

Centro Paula Souza
Escola Técnica Estadual Itaquera II
Ensino médio com habilitação profissional de técnico em administração

A IMPLANTAÇÃO DE FINTECHS E PROJETOS EM SÃO PAULO NO PERÍODO DE 2018 A 2023

Gabrielle Lima da Silva¹
Geovanna Eloá Malcher da Silva²
Guilherme Marques da Silva Nascimento³
Heloiza do Nascimento Monteiro⁴
Maria Eduarda de Oliveira Amorim⁵

Resumo: As instituições financeiras tiveram que se adaptar por conta dos avanços tecnológicos, tendo como revolução as fintechs que são empresas que realizam serviços referente ao seu dinheiro por meio digital cobrando baixas taxas, deste modo, sendo considerado um modelo de negócio revolucionário e inovador no ramo financeiro por trazer flexibilidade, comodidade, facilidade, estabilidade e rapidez em suas funções tendo como exemplo, a empresa Nubank. Porém, o surgimento dessas startups fintechs foram consideradas uma ameaça as instituições financeiras já existentes por trazer uma nova concepção aos consumidores trazendo benefícios notáveis aos clientes como, a diminuição da burocracia, confiança e praticidade. Além disso, por não ter uma regulamentação específica referente a esse novo modelo de negócio, as fintechs precisavam de parcerias com os bancos, no entanto, os mesmos não queriam cooperar por visionar as fintechs como oponentes. Por conta desse impasse, foi elaborado em 26 de abril de 2018 uma regulamentação destinada as fintechs, deste modo, por conta dessa lei deixaram de ser correspondentes bancários para se tornarem instituições financeiras. Diante disso, podemos perceber como o mercado tinha necessidade de reconhecer as fintechs como inovação no mercado econômico, por trazer maior viabilidade aos seus consumidores como ,por exemplo, cartões de crédito sem anuidade e contas digitais gratuitas, e por também trazer segurança por seguir as normas específicas e dirigidas pelo

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Banco Central, podendo até mesmo consultar se uma fintech é verdadeira, consultando no próprio site do Banco Central com apenas o Cnpj da empresa digital, e já irá aparecer automaticamente os dados pertinentes a empresa solicitada.

Palavras – chave: fintech; empreendedorismo; meio digital; bancos.

Abstract: Financial institutions had to adapt due to technological advances, having as a revolution the fintechs, which are companies that perform services related to their money through digital means, charging low fees, thus being considered a revolutionary and innovative business model in the financial sector. for bringing flexibility, convenience, ease, stability and speed to its functions, taking Nubank as an example. However, the emergence of these fintech startups were considered a threat to existing financial institutions by bringing a new concept to consumers, bringing notable benefits to customers, such as reducing bureaucracy, trust and practicality. In addition, as there is no specific regulation regarding this new business model, fintechs needed partnerships with banks, however, they did not want to cooperate because they saw fintechs as opponents. Due to this impasse, on April 26, 2018, a regulation was drawn up for fintechs, thus, due to this law, they ceased to be bank correspondents to become financial institutions. Given this, we can see how the market needed to recognize fintechs as an innovation in the economic market, for bringing greater viability to their consumers, such as credit cards with no annual fee and free digital accounts, and for also bringing security by following the specific rules and directed by the Central Bank, being able to even consult if a fintech is true, consulting on the website of the Central Bank with only the Cnpj of the digital company, and the pertinent data to the requested company will already appear automatically.

Key – words: fintech; entrepreneurship; digital medium; banks.

1. INTRODUÇÃO

Com o avanço da tecnologia, as empresas quiseram aderir a esta oportunidade para se tornarem empreendedores digitais, neste presente trabalho, o grupo decidiu trabalhar com o tema Fintech que seriam empresas virtuais voltadas para produtos financeiros, com base nesse tema, iremos

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

retratar e delimitar referente a implantação de fintechs e projetos em São Paulo no período de 2018 a 2023, tendo o intuito de entender melhor sobre este tema e poder auxiliar os empreendedores digitais no planejamento de sua empresa. Deste modo, pretendemos ao longo dessa pesquisa chegar a uma explicação e resolução assertiva referente ao problema proposto pelo grupo. Com isso, nosso problema é como a falta de planejamento afeta os empreendedores digitais?

Deste modo, nosso objetivo geral é auxiliar empreendedores no planejamento de uma empresa virtual, tendo como objetivos específicos:

- Identificar falhas na elaboração de um planejamento a abertura de uma empresa virtual;
- Analisar o número de empreendedores que não obtiveram sucesso na abertura de sua empresa virtual;
- Verificar como as ações digitais influenciam no empreendedorismo;
- Sugerir a implantação de um planejamento adequado as necessidades do empreendedorismo virtual.

O presente trabalho tem como importância contribuir para que as empresas virtuais consigam obter sucesso com base no seu planejamento, abordando sobre a implantação de empresas virtuais e projetos em São Paulo, trazendo conceitos, lado negativo e positivo, e impactos sobre o caso aparente, mostrando o processo e o funcionamento dessa implantação e planejamento.

Neiva (2023) relata que

“Em 2022, a Abcomm registrou a abertura de 36 mil lojas virtuais no Brasil, chegando à marca de 565.300 sites de comércio eletrônico registrados no país, um crescimento de 6,82% em relação a 2021. Isso mostra a evolução da tecnologia no ambiente empresarial e o quanto isso tem se mostrado cada vez mais essencial e necessário, sem contar a praticidade e o baixo custo que o projeto propõe.”

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Oferecer a oportunidade de aprender mais sobre o assunto através desse tema, pois a falta de compreensão sobre a questão impede que muitos consigam manter a sua empresa por falta de planejamento ou que não entrem no meio virtual por medo de não ser viável e através desse projeto viemos mostrar conteúdos que possam solucionar esses possíveis questionamentos.

