

O ECOSISTEMA DE *FINTECHS* NO BRASIL **THE *FINTECHS* ECOSYSTEM IN BRAZIL**

Ricardo Reolon Jorge, Lucas Gerardi Urich, Alex Paubel Junger, Alex Paubel Junger,
Alexandre Acácio de Andrade, Júlio Francisco Blumetti Facó

Universidade Federal do ABC, Brasil | Faculdade de Tecnologia Termomecânica, Brasil
reolon.ricardo@ufabc.edu.br, lucasgerardi@gmail.com, alexpaubel@hotmail.com,
aacacio@ufabc.edu.br, julio.faco@ufabc.edu.br

RESUMO

Abordar o tema de *startups* demanda um estudo sobre Inovação e Empreendedorismo, o significado desses temas, suas origens e os caminhos históricos percorridos. Quando aprofundamos para *startups* do mercado financeiro, o referencial teórico reduz-se significativamente devido ao quão recente é o tema. Focando em *fintechs* no Brasil, as informações são ainda mais recentes e estão principalmente presentes em sites especializados, com poucas pesquisas acadêmicas relevantes publicadas. As *fintechs* no Brasil podem ser divididas em 10 segmentos sendo que alguns estão mais bem estabelecidos, com empresas já com renome e disputando diretamente mercado com empresas tradicionais. Outras vieram para criar mercados e auxiliar o cliente em toda sua relação com a parte financeira da sua vida. Mesmo não figurando entre os principais países quando o assunto são *fintechs*, o ecossistema brasileiro de startups do setor financeiro é muito ramificado e diversificado. Existe espaço entre os consumidores para que o crescimento continue e os próprios *players* do mercado podem expandir ainda mais seus negócios vindo dessa forma desafiar empresas tradicionais e estabelecidas no mercado.

Palavras-Chave: *start-up*, *fintechs*, empreendedorismo.

ABSTRACT

Addressing the topic of *startups* demands a study on innovation and entrepreneurship, the meaning of these themes, their origins and the historical paths traversed. When you dig deeper for startups in the financial market, the theoretical framework is reduced significantly due to how recent is this theme. Focusing on *fintechs* in Brazil, the

information is even more recent and is mainly present in specialized sites, with few relevant published academic research. The *fintechs* in Brazil can be divided into 10 segments and some are better established, with companies already well-known and disputing directly with traditional companies. Others came to create markets and assisting the client throughout your relationship with your financial life. Even not figuring among the top countries when it is *fintechs*, the Brazilian ecosystem of startups of the financial sector is much branched and diverse. There is space between consumers so that the growth continue and the *players* of the market can further expand its business coming from this way to challenge traditional companies and established in the market.

Keywords: start-up, fintechs, entrepreneurship

Inovação

A definição de inovação passa por um longo caminho que envolve visões técnicas, industriais e comerciais. Expor novos conceitos passa por uma dificuldade natural ainda mais quando esse conceito não é facilmente aplicado. Por simplicidade, muitos definem inovação como criar algo e implementá-lo com sucesso no mercado.

A inovação é uma evolução natural do processo ou até mesmo uma revolução do processo porque o seu desenvolvimento passa a ser em ciclos de um *looping* e não mais um processo linear.

Para Alves (2013) a inovação são as mudanças que conseguem ser aplicadas à vida econômica e replicadas. Ressalta também que invenção e inovação são conceitos diferentes sendo a primeira, de forma resumida, casos isolados e a segunda com potencial de ser aplicado para a sociedade.

A inovação envolve criar recursos, soluções e alternativas. Para auxiliar neste processo, Drucker (2006) listou em seu livro “*Innovation and Entrepreneurship*“ o que é chamado de “*Seven Sources for Innovative Opportunity* “ :

1. Lidar com o inesperado, seja ele o sucesso ou o fracasso
2. Divergência entre o esperado e o real
3. Inovar com base na necessidade do processo
4. Mudanças que surpreendam a todos
5. Estar atento a demografia
6. Perceber mudanças sociais
7. Estar aberto ao novo, seja ele científico ou não

Vale citar que uma parte da literatura (econômica e sociológica) relacionada ao tema de inovação aborda o fomento dos Governos Federais e a outra parte busca encontrar a melhor parte de gerir essa inovação.

Empreendedorismo

O escritor e economista Richard Cantillon, criador do termo empreendedorismo, foi um dos primeiros a associar a questão do risco assumido ao ato de empreender.

