GVcasos
Rev. Bras. de Casos de Ensino em Administração

Volume 11
Número 2
Jul-dez 2021
Doc. 12

ISSN 2179-135X

DOI: http://dx.doi.org/10.12660/gvcasosv11n2c12

CAPITAL EMPREENDEDOR: MAIS CAPITAL, MAIS EMPREENDIMENTOS
Capital Empreendedor: the more funding, the more entrepreneurship

ADRIAN KEMMER CERNEV – adrian.cernev@fgv.br
Escola de Administração de Empresas de São Paulo da FGV – São Paulo, SP, Brasil

LETÍCIA FANTINATO MENEGON – leticia.menegon@fgv.br
Escola de Administração de Empresas de São Paulo da FGV – São Paulo, SP, Brasil

DRIELY CÂMARA DELSIN – driely.delsin@gmail.com
Escola de Administração de Empresas de São Paulo da FGV – São Paulo, SP, Brasil

MARIANA ADAS GARCIA – mariana.adas.garcia@gmail.com
Escola de Administração de Empresas de São Paulo da FGV – São Paulo, SP, Brasil

Submissão: 05/04/2021 | Aprovação: 22/07/2021

Resumo
A Capital Empreendedor é um *marketplace* de serviços financeiros que conecta pequenas e médias empresas que necessitam de crédito a investidores e instituições financeiras. Tendo oferecido mais de R$ 1 bilhão em crédito em seus dois anos de existência, a empresa pretende expandir suas operações a fim de se tornar a maior *fintech* facilitadora de crédito do País. Para tanto, faz-se necessário decidir de que forma o capital da empresa será aumentado. Abordando novos modelos de negócio e plataformas digitais, este caso enfoca a pertinência dos modelos de investimento financeiro em diferentes estágios de desenvolvimento de uma *startup*.
Palavras-chave: Investimento financeiro, plataforma digital, *marketplace*, *fintechs*, *venture capital*.

Abstract
Capital Empreendedor is a financial services marketplace that connects small and medium-sized companies that need credit to investors and financial institutions. Having offered more than R $ 1 billion in credit in its two years of existence, the company intends to expand its operations in order to become the largest credit facilitator in the country. Therefore, it is necessary to decide how the company's capital will be increased. When addressing new business models and digital platforms, this case focuses on the relevance of financial investment models at different stages of a startup's development.
Keywords: Financial investment, digital platforms, marketplace, fintechs, venture capital.

Introdução

Era um final de tarde de uma sexta-feira, 14 de dezembro de 2018, quando Juliano Graff se encontrou com Daniel Filho para irem juntos à festa de final de ano da Capital Empreendedor.

Durante o caminho entre o escritório e o restaurante, os sócios conversavam a respeito dos bons resultados que a empresa estava trazendo, quando Juliano expressou sua preocupação em relação às ações que tomariam para o futuro da empresa.

CC BY

"Daniel, essa é a hora de começarmos a pensar na expansão da Capital Empreendedor. Temos que decidir qual a melhor estratégia para que possamos ganhar e reter clientes", disse Juliano Graff.

Daniel, surpreso, indagou se, de fato, aquele era o melhor momento. Expôs que a empresa ainda não era muito conhecida no mercado, apesar de a operação ser bastante rentável e ter oferecido mais de R$ 1 bilhão em crédito nos dois últimos anos. Outra preocupação apontada foi que uma possível expansão requereria investimento de uma quantia considerável de capital e, para isso, todos os três sócios precisariam concordar. No caso, Heitor ainda não estava envolvido.

Juliano concordou. Sabia que não poderiam dar oportunidade para que outros *players* saíssem na frente e conquistassem o mercado. Precisavam de um plano para que a Capital Empreendedor se tornasse conhecida e que seu público-alvo tivesse confiança em seus processos. E, para conquistar tamanho objetivo, teriam de investir em *marketing* digital.

Daniel, ainda incomodado, esclareceu que possuíam a melhor plataforma do mercado, principalmente porque dispunham de uma tecnologia robusta ainda não encontrada no mercado.

"Sim, com certeza!", assentiu Juliano. "Também acho que nenhuma plataforma conseguirá superar a nossa em termos tecnológicos. Mas se os nossos competidores começarem a investir em *marketing* e experiência do cliente, eles podem obter mais clientes que a gente, mesmo não tendo o melhor produto e serviço".

Daniel deu razão a Juliano, entretanto questionou se tinham mercado suficiente para começar um processo de expansão.