Lopes (2023) diz que

“Ter o próprio negócio e se tornar empresário de sucesso é o sonho de muitos brasileiros, mas por falta de planejamento as coisas podem sair fora do planejado e o resultado são empresas fechando as portas com menos de um ano de atuação no mercado.”

Deste modo, muitos dos pequenos empreendedores iniciam um negócio por conta própria, sem o apoio de entidades e associações especializadas para dar o suporte necessário no começo e com falta de conceitos básicos de administração, estoque, fluxo de caixa e contabilidade não resistem por muito tempo nos negócios. Sobre o fracasso das empresas, de acordo com o Serviço de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (Sebrae), “20% encerram por falta de capital e 7% por falta de lucro nos negócios, fazendo com que se entenda que as empresas fecham as portas por falta de gestão adequada.” (apud VIANA, 2023).

O tema possui viabilidade pois as fontes de pesquisa são de fácil acesso, sendo utilizados para coleta de informações serão os artigos de/ projetos já publicados que são aproximadamente 2.510, a duração do projeto tem em torno de 1 ano e os gastos serão voltados para o tempo e Internet. Com base no problema, temos as seguintes hipóteses existentes:

- A falta de entendimento dos empreendedores contribui para a falência de uma empresa virtual;

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

- A ausência de planejamento gera prejuízos de lucros causando a desmotivação de empreendedores virtuais;
- O meio digital contribui para o empreendedorismo.

2. EMPREENDEDORISMO

Empreendedorismo se resume na capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, e assim buscar soluções para inovar no mercado de trabalho, este tema surgiu no século XVII no início da industrialização que ocorria no mundo inteiro devido a primeira revolução industrial que percorreu por toda Europa, sendo relevante para o mercado financeiro e economia mundial. Além disso, com este termo foi possível trazer inovação para a sociedade. Temos como objetivo nesse capítulo, trazer conhecimentos essenciais e fundamentais para entendimento do nosso tema no decorrer do artigo.

De acordo com Dornelas (2014), “O empreendedor é aquele que acredita nos seus sonhos que arregaça as mangas, que realmente quando identifica uma oportunidade vai atrás, e tenta realizar essa oportunidade.”. Empreender é o ato de transformar uma ideia em oportunidade de modo inovador com o objetivo de ter um retorno econômico, contribuindo para uma criação de valores ao seu produto ou serviço, desenvolvendo diversificação e centralização aos mesmos, deste modo, agregando modificações na sociedade e economia mundial.

Segundo Oliveira apud Osterwalder (2020), “Um modelo de negócios descreve a lógica de criação entrega e captura de valor por parte de uma organização.”. Um modelo de negócio envolve toda a organização, ou seja, o produto, a forma como vai ser entregue ao seu consumidor, e como irá lucrar com ele. Ainda, de acordo com Oliveira (2020), ocorre um processo para criar seu modelo, ou seja, primeiro é necessário fazer uma análise na população e

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

averiguar qual problema ocorre nela, sabemos que diariamente, ocorrem imprevistos com os indivíduos, sabendo disso, escolha um problema que consiga resolver a necessidade da sociedade, após isso, defina uma solução, e subsequentemente sua escolha irá gerar lucro, se não houver, essa captura de valor, seu negócio tem grandes indícios de ir a falência, por este motivo, é necessário definir de forma organizada e consciente seu modelo.

Segundo Rabello (2023), Osterwalder, um professor na universidade da Suíça, desenvolveu uma ferramenta nomeada por Modelo de Negócio Canvas (Business Generation Canvas), que tem a finalidade de facilitar a vida do empreendedor, pois, essa ferramenta, diminuiu um documento com muitas folhas, em apenas um único layout, contendo as informações necessárias e facilitando de forma visual o modelo de negócio. Deste modo, de acordo com Silva (2022) o layout é dividido em:

Segmento de clientes: nesta fase irá determinar qual será seu público-alvo e a necessidade de cada um, de forma a procurar técnicas de vendas buscando a fidelidade de seus clientes;

Proposta de valor: resolve um problema e satisfaz a necessidade do cliente, auxiliando o aumento do desempenho dos produtos e serviços de uma forma que agrega valor a eles;

Canais: define-se como a empresa se comunicará com o cliente por toda a jornada, de forma a ter uma experiência de compras clara e objetiva;

Relacionamento de clientes: desenvolver estratégias que melhore e mantém o relacionamento do público-alvo;

Fontes de receita: valor gerado pelo segmento de clientes;

Recursos: são os fornecedores, equipamento, tecnologia, matéria prima, além, dos conhecimentos necessários para criar a proposta de valor específica para empresa;

Atividades: são essenciais para que a instituição funcione de forma coesa e entrega de forma objetiva o valor ao cliente;

Parcerias: são integrados a empresa de forma a colaborar

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Custos: são custos fixos e variáveis fundamentais para manter a instituição.

Dessa forma, ao definir as etapas desse layout, será possível visualizar o mapa da sua empresa de forma objetiva e dinâmica, facilitando a compreensão do seu modelo de negócio, e com isso, vai conseguir definir estratégias conexas a realidade, promovendo a estabilidade e sucesso do empreendimento.

Em virtude disso, dentre os modelos de negócios existem as startups, que relatado por Padrão apud Blanck (2021), “Uma startup é um grupo de pessoas ou empresa em busca de um modelo de negócios escalável, isto é, que possa aumentar seu faturamento sem necessariamente desembolsar verba para despesas na mesma proporção”. Com isso podemos desprender, que as startups são empresas que existem com base em ideias e tecnologia, por este motivo, tem menos custos e se tornam mais proativa.