Porém Cantillon é um escritor do século XVII e temos traços de empreendedorismo desde antes da Idade Média, por exemplo com Marco Polo. Na própria Idade Média, segundo Dornelas (2001), o termo empreendedor era utilizado para nomear quem gerenciava grandes projetos. Após a criação do termo por Cantillon, no século seguinte, tivemos um início de investimento de capital dos empreendedores que se consolidou nos séculos XIX e XX.

Dornelas (2001) afirma que no Brasil o empreendedorismo começou a ter seu espaço no fim do século XX e início do século XXI graças ao fomento dado por meio do Sebrae (Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas). A partir da estabilização mínima dada pelo Plano Real, o ambiente se tornou mais propício ao desenvolvimento de novos empreendimentos e a quantidade de informação disponibilizada aumentou, fazendo com que aqueles que quisessem se arriscar neste mundo estariam melhor amparados ao menos no que diz respeito ao conhecimento. Esse amparo é realizado tradicionalmente com muito êxito pelo Sebrae. Dados do relatório anual da *Global Entrepreneurship Monitor*, do ano 2000, mostraram que no Brasil um em cada 8 adultos começaram um novo negócio, enquanto nos Estados Unidos essa proporção é de 1 para 10. Infelizmente ainda falta muito suporte da parte de políticas públicas para o empreendedor como um todo no Brasil, seja em relação ao empreendedor já estabelecido ou algum tipo de incentivo ao empreendedorismo como uma opção frente ao desemprego.

Embasado na definição de que a inovação é a evolução ou até uma revolução do processo (seja ele qual for), o empreendedorismo pode ser enquadrado como a forma de rentabilizar essa inovação e torná-la acessível, mas não só isso, pois é possível empreender dentro dos processos tradicionais. Ou seja, inovar e empreender estão correlacionados, mas não obrigatoriamente pra empreender precisamos inovar.

Aprofundando um pouco mais na definição e conceituação de empreendedorismo, Joseph Schumpeter (1949) diz: “*O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais.*”

Schumpeter tem uma linha de pensamento alternativa da Economia Industrial onde o foco é a capacidade de inovação e não a maximização de lucro ou minimização

de custos. Ele também é partidário da ideia de não continuidade do capitalismo e justifica isso a partir de três fatores que segundo Oliveira e Gennari (2009) são: formação de grandes conglomerados que fomentariam a repetição, separação entre proprietário e gestor traria problemas para preservação da empresa e o aumento da participação do estado na economia por meio de aumento de impostos, leis de proteção ao trabalho e etc. No entanto, suas previsões não foram ainda consumadas.

Segundo Alves (2003), junto com Keynes, Schumpeter é o principal economista da primeira metade do século XX, sendo seu trabalho dedicado à influência da inovação e principalmente na sua relação com o desenvolvimento econômico. Por não se enquadrar em nenhuma escola econômica, muitos teóricos os consideram detentor de sua própria escola. Além disso, os que vieram após Schumpeter e complementaram sua forma de pensar, foram nomeados como neo-schumpeterianos.

Porém a definição dada por Schumpeter não é a única vertente existente. Kirzner (1973) aborda o empreendedor como quem que cria um equilíbrio, dada a situação presente, o empreendedor é aquele que identifica uma oportunidade nesta situação. De toda forma, os dois concordam que o empreendedor é um ótimo identificador de oportunidades e que ele tem em mente que o conhecimento aumenta suas chances de sucesso.

Schumpeter sustenta a definição dada anteriormente de que o empreendedor não necessariamente precisa trabalhar com o novo, podendo sim empreender dentro de processos já existentes. A maior parte dos empreendimentos criados são feitos em mercados existentes, sendo o empreendimento que cria um mercado chamado de empreendimento revolucionário.

Independentemente do autor e da literatura, todas as definições de empreendedor passam por três pontos: iniciativa para criar um negócio, criatividade para transformar e capacidade de assumir riscos, dentre eles o fracasso.

Startups

Startups são empresas em fase inicial que desenvolvem produtos ou serviços inovadores, com potencial de rápido de crescimento. Essa é a definição dada pela Associação Brasileira de Startups (ABSTARTUPS). *Startup* pode também ser

considerado como um momento da vida da empresa, momento esse bem único, onde basicamente o foco é dar escala para um produto de base tecnológica e inovador. Já para Yuri Gitahy, investidor-anjo e fundador da Aceleradora e conselheiro da ABStartups, *startup* “é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza”. Por fim, o Sebrae define *startups* como: “... empresas que optam por buscar novos modelos de negócios. Elas têm a importância de representar e refletir a velocidade das mudanças, bem como de influenciar na construção de novos conhecimentos e no desenvolvimento econômico.”

