



ANAIS

FINTECHS COMO UM MEIO FACILITADOR DA GERAÇÃO DE UNIDADES FINANCEIRAS HEDGE.

GABRIEL SANTOS

gabrielsantos9491@hotmail.com

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA JÚLIO DE MESQUITA FILHO

RESUMO: As transformações digitais tem crescido de forma exponencial nos últimos anos tanto no compartilhamento de informações quanto na criação de tecnologias que favorecem a rapidez e a disseminação de diversos instrumentos financeiros. Tais instrumento utilizados pelas fintechs podem ser uma maneira de facilitar o acesso ao crédito as diversas unidades financeiras presentes em uma economia, e sendo esse acesso feito de forma educativa e instruída pode levar a uma melhora da rigidez e resiliência de uma economia. Assim, neste trabalho foram explorados os meios ao qual as fintechs podem favorecer a facilidade de acesso ao crédito em conjunto com uma educação e posterior aumento de unidades hedge presentes dentro de uma economia.

PALAVRAS CHAVE: transformações digitais, facilitação, acesso ao crédito, educação, direcionamento, resiliência, robustez

ABSTRACT: Digital transformations have grown exponentially in recent years, both in the sharing of information and in the creation of technologies that favor the speed and dissemination of various financial instruments. Such instruments used by fintechs can be a way of facilitating access to credit for the various financial units present in an economy, and this access being done in an educated way that can lead to an improvement in the rigidity and resilience of an economy. Thus, in this work, the means by which fintechs can favor easy access to credit together with an education and subsequent increase in hedge units present within an economy were explored.

KEY WORDS: digital transformations, facilitation, access to credit, education, targeting, resilience, robustness



ANAIS

1. INTRODUÇÃO

Frente ao cenário de extrema velocidade das transformações digitais, no qual a internet é responsável por facilitar e acelerar o processo de disseminação de informações, os modelos de negócios tendem a sofrer alterações em prol da adaptação às recentes e constantemente atualizadas exigências da população. O oposto também é verdadeiro, a sociedade é fortemente influenciada por novos modelos de negócios e novas tecnologias, que passaram a ter uma inédita abrangência e capacidade de captar, armazenar e analisar os dados comportamentais.

No setor financeiro, as transformações também ocorrem de maneira constante: serviços financeiros disruptivos estão sendo viabilizados pela implementação de tecnologia, relacionamento que deu origem ao termo *fintech* (Zalan and Toufaily, 2017). Esse termo e a maneira como essas novas empresas são desenvolvidas relaciona-se com o processo de destruição criativa exposto por Schumpeter (1942) que explicita o motor capitalista, onde as engrenagens são movimentadas por novos consumidores, novos bens, novos métodos de produção, de transporte, de pagamento e acesso a crédito; processo de mutação que revoluciona, destruindo o antigo e criando incessantemente o novo.

Deste modo, o tema presente neste projeto, em certo ponto, está relacionado com o processo de destruição criativa, pois as fintechs utilizam-se de tecnologias digitais para inovar e oferecer serviços financeiros de forma disruptivas (Arner, Berberis e Buckley, 2015; Gimpel, Rau, e Röglinger, 2017; Lee e Teo, 2015). Nos últimos anos o interesse em simplificar os serviços financeiros e disseminar o acesso ao crédito através da inovação tecnológica proposta pelas fintechs tem ganhado espaço e relevância, destacando-se após a crise de 2008, que abalou de maneira abrupta a confiança no sistema financeiro mundial e a visão da sociedade perante os bancos tradicionais. Arelada a essa oportunidade, as fintechs foram extremamente beneficiadas pela disseminação e maior abrangência do acesso à internet, da expansão do uso de smartphones, das ações legislativas e do apoio ao empreendedorismo por parte dos Governos e do crescente interesse dos investidores nas novas tecnologias financeiras.

O tema fintech se mostra como extremamente atual e relevante, tanto no mercado financeiro como no meio acadêmico. São muito os estudos que apontam para os potenciais efeitos positivos da tecnologia sobre a inclusão financeira. Trazendo a visão de Ozili (2018),



ANAIS

por exemplo, que propõe uma relação causal entre o advento das finanças digitais por meio do celular e um posterior cenário de maior inclusão financeira, expansão de serviços financeiros e uma maior conscientização sobre a educação financeira. Além disso, de forma mais específica, as fintech são citadas pelo Banco Central do Brasil (BACEN, 2018a) o qual tem a previsão de que o futuro dos serviços financeiros caminha para ser digital e que o uso da tecnologia no setor pode contribuir para melhorar a inclusão financeira dos cidadãos e beneficiar a economia como um todo.