2.1 DIFERENÇA ENTRE IDEIA E OPORTUNIDADE

Para que haja um sucesso no seu negócio, de acordo com Dornelas (2014), “Primeiro, tem que diferenciar ideia de oportunidade, a gente falou um pouco disso na apresentação. Ideia é algo muito livre, todos nós temos ideias, às vezes, muitas ideias, a oportunidade é uma ideia com potencial de retorno econômico.”. Com base nessa ideologia, deverá averiguar a situação do mercado, para ter a certeza de que o negócio irá pendurar por envolver diversos fatores como, os recursos disponíveis, competitividade e estabilidade. Após essa análise, é preciso determinar um planejamento, e subsequentemente começar a empreender. Dessa forma, eles são conceitos diferentes, mas que se complementam, porque a ideia é o conceito inicial, enquanto a oportunidade, verifica esse conceito inicial com o intuito de ter um retorno lucrativo, transformando-a em um negócio sustentável, transformador e estável, sendo

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

assim, é necessário verificar se é uma boa ideia e transformá-la em oportunidade durante todo o processo do empreendimento.

2.2 TIPOS DE EMPREENDEDORES

Atualmente, existem diversos tipos de empreendedores, onde cada aspecto é analisado de uma forma sucinta, fazendo com que cada pessoa consiga se descobrir como empreendedor e usar isso a seu favor no mercado de trabalho. De acordo com Rosa (2021) existem tipos de empreendedores como:

- Necessidade: tem como objetivo buscar uma renda principal, sem se preocupar em ser visionário, com isso, usando somente sua determinação para empreender;
- Oportunidade: se preocupa com seu desempenho e é visionário, tendo seus objetivos estabelecidos e um planejamento para alcançá-los;
- Corporativo/ público: trabalham diretamente com uma empresa específica, recebendo salário fixo e os benefícios, podendo ter aumento de cargo dependendo de como realiza suas funções.

Tendo conhecimento dos tipos de empreendedorismo, ainda é relatado por Dornelas (2014), que a pessoa pode ser dois gêneros de empreendedor:

- Nato: nasce com o dom de empreender, ou seja, qualquer ideia que tiver, irá viabilizar e analisar se pode torná-la uma oportunidade, e já vai começar a fazer seu negócio;
- Aprende: desenvolve suas habilidades com o tempo.

Conforme Dornelas (2014), após ter conhecimento da diferença de ideia e oportunidade, e ser instruído da característica de cada empreendedor, agora

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

poderá definir qual ramo do empreendedorismo seguirá. Com isso, o empreendedor pode desenvolver sua empresa da melhor forma, tendo seus conceitos iniciais definidos. Contudo, antes de começar oficialmente seu empreendimento, é necessário entender e desenvolver seu planejamento de forma coesa e realista, segundo Corrêa (2020) “Planejamento é crucial para ter sucesso no seu negócio”, relatando ainda sobre os seus tipos sendo:

- **Estratégico:** é usado para determinar estratégias auxiliando a empresa na tomada de decisões para chegar nos objetivos, sendo utilizado em médio ou longo prazo para definir missão, visão, valores e metas. Além disso, podem se adequar as situações que ocorrem durante esse período, se diferenciando dos demais. Geralmente, é controlado e definido pelos sócios e donos, tendo como exemplo disso, a análise SWOT, essa análise define os pontos fracos e fortes da empresa;
- **Tático:** com base nas metas definidas no estratégico, o tático vai transformá-las em tarefas de curto prazo anuais específicas para cada área da empresa, como marketing, recursos humanos, financeiro, dentre outras. Com a finalidade, de alcançar os objetivos da empresa, sendo responsável por esse planejamento o diretor de cada área;
- **Operacional:** sendo realizado em curto prazo com base nas metas anuais já definidas, modifica em tarefas mais práticas mensais, ou seja, em plano de ação de modo mais detalhado para cada área da empresa mensalmente.

3. FINTECH

A evolução tecnológica no mercado financeiro brasileiro, corroborou para o surgimento das fintechs. Segundo Amorim (2018), as fintechs são empresas que usam a tecnologia para otimizar serviços financeiros, proporcionando

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

processos mais práticos, baratos e simples. Num contexto histórico, as fintechs surgiram após a crise de 2008 como uma oportunidade de aprimorar o mercado e trazer soluções inovadoras. Com isso, revolucionaram o empreendedorismo, sendo relatada como a primeira fintech “PayPal” no final da década de 90.

No Brasil, onde os quatro maiores bancos detêm a maior parte do mercado, as fintechs surgem como alternativas competitivas, oferecendo juros menores, menos burocracia e mais praticidade. Deste modo, Pereira (2022) relata que “Segundo pesquisa recente feita pela Fintech Radar Brasil, estamos na liderança como o maior ecossistema de fintechs da América Latina, contando com 377 startups financeiras em atividade, apresentando um mercado em constante expansão.” Com isso, a popularização das famosas fintechs se deu por conta de investimentos e associações que elevaram seu nível no sistema financeiro por trazer diversos benefícios aos indivíduos, além de, observarem os problemas que eram causados nos bancos tradicionais para fazer um modelo de negócio donde suprisse essas brechas.

De acordo com Marques (2021), as fintechs são de suma importância para empreendedores e clientes por causa da:

- Maior acessibilidade;
- Menos taxas de juros na obtenção de crédito;
- Redução da burocracia;
- Serviços mais personalizados;
- Menos custos;
- Maior autonomia;
- Otimização de serviços;
- Maior comodidade.

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Por conta desses benefícios, muitos empreendedores querem fazer parte desse tipo de empresa virtual, porém, não obtém o conhecimento ou ajuda necessária para começar esse investimento. Com isso, três bancos tradicionais aproveitaram essa mudança no empreendedorismo para se adequarem são eles: Banco Itaú, Bradesco e Banco Brasil (Amorim, 2018). Os mesmos, criaram projetos voltados para apoio as fintechs e startups, sendo eles:

- Cubo Itaú;
- InovaBra;
- LAB (Laboratório de Inovação Financeira);
- Startup Weekend Fintech;
- LIFT (Laboratório de Inovações Financeira e Tecnológicas).