Juliano argumentou que "mais de 50% das empresas não possuem financiamento no Brasil, e que havia 12 milhões de CNPJ ativos". Adicionou a dificuldade de obtenção de crédito, por parte das *startups* – que eram seus principais clientes –, pelos meios tradicionais, além de enfrentarem um processo muito lento e burocrático. "Se agirmos rápido, podemos ser líderes nesse segmento, mas precisamos aproveitar o bom momento da empresa e a atual expectativa positiva do mercado para o País".

Os dois sócios chegaram à festa e decidiram conversar melhor sobre o assunto na reunião de segunda-feira. Ficou combinado que trabalhariam durante o final de semana, atualizando dados e o mapeamento da concorrência para discutir, na reunião, com todos os sócios. Essa seria uma oportunidade ímpar para promover o crescimento sem perder a mentalidade e a essência da Capital Empreendedor.

O surgimento da Capital Empreendedor

Juliano Graff recebeu o diagnóstico médico de que teria que fazer um transplante de rim quando estava em plena ascensão de sua carreira como executivo na Lufthansa, empresa de transporte aéreo. Ele decidiu que não poderia mais viajar 150 dias por ano, tendo que abrir mão da carreira que havia construído e das promoções que estavam à vista.

Nesse contexto de incerteza e de mudanças, Juliano optou por seguir a carreira de empreendedor, virando sócio de uma empresa de logística internacional, na qual permaneceu sócio por cinco anos, período em que aquela empresa ampliou seu faturamento de R$ 3 milhões para R$ 180 milhões. Depois de vender sua participação para um grupo alemão, Juliano decidiu fazer uma especialização de três anos na Harvard Business School. Foi durante sua estadia nos Estados Unidos que ele se interessou por *private equity*. O próximo passo dado foi investir em participações de empresas, e assim nasceu a Master Minds.

A Master Minds é uma empresa de soluções de capital, entre elas, *private equity*, investimentos em *startups*, crédito para pequenas e médias empresas e M&A (*mergers and acquisitions*, ou fusões e aquisições), tendo sido eleita um dos "*top 20 advisors*" do Brasil em 2016. O diferencial da empresa é a postura em relação ao empreendedorismo: seus fundadores são

empreendedores que objetivam ajudar outros empreendedores, visando solucionar de modo inteligente seus problemas estratégicos e financeiros.

Analisando as operações da Master Minds, Juliano percebeu duas situações recorrentes que estavam acontecendo na empresa. O diretor financeiro estava com dificuldades de conseguir financiamentos por meio de diferentes instituições financeiras. Não bastava ter planejamento, ser um bom pagador ou ter uma boa ideia. Também era necessário que a empresa seguisse procedimentos solicitados por essas instituições, que eram diferentes entre si, o que tornava o processo de concessão de financiamento ainda mais longo. Além disso, muitas empresas menores estavam sendo recusadas pela Master Minds por não terem porte e perfil para o fundo de *private equity*.

Diante do contexto, eles criaram a Capital Empreendedor, cujo objetivo era intermediar a demanda por crédito de maneira simples e acessível. Além de ajudar os empreendedores, a empresa tinha por objetivo facilitar a interpretação das opções de crédito de maneira transparente e descomplicada. A partir do aprendizado obtido na Master Minds, construíram um *marketplace* com um modelo de negócio que conecta tomadores de crédito a instituições financeiras por meio de um algoritmo inteligente, que analisa crédito de maneira padronizada.

Modelo de negócio

A Capital Empreendedor iniciou formalmente suas operações em 2017, prestando serviços de consultoria de crédito. Toda semana, a empresa lançava na internet um formulário a ser preenchido pelos tomadores de crédito interessados. Conforme a demanda aumentou, um sócio foi designado para cuidar da operação da empresa. O perfil de cada tomador era analisado e, com base nisso, os consultores propunham alternativas de crédito que faziam sentido para cada cliente.

Conforme a Capital Empreendedor ganhou mais participação no mercado, os sócios tiveram de tomar uma decisão: continuar como uma empresa de consultoria, contratando mais funcionários, ou investir em tecnologia para poder escalar o negócio. Depois de muito deliberar sobre o assunto, decidiram investir em tecnologia, criando a empresa como é conhecida hoje.