Dentre todas as definições dadas, inovação e incerteza são termos que se repetem, concordando assim com todo o contexto criado pelo empreendedorismo propriamente dito. Unir conhecimento prático e teórico, em um mundo aonde as transformações vêm ocorrendo de forma exponencial é um desafio enorme e é o desafio das *startups* e, quem une isso melhor, acaba saindo na frente e se destacando.

Um ponto de suma importância quando falamos em *startups* é o que chamamos de capital humano. Vários estudiosos como Cooper, Gimeno-Gascon e Woo (1994), Taylor (1999), Pennings, Lee e Van Witteloostuijn (1998), Van Praag (1996, 1999, 2002) e De Wit e Van Winden (1989) comprovam que quanto maior o nível dos colaboradores envolvidos, quanto maior suas performances, mais ativa será a empresa e mais próxima dos objetivos ela estará. A ideia de mão de obra barata propriamente dita não se aplica nas *startups* dada a alta complexidade já citada e a constante mudança que a globalização proporciona.

No relatório da Global Entrepreneurship Monitor de 2010, foi mostrado que a partir 2008 os jovens brasileiros ampliaram a participação no universo empreendedor e até hoje esse crescimento existe. Porém, nem sempre foi assim. O interesse pelo assunto surgiu apenas com o *boom* da era “ponto.com” a partir de 1996. Hoje o acesso à informação é ilimitado, encontros para fomentar *networking*, programas para desenvolvimentos de novos negócios e intercâmbios são possibilidades reais para um brasileiro que queira desbravar esse mundo.

Fintechs

As *fintechs* são *startups* do mercado financeiro. Abrir uma conta corrente sem sair de casa, ter um cartão de crédito sem pagar anuidade e sem ter uma conta corrente, auxílio para gerenciamento de fluxo de caixa, finanças pessoais entre outras atividades que já foram complexas um dia, hoje são simples graças a atuação das *fintechs*. Além de simples aplicativos, outras tecnologias estão sendo agregadas ao mundo das finanças, sendo o mais polêmico o *blockchain* que permitiu o surgimento de moedas digitais criptografadas (tendo *Bitcoin* como maior sucesso), sem deixarmos de citar o uso de Big Datas e Inteligência Artificial.

No mundo o país com maior número de *fintechs* é o Estados Unidos da América, seguido pelo Reino Unido, Canadá, Índia e Alemanha respectivamente.

Um estudo feito em 2016 mostra que países com o sistema financeiro bem desenvolvido, atualizados tecnologicamente e com grande número de pessoas com smartphones, tendem a ter mais *fintechs*.

Metodologia

Essa pesquisa visa mapear o ecossistema de *fintechs* no Brasil. Mesmo não estando entre os países com o maior número de *fintechs* no mundo, o Brasil é um país que tem uma significância grande dentro deste segmento. *Startups* como Nubank, Guia Bolso e PagSeguro, levam mundialmente o nome do país como cases de sucesso dentro do segmento.

Somente no ano de 2017, o Brasil aumentou em 41% o número de *startups* focadas no mercado financeiro, saindo de 219 para 309 empresas. Isso porque neste mesmo período 30 *startups* fecharam as portas, ou seja, o número poderia ser ainda melhor. Segundo o site especializado Startse, em 2016 as *fintechs* brasileiras receberam em torno de 160 milhões de dólares de investimentos, colocando o mercado brasileiro entre os 10 primeiros no mundo.

O Nubank, junto com o PagSeguro são dois dos três unicórnios (*startups* avaliadas em mais de 1 bilhão de dólares) brasileiros, e o terceiro é a 99, *startup* do segmento de mobilidade. Esse fato comprova a significância citada no início do texto do nosso país neste segmento. O PagSeguro, por exemplo, abriu seu IPO na NYSE (New York Stock Exchange), coletando 2,7 bilhões de dólares.

Em abril de 2018 o Banco Digital Inter, fez seu IPO na B3 (Bolsa de São Paulo) e foi a primeira *startup* do setor financeiro a abrir o capital no Brasil. Foi arrecadado em torno de 800 milhões de reais que serão revertidos em marketing, expansão de crédito e aquisições estratégicas. O fato de ser a primeira *fintech* a abrir o capital no país, iniciou uma onda de aberturas de capital e fomentou ainda mais o desenvolvimento do país neste setor.