Após ter conhecimento que existem programas para te ajudar nesse investimento, próximo passo é começar a abrir sua fintech. Sendo assim, conforme dito por Amorim (2018) é necessário seguir alguns passos sendo:

- Identificar um problema: avalie a sociedade, existem inúmeros problemas presente nela, escolha um, com o intuito de resolvê-lo;
- Usar a tecnologia no seu negócio: para manter a essência desse modelo de negócio, é de suma importância utilizar a tecnologia em todas as ações pertinentes ao seu empreendimento;
- Definir seu produto ou serviço: após escolha do problema e verificar se realmente é pertinente para seu negócio, agora define de que modo irá resolvê-lo por meio de um produto ou serviço, essa parte é muito importante;
- Viabilidade: com isso, após tudo definido, essa etapa de desenvolvimento deverá averiguar a viabilidade do seu produto ou

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

serviço, ou seja, se esse negócio realmente irá resolver o problema da sociedade, e ainda se terá um retorno lucrativo. Pois, para que obtenha sucesso, seu negócio precisa trazer algum retorno financeiro, caso ao contrário, irá a falência.

Deste modo, procedendo e constatando a efetividade do seu projeto, começam os investimentos e assim sua pequena empresa se consolidará no mercado financeiro. Contudo, mesmo tendo conhecimento desses programas, e trazer maior acessibilidade aos seus clientes e empreendedores, muitas fintechs de vários nichos passam por desafios, porém, a grande parte delas fazem parte do nicho de pagamento (Menezes, 2020). Essas empresas virtuais, mesmo com esse crescimento e diversificação, ainda ocorre problemas a serem enfrentados por esse tipo de empreendedorismo digital, como:

- Inadimplência;
- Falta de entendimento tecnológico;
- Concorrência com as empresas já consolidadas no mercado;
- Falta de conhecimento burocrático;
- Ausência de viabilidade do negócio
- Investimento inadequado;
- Falta de planejamento.

Por conta disso, ainda não ocorreu um crescimento exponencial delas mundialmente.

3.1 BLOCKCHAIN

Ao mesmo tempo, que a tecnologia evolui, as fintechs evoluíram em conjunto, trazendo para atualidade juntamente com esses bancos digitais as

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

famosas moedas digitais popularmente chamada de “Blockchain” sendo utilizada para compra, venda e transferências digitais. Num contexto histórico, foi criada 20 anos antes das bitcoins, para melhorar o sistema digital, os criadores da blockchain pensaram em blocos de informações unidos uns aos outros, onde não podem ser editados ou excluídos e ainda após um tempo incluíram criptografia (Souza, 2020).

Com isso, se o blockchain for alterada pode prejudicar todo o sistema e vai ser perceptível essa consequência para todos que possuem uma cópia, servindo também, como linha do tempo de todos os dados que estão presente no sistema. Única forma de editar o blockchain é logo no início de sua formação, porém, deveria ter uma computação muito tecnológica, mesmo assim, pode ser impossível esse sistema ser revertido, pois após um tempo, quanto mais blocos tem, mais difícil é sua edição.

Deste modo, os dados na blockchain ficam descentralizados, ou seja, cada bloco contém o conteúdo do bloco anterior. E para destruir essa conjuntura de dados, precisa anular todo o sistema, se houver uma única cópia, esses blocos de informações se consolidaram novamente. Com isso, de acordo com Souza (2023) para esse sistema descentralizado ter sucesso precisa ser:

Neutro: não importa classe social, fisionomia, local onde reside, entre outros quesitos. Sendo assim, dentro desse sistema todos são iguais e não irão ser impedidos de usar a rede;

Sem fronteiras: não pertence a nenhum lugar, mas ao mesmo tempo, pertence a todos;

Aberto: qualquer pessoa pode acessar;

Resistência a censura: não tem como parar a rede;

Público: dados da rede são disponibilizados para todos.

Deste modo, percebemos que mesmo os usuários tenham facilidade para adentrar esses dados, se qualquer individuo quiser destruir o sistema, não conseguirá, pois, o mesmo detém de uns padrões cibernéticos bem elaborados

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

que proíbe qualquer violação ao sistema ou perda de algum dado independente de qual pessoa esteja acessando, pois, as informações dispostas nessa rede estão espalhadas, para dificultar qualquer ação. No entanto, o sistema se torna bem inclusivo em relação aos seus usuários, sendo uma boa característica destinada a essa computação. Portanto, também é importante estar ciente dos desafios e continuar a promover um ambiente digital mais justo e inclusivo.

3.2 OPEN BANKING

Com os avanços das fintechs e tecnologia, está entrando em crescimento uma nova forma de estar conectado a diferentes bancos ao mesmo tempo, esse novo método é chamado de “Open Banking” (Marques, 2021). Tendo como conceito viabilizar a transmissão de dados dos seus clientes em uma rede conectada aos bancos parceiros, para que assim, possam trazer serviços de acordo com a necessidade de cada consumidor, corroborando em uma igualdade e parceria em diferentes instituições, contudo, essa ação só será realizada com a autorização do cliente.

Conforme relatado por Marques (2021) “O open banking deve acelerar ainda mais o crescimento e a proliferação de diferentes fintechs para soluções específicas para cada segmento do mercado de crédito.”. Deste modo, este novo método colabora com os empreendedores na obtenção de crédito, pois, em caso de crises, conseguem capital para acelerar o crescimento, desenvolver novos produtos ou expandir os clientes.