O modelo de negócio da Capital Empreendedor consiste em conectar, por meio de uma plataforma digital, pequenos e médios empreendedores que precisam tomar crédito a diversas instituições financeiras. Dessa maneira, os tomadores de crédito conseguem encontrar, de maneira rápida, uma modalidade de crédito que atenda suas necessidades, e as instituições financeiras, principalmente as menores, conseguem expandir suas operações.

Obviamente, a empresa precisa entregar vantagens tanto para os tomadores de crédito quando para as instituições financeiras, se quiser ter sucesso. Caso haja maior demanda por crédito do que oferta de instituições financeiras, os pequenos e médios empreendedores terão uma experiência ruim, seja pela falta de opções de crédito, pelo tempo que demorarão para conseguir uma proposta viável ou pelo preço, que possivelmente será mais alto. Por outro lado, caso haja mais instituições financeiras cadastradas do que possíveis clientes, essas empresas não expandirão suas operações e, eventualmente, deixarão de usar a plataforma.

Operação

Para viabilizar o novo modelo de negócios da empresa, os sócios investiram capital próprio na criação de um algoritmo de análise e cruzamento de dados. O algoritmo permite desenhar o perfil das empresas e, por meio do cadastro feito na primeira etapa do processo, a empresa recebe uma nota para o "*match*" (correspondência) com a instituição financeira. Em 2019, a empresa já atendia empresas com faturamento mensal acima de R$ 20 mil. Os principais parceiros da Capital Empreendedor são outras *fintechs*, como a Nexoos e a Creditas.

O processo é simples. Como primeiro passo, o cliente deve preencher um cadastro rápido que requer dados como: o quanto a empresa busca de capital, o tempo de atividade do CNPJ,

faturamento anual, dívida atual, *e-mail* e CNPJ. Com a tecnologia de *big data* desenvolvida, a Capital Empreendedor analisa o perfil da empresa e atribui a ela uma pontuação, o que determina o limite de crédito. A partir disso e dos dados fornecidos pelas instituições financeiras, o algoritmo faz o *match* entre tomadores de crédito e credores. Assim, são apresentadas as alternativas de crédito, divididas entre: recursos rápidos e curtos, mas com taxas mais elevadas; recursos médios e mais sofisticados, que requerem mais documentação; e operações de longo prazo que ajudam o fluxo de caixa, mas demandam maior trabalho.

Devido ao seu modelo de negócio, a empresa precisava satisfazer dois clientes: de um lado, as pequenas e médias empresas que buscam crédito e do outro, instituições que estão dispostas a conceder esse crédito. Para isso, a Capital Empreendedor precisava ter várias instituições cadastradas na sua plataforma, uma vez que as empresas buscam uma variedade considerável de alternativas de créditos que se encaixem às suas necessidades. Ao mesmo tempo, a empresa precisava atrair e cadastrar muitas empresas tomadoras de crédito, para que as instituições percebessem valor em atuar na plataforma e obter mais clientes.

"Foi difícil iniciar a operação, uma vez que os bancos não davam atenção à empresa, deixando de responder suas propostas. Para contornar a situação, utilizamos a estratégia de inflar um lado do mercado para depois atingir o outro, passando a focar em cadastrar mais empresas tomadoras de crédito para depois apresentar as oportunidades de negócio para instituições financeiras. Com isso, os bancos começaram a perceber valor e trabalhar junto com a Capital Empreendedor" – explicou Juliano.

Um dos motivos de esse modelo ser bem-aceito pelos clientes é que a Capital Empreendedor não cobrava comissão fixa. O seu modelo de negócio consistia em cobrar uma taxa de 3% a 5% por transação, variando segundo o prazo de obtenção e linha de crédito das empresas tomadoras de crédito. Isso só acontece no momento em que a tomadora recebe o crédito da instituição escolhida, fazendo com que os interesses das empresas sejam protegidos.

As maiores dificuldades da Capital Empreendedor eram a qualidade da informação que recebiam de várias empresas menores e sua educação financeira. Eles precisavam, por exemplo, analisar o balanço de microempresas (que, muitas vezes, não possuem dados precisos) e saber se a empresa tinha capacidade para pagar a dívida da operação. Além disso, muitos desses empreendedores não tiveram tanto acesso à educação financeira, portanto era uma preocupação mostrar a preparação a ser feita para uma operação de crédito.