Apesar de todo o sucesso das empresas citadas, temos um ecossistema muita mais extenso que apenas soluções para cartão de crédito e pagamentos. Hoje no Brasil podemos dividir o mundo das *fintechs* em 10 grandes grupos:

1. Pagamentos e Transferência – referência: PagSeguro.
2. Gestão Financeira Empresarial – referência: Agilize.
3. Crédito – referência: Creditas e Just.
4. Crowdfunding – referência: Vakinha.
5. Criptomoedas: referência: Bitcointoyou.
6. Seguros – referência: Youse.
7. Identidade – referência: Next Code.
8. Investimentos – referência: Xp e Rico.
9. Banco Digital – referência: Original e Inter.
10. Planejamento Finanças Pessoais – referência: Guia Bolso.

Resultados e Discussões

Ao deparar-se com o termo *fintech*, a primeira reação de uma pessoa é questionar o que seria isso. O que essa pessoa não sabe é que por muitas vezes no seu dia ela utilizou dos serviços das *startups* do mercado financeiro. Em muitos casos sua presença é sutil pois o espaço é compartilhado com marcas já estabelecidas no mercado. Um bom exemplo disso é o uso das “maquininhas de cartão”. Esse segmento por muito tempo foi dominado pela Rede (controlada pelo Itaú Unibanco), Cielo (controlado pelo Bradesco e Banco do Brasil) e GetNet (controlada pela Santander), porém nos últimos 2 anos vemos a presença de aparelhos da Stone, Morderninha e Elavon, todas *startups* e que estão competindo com esses gigantes do setor financeiro. Por não criar um mercado

e competir com *players* já estabelecidos, as *startups* desse segmento são de conhecimento do público, mas não como *startups* propriamente ditas e sim como “mais um” dentro do mercado tradicional.

Essa questão ocorre não só no segmento de Pagamentos e Transferências, mas também em Seguros, Bancos Digitais, Investimentos e Crédito. Tudo isso porque tratam-se de nichos tradicionais e com marcas estabelecidas e dessa forma o consumidor entende todos os novos entrantes como apenas novos *players*. Dada a dificuldade de destaque em um primeiro momento nos nichos tradicionais, as *fintechs* acabam conquistando a relevância necessária na execução dos seus serviços, preços e atendimento ao cliente. Banco que não cobra por transferência, cartão de crédito que não cobra anuidade, franquia de seguro flexível, realização de investimentos por um site/aplicativo, são todas facilidades que as *fintechs* oferecem mesmo estando inseridas em um mercado tradicional e previamente dominado por grandes corporações.

O fato de explorar mercados tradicionais é uma das opções de empreender já citadas acima. Não necessariamente inovar é realizar algo novo, ser inventivo. E estes segmentos comprovam essa tese. Por outro lado, temos segmentos de *fintechs* que são inventivos e criaram nichos, logo não precisam competir com *players* tradicionais e já existentes. Crowdfunding, Gestão Financeira Empresarial e Doméstica, Criptomoedas, Identidade são os exemplos de segmentos que não existiam e passaram a existir com as *fintechs*, muitos deles ainda em aprimoramento e novos para o público (Criptomoedas por exemplo), e outros já estão no dia-a-dia e as pessoas os consideram apenas “mais um aplicativo”, como o caso do Guia Bolso que é enquadrado como um *fintech* de Planejamento/Gestão Financeira Doméstica.

Os segmentos das *fintechs* no Brasil são amplos e permeiam quase que todo o momento financeiro do cliente. O consumidor usufrui destes serviços sem nem perceber que de fato estamos falando de *startups* do setor financeiro e esse é um ponto de alerta. O Brasil é um país com uma vasta opção de serviços e com empresas muito bem estabelecidas, como já citado anteriormente. Cabe agora manter esse crescimento e interligar mais o cliente para que essa mudança seja cada vez mais presente no dia-a-dia das pessoas.

Conclusões

Inovação é um assunto cada vez mais difundido e presente no cotidiano, seja ele acadêmico, profissional ou social. Antes de falarmos de empreendedorismo e *startups* é necessário ter um entendimento básico do conceito de inovar e do que é necessário para “inovar com sucesso”. Empreender é uma das consequências de inovações bem-sucedidas, porém não é necessário inovar para empreender. Temos empreendimentos e empreendedores que usufruem de métodos e mercados tradicionais para se diferenciar em qualidade, atendimento, entre outros pontos, mas sempre mantendo o escopo original. Mesmo que as ideias de Schumpeter não tenham sido comprovadas, quando falamos de empreendedorismo precisamos cita-lo.