Tal inclusão financeira afeta também as diversas dimensões e alcances do agronegócio, que pode ser extremamente beneficiado com a externalidades positivas geradas pelas fintechs por meio da sua capilaridade e potencial de processamento de quantidade massivas de dados. Capilaridade que ajudaria no mapeamento e inclusão financeira da população invisível ao sistema bancário tradicional e simultaneamente a oferta de produtos financeiros e crédito acessível, permitindo a multiplicação do leque de oportunidades do pequeno ao médio produtor rural quanto ao financiamento de sua plantação até a negociação de insumos no mercado a termo, protegendo-se através de instrumentos financeiros sofisticados das flutuações do mercado de commodities.

Para que essa visão mencionada pelo Banco Central seja contemplada de fato, é necessário que as fintechs e o seu potencial disruptivo e revolucionário sejam compreendidos e colocados em contexto como uma possível solução para encaminhar as economias a uma maior robustez e resiliência ao beneficiar e amparar de maneira educacional a suas unidades financeira, razão pela qual o tema em questão foi selecionado.

Com a justificativa acima, entende-se que novos empreendimentos em diversos setores, em particular em agronegócios, poderiam financiar seus investimentos iniciais estabelecendo uma maior segurança financeira. O problema do presente projeto, constitui-se, portanto, de: analisar como os mecanismos das Fintechs podem ser direcionados a novos empreendimentos do segmento de agronegócios e qual são as necessidades educacionais para a inclusão de empreendedores interessados?

Objetivo Principal:

ANAIS

- Expor como as Fintechs e seus mecanismos podem viabilizar o acesso ao crédito para os empreendedores e como pode acentuar o número de unidades financeiras hedge dentro de uma economia.

Objetivos Específicos:

- Discorrer sobre instabilidade financeira e expor submodelo de estrutura financeira proposto por Minsky (1995).
- Mostrar o conceito de uma Fintech.
- Expor quais instrumentos e tecnologias são utilizados pela Fintechs para baratear o acesso ao crédito (Crowdfunding e Peer-to-Peer).

3

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Instabilidade Financeira

Segundo Minsky (1995), o comportamento de busca por lucro de empresários, banqueiros e famílias é afetado pelo efeito que o sucesso recorrente tem na aversão ao risco. Durante um período muito longo de bonança, a estrutura dos passivos de famílias e empresas mudam e uma proporção maior de suas rendas é direcionada para o cumprimento de obrigações especificadas em seus passivos. A evolução da exposição á passivos de firmas e famílias durante esses períodos de longa estabilidade e bom desempenho econômico aumenta a exposição dos intermediários financeiros ao risco de seus ativos não performarem como esperado.

A baixa performance dos ativos de instituições financeiras leva ao decréscimo no fluxo de capital para outras instituições financeiras e a elevação da aversão ao risco. O resultado é um decréscimo no financiamento do consumo e do investimento por meio dessas instituições financeiras intermediárias. Assim, a diminuição do financiamento incorre na diminuição do investimento e do consumo, que, resultam em um decréscimo dos lucros e salário disponíveis para justamente quitar a elevação dos passivos e obrigações que iniciaram esse ciclo.

A fragilidade financeira não é uma característica de passivos financeiros isoladamente. É uma característica de uma economia em que os fundos disponíveis para resolverem essas

ANAIS

obrigações financeiras dos passivos são determinados pelo fluxo da renda (lucro bruto das firmas e principalmente salário dos indivíduos de uma família) mesmo que esses fundos sejam provenientes dos investimentos e gastos com consumo. Investimento e gastos com consumo são de certa maneira "financiados" por uma combinação de capitais internos (lucro retido e reinvestido pelas firmas) e empréstimos.

2.2 Submodelo de Estrutura Financeira

Seguindo a linha de pensamento de Minsky (1995), as economias são sistemas multidimensionais que podem possuir como atributos inerentes a robustez e a resiliência. Robustez significa que pequenos choques podem ser absorvidos sem grandes dificuldades e resiliência significa que o sistema financeiro consegue voltar a sua normalidade após um choque. Fragilidade nega a presença da robustez e da resiliência, o que infere que a resposta de um sistema a pequenos choques e mudanças pode ser muito maior do que a esperada e após esse acontecimento o sistema não consiga voltar a sua normalidade. Podemos imaginar um espectro onde a robustez estaria colocada na extrema esquerda e a fragilidade na extrema direita.

Para unidades financeiras de hedge, o fluxo de caixa esperado é grande o suficiente para que as obrigações financeiras presentes em seu passivo total, tanto do pagamento dos juros como do pagamento do montante principal, podem ser quitadas com seus fluxos de renda a cada período por um longo horizonte de tempo. Quanto menos as obrigações financeiras comprometerem o fluxo de renda e quanto mais as unidades financeiras dispõem de ativos em seus balanços patrimoniais, maior será a probabilidade de ela ser uma unidade financeira de hedge. Grande quantidade de ativos e dívidas com periodicidade de longo prazo são atributos das unidades financeiras de hedge.