Em 2019, a Capital Empreendedor atuava em 17 cidades do País, e cada região possuía um perfil cultural diferente, tanto em relação ao mundo digital e confidencialidade das informações quanto aos riscos de tomar crédito. "Ao sair das grandes capitais, existe um grande receio dos empreendedores de fazer empréstimos, uma barreira a ser combatida", afirmava Juliano. Um dos *insights* foi que esses pequenos empreendedores dão muito valor às relações humanizadas, por isso a Capital Empreendedor possuía agentes que visitavam possíveis clientes para explicar as vantagens de se decidir pela melhor operação financeira e a diferença entre as alternativas dadas.

A empresa não cobrava *rebate* nem direcionava ofertas para parceiros, como fazem outras plataformas. O modelo de negócio era baseado somente na cobrança de uma taxa da empresa tomadora de crédito, variável segundo a linha de crédito e do prazo.

O próximo passo da *fintech* seria oferecer serviços para zerar pendências e melhorar a situação de crédito das empresas clientes. Havia casos em que o sócio não percebia que uma dívida em seu CPF, como uma conta atrasada, inviabilizava que conseguisse crédito.

Relevância para o mercado de crédito

O mercado de crédito trata-se da concessão de liquidez em forma de empréstimos a pessoas físicas, jurídicas, municípios, estados e países. No mercado brasileiro, as principais particularidades

que podem ser observadas são o alto depósito compulsório imposto às instituições financeiras (o que diminui e encarece o capital disponível para empréstimo), as altas e instáveis taxas de juros e a insegurança jurídica (ativismo judicial e omissão legislativa). A imprevisibilidade gerada pelos dois últimos itens é um dos fatores que mais impedem o crescimento do crédito privado, que, em dezembro de 2018, equivalia a 62% do PIB do País, contra uma média de 122% nos países da OCDE, segundo relatório "Panorama do Mercado de Crédito no Brasil" da consultoria Oliver Wyman.

Os principais produtos que existem no mercado são o crédito rural, financiamento imobiliário, financiamento via BNDES, crédito para capital de giro, para aquisição de bens, crédito consignado e pessoal consignado, microcrédito, crédito não consignado, rotativo do cartão de crédito e cheque especial.

A Capital Empreendedor conecta pequenas e médias empresas (PMEs) a instituições financeiras que oferecem os produtos mencionados acima (*vide* Apêndice 1). Esse segmento é de extrema relevância e crescimento principalmente porque, atualmente, as empresas de pequeno e médio portes possuem sérias dificuldades em conseguir crédito por meio das instituições financeiras tradicionais. Pelo fato de empresas desse porte possuírem maior histórico de inadimplência, é necessário elas comprovarem que possuem garantias que permitam o pagamento do serviço de dívida, e comprovem que existe força em suas garantias.

Outro aspecto importante é que grande parte das PMEs não possui previsibilidade em seus fluxos de caixa, ou seja, a instituição financeira não consegue ter uma visibilidade precisa, o que encarece a dívida. O que a empresa pode fazer para melhorar sua condição de tomadora é mostrar que não possui outras dívidas, ou que pagou suas dívidas anteriores no prazo determinado. Além disso, a empresa pode mostrar pulverização de clientes e fornecedores, deixando evidente o menor poder de barganha de um cliente ou fornecedor específico.

Tendências de mercado

O sucesso da Capital Empreendedor depende tanto de fatores internos, relacionados à tomada de decisão dos gestores da empresa, como de fatores externos, relacionados ao mercado de crédito e ao mercado digital. Esses dois mercados estão em constante transformação devido às mudanças econômicas e tecnológicas, por isso algumas tendências tornam-se importantes para entender o contexto em que a empresa está inserida.

Perspectiva de retomada do crescimento do Brasil

Durante os anos de 2014 a 2016, o Brasil enfrentou uma dura crise econômica que gerou reflexos nos anos seguintes. Além de ter inviabilizado investimentos internos e externos, a crise aumentou a taxa de inadimplência e afetou, principalmente, as PMEs brasileiras. Em 2017 e 2018, devido a medidas econômicas pró-mercado, um cenário de confiança começou a ser reestabelecido, fazendo com que as empresas retomassem cautelosamente seus investimentos e, consequentemente, voltassem a tomar crédito.

Os dados do Banco Central do Brasil (BCB) mostravam que, no primeiro trimestre de 2019, houve crescimento no volume de crédito a pessoas jurídicas em relação ao mesmo período de 2018, o que indicava uma nova tendência de crescimento (*vide* Anexo 2). Além disso, em fevereiro, o saldo de operações para MPMe (micro, pequenas e médias empresas) subiu 3,7% em comparação a fevereiro de 2018.

