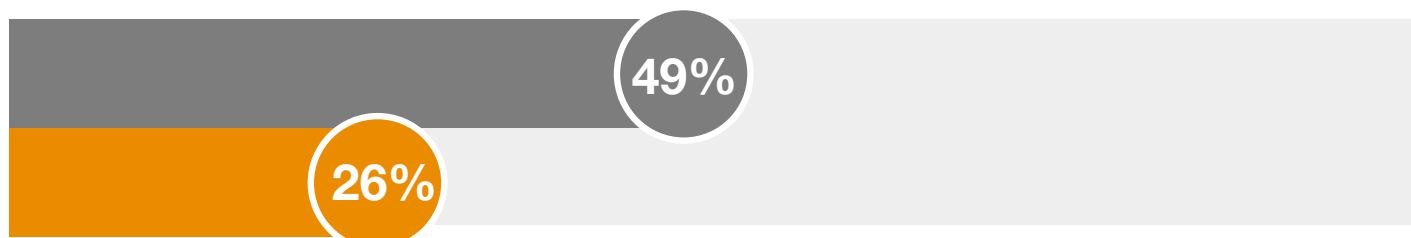
Desafios para obter capital

● 2022 ● 2023

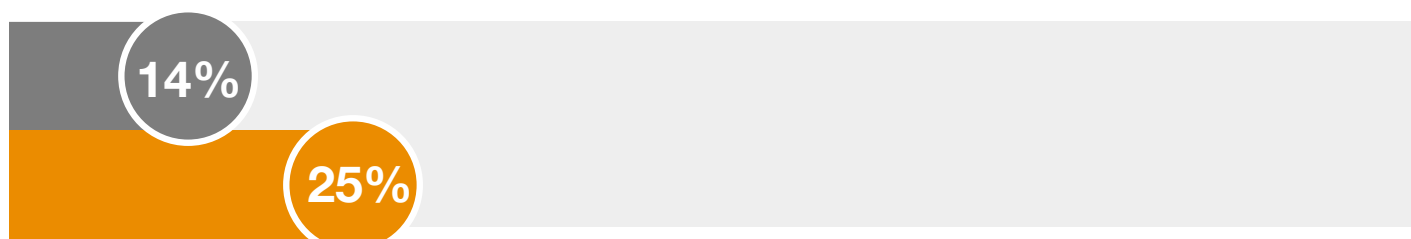
Crise econômica/política



Falta de exposição da marca



Ausência ou escassez de investidores



- A parcela de empresas sem faturamento, que chegou a 38% em 2020, baixou em 2022 para o menor percentual registrado nas cinco edições da pesquisa com **7%**.
- A fatia de empresas com crescimento zero ou negativo continua caindo: depois de recuar para 21% em 2021, agora chega a **19%**.
- **43%** das fintechs participantes atingiram o *break-even*. Eram 35% em 2022.

- Mais da metade das empresas (**56%**) estão voltadas apenas para o segmento B2B (soluções para empresas), que é mais rentável. O resultado representa uma alta expressiva em relação aos 40% da edição anterior da pesquisa. Enquanto isso, o foco exclusivo em B2C (soluções para o consumidor final) caiu de 10% para 6%.
- **21%** pretendem manter a empresa com capital fechado, em comparação com 13% registrados em 2022 – um sinal de que os *valuations* não estão tão atraentes como antes.

- Crédito e meios de pagamento continuam sendo os principais segmentos de atuação das fintechs, mas agora seguidos de gestão financeira, em vez de bancos digitais.



17%

Crédito



16%

Meios de
pagamento



14%

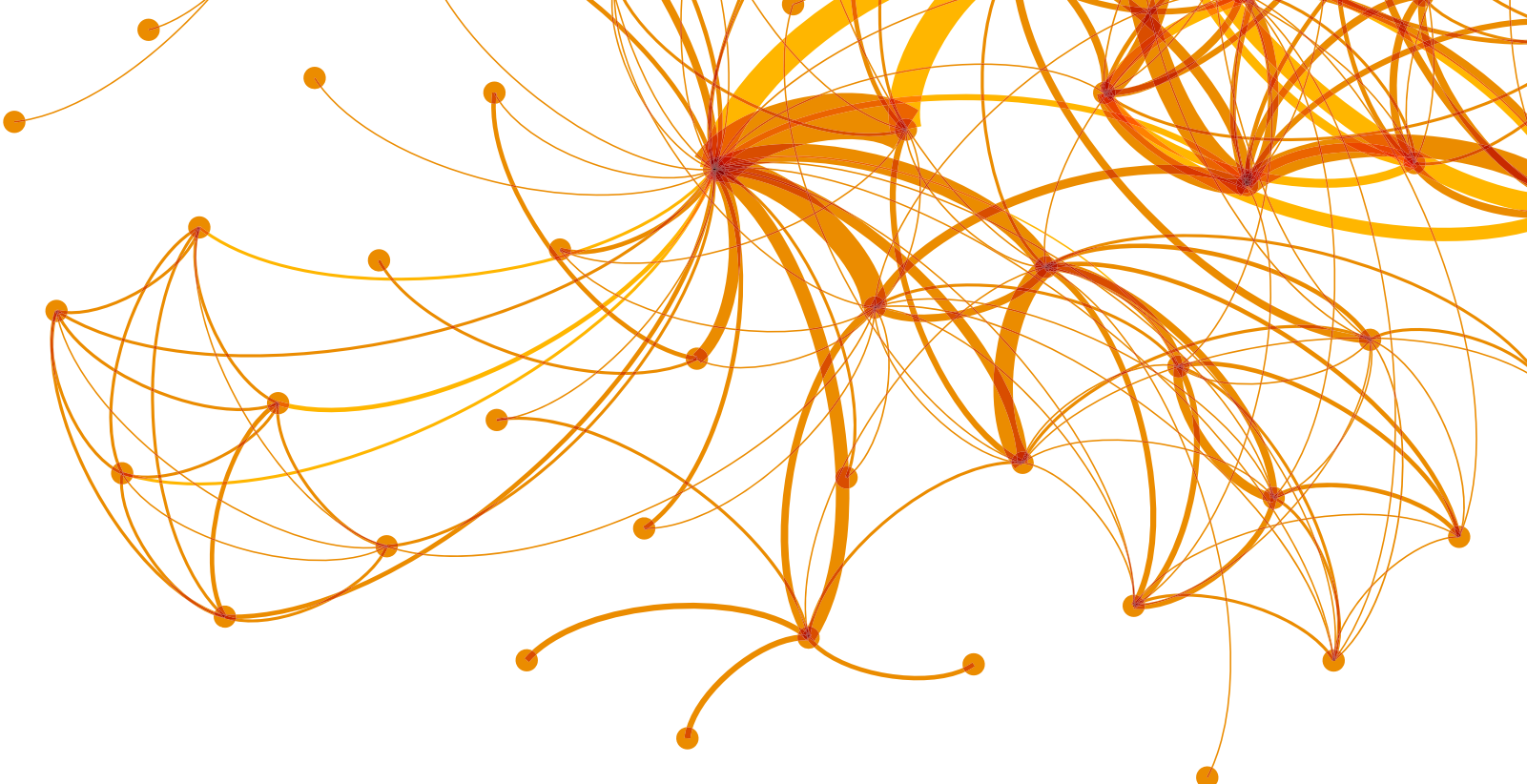
Gestão
Financeira



Nesta edição da pesquisa, chama atenção o movimento das fintechs rumo ao segmento B2B. No primeiro momento, vimos que muitas empresas foram para o B2C, colocando mais foco na experiência do consumidor, mas ficou claro que rentabilizar esse mercado é bastante difícil. As fintechs começaram então a ver nas pequenas e médias empresas um público subatendido, com necessidades específicas. Vários nichos ainda têm uma qualidade de atendimento insatisfatório. Nessa migração para o B2B, elas tentam capturar oportunidades em resposta a uma dor mais latente da pequena e média empresa, em geral ainda tratada como varejo bancário pelas grandes instituições financeiras.”



Willer Marcondes, sócio e líder de Consultoria em Serviços Financeiros



Investidores mais seletivos

A incerteza gerada pela pandemia de covid-19, o aumento das taxas de juros para combater a inflação nas principais economias e a instabilidade geopolítica – reforçada por fatores como a guerra na Ucrânia – criaram nos últimos anos um ambiente desafiador para os empreendedores captarem recursos.

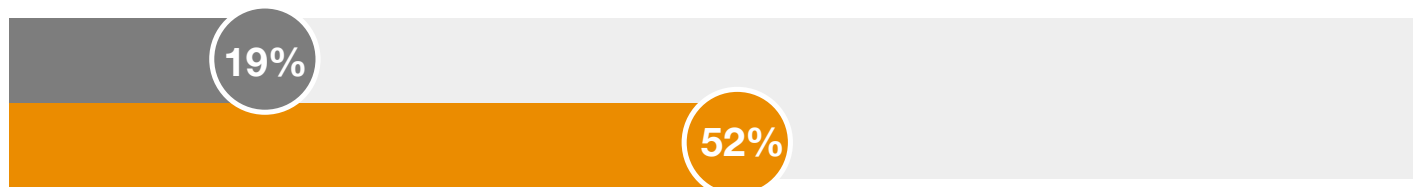
A maior aversão dos investidores ao risco aumentou a seletividade na concessão de financiamento, com investimentos mais conservadores e custos de empréstimo mais altos.

Os participantes da **Fintech Deep Dive** percebem esse clima de incerteza e mencionam a crise econômica/política como principal obstáculo à captação de investimentos, com o dobro das citações do segundo item na lista e muito acima dos resultados registrados no ano passado.

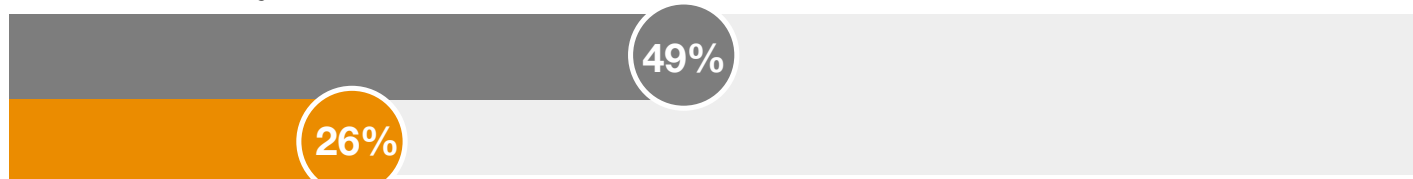
Desafios para obter capital

● 2022 ● 2023

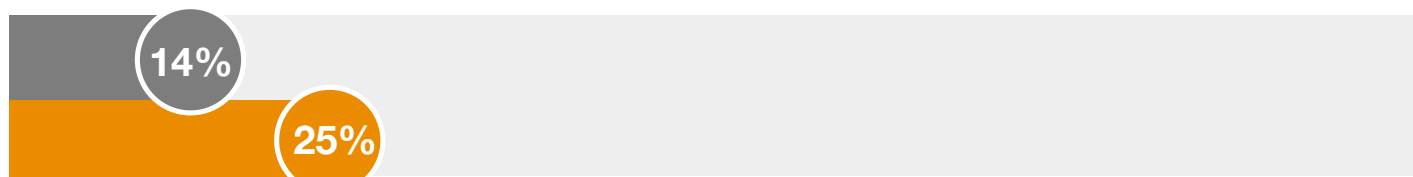
Crise econômica/política



Falta de exposição da marca



Ausência ou escassez de investidores

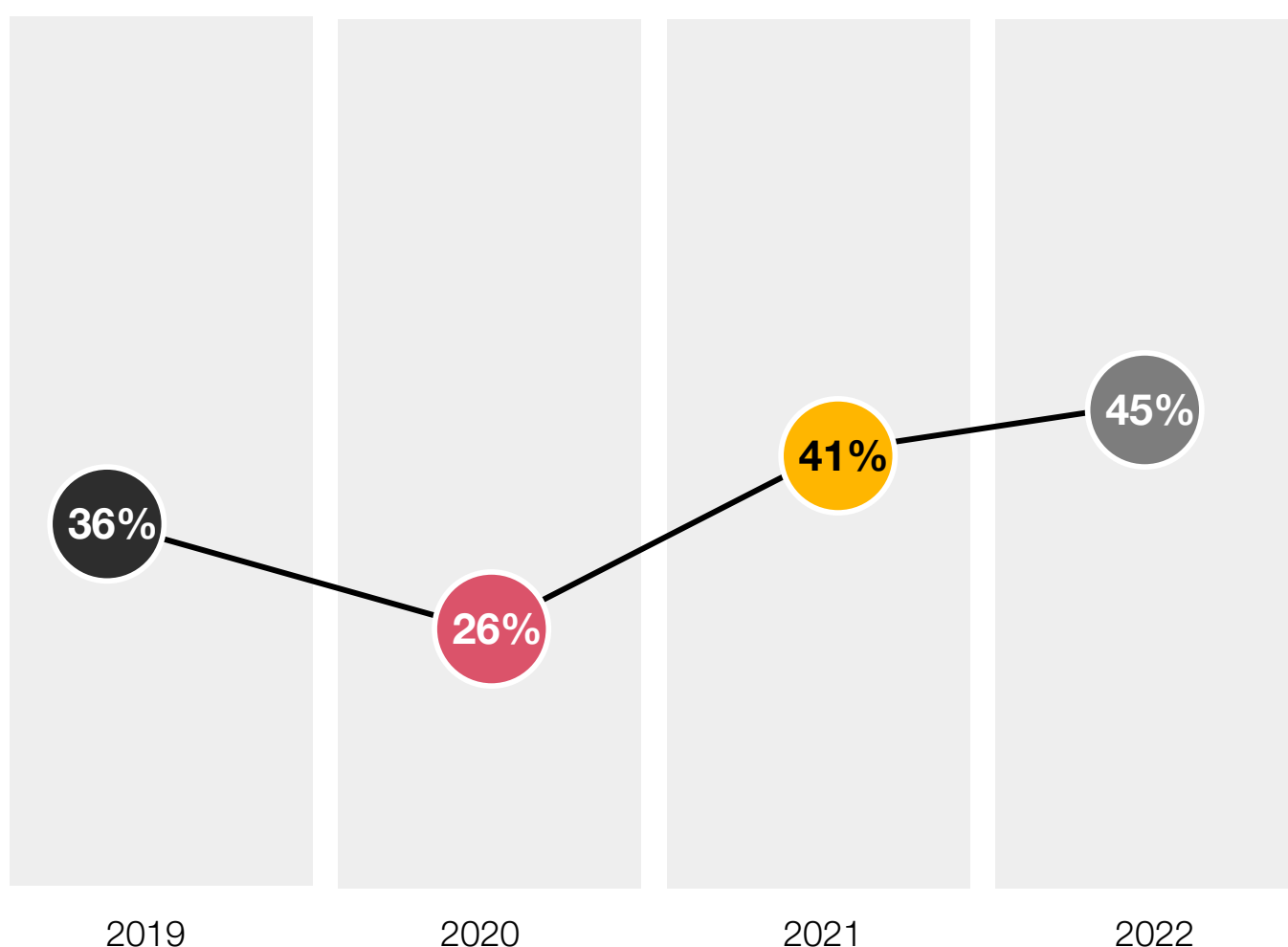


Mesmo nesse cenário, o segmento de fintechs parece ter sido menos afetado que as startups de modo geral pela escassez de investimentos.