Entretanto, mesmo com os benefícios que esse novo sistema pode trazer para as instituições bancárias, não houve tanto crescimento e ainda está em processo de introdução no mercado. Isso ocorreu por conta que os clientes estão inseguros em relação a divulgação dos seus dados, eles acham que essa ação pode comprometer seus dados e ter fraudes envolvendo seu nome. Porém,

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Neiva (2021) alega que “O caminho é investir em informação e em tecnologia, para deixar cada vez mais simples e claro os benefícios e a segurança desse sistema de compartilhamento de informação.”. Sendo assim, mesmo tendo insegurança dos clientes, esse novo método vai revolucionar o mercado para a melhor, trazendo benefícios não só para as fintechs, como, para seus consumidores.

Contudo, Neiva (2021) diz, “Que é preciso investir em métodos de segurança para evitar golpes e hackeamento trazendo ainda mais segurança e confiabilidade a população e empreendedores.” Investir em segurança é fundamental para construir um ambiente digital mais confiável e seguro, onde empreendedores e a população possa confiar na integridade de suas informações e transações online. Sendo assim, quando uma plataforma investe em proteção de dados, automaticamente as pessoas tendem a utilizá-la frequentemente por se sentirem mais seguros.

3.3 TENDÊNCIA

As fintechs independente das dificuldades que a cercam, trouxeram uma revolução ao mercado financeiro, pois com elas, houve uma maior acessibilidade e diminuição da burocracia, a tanto para os consumidores, quanto aos empreendedores. Com isso, as fintechs tem a tendência de se adequar e crescer rapidamente no mercado, por conta de utilizarem a tecnologia a seu favor, tanto, que muitas delas não possuem um local físico, sendo só a área tecnologia seu local de trabalho.

Segundo Amorim (2018):

“A fintech é considerada ainda como um tema desconhecido por muitos, em vários meios e na sociedade, através deste presente estudo constatou-se uma limitação e um obstáculo ao acervo e indisponibilidade bibliográfica, sendo identificada a maioria por língua

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

estrangeira, mas em contrapartida houve uma instigação e motivação para pesquisar e aprofundar sobre o tema, afirmando ser de grande importância e identificação”

Por conta dessa limitação histórica, ocorrem dificuldades nas fintechs como: falta de planejamento, falta de conhecimento desse modelo de negócio, ausência do conhecimento da burocracia, dentre outros, com isso afetando diretamente as pessoas que querem empreender nas fintechs.

Contudo, Amorim (2018) relata que:

“Conclui-se que a grande importância deste novo modelo no setor financeiro, às fintechs, sendo relevante sua atuação para a economia e contribuição para o segmento financeiro, otimizando processos e validando transações com segurança e tecnologia, caracterizados pelos aplicativos, plataformas, mobilidade e o acesso aos usuários cem por cento digital, uma forte tendência do século XXI que demonstra fatores positivos para continuar sua evolução, renovando a forma de obter e controlar finanças, expandindo e fomentando seu ecossistema através de iniciativas de projetos de investimentos.”

Mesmo, com as dificuldades e barreiras presente nesse modelo de negócio, ele está sendo uma revolução no mercado financeiro por usar a tecnologia a seu favor, donde até mesmo instituições bancárias físicas, estão aderindo a esse tipo de empreendedorismo. Pois como dito anteriormente, esse negócio traz benefícios não somente ao cliente, como ao próprio empreendedor.

4. METÓDOS E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

São os procedimentos realizados para coleta e análise de dados mediante seu tema e problema de pesquisa. E para que ocorra uma melhor compreensão usamos a exploratória com o intuito de nos aprofundarmos melhor no tema trazendo familiaridade sobre empresas virtuais, por meio de levantamentos bibliográficos, web sites, entrevista com profissionais, dentre outros. Com base na pesquisa exploratória iremos fazer a exposição desses dados com o intuito de entender “quando, onde e como” por meio de pesquisa qualitativa na região

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – helioza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

de São Paulo, para que assim possamos chegar a uma explicação assertiva. Tendo como embasamento a pesquisa descritiva, iremos visar explicar as informações recolhidas determinando o porquê isso ocorre dentro do meio digital. A partir dos meios, realizaremos através de pesquisas de campo, a análise e interpretação dos dados recolhidos, com o intuito de compreender referente as empresas virtuais e como a falta de planejamento pode afetar o empreendedorismo digital.

A análise do questionário foi realizada para complementar nosso trabalho de conclusão de curso, que tem como finalidade entender e ajudar os empreendedores virtuais que possuem dificuldades na elaboração do planejamento da sua empresa, o que acaba corroborando sua falência.

O perfil escolhido para obtermos as respostas necessárias são homens e mulheres com a faixa etária de 19 a 25 anos, tendo seu estado civil como solteiro (a), casado (a), viúvo (a) e divorciado (a), que tenham o ensino fundamental completo, ensino médio (cursando ou completo), e ensino superior (cursando ou completo), sendo voltado para empreendedores virtuais, que tenham experiência ou que estejam cursando na área.

Deste modo, divulgamos nosso questionário pelas mídias sociais no período 13 de setembro de 2023 a 01 de outubro 2023. Nesse período, obtivemos 45 respostas de empreendedores. Com a aplicação do questionário conseguimos responder o problema de pesquisa sendo: Como a falta de planejamento afeta os empreendedores virtuais?