Regulamentação de novos *players* no mercado de crédito

Em abril de 2018, o Conselho Monetário Nacional (CMN) aprovou resoluções que permitem que *fintechs* ofereçam crédito sem necessidade de mediação de bancos tradicionais. Por serem regulamentadas pelo BCB, as *fintechs* podem ser tão confiáveis quanto outras instituições financeiras,

e estão conquistando clientes que exigem agilidade de processos e transparência. A expectativa é que, nesse contexto, haja um aumento da competitividade financeira no País, tornando a tomada de crédito mais fácil e barata.

Segundo dados da Fintech Deep Dive 2018 da ABFintechs (Associação Brasileira de Fintechs) em parceria com a PricewaterhouseCoopers (PwC Brasil), 21% das *fintechs* do mercado são focadas em crédito, negociação de dívidas e financiamento. E, de acordo com o relatório da ABFintechs, esse segmento vem crescendo e se fortalecendo no mercado brasileiro.

Concorrência

Juliano estava especialmente preocupado com o *timing* para promover o crescimento da Capital Empreendedor. Uma eventual decisão dos sócios por aguardar o mercado acomodar-se poderia abrir espaço para o avanço de alguns competidores, como a Finpass e a Serasa Experian.

A Finpass é um *marketplace* que foi criado em 2015 com o objetivo de democratizar o crédito no Brasil. Assim como a Capital Empreendedor, a Finpass é uma plataforma que conecta tomadores de crédito àqueles que estão dispostos a conceder. Para isso, os bancos e fundos cadastram-se na plataforma, colocando as informações necessárias em relação ao tipo de crédito que estão dispostos a conceder. Ao mesmo tempo, as empresas interessadas em tomar crédito criam um perfil detalhando seu negócio e as garantias que estão dispostas a conceder para conseguir o crédito. Com isso, a plataforma roda um algoritmo que cruza os dados concedidos pelas partes envolvidas e os perfis com mais semelhança dão "*match*". O Anexo 5 ilustra a plataforma da Finpass.

A empresa tinha mais de 200 fornecedores cadastrados na plataforma e teve mais de R$ 1,5 bilhão em propostas somente em 2018. Em 2019, a Finpass recebeu aporte do banco de investimentos BTG Pactual, e a empresa Ebricks – fundo de *venture capital* independente – aumentou sua participação na companhia.

A Serasa Experian também oferecia serviços de crédito para MEs, MEIs e clientes por meio de uma análise avançada de dados. Apesar de ser uma concorrente, ela não tinha operação parecida com a Capital Empreendedor, e seu modelo de negócios era baseado em rebates das instituições financeiras, enquanto a Capital Empreendedor e Finpass cobravam somente uma taxa dos tomadores de crédito.

Dilema do negócio

Nos meses seguintes, na conversa sobre o futuro da Capital Empreendedor houve muita análise referente ao mercado e às alternativas de expansão de suas atividades. A Capital Empreendedor cresceu cinco vezes no período entre julho/2017 e abril/2019, o que resulta em uma taxa de crescimento de aproximadamente 50% ao mês. Isso se deve, principalmente, às estratégias de *inbound* (despertar o interesse do cliente para que ele venha até você) e *outbound* (oferecer serviços ou produtos para captar o cliente). Para isso, a empresa utilizou plataformas de CRM da Salesforce e de *marketing* do RD Station, conseguindo criar exposição da empresa no mercado e manter uma boa comunicação com os clientes.

Com isso em mente, os sócios acreditavam ser possível alcançar 11 milhões de CNPJs na base em apenas 18 meses, caso decidissem seguir com o crescimento acelerado da empresa. Entretanto, um crescimento acelerado demandaria um novo aporte de capital no negócio. Mas seria esse o momento ideal para a Capital Empreendedor expandir suas operações? Se sim, como financiariam essa estratégia de crescimento?

Algumas alternativas estavam sobre a mesa. Deveria a empresa crescer com recursos próprios (modelo *bootstrap*), contrair empréstimos bancários ou eventualmente vender participação acionária? Alternativamente, deveriam os sócios buscar outras fontes, como aportes via fundo, que investe em *fintechs*, ou de *venture capital*, que investe em *marketplaces*?

Com todas essas opções em discussão, os sócios se reuniriam em 1º de julho de 2019, e a única certeza era que uma decisão unânime e definitiva precisaria ser tomada.