- A fatia de empresas que receberam recursos cresceu de **41%** para 45% de 2021 para 2022.
- O percentual de empresas que conseguiram captar mais de R\$ 10 milhões subiu de 21% para **31%**.
- Os recursos vieram principalmente de fundos de *venture capital* (**36%**) e investidores-anjo (**35%**).
- Em **24%** dos casos, os recursos foram de fontes internacionais.
- A parcela de empresas que já participou de pelo menos uma rodada de investimento subiu de 44% para **62%**. Entre as fintechs de crédito, esse percentual sobe para **74%**.

A explicação para o fenômeno pode estar no fato de que as fintechs são vistas como mais resilientes a crises econômicas do que outros tipos de startups, já que podem contar com um mercado muito amplo a ser explorado e têm mais capacidade de alcançar economias de escala.

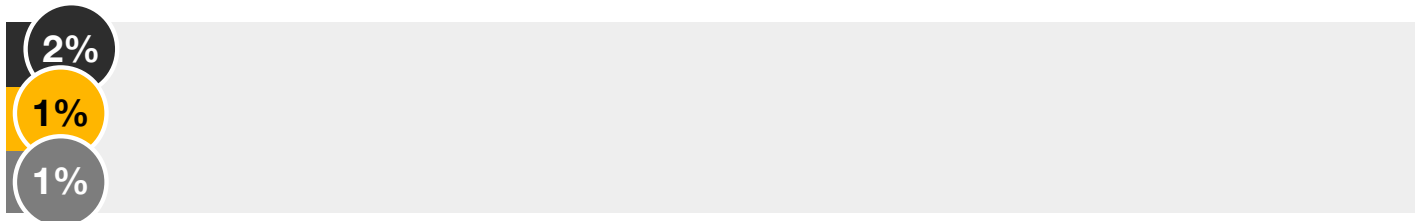
Receberam novos investimentos



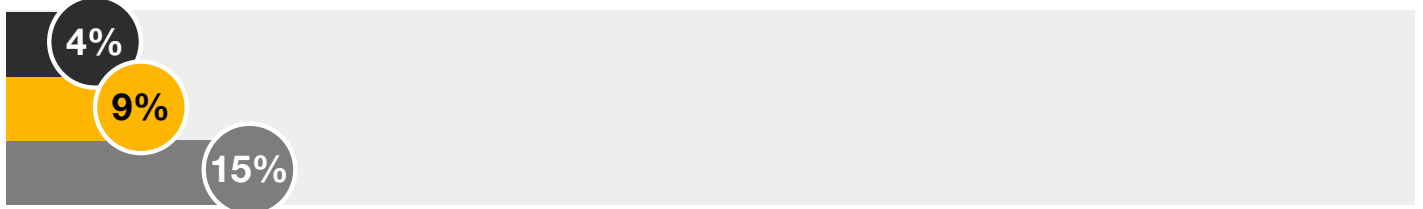
Valor captado

● 2019 ● 2021 ● 2022

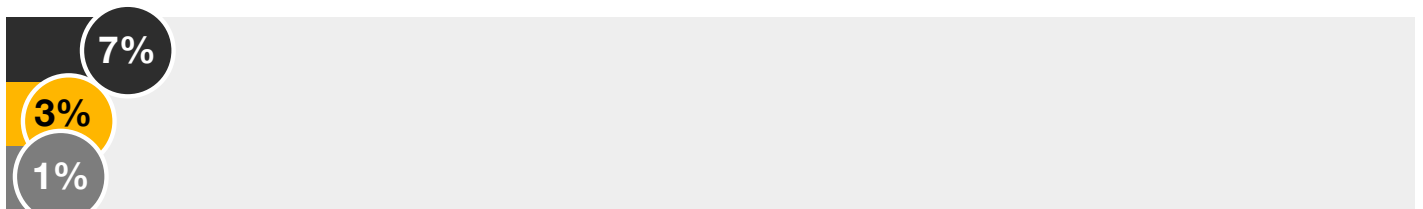
Acima de R\$ 200 milhões



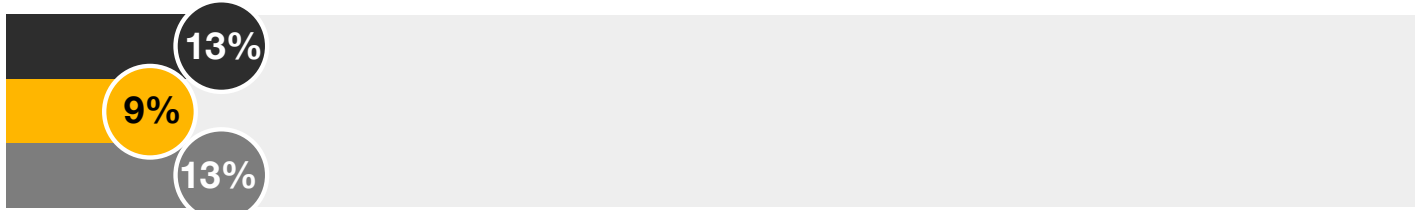
De R\$ 50 milhões a R\$ 200 milhões



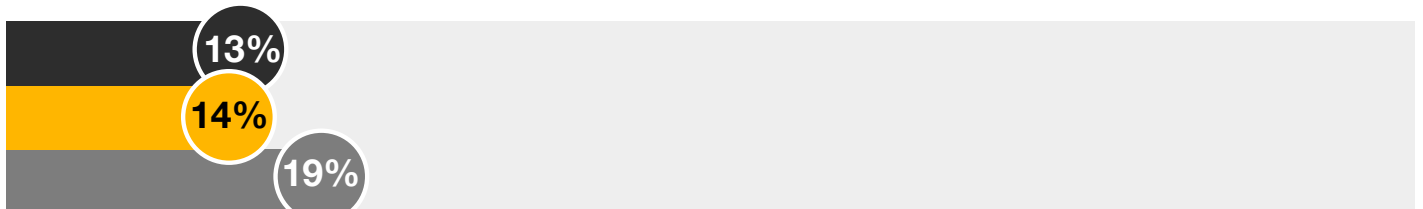
De R\$ 30 milhões a R\$ 50 milhões



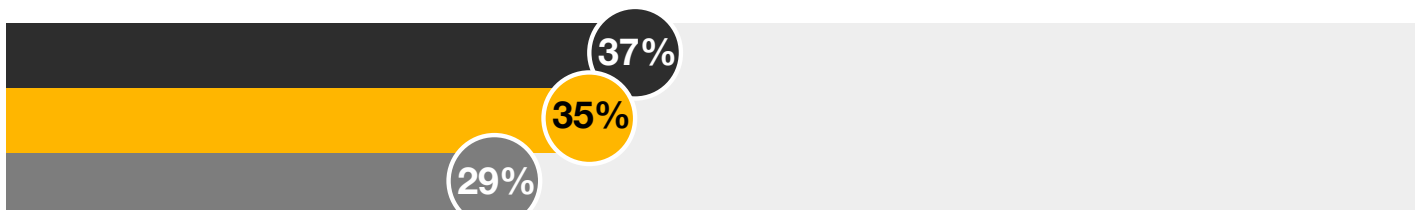
De R\$ 10 milhões a R\$ 30 milhões



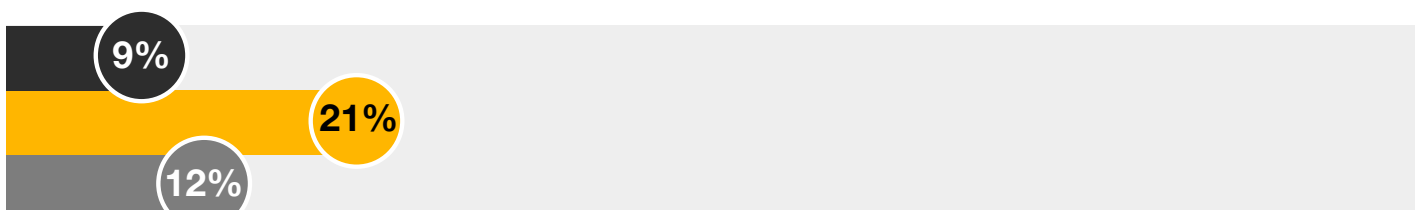
De R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões



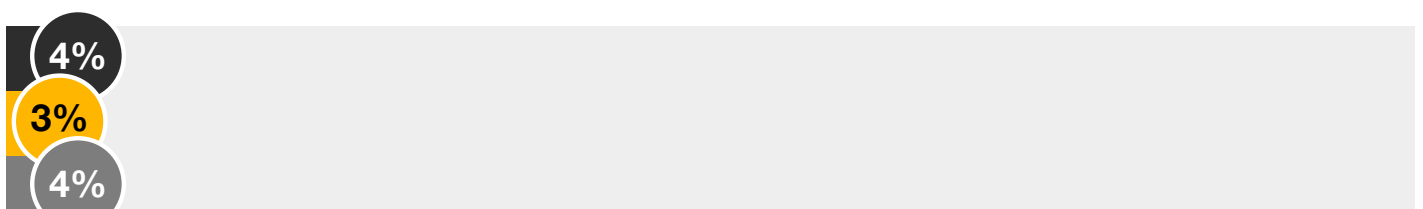
De R\$ 1 milhão a R\$ 5 milhões



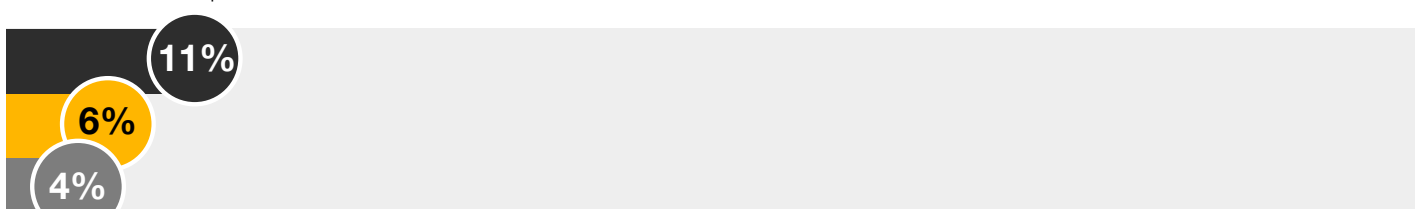
De R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão



De R\$ 350 mil a R\$ 500 mil



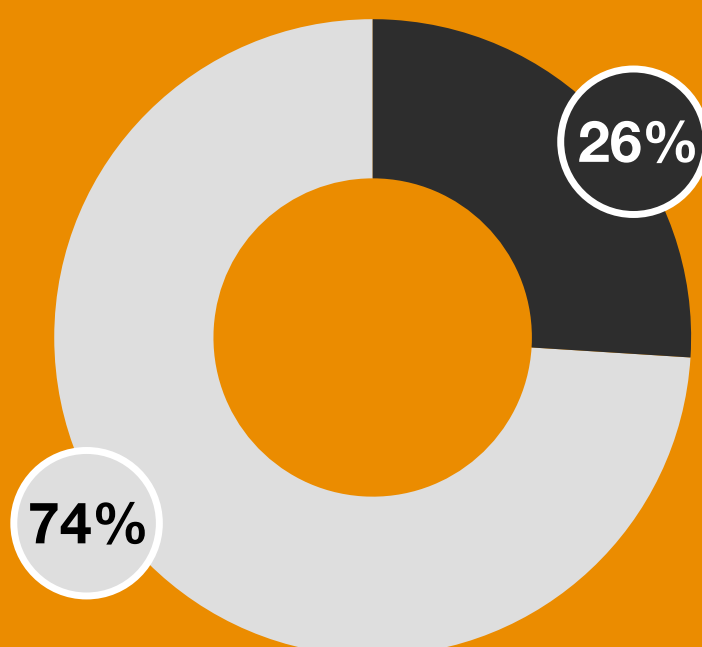
Menos de R\$ 350 mil





Estão buscando investimentos?