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

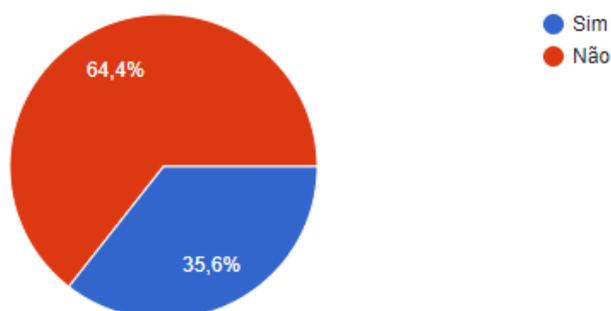
²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

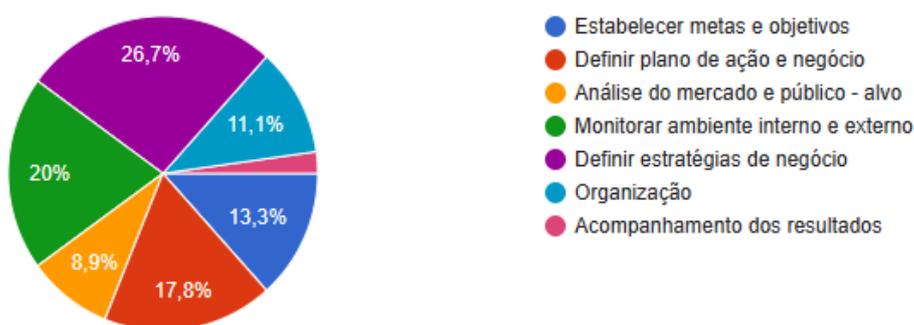
⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Gráfico 1: Conhecimento sobre acessibilidade de empreender uma fintech



O gráfico apresentado tem como objetivo expor o nível de conhecimento que as pessoas têm na criação de uma fintech, como o número de empreendedores virtuais vem crescendo constantemente no Brasil, foi decidido lhes perguntar as dificuldades para iniciar essa concepção. Segundo o questionário apresentado, dentre as 45 pessoas que participaram, cerca de 64,4% (29) advertiram que não é fácil a criação de uma fintech, enquanto 35,6% (16), alegaram que é acessível e coerente a abertura de uma empresa virtual.

Gráfico 2: Desafios que podem ser encontrados ao definir o planejamento de uma empresa virtual



¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

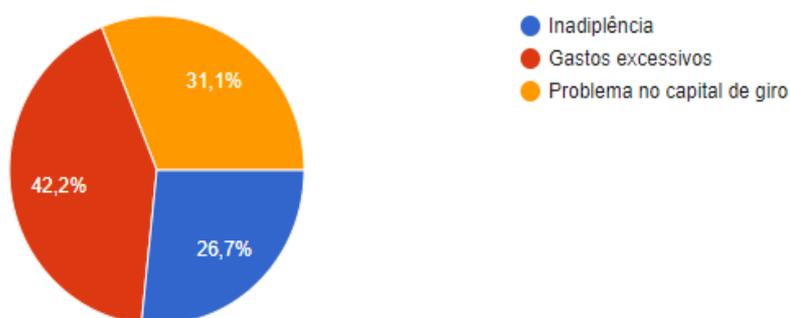
⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Ao definir o planejamento de uma empresa virtual, para que possa se tornar mais fácil essa tarefa, se faz necessário o conhecimento sobre o ambiente virtual, incluindo as transformações tecnológicas e o efeito dela na sociedade, pois, essa análise é imprescindível para que tenha sucesso no seu negócio. Além disso, eles devem ter metas e objetivos em consenso com a realidade, por isso, é necessário equilibrar os investimentos com as outras áreas do seu negócio. Dessa forma, a ausência de um planejamento adequado ocasiona desperdício de valor, e pode levar sua empresa a falência.

Contudo, a adaptação tecnológica é essencial para o sucesso da empresa, por conta, que esse ambiente sempre está em transformação. Por isso é necessário, que o empreendedor seja flexível e tenha capacidade de aprender, para definir estratégias conscientes de acordo com o mercado e o cenário atual, e dessa forma possam enfrentar qualquer desafio que apareça no ambiente virtual.

Gráfico 3: Consequência da ausência do planejamento financeiro



Conforme formulário, questionamos nossos respondentes sobre o impacto gerado na sua empresa pela má elaboração do planejamento financeiro, deste modo, 42,2% (19) responderam gastos excessivos, 31,1% (14) assinalaram problema com capital de giro e 26,7% (12) marcaram inadimplência.

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Com esses dados, podemos compreender de uma forma mais detalhada que grande parte dos empreendedores não conseguem realizar estratégias financeiras em sua empresa, corroborando para consequências no empreendimento como: falta de relação consolidada com o cliente por não conseguirem suprir a necessidade e desejo deles, essa interação do empresário com seu consumidor também não se torna estável por conta da ausência de experiência dos empreendedores, em virtude de, que alguns estão no início da organização e não possuem noção das atitudes que necessitam ser tomadas para desenvolver sua entidade empresarial, dificultando a definição de um planejamento congruente com os objetivos da empresa, e dessa forma o serviço ou produto fica em desigualdade com o mercado, isso causa instabilidade nas vendas, e a firma fica depreciada por ter uma diminuição nas vendas e um público-alvo robustecido com os princípios do empreendimento virtual, dificultando o aumento dos rendimentos empresariais. Em virtude disso, a concorrência fica difícil nas empresas virtuais, porque alguns empreendedores não têm os mesmos conhecimentos financeiros que outros, complicando a tomada de decisões objetivas e coesas com o negócio, além de, não conseguirem definir um plano de ação e financeiro adequado, dessa forma tem como decorrência a falência da organização.