(Nota: Alguns diálogos foram idealizados de modo a propiciar melhor fluência ao texto.)

Apêndice 1. Tipos de instituições financeiras

Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC): são fundos de investimento que investem em direitos creditórios de diversas empresas. Direitos creditórios são direitos de receber dinheiro oriundos de operações comerciais, financeiras, imobiliárias etc. Por meio de um processo chamado securitização, a empresa converte seus recebíveis em títulos negociáveis que são adquiridos por esses fundos.
Do ponto de vista da empresa que precisa tomar crédito, tudo que ela precisa fazer (depois de se cadastrar, verificar se é elegível e obter seu limite de crédito) é apresentar seus recebíveis a um FIDC, que passará a ter direito sobre eles e adiantará à empresa um valor menor que o total dos recebíveis. A grande vantagem é a ausência de impostos como IOF, e a principal desvantagem é a burocracia envolvida no processo.

Fintechs: trata-se da aglutinação dos termos *financial* e *technology*. Esse tipo de empresa é, na maior parte das vezes, uma *startup* (empresa iniciante à procura de um modelo de negócios repetível e escalável com uso de tecnologia) que tem como objetivo oferecer serviços financeiros mais eficientes e inclusivos. Um dos grandes diferenciais das *fintechs*, em relação a bancos tradicionais, é o menor custo operacional, já que usam tecnologias inovadoras para aumentar a eficiência dos seus processos. São exemplos de serviços oferecidos por *fintechs* no Brasil: conta de pagamentos (que pode ter saldo remunerado), carteira digital, empréstimos *on-line*, cartão de crédito sem anuidade etc.

Bancos comerciais: representam a opção mais tradicional de se obter crédito no mercado. Eles podem ser privados (Itaú, Santander, Bradesco etc.) ou públicos (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil). Além do crédito tradicional, eles oferecem diferentes tipos de produtos:

- *Microcrédito:* linha de crédito para quem trabalha por conta própria ou possui um pequeno negócio. O mínimo de crédito na maioria dos bancos é de R$ 300,00 e o máximo, de R$ 15 mil.
- *Crédito consignado:* tipo de crédito onde as parcelas são descontadas diretamente do salário ou da aposentadoria, o que torna o risco para a instituição financeira menor e, consequentemente, acarreta menores taxas totais de juros, maior possibilidade de crédito e prazos de pagamentos flexíveis.
- *Crédito com garantia:* modalidade em que, se a pessoa possui um imóvel quitado em seu nome e com as regulamentações corretas, ou um investimento no banco, ela pode usar esses bens como garantia para conseguir empréstimos com menores taxas de juros.

Bancos de desenvolvimento: são organismos multilaterais ou públicos que atuam em parceria com bancos comerciais e foram criados para que empresas ou projetos de menor viabilidade (menos atraente para os bancos comerciais) pudessem ter financiamento para suas operações. As empresas ou projetos contemplados com o financiamento de bancos de desenvolvimento geralmente têm algum impacto social, ambiental ou de desenvolvimento.

Empresa Simples de Crédito (ESC): criada em meados de 2019 para tornar o crédito mais barato para empresas de pequeno porte, a ESC é um dos mais novos agentes no mercado de crédito brasileiro. O principal objetivo é aumentar a oferta de crédito em cidades menores, que são menos atrativas para grandes instituições. Para que isso ocorra, a legislação permite que qualquer empresário conceda crédito, desde que o ganho com juros não exceda o limite de receita bruta para uma PME, que atualmente é de R$ 4,8 milhões por ano. As projeções indicam que essa medida aumente em R$ 20 bilhões a oferta de crédito.

Anexo 1. Glossário

***Fintech*:** *startups* que promovem serviços financeiros por meio da tecnologia.

***E-marketplace*:** trata-se de um espaço virtual que oferece produtos ou serviços, sendo esses originários de diferentes fontes.

***Private equity*:** é uma modalidade de investimento que visa a compra de ações de empresas que já estão desenvolvidas, mas tem potencial para expansão e abertura de capital. Tem como objetivo alavancar o resultado dessa empresa, aumentando seu valor para depois vender sua parte no negócio por um preço mais elevado.

***Venture capital*:** é um fundo de investimento focado no crescimento de empresas de médio porte. É diferente de *private equity* no que diz respeito ao estágio de desenvolvimento da empresa que vai receber o aporte.