- Sim
- Não



As empresas também se mostram mais contidas em relação a suas ambições de captação:



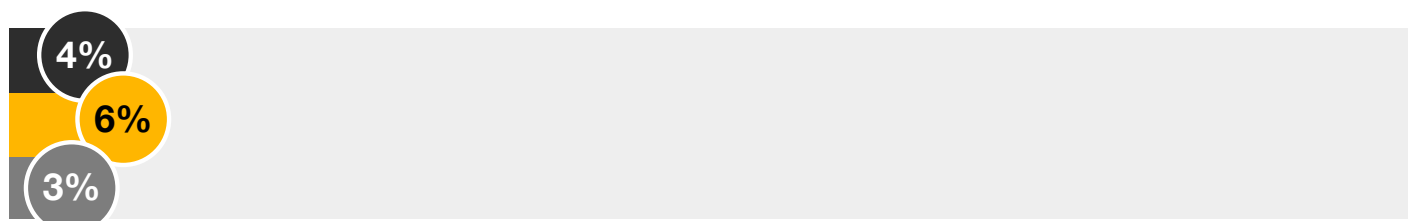
55%

estão buscando investimentos limitados a R\$ 10 milhões. O percentual é ligeiramente maior do que os 52% do ano passado, mesmo considerando os efeitos da inflação.

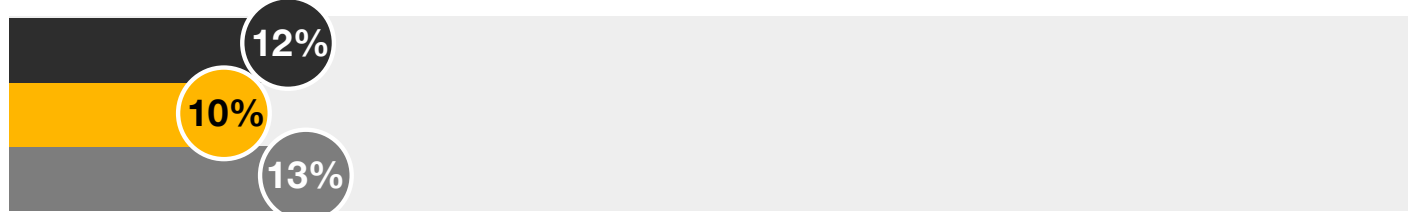
Quanto as empresas querem captar

● 2019 ● 2021 ● 2022

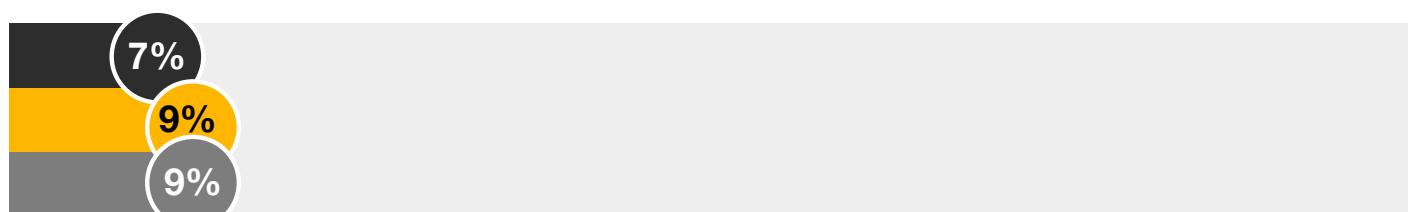
Acima de R\$ 200 milhões



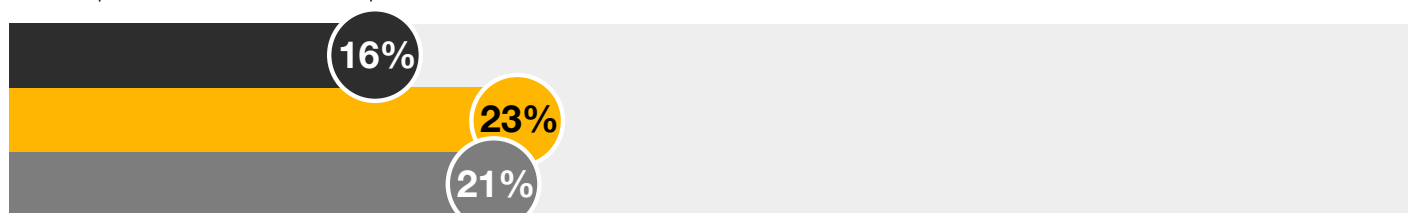
De R\$ 50 milhões a R\$ 200 milhões



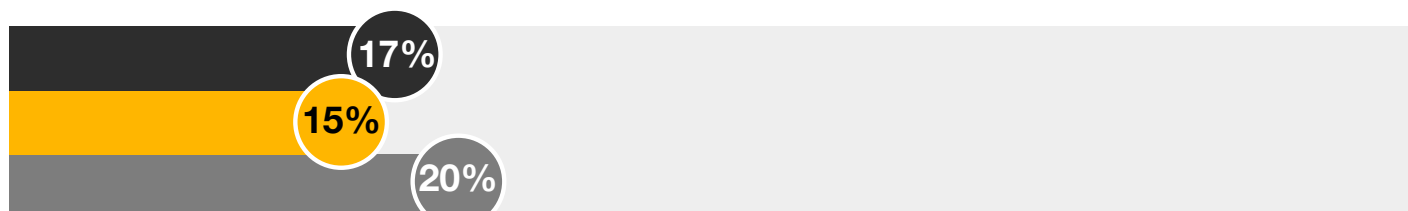
De R\$ 30 milhões a R\$ 50 milhões



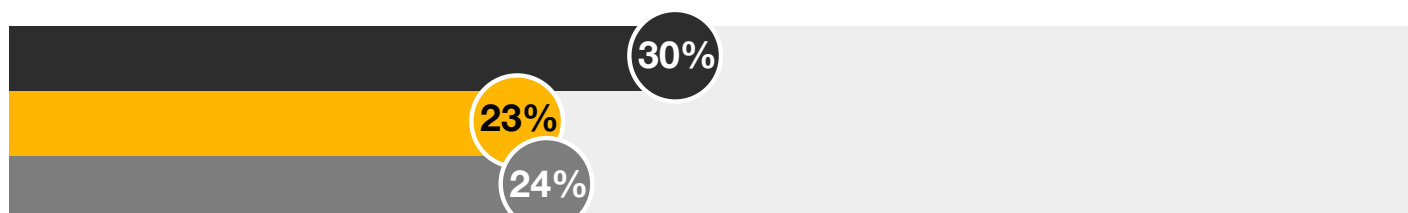
De R\$ 10 milhões a R\$ 30 milhões



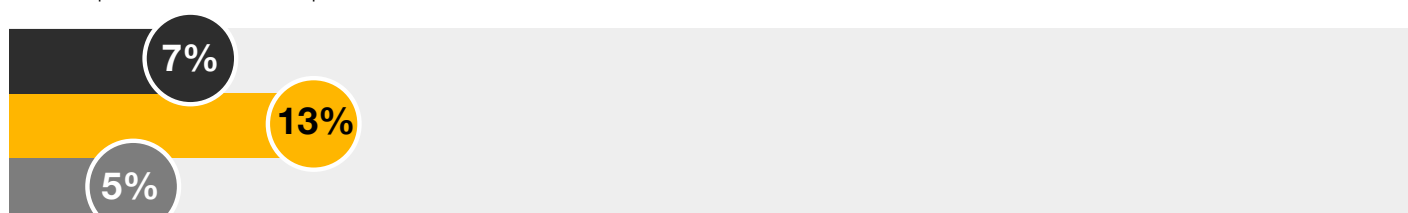
De R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões



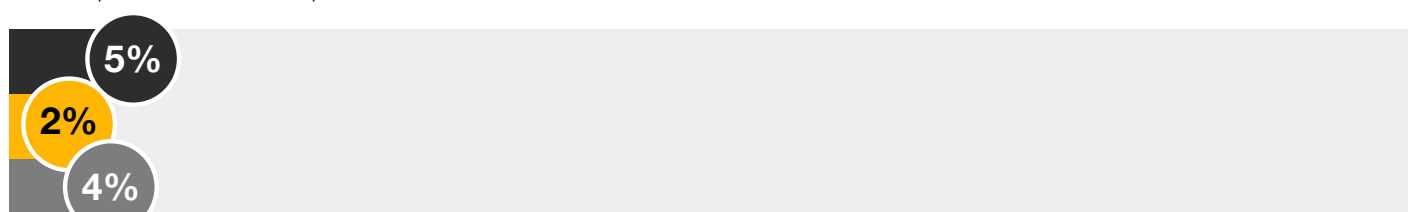
De R\$ 1 milhão a R\$ 5 milhões



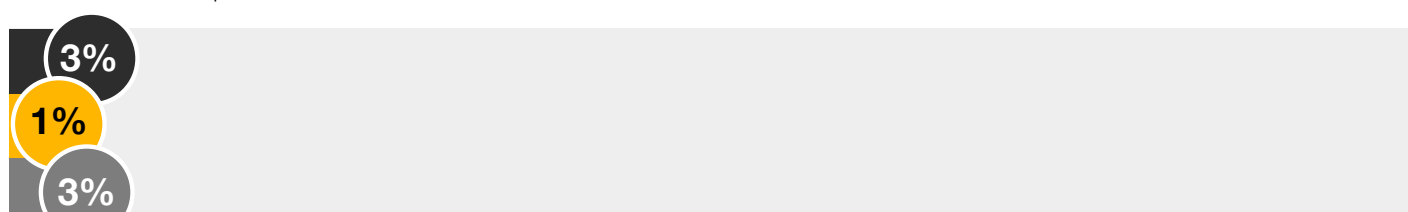
De R\$ 500 mil a R\$ 1 milhão



De R\$ 350 mil a R\$ 500 mil



Menos de R\$ 350 mil

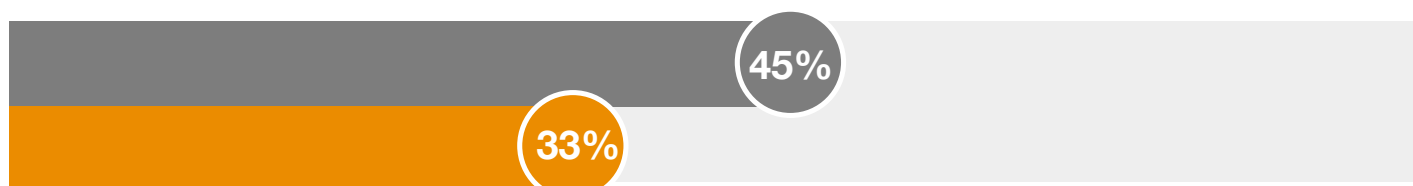


Um sinal de que as fintechs estão mais cautelosas em um cenário ainda incerto é também sua estratégia prioritária de capital. Aumentou o percentual de empresas que pretendem preservar sua estrutura privada e diminuiu as que visam receber investimentos de fundos ou vender o negócio para um investidor estratégico. Atualmente, mais da metade das empresas da nossa amostra se mantém apenas com capital próprio.

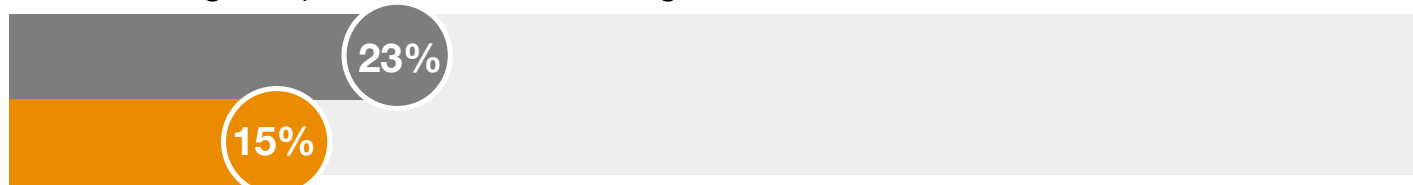
Estratégia de capital

● 2022 ● 2023

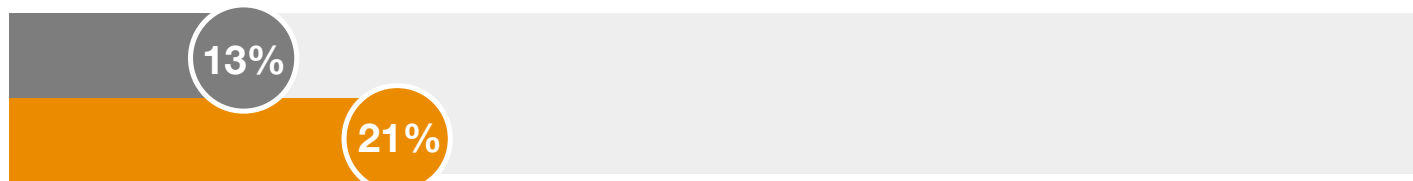
Receber investimento de fundo



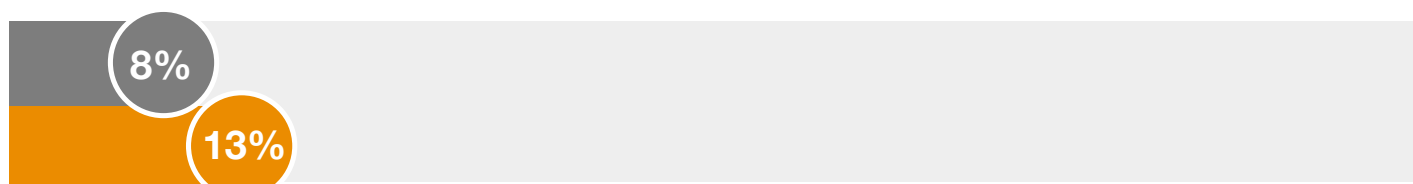
Vender o negócio para investidor estratégico