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

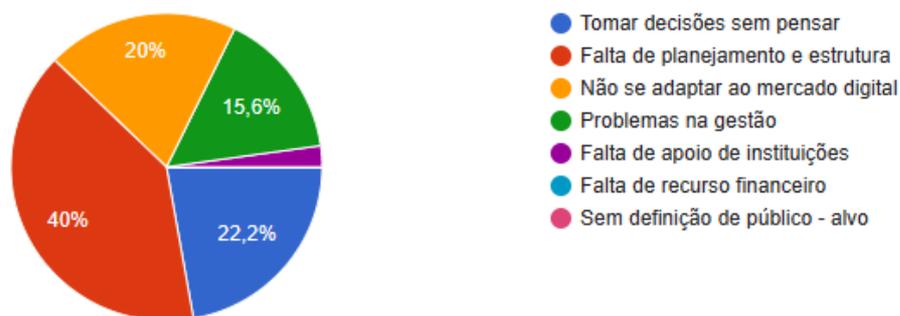
²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Gráfico 4: Consequências da ausência do planejamento estratégico



Com base nessa análise, questionamos os empreendedores sobre as consequências da falta de planejamento financeiro na instituição, e essas foram as respostas: 40% (18) assinalaram a falta de planejamento e estrutura na firma, 22,2% (10) alegaram que ocasiona a tomada de decisões sem pensar, 20% (9) afirmaram que a entidade não se adapta ao mercado digital, 15,6% (7) responderam que ocorre problemas na gestão, além de que, 2,2% (1) marcaram a falta de apoio de instituições. Em virtude disso, quando uma instituição não tem uma organização coesa e objetiva, é imprescindível que ocorra riscos no gerenciamento financeiro, afetando diretamente a lucratividade da empresa. Além disso, a ausência do planejamento financeiro dificulta a visibilidade em identificar oportunidades que podem nortear um rumo lucrativo para seu empreendimento, para que assim possam definir metas e objetivos mais coerentes com seu investimento, contudo, sem a tomada de decisões congruentes com o cenário atual, a empresa fica mais vulnerável, ocasionando crises econômicas e instabilidade na empresa.

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

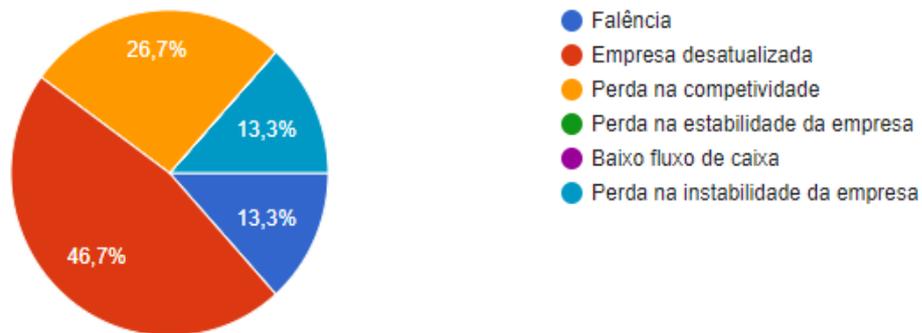
²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

Gráfico 5: Os impactos no empreendimento pela falta de tecnologia e conceitos de administração



A ausência da tecnologia e de administração, se tornam fatores prejudiciais aos empreendedores no seu negócio, por este motivo muitas empresas acabam ficando para trás em meio a tantas outras que preferem seguir a tecnologia e se aprofundar cada vez mais para não deixar seu negócio se tornar ultrapassado, com base na pesquisa foi considerada por 46,7% (21) dos entrevistados, que a empresa fica desatualizada, 26,7% (12), responderam perda de competitividade, pois, na maioria dos casos não há como competir com uma empresa que está desatualizada em suas tecnologias, 13,3% (6) assinalaram perda de instabilidade da empresa, e por fim 13,3% (6) nos afirmaram falência da empresa, pois, empresas que não inovam em suas tecnologias se tornam antigas aos olhos daqueles que irão usufruir de seus produtos.

Com base nessas observações, é perceptível a necessidade de aperfeiçoamento profissional, para que assim, possam gerenciar seu negócio de uma forma coesa e consolidada, garantindo seu sucesso. Deste modo, a análise desse questionário permitiu demonstrar que muitos empreendedores entram em falência por:

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

- Ausência de planejamento adequado;
- Falta de entendimento administrativo e tecnológico;
- Prejuízo de valor;
- Desmotivação;
- Falta de gestão financeira.

Além disso, essa pesquisa demonstrou, que nossos empreendedores precisam ter conhecimentos básicos sobre administração, planejamento e tecnologia. Dessa forma, para agregar mais nesse conhecimento nosso grupo propõe que os empreendedores virtuais utilizem o site Berrytech, esse site é uma consultoria online voltada para colaborar as empresas nos seus desafios e já ajudou mais de 1000 em 27 estados brasileiros. Com isso, a Berrytech irá acompanhar a firma virtual em todo o processo de elaboração sendo: planejamento financeiro, projeção de vendas, planejamento estratégico e irá trazer maior eficiência na instituição, donde o valor por mês ocorre a partir de 40 reais, contudo, esse valor depende da consulta e negociação do empreendedor com o especialista e quanto que a empresa rende mensalmente. Desse modo, os empreendedores terão estratégias coerentes com o mercado e cenário atual, e todas as dificuldades que foram citadas por eles, serão amenizadas ou até mesmo nulas. E conseqüentemente, haverá gestão e motivação para seguir com seu empreendimento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Fintechs basicamente são empresas que utilizam da tecnologia para gerar produtos e serviços no mercado financeiro. E é por meio do desenvolvimento de plataformas que ela é executada, trazendo facilidade e agilidade nos serviços que o cliente costuma utilizar, como realizar pagamentos, empréstimos,

¹Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – gabrielle.silva264@etec.sp.gov.br

²Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – geovanna.silva91@etec.sp.gov.br

³Aluno do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – guilherme.nascimento203@etec.sp.gov.br

⁴Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – heloiza.monteiro01@etec.sp.gov.br

⁵Aluna do curso Técnico em Administração, na Etec Itaquera II – maria.amorim44@etec.sp.gov.br

investimentos, controle financeiro, seguros e dentre outras atividades, sem ter a necessidade de ficar horas em uma fila para conseguir resolver.