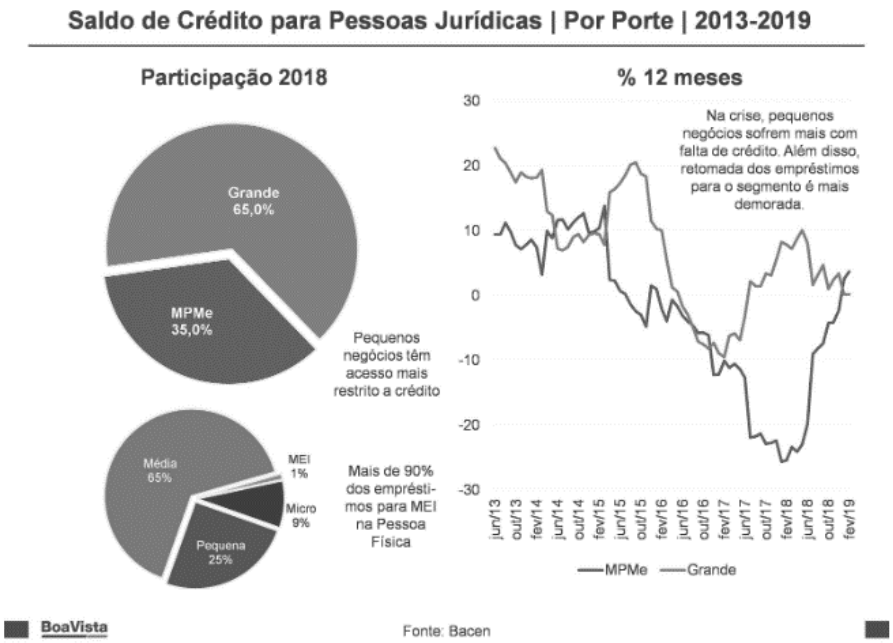
***Early adopters* (inovadores ou pioneiros):** pessoas que gostam de ser as primeiras a testar novas tecnologias e ter os produtos que acabaram de ser lançados no mercado. Normalmente são aquelas pessoas que ficam procurando novas tecnologias e são as primeiras a esperar nas filas para comprar um no iPhone, por exemplo.

***Early marjority* (maioria inicial):** pessoas que só começam a adotar novas tecnologias depois que foi comprovado algum benefício e elas conseguem entender o valor daquilo.

***Lock-in* (aprisionamento):** é uma estratégia utilizada pelas empresas visando criar algum tipo de valor no seu produto ou serviço que não poderá ser mantido caso as pessoas resolvam trocar o produto ou serviço pelo que é oferecido pelo concorrente. Um exemplo de *lock-in* é o sistema iOS do Mac: caso o cliente que tem um MAC resolva comprar um computador com sistema Windows, ele terá que baixar tudo o que tem arquivado, restaurar e organizar tudo de novo no novo computador; caso troque por um outro MAC, todos os dados são restaurados automaticamente.

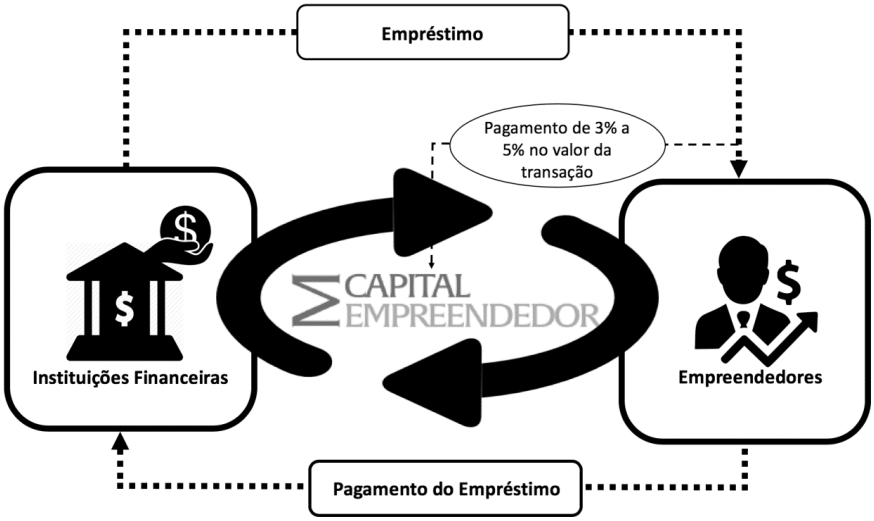
***Custo de troca*:** é o custo, seja ele monetário ou não, que as pessoas sentem ao trocar ou tecnologia por outra.

Anexo 2. Evolução do mercado de crédito no Brasil

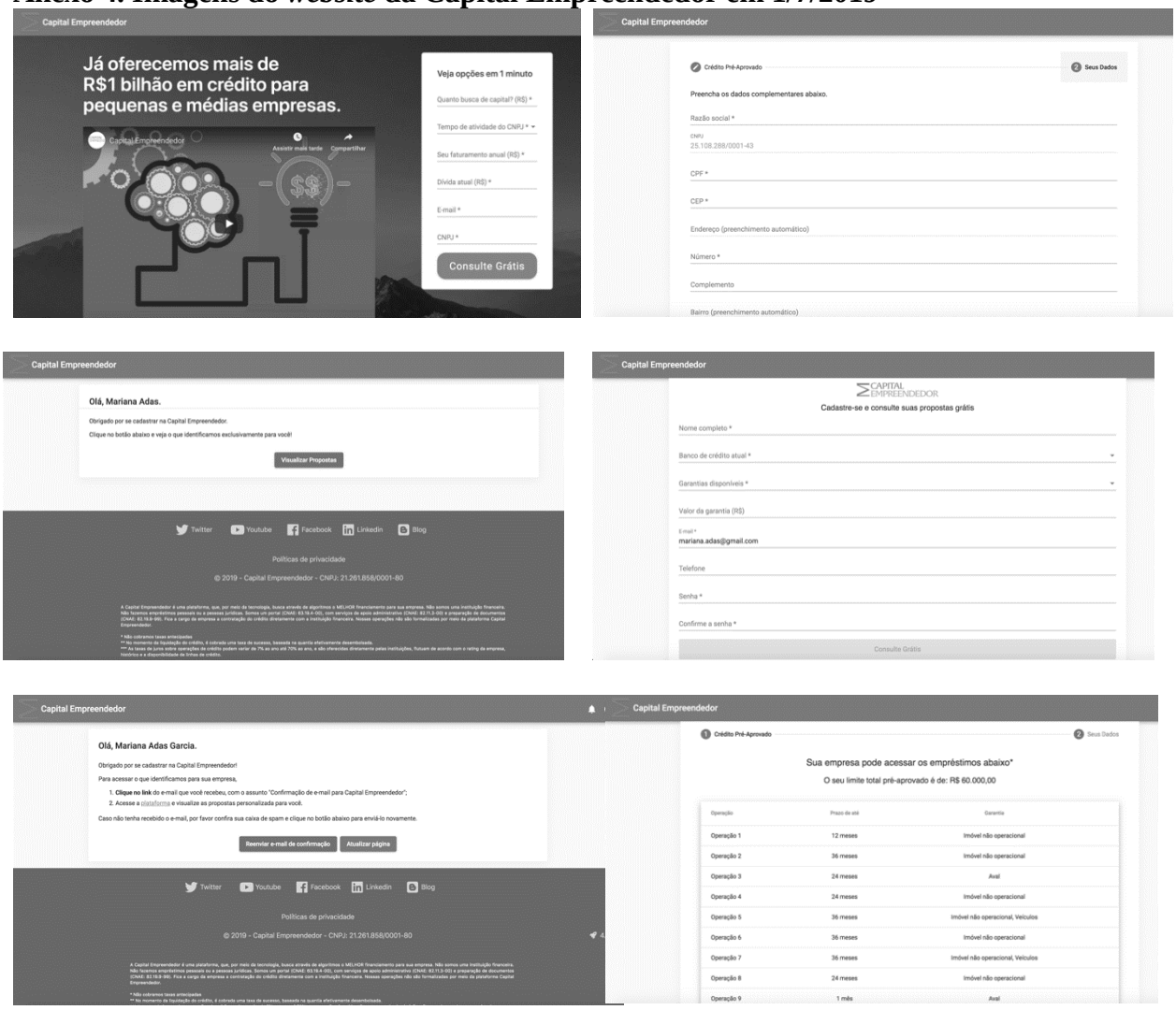


Fonte: Diário do Comércio (2019).

Anexo 3. Modelo de negócio da Capital Empreendedor



Anexo 4. Imagens do *website* da Capital Empreendedor em 1/7/2019



Fonte: Capital Empreendedor (2019).

Anexo 5. Imagens do *website* da Finpass em 23/8/2019

Fonte: *Website* da empresa.