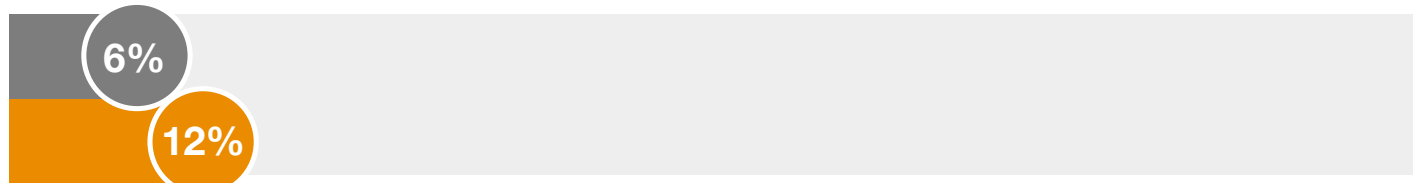
Manter a empresa como privada



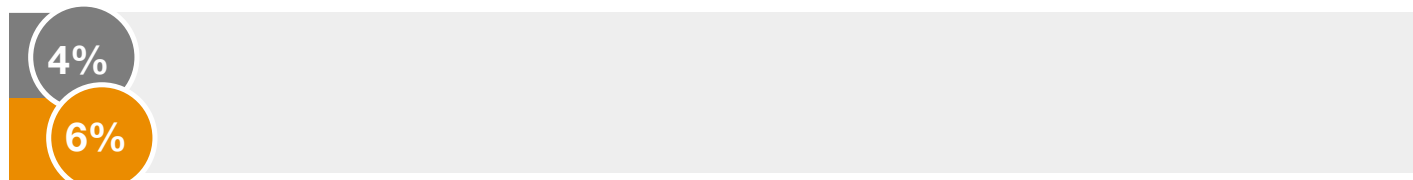
Realizar IPO no exterior



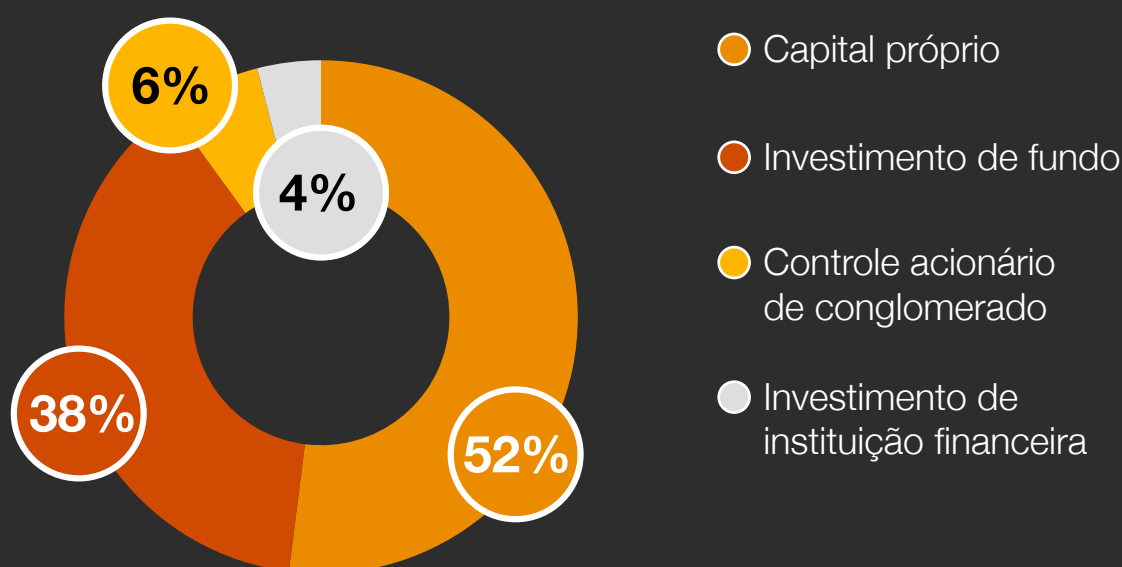
Realizar IPO no Brasil



Estabelecer parcerias com empresas internacionais



Estrutura de capital

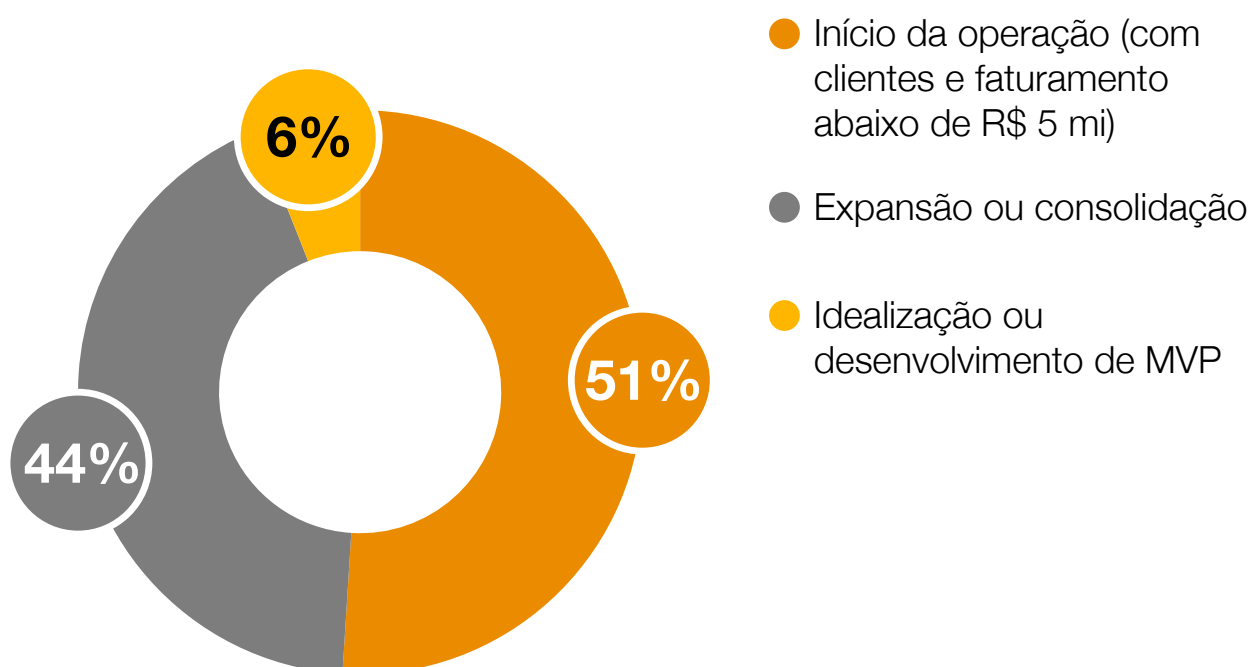




Foco no crescimento rentável

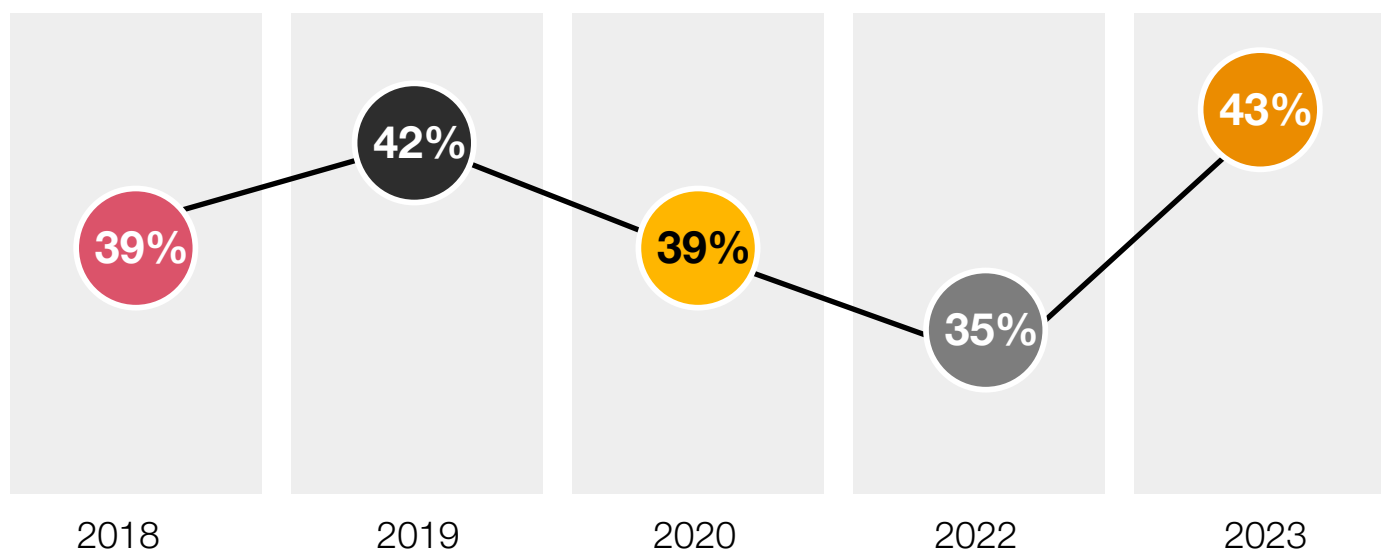
A maior parte das empresas está em início de operação, mas o grupo de fintechs em fase de expansão ou consolidação aumentou de 31% para **44%**, o que revela um amadurecimento do setor.

Estágio atual da fintech



Aumentou também a fatia das que já atingiram o equilíbrio de contas (*break-even point*): **43%**, o nível máximo registrado nas cinco edições da nossa pesquisa.

Atingiram o *break-even point*

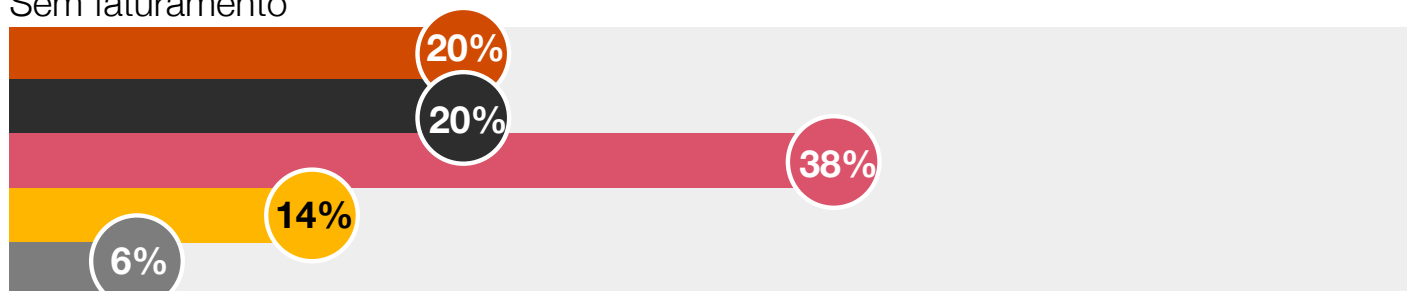


Em termos de receita bruta, o percentual de fintechs sem nenhum faturamento caiu ao menor nível da nossa série histórica (**6%**). Diminuiu também as que faturam menos de R\$ 350 mil. As faixas de faturamento superiores registraram crescimento ou estabilização: 22% das empresas pesquisadas dizem faturar acima de R\$ 10 milhões – esse percentual chega a 33% entre as fintechs de meios de pagamento.

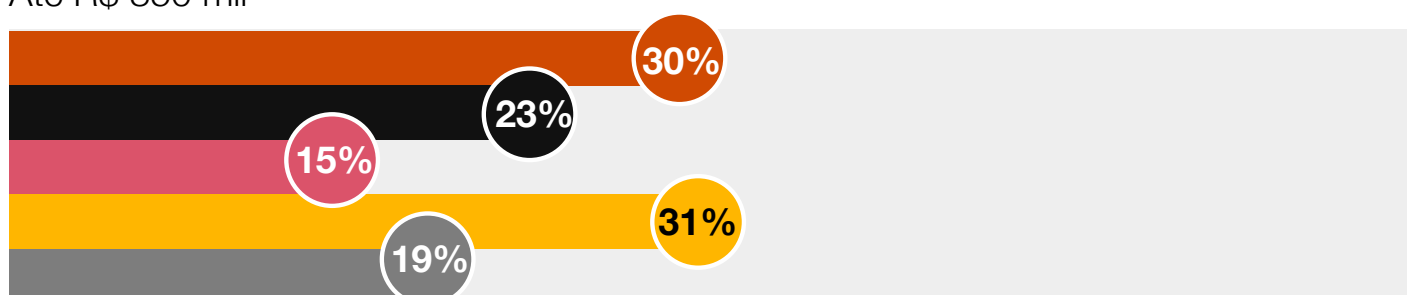
Receita bruta

● 2018 ● 2019 ● 2020 ● 2021 ● 2022

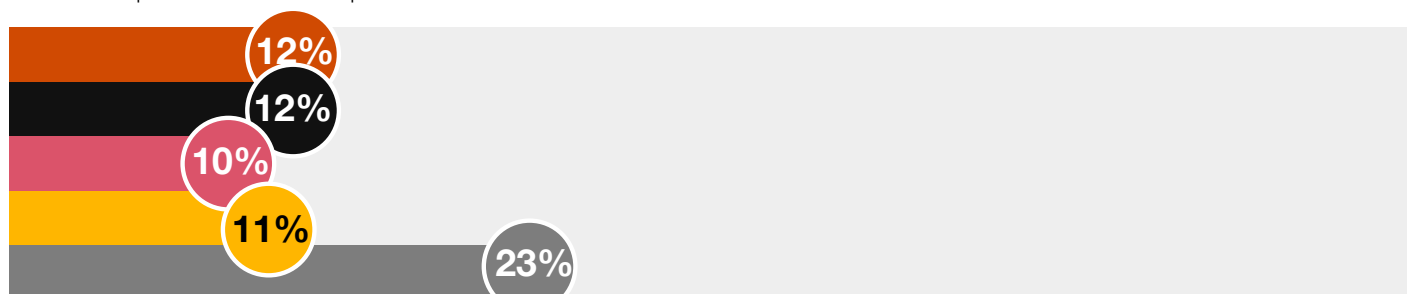
Sem faturamento



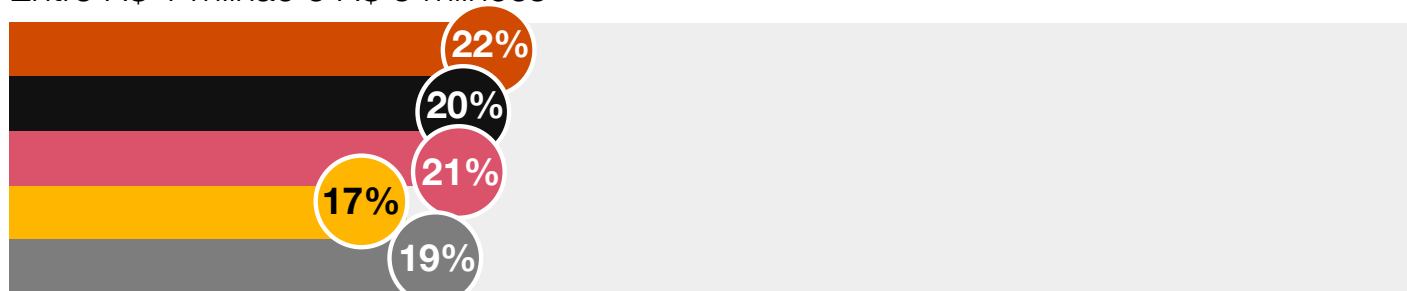
Até R\$ 350 mil



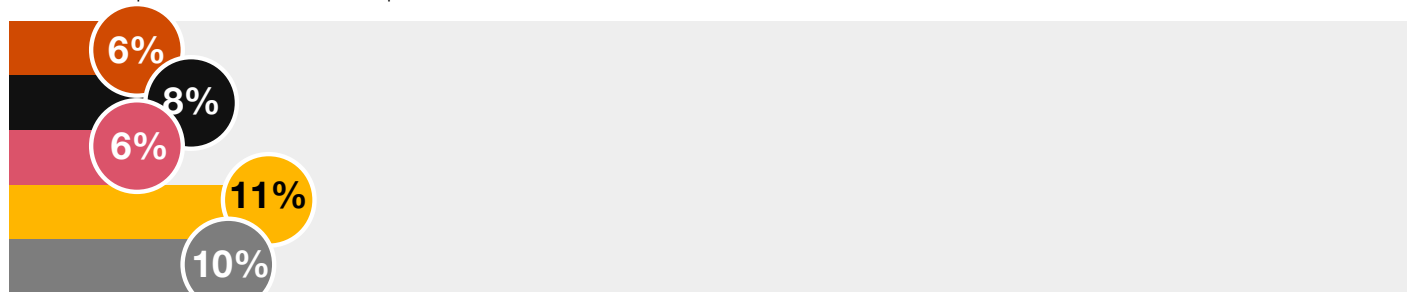
Entre R\$ 350 mil e R\$ 1 milhão



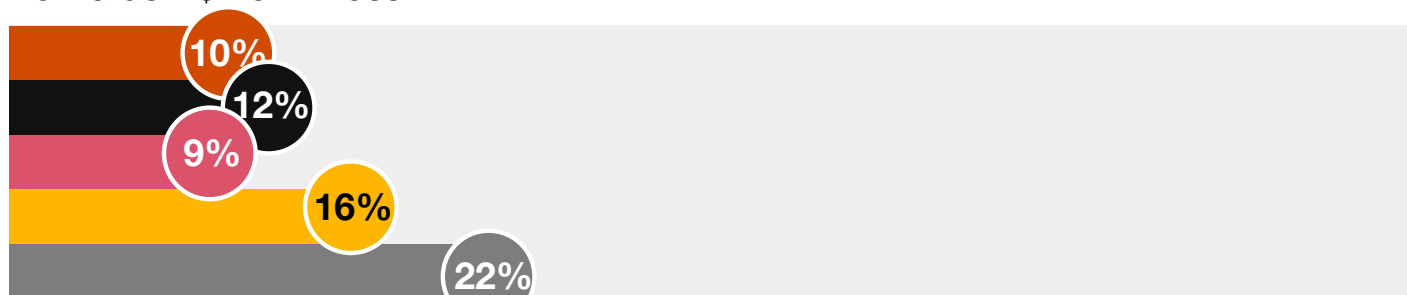
Entre R\$ 1 milhão e R\$ 5 milhões



Entre R\$ 5 milhões e R\$ 10 milhões



Acima de R\$ 10 milhões

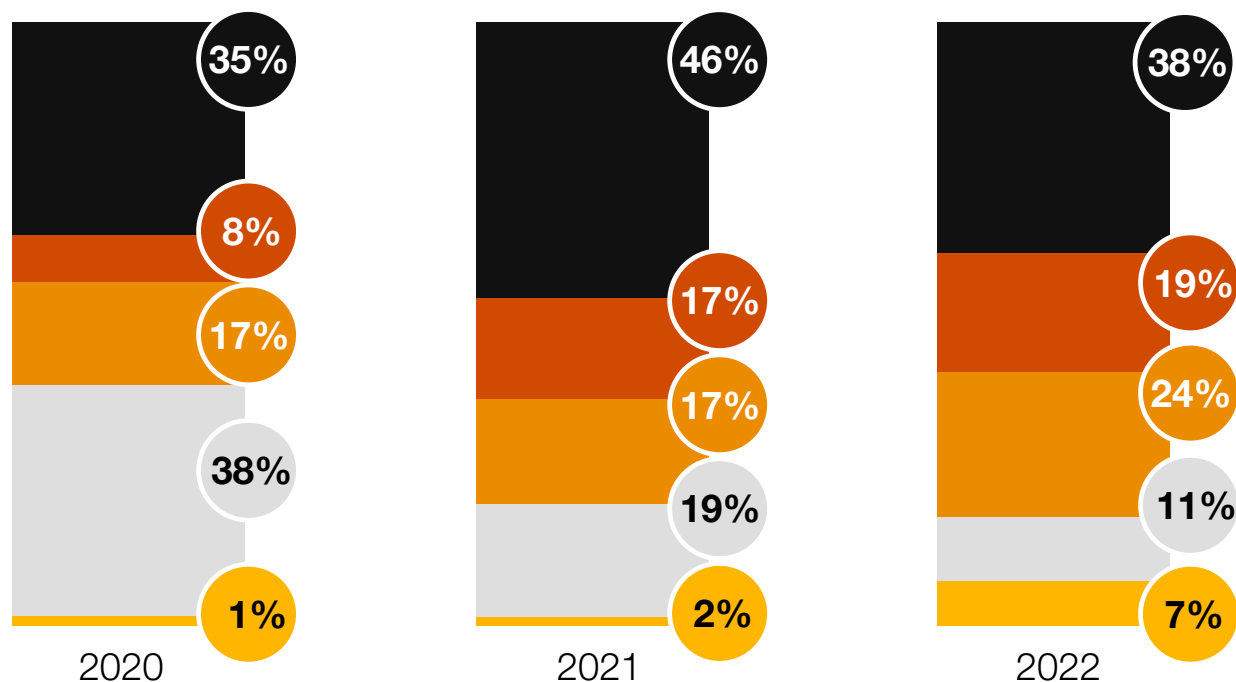


Obs.: Em 2019, 5% preferiram não informar a receita.

Mais empresas registraram **crescimento negativo: 7%** em 2022, em comparação com 2% no ano anterior. Além disso, menos empresas estão crescendo acima de 100%: essa fatia encolheu oito pontos percentuais. Nela, as fintechs de meios de pagamento apresentam melhor desempenho que as de crédito: 50% dizem ter mais do que dobrado sua receita, em comparação com 29% das outras.

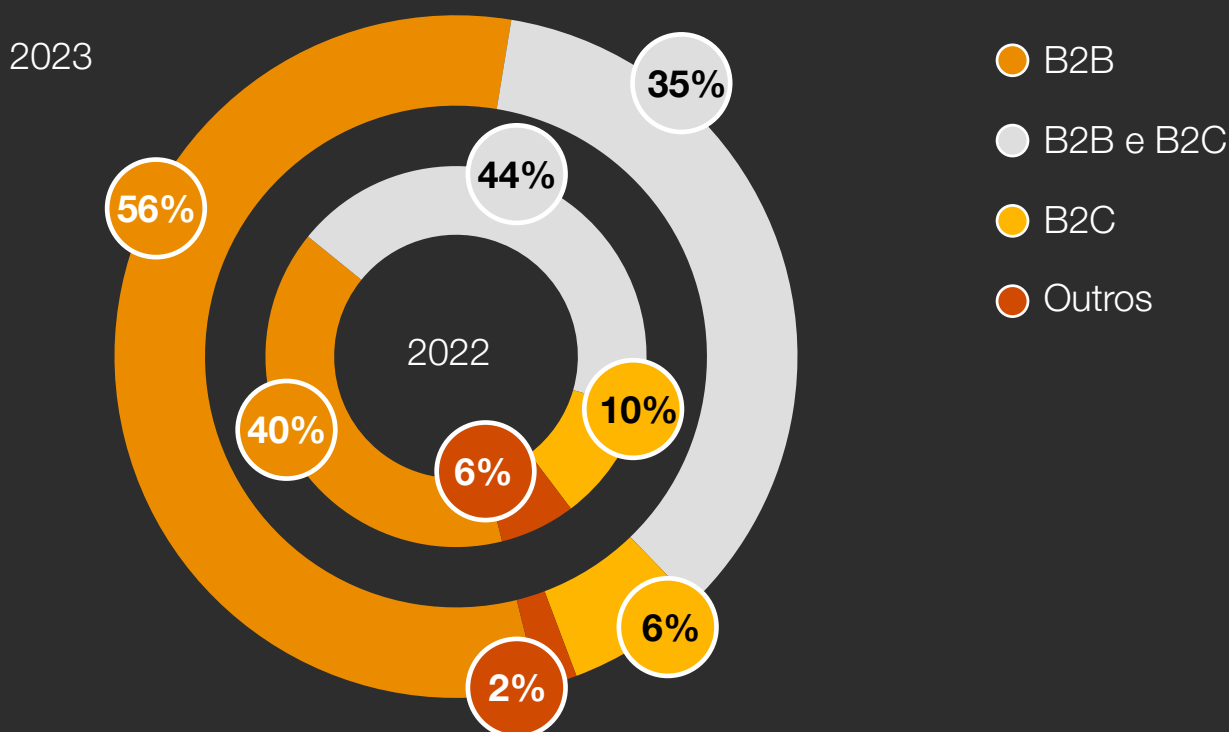
Crescimento da receita

● -50% a -1% ● 0% ● 1% a 50% ● 51% a 100% ● Acima de 100%



Para melhorar suas perspectivas de futuro, as fintechs estão apostando em nichos de mercado mais rentáveis, como os serviços *business-to-business* (B2B): essa fatia de clientes disparou 16 pontos percentuais de um ano para outro. Em paralelo, o foco exclusivo em B2C (soluções para o consumidor final) caiu de 10% para 6%.

Foco no negócio



Há um foco maior também nas pequenas ou médias empresas (PMEs), que enfrentam desafios principalmente de custos para acessar os serviços oferecidos pelas grandes instituições financeiras.

Nos últimos anos, as fintechs têm avançado no sentido de oferecer soluções mais acessíveis e ágeis para as PMEs como alternativa ao modelo tradicional dos bancos. Com serviços mais personalizados, taxas competitivas e processos simplificados, elas buscam atender de maneira mais eficiente às necessidades desse mercado.

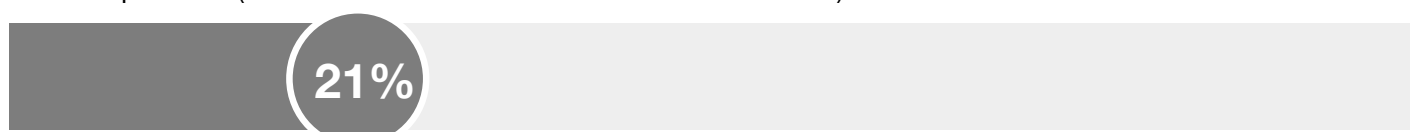
Mais da metade das fintechs participantes da pesquisa (52%) dizem que seus clientes são PMEs. No ano anterior, o percentual era de 38%.

Perfil do cliente

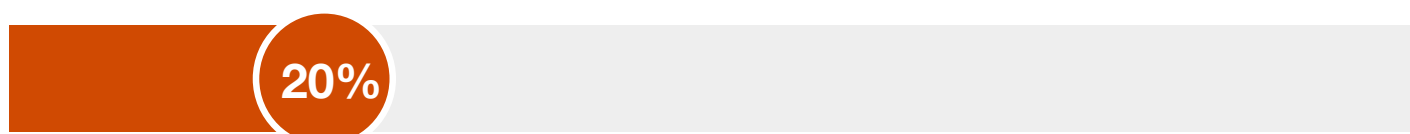
Pequena ou média empresa (faturamento entre R\$ 2,4 milhões e R\$ 90 milhões)



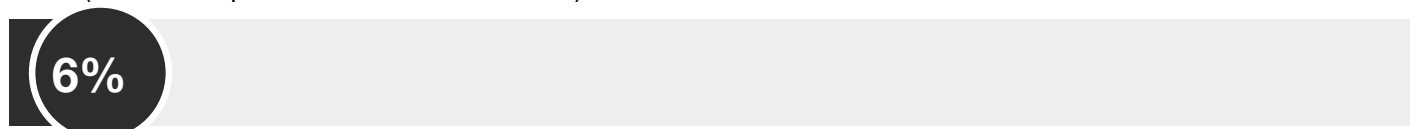
PJ Corporate (faturamento acima de R\$ 90 milhões)



Pessoa física com contrato CLT/autônomo



MEI (Microempreendedor Individual)



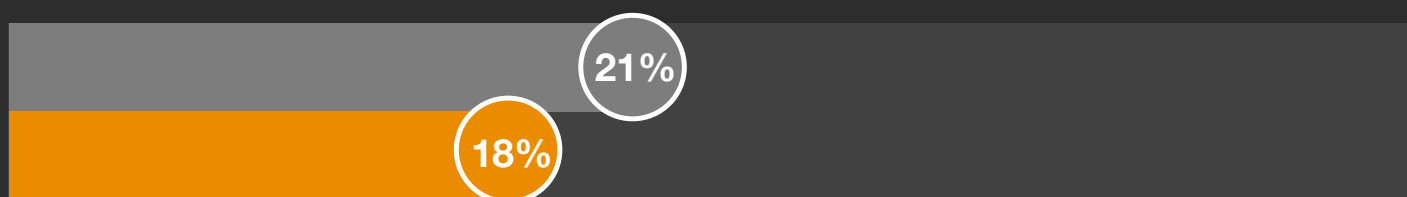
Outro sinal de amadurecimento das fintechs participantes do estudo é a queda de 60% para **51%** da parcela de **empresas com menos de 20 funcionários**, em geral aquelas em fase inicial de desenvolvimento. Elas, no entanto, ainda são maioria na nossa amostra.