Algumas instituições bancárias já utilizam de processos financeiros totalmente baseados em tecnologia, já que os custos são baixos e a sua utilização é simples e rápida, sem tanta burocracia. E é por esse motivo que as fintechs tem sido cada vez mais utilizadas, não só pela eficiência no processo da utilização dos serviços, mas também pela segurança que ela oferece.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMORIM, Nubia C.; ARAÚJO, Rhogério C.S. **Desenvolvimento de projetos de empreendedorismo financeiro estudo de caso: fintechs e suas ações**. 2018. 25 f. Revista Gestão, inovação e negócios, 2018. Disponível em: <[234551042.pdf \(core.ac.uk\)](https://core.ac.uk/doi/pdf/10.23455/1042)> Acesso em: 11 de julho de 2023

COURTNEY, Anthony M. **Fintech: o que é e por que está em alta?**, [s.d]. Disponível em: < <https://blog.eqseed.com/o-que-e-fintech/> > Acesso em: 11 de julho de 2023

CORRÊA, Kenneth. **Planejamento estratégico, tático e operacional – Etapas do planejamento**. Youtube, 2020. Disponível em: < [\(114\) Planejamento Estratégico, Tático e Operacional - Etapas do Planejamento - YouTube](#) >. Acesso em: 04 de setembro de 2023

FARIAS, Taís. **Open banking: como o sistema transformou as fintechs em 2022**, 2022. Disponível em: <[Open banking: como o sistema transformou as fintechs em 2022 \(meioemensagem.com.br\)](https://meioemensagem.com.br)> Acesso em: 11 de julho de 2023

GEN, José Dornelas Grupo. **O empreendedor por José Dornelas**. Youtube, 2014. Disponível em: <[\(103\) O EMPREENDEDOR POR JOSÉ DORNELAS - YouTube](#)> Acesso em: 02 de setembro de 2023

LIMÃO, Sheila. **[Empreendedorismo] – Tipos de empreendedores**. Youtube, 2021. Disponível em: <[\(103\) \[EMPREENDEDORISMO\] - TIPOS DE EMPREENDEDORES - YouTube](#)> Acesso em: 02 de setembro de 2023

LOPES, Cassiano. **Falta de planejamento e estratégias fecham empresas no primeiro ano de abertura.** 16 de junho de 2020. Disponível em: <<https://larsonacc.com/pt-br/falta-de-planejamento-e-estrategias-fecham-empresas-no-primeiro-ano-de-abertura/2679/#:~:text=Falta%20de%20planejamento%20e%20estrat%C3%A9gias%20fecham%20empresas%20no,%E2%80%93%20Desentendimento%20com%20o%20fluxo%20de%20caixa%20>>. Acesso em: 05 de junho de 2023

MARQUES, Victor. **Como as fintechs estão transformando o empreendedorismo,** 2021. Disponível em: <[Como as fintechs estão transformando o empreendedorismo - Negócios Disruptivos \(negociosdisruptivos.com\)](#)> Acesso em: 11 de julho de 2023

MENEZES, Karina. **Os maiores desafios das fintechs brasileiras,** 2020. Disponível em: <[Descubra quais são os maiores desafios das fintechs \(idwall.co\)](#)> Acesso em: 11 de julho de 2023

NEIVA, Anna Carolina. **E-commerce no Brasil: dados de um mercado em expansão.** 05 de maio de 2023. Disponível em: <<https://edrone.me/pt/blog/dados-ecommerce-brasil>>. Acesso em: 05 de junho de 2023

OLIVEIRA, Wellington. **O que é um modelo de negócio?.** Youtube, 2020. Disponível em: <[\(114\) O que é um modelo de negócio? - YouTube](#)> Acesso em: 02 de setembro de 2023

PADRÃO, Márcio. **Quais são as diferenças entre startup e empresa tradicional?.** Canaltech, 28 de julho de 2021. Disponível em: <[Quais são as diferenças entre startup e empresa tradicional? - Canaltech](#)> Acesso em 02 de setembro 2023

PEREIRA, Andreia. **Inovações tecnológicas no mercado financeiro,** 2022. Disponível em: <[Fintech: saiba como a tecnologia revolucionou o mercado financeiro no Brasil - Hubify | Agência de Marketing Digital de Performance](#)> Acesso em: 11 de julho de 2023

PINTO, Andréia Aparecida Bressani. **Fintechs: o futuro dos serviços financeiros no Brasil**. 2018. 32 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Especialização em Gestão Financeira) – Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Curitiba, 2018. Disponível em: http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/19580/1/CT_GESFIN_III_2018_02.pdf>. Acesso em: 19 de abril de 2023

RABELLO, Guilherme. **Modelo Canvas: saiba o que é, para que serve e como fazer!**. Siteware, 01 de setembro 2023. Disponível em: < [Modelo Canvas: saiba o que é, para que serve e como fazer! \(siteware.com.br\)](https://www.siteware.com.br/modelo-canvas-saiba-o-que-e-para-que-serve-e-como-fazer/)> Acesso em: 03 de setembro de 2023

SILVA, Douglas. **Como a metodologia Canvas ajuda a entender o seu negócio?**. Zendesk, 22 de julho 2022. Disponível em: <<https://www.zendesk.com.br/blog/metodologia-canvas/>> Acesso em: 17 de outubro de 2023

SOUZA, Carol. **O QUE É BLOCKCHAIN! Entenda de forma fácil o que é essa tecnologia**, 2021. Disponível em: < [\(43\) O QUE É BLOCKCHAIN! Entenda de forma fácil o que é essa tecnologia - YouTube](https://www.youtube.com/watch?v=43OQUEEBLOCKCHAIN!)> Acesso em: 03 de outubro de 2023

VIANA, Flavia. **A falta de planejamento é um dos vilões da mortalidade das empresas no brasil**. 23 de março de 2023. Disponível em: <<https://sebraepr.com.br/comunidade/artigo/a-falta-de-planejamento-e-um-dos-viloes-da-mortalidade-das-empresas-no-brasil>> Acesso em: 05 de junho de 2023