Para a segunda classe, as unidades financeiras especulativas, o fluxo de caixa ganho proveniente de operações ou do desempenho dos ativos em seu portfólio é suficiente para pagar os juros das dívidas, mas é insuficiente para quitar o montante principal de seus passivos com vencimento próximo. Para conseguir pagar suas obrigações financeiras essas unidades têm que fazer um refinanciamento ou uma "rolagem" das dívidas próximas da data limite. Dessa maneira, as unidades financeiras especulativas são altamente dependentes do funcionamento

ANAIS

normal dos mercados e instituições financeiras. Um rompimento dos canais de financiamento, típico quando ocorre a falência de algum banco, podem impactar de maneira extremamente adversa essas unidades especulativas.

Já em unidades financeiras Ponzi, os fluxos de caixa provenientes tanto de operações quanto do desempenho dos seus ativos em portfólio não são suficientes nem para o pagamento dos juros da dívida e nem para quitar o montante principal de obrigações financeiras próximas de seu vencimento. Nesse caso, essas unidades além de necessitarem de refinanciamento e "rolagem" de suas dívidas, também precisam de empréstimo para pagamento dos juros. No balanço patrimonial dessas unidades isso significa que os ativos sofrem um decréscimo e as obrigações financeira se elevam, desse modo a taxa que mede a porcentagem de dívida sobre os ativos se eleva. Com a conta dos ativos tendendo a zero nas unidades financeiras Ponzi, também tende a zero a sua possibilidade de financiamento.

Dentro de uma economia onde o refinanciamento de dívidas é uma característica importante para os processos e resultados operacionais, a viabilidade dos intermediários financeiros é fundamental para a geração de renda. Entretanto, instituições financeiras que possuem em seus ativos obrigações financeiras de longo prazo e em seus passivos obrigações de curto prazo, se tornam especialmente vulneráveis quando há elevação nas taxas de juros.

2.3 Conceito de Fintech.

A evolução da forma como consumimos informação e na rapidez com que isso ocorre é decorrente principalmente da experiência fornecida pelas redes sociais como Facebook, Twitter e Instagram; das empresas de streaming que revolucionaram o mercado audiovisual, dos aplicativos que transformaram e promoveram uma facilitação desde a navegação dentro das cidades até a facilidade de comprar bens de consumo. Com isso, de maneira extremamente rápida, inovações tecnológicas vêm revolucionando os setores tradicionais da economia e da sociedade. (Bouton et. al., 2015). A partir dessa evolução na fluidez de informações, emana uma demanda crescente por parte dos consumidores por produtos e serviços que estejam mais alinhados às suas expectativas e que ofereçam conveniência, rapidez, simplicidade e transparência.

ANAIS

Outro fatores que contribuíram para a aceleração do movimento Fintech foram as soluções voltadas à redução dos custos bancários e serviços pensados e formulados para a revolução da experiência do cliente, por meio de aplicativos e interfaces de usuário mais intuitivas e fáceis de utilizar, que combinadas à evolução dos smartphones e às diversas tecnologias como big data (análise e interpretação de grandes volumes de dados de grande variedade), computação em nuvem, inteligência artificial, machine learning (aprendizagem automática de máquinas), dentre outras, foram responsáveis pela facilitação e impulsionamento do movimento Fintech. O ponto que destaca as Fintech dos bancos tradicionais é que mesmo que ambos possuam acesso aos mesmos tipos de tecnologias, as Fintech possuem uma cultura intrínseca de constante adaptabilidade e flexibilidade que permite a digitalização dos relacionamentos desde o atendimento presencial até o registro de instrumentos e, assim reduzir os custos marginais de operação, conforme relatado em (BACEN, 2017). Fintechs são estruturas enxutas e pouco fundamentadas em hierarquias, diminuindo a presença de possíveis vícios e legados baseados em sistemas ultrapassado, como ocorre corriqueiramente nas instituições financeiras tradicionais (Oliveira, 2018).

A própria definição de Fintech (Dhar and Stein, 2017) expõe que podemos estar diante de uma ruptura ou uma revolução no setor de finanças:

Inovações no setor financeiro envolvendo modelos de negócios viabilizados por tecnologia com potencial de facilitar a desintermediação; revolucionar a maneira como as firmas existentes criam e entregam produtos e serviços; tratar questões relativas à privacidade e desafios regulatórios e legais; promover oportunidades para empreendedores e semear oportunidades para o crescimento inclusivo. (Dhar and Stein, 2017, p. 33)