Além disso, **69%** das empresas participantes foram **fundadas há menos de cinco anos** – percentual semelhante ao da amostra utilizada na edição anterior da nossa pesquisa.

Quantos funcionários tem a sua fintech?

○ 2022 ● 2023

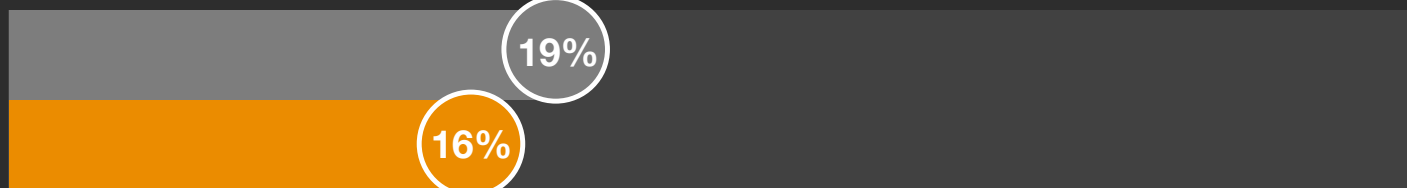
0 a 5



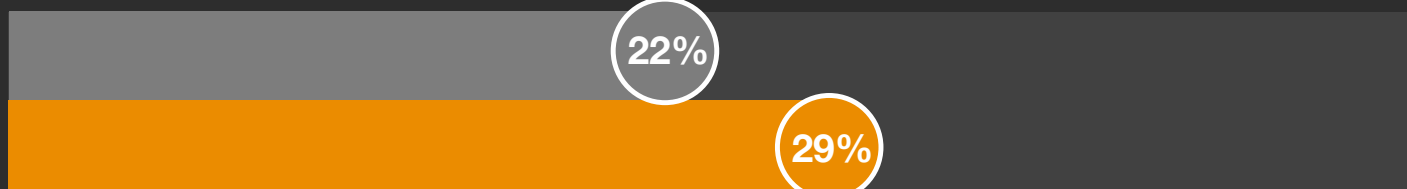
6 a 10



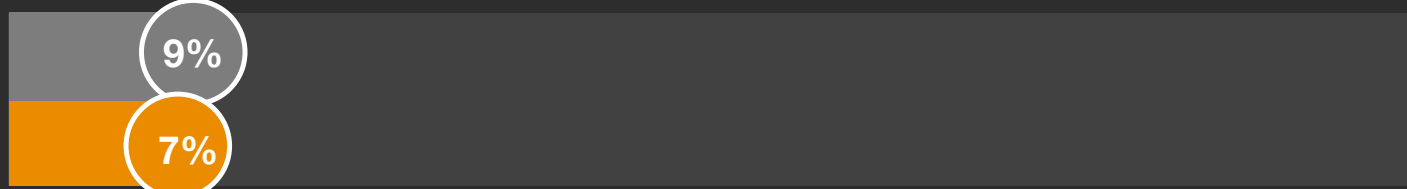
11 a 20



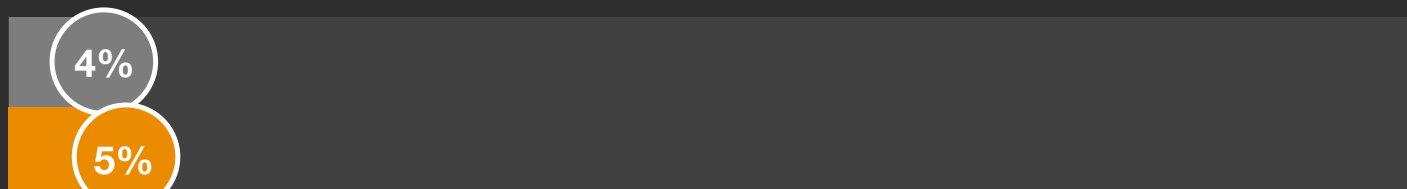
21 a 50



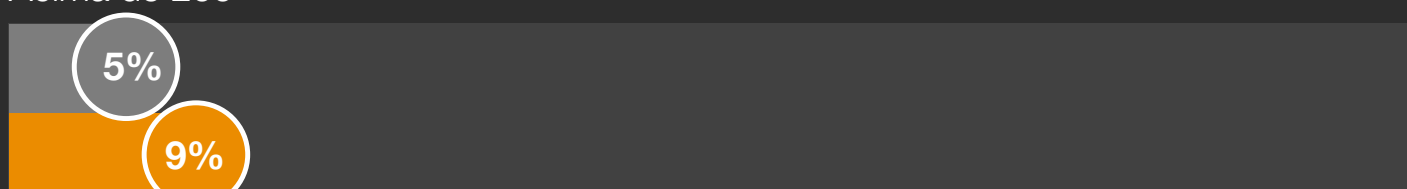
51 a 100



101 a 200



Acima de 200

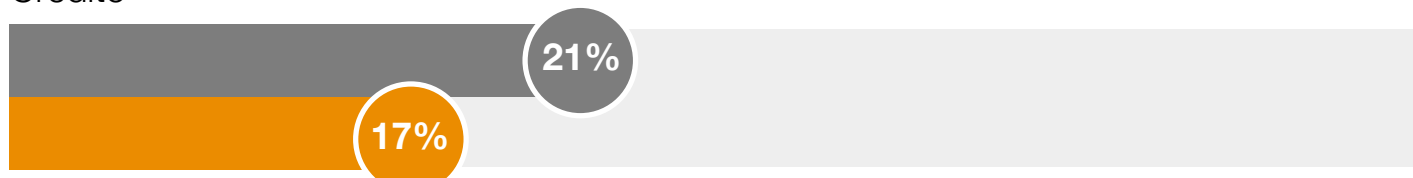


Os segmentos de crédito e meios de pagamento continuam sendo aqueles de mais destaque entre as fintechs. Houve uma mudança em relação aos participantes da pesquisa, no entanto, no terceiro lugar, com o setor de gestão financeira passando o de bancos digitais – um movimento que pode ser considerado natural após a forte expansão da base de clientes desses bancos durante a pandemia da covid-19 e uma possível saturação do mercado.

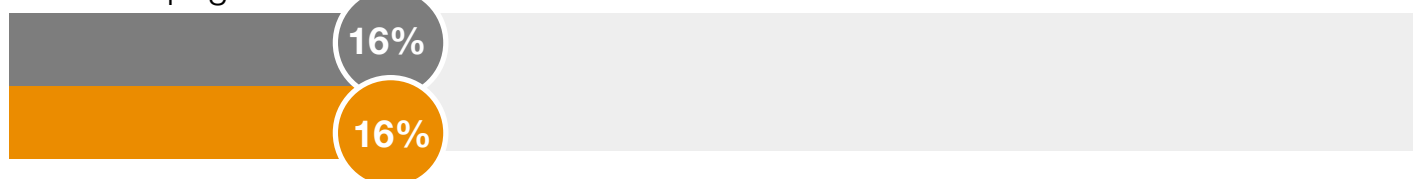
Principais segmentos de atuação

● 2022 ● 2023

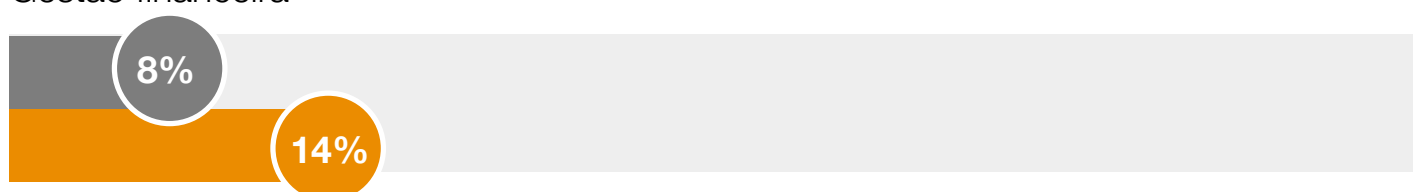
Crédito



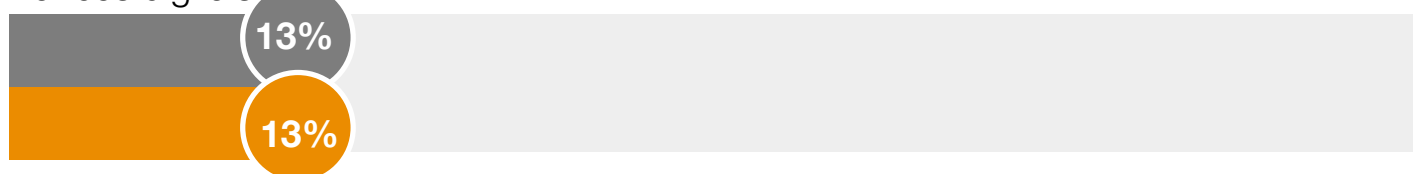
Meios de pagamento



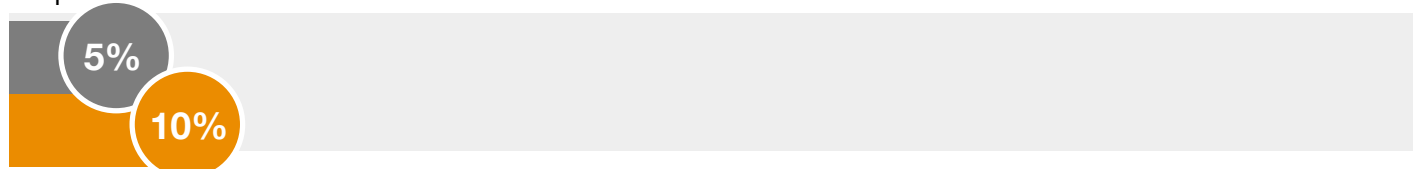
Gestão financeira



Bancos digitais

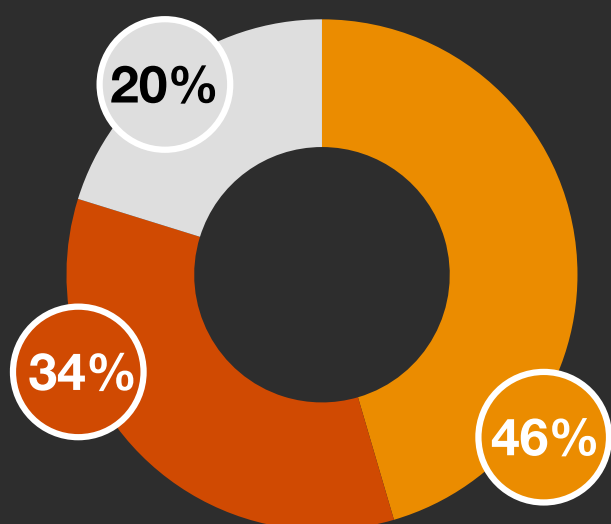


Criptoativos



Atuam no exterior

● Não, mas pretendo atuar ● Sim ● Não



Mais da metade das fintechs da pesquisa atua ou pretende atuar internacionalmente. Além disso, **29%** têm *holding* no exterior.

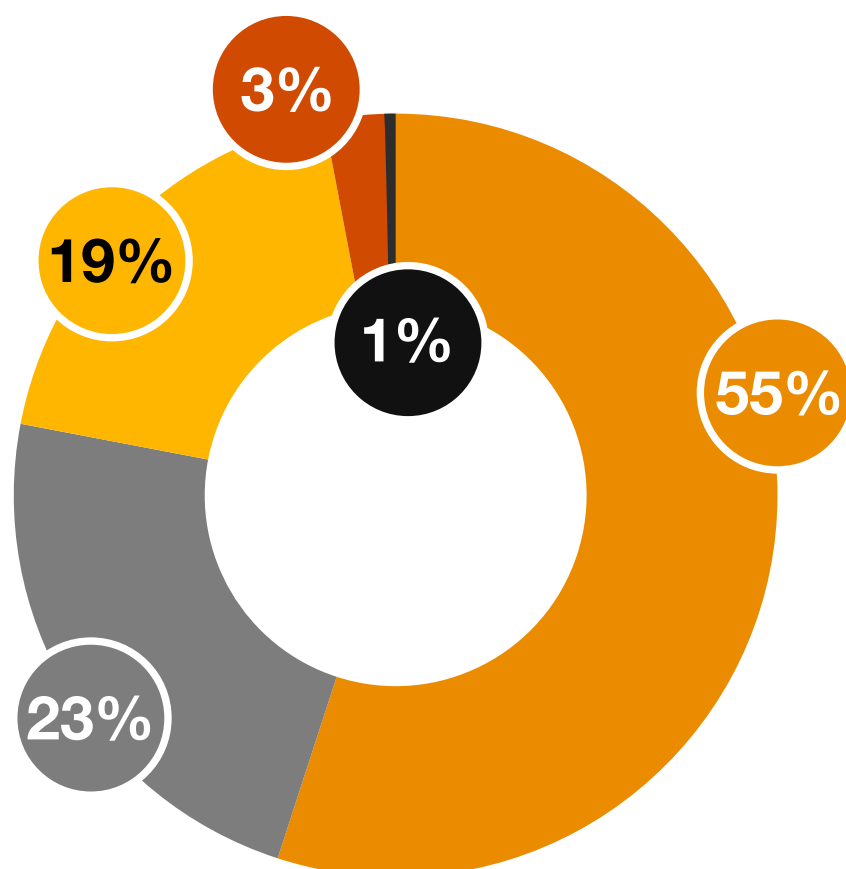


Tendências e oportunidades

A maioria das empresas participantes da pesquisa (**55%**) espera mais do que dobrar sua receita em 2023. Embora bastante positivo, o resultado está abaixo dos 65% registrados na edição anterior do relatório. Apenas 4% preveem crescimento negativo ou nulo.

Expectativa de crescimento em 2023

● Acima de 100% ● 51% a 100% ● 1% a 50% ● Sem crescimento ● -1% a -50%

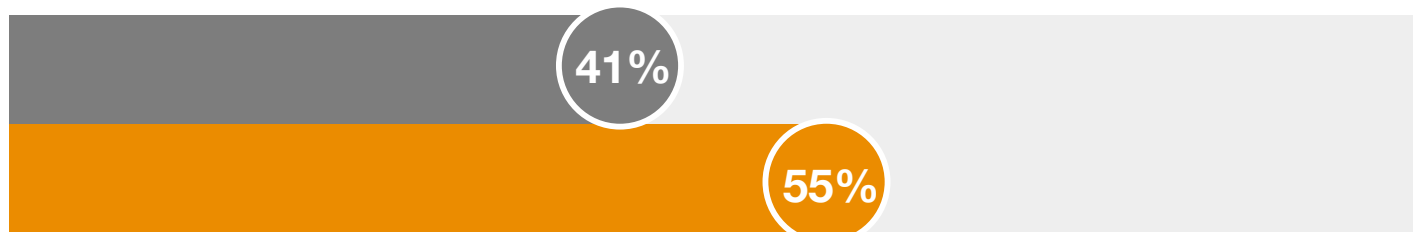


Até a edição anterior da pesquisa, atrair talentos qualificados era a principal dificuldade enfrentada pelas fintechs para assegurar o crescimento de seus negócios. Agora, esse problema aparece em quinto lugar na lista de desafios para a gestão. A queda revela o quanto a crise dos últimos anos afetou o panorama do mercado para essas empresas. Ganhar escala e obter investimentos são as maiores preocupações e isso se percebe com mais intensidade entre as fintechs de crédito do que as de meios de pagamento.

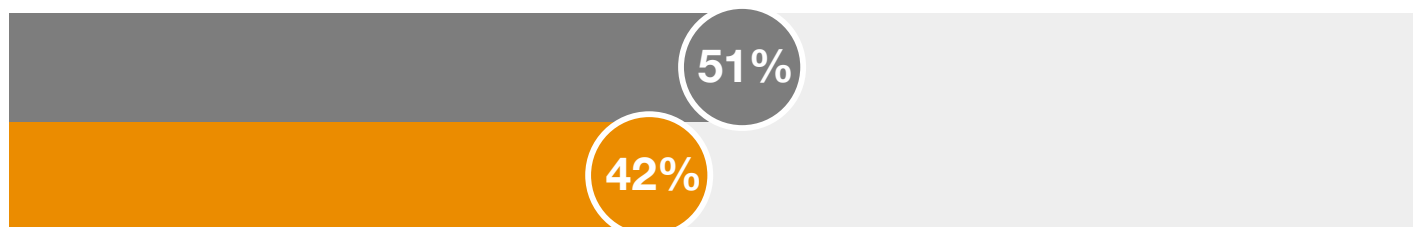
Desafios da gestão

● 2022 ● 2023

Alcançar escala necessária para operações



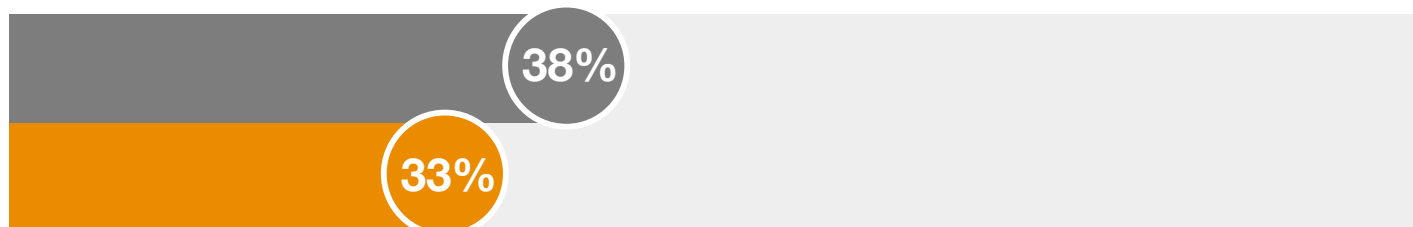
Obter investimento para o negócio



Gerar receitas



Ter conhecimento de marca



Atrair recursos humanos qualificados



Oferecer uma experiência diferenciada para o cliente passou a ser o principal problema que as fintechs querem resolver. Aumentar a eficiência das operações para clientes B2B aparece pela primeira vez na pesquisa e já na terceira colocação. Chama atenção que as menções à inclusão financeira como um problema a ser resolvido tenham caído de 40% para **28%** (quase metade desse percentual vem do segmento de crédito).

Principais problemas de usuários que a fintech resolve

● 2022 ● 2023

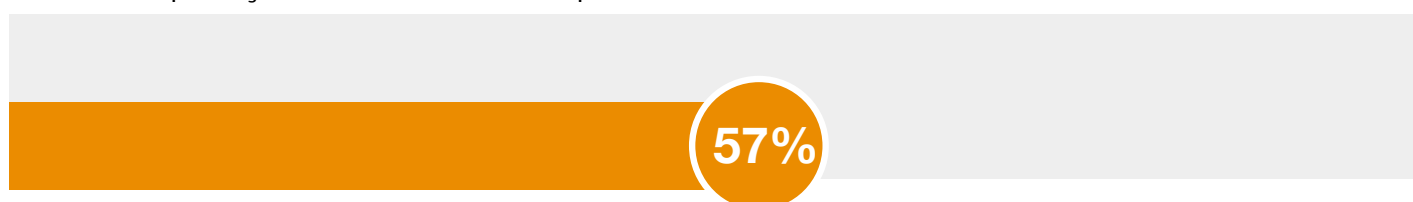
Experiência diferenciada do cliente



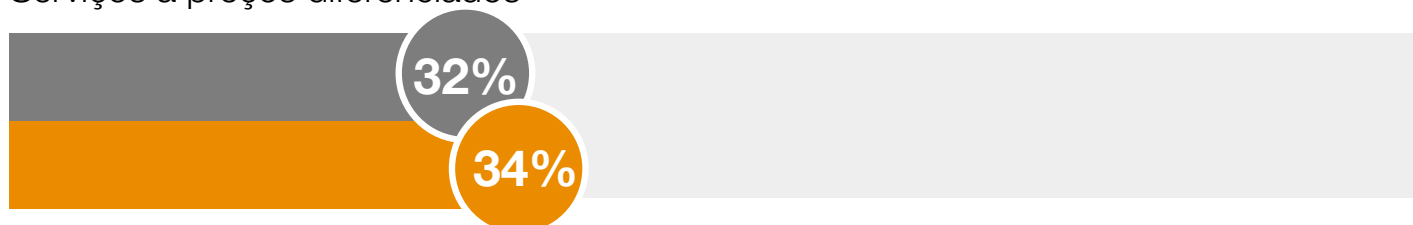
Oferta de serviços adaptada a um nicho de mercado



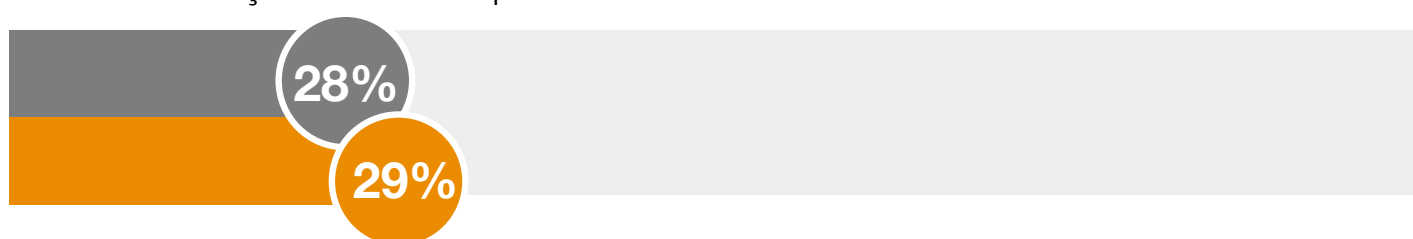
Habilitar operações mais eficientes para clientes B2B



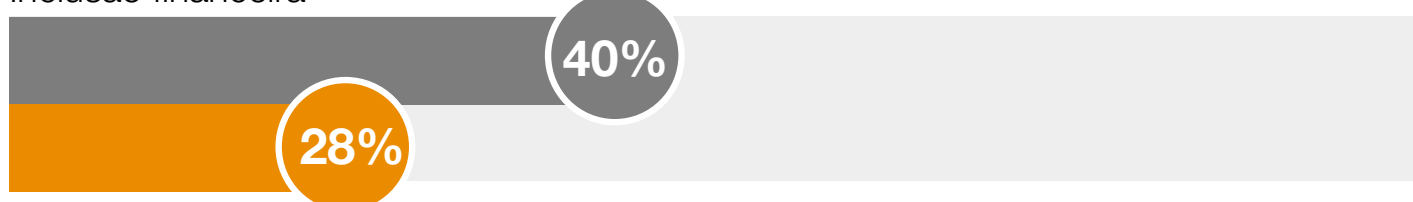
Serviços a preços diferenciados



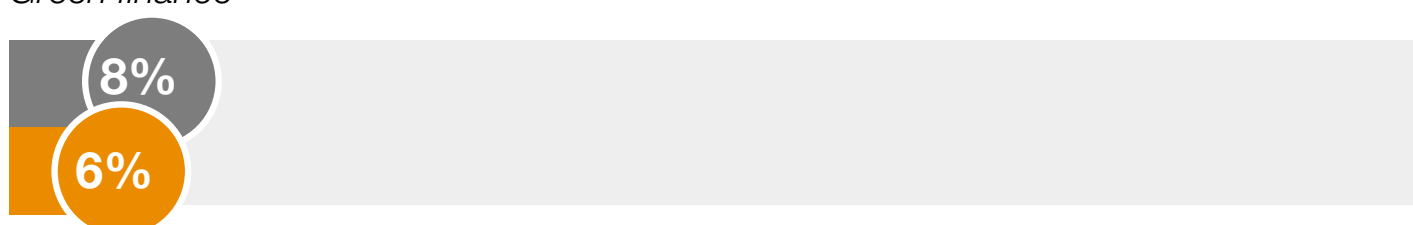
Oferta de serviços a um novo público



Inclusão financeira



Green finance



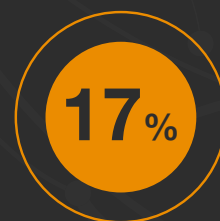
Principais diferenciais das fintechs



Redução de Custos



Automação de processos



Integração a ecossistemas de parceiros

Na edição deste ano, perguntamos às fintechs em quais elos da jornada e da experiência do cliente elas percebem as maiores fricções ou barreiras.

Segundo as fintechs de crédito e pagamentos, os clientes enfrentam mais dificuldades quando tentam resolver um problema. Para o setor de investimentos, a principal barreira está em obter assessoria ou recomendações. Já para o segmento de seguros, cancelar o produto é o que gera mais problemas.

Principais dores ao longo da jornada do cliente

Crédito e empréstimos

- 1º Resolver um problema
- 2º Habilitar um novo produto
Obter informações sobre o produto
Operacionalizar o produto
- 3º Atualizar dados da conta ou do produto.

Investimentos

- 1º Obter assessoria ou recomendações
- 2º Obter informações sobre o produto
- 3º Atualizar dados da conta ou do produto

Pagamentos

- 1º Resolver um problema
- 2º Cancelar o produto
- 3º Operacionalizar o produto

Seguros

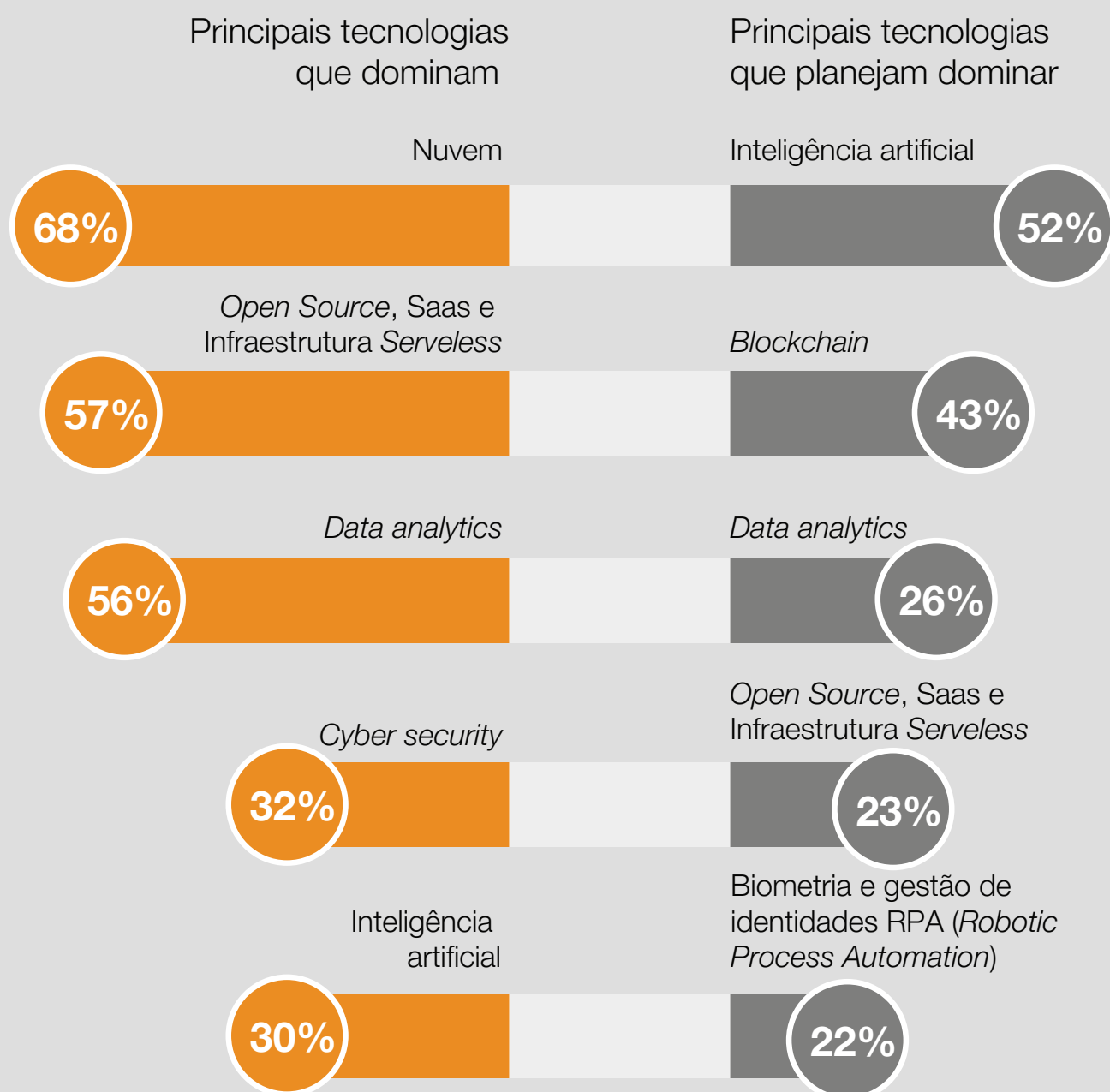
- 1º Cancelar o produto
- 2º Obter informações sobre o produto
- 3º Habilitar um novo produto
Obter assessoria ou recomendações

Há oportunidades de negócios e de ganho de competitividade para as fintechs na eliminação dessas barreiras. A tecnologia pode ser uma aliada importante no processo.

A inteligência artificial (IA), que mais da metade das empresas pretende dominar, oferece potencial não só em termos de automação de tarefas, mas também de análise avançada de dados e detecção de fraudes. Ela também é essencial para a personalização da experiência do cliente, no sentido de entender preferências e necessidades, responder a perguntas e fornecer suporte com aplicações em linguagem natural, melhorando a interação geral com os serviços financeiros.

No entanto, essa tecnologia ainda aparece apenas em quinto lugar entre aquelas que as fintechs dominam, atrás de opções hoje mais essenciais em termos de retorno para o negócio, como nuvem, *open source*, SaaS (*Software as a Service*), infraestrutura *serverless*, análise de dados e cibersegurança. Na lista de tecnologias que as empresas planejam dominar, as três primeiras opções continuam sendo as mesmas da edição anterior da pesquisa.

Menos de um terço domina o uso da inteligência artificial





“

A inteligência artificial certamente vai provocar uma reviravolta no mercado e pode determinar a morte de algumas empresas. O problema é que, se você fizer uma aplicação de inteligência artificial ineficiente, pode morrer também. Vale a pena investir muito dinheiro em IA agora que o capital está escasso e quando é possível focar em outras coisas que vão dar retorno mais imediato? Minha recomendação é começar fazendo uso da inteligência artificial como um experimento, um piloto não tão estratégico, de preferência em parceria com uma grande empresa que tenha mais recursos para assumir responsabilidades no caso de um contratempo. Não tente sair de peito aberto tentando desbravar, porque isso vai drenar seu dinheiro.”



Diego Perez, Presidente da ABFintechs

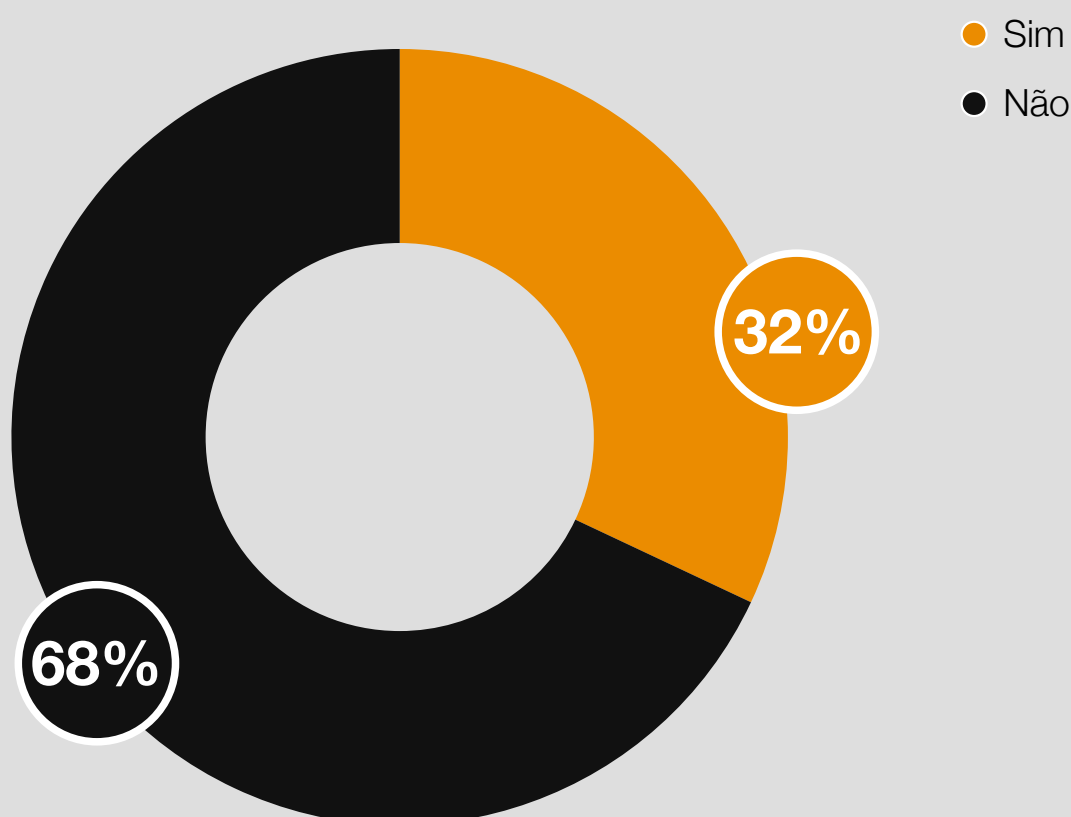


De olho nas criptomoedas

Com a discussão sobre as criptomoedas e os ativos digitais entre as prioridades de regulação do Banco Central do Brasil, aumentou de 5% para **10%** em um ano o percentual de empresas que dizem atuar no segmento de criptoativos.

Além disso, quase um terço das fintechs estão desenvolvendo soluções com foco nesse tema.

Desenvolvem soluções para os novos marcos regulatórios de criptomoedas/criação de moedas digitais centralizadas (CBDC)



Apostas para o futuro

42%

preveem que a maior disponibilidade de informações via *Open Finance* vai **expandir** de forma significativa as ofertas de **crédito e empréstimos para públicos e empresas subatendidas**.

27%

não desenvolvem nenhuma solução para **Open Finance** ou **Pix**. Esse percentual sobe para 40% entre as fintechs de crédito. Além disso, 43% **já capturam os benefícios** desses temas regulatórios, resultado que se mostra ainda melhor entre as fintechs de meios de pagamento (61%).

35%

acreditam que os **mercados B2C** já estão amplamente explorados no Brasil, mas há espaço relevante para **crescimento das ofertas B2B no setor de pagamentos**.

34%

percebem a consolidação do *Open Insurance* como um fator de evolução na subscrição e precificação de seguros, capaz de reduzir o preço final para o cliente.

32%

acreditam que a **consultoria personalizada** será a **fonte de valor na área de investimentos**, já que corretoras digitais, plataformas e robôs de gestão de carteiras tornaram a gestão de investimento uma *commodity*.

Busca de apoio à inovação

As fintechs pesquisadas recorrem pouco a programas de aceleração e *sandbox* regulatório para se desenvolver. Embora mais da metade participe de algum ecossistema de inovação, poucas exploram incentivos fiscais oferecidos pelo governo para inovação tecnológica ou têm patentes registradas.



75%

não participam de programas de aceleração.



88%

não participam nem se candidataram a algum *sandbox* regulatório.



55%

participam de algum ecossistema de inovação.



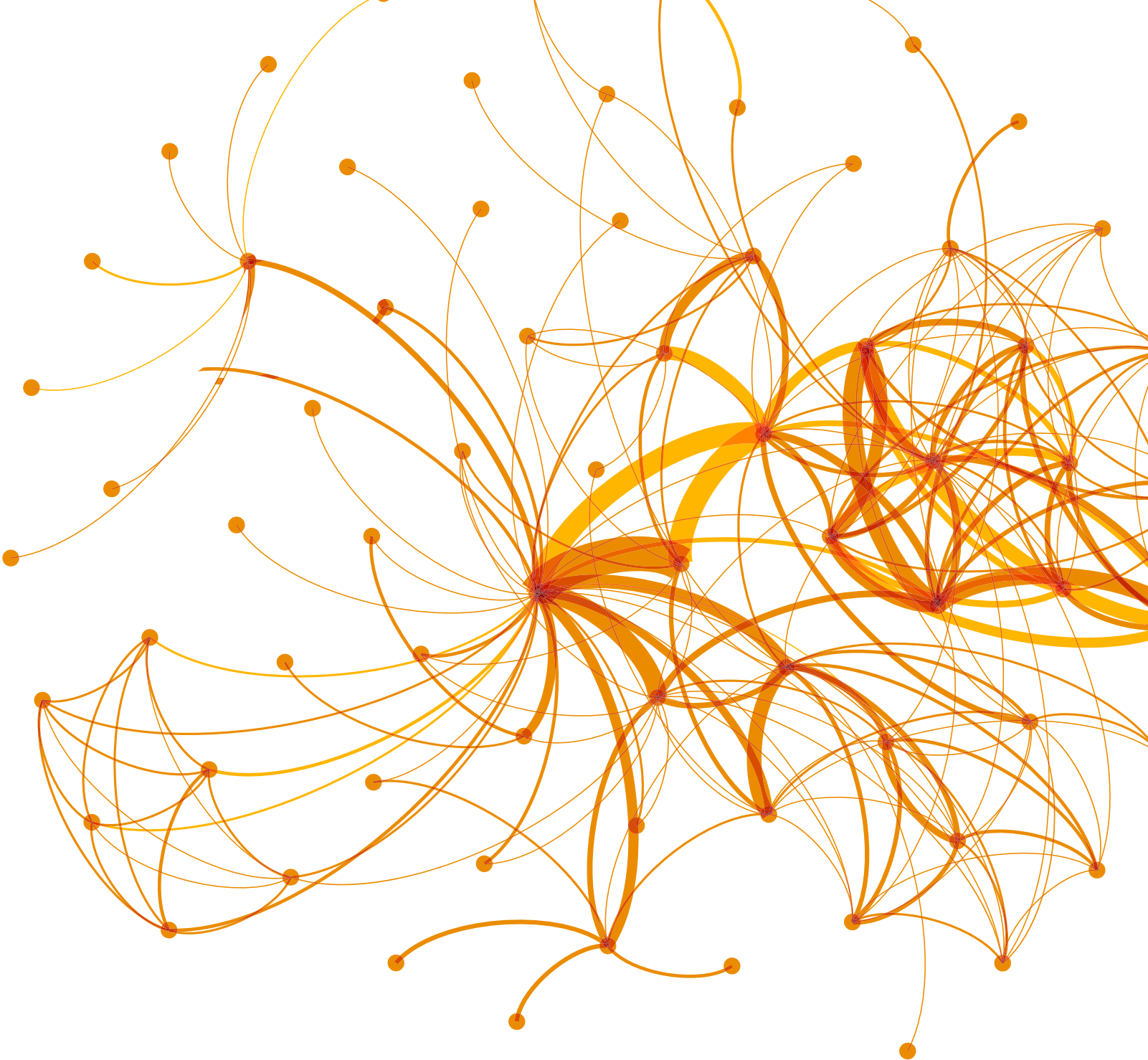
87%

não têm patentes registradas.



8%

apenas já se beneficiaram dos incentivos fiscais à inovação tecnológica da Lei do Bem (nº 11.196/05), mas o percentual é o dobro do registrado na pesquisa anterior.



Metodologia

A Pesquisa Fintech Deep Dive 2023 foi realizada 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 fevereiro e abril de 2023, recebemos respostas de 108 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.

Contatos

PwC Brasil

Somos um Network de firmas presente em 152 territórios, com mais de 320 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 e líder de Consultoria em
Serviços Financeiros da PwC Brasil

willer.marcondes@pwc.com

ABFintechs

Fundada em outubro de 2016, reúne mais de 630 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



Marian Canteiro

marian.canteiro@abfintechs.com.br



Mariana Bonora

mariana.bonora@abfintechs.com.br



www.pwc.com.br

**ABFIN
TECHS**
associação brasileira de fintechs

www.abfintechs.com.br

 PwC Brasil  PwC Brasil  @PwCBrasil  PwC Brasil  @PwCBrasil  @PwCBrasil

Neste documento, “PwC” refere-se à PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes 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

© 2023 PricewaterhouseCoopers Auditores Independentes Ltda. Todos os direitos reservados.