Produzir produtos inovadores é uma das definições possíveis para *startups*. Entretanto esta definição deixa muito ampla e acaba sendo direcionada de acordo com o setor em que essa produção ocorrer. Quando o setor financeiro é o envolvido, as *startups* são chamadas de *fintechs*.

As *fintechs* estão no dia-a-dia do brasileiro mesmo que isso não seja perceptível para o mesmo. Desde o uso do cartão que hoje é habitual para qualquer consumidor, até as compras de *bitcoins*, passando por uma simples organização de finanças pessoais. Porém o termo em si é desconhecido assim como a associação entre os serviços e suas origens.

Constatado isso, é necessário um trabalho de divulgação e incentivo, principalmente com uso de políticas de públicas, para que tal conhecimento seja compartilhado e a informação direcionada de maneira correta. A facilidade proposta por *startups* nem sempre são utilizadas por falta de acesso e receio pelo novo. Com estratégias e fomento, seja no desenvolvimento de novos negócios ou no acesso da população aos serviços, o país tem muito a ganhar.

Referências

SCHUMPETER, J. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Brochers, 1942.

- BROWN, Terrence E.; ULIJN, Jan M. (Ed.). Innovation, entrepreneurship and culture: the interaction between technology, progress and economic growth. Edward Elgar Publishing, 2004.
- DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo. Elsevier Brasil, 2008.
- DOLABELA, F. C. O Segredo de Luísa. 2 ed. São Paulo: Cultura, 2006.
- HADDAD, Christian; HORNUF, Lars. The emergence of the global fintech market: Economic and technological determinants. 2016.
- COELHO, Ana Maria Magni. Empreendedorismo inovador: como criar startups de tecnologia no Brasil. Digitaliza Conteúdo, 2012.
- BOSMA, Niels et al. The value of human and social capital investments for the business performance of startups. Small Business Economics, v. 23, n. 3, 2004.
- ALVES, Fábila Santos. Um estudo das startups no Brasil. 2014.
- DRUCKER, Peter. Innovation and entrepreneurship. Routledge, 2014.
- ZELTSER, Thaís Touguinha. Qualidade da informação e qualidade do serviço de informação como fatores de adoção dos serviços de fintech. 2017.
- SCHINDLER, John W. FinTech and financial innovation: Drivers and depth. 2017.
- FRITSCH, Michael; MUELLER, Pamela. Effects of new business formation on regional development over time. Regional Studies, v. 38, n. 8, p. 961-975, 2004.
- ABREU, Paulo RM et al. O panorama das aceleradoras de startups no Brasil. Centro de Estudos em Private Equity e Venture Capital (GVcepe), 2016.
- DESCONHECIDO. Mapa de *Fintechs* – Brasil (Out de 2017). Disponível em: <<http://finnovation.com.br/mapa-de-fintechs-brasil-de-2017/>>. Acesso em: 01 abr. 2018.
- ROMER, Rafael. O que são as *Fintechs* e por que elas estão ganhando tanto espaço? Disponível em: <<https://canaltech.com.br/startup/o-que-sao-as-fintechs-e-por-que-elas-estao-ganhando-tanto-espaco-65169/>>. Acesso em: 01 abr. 2018.
- DESCONHECIDO. Glossário. Disponível em: <<https://startse.com/glossary>>. Acesso em: 01 abr. 2018
- DESCONHECIDO. StartSe. Disponível em: <<https://startse.com/>>. Acesso em: 01 abr. 2018.
- ABSTARTUPS. Tudo que você precisa saber sobre startups. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/2017/07/05/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 01 abr. 2018.

BORRELLI, Isabela. *Fintechs*: o que são e como elas estão mudando a sua relação com o dinheiro. Disponível em: <<https://conteudo.startse.com.br/startups/fintechs/isabela/fintechs-o-que-e/>>. Acesso em: 01 abr. 2018.

ECONÔMICO, Brasil. Entenda o que são as *fintechs* e conheça as principais startups do setor no País. Disponível em: <<http://economia.ig.com.br/2017-05-23/startups-fintechs.html>>. Acesso em: 01 abr. 2018.

COLOBORATIVO. PagSeguro. Disponível em: <<https://pt.wikipedia.org/wiki/PagSeguro>>. Acesso em: 01 abr. 2018.

Recebido em: 10/07/2018

Aceito em: 02/08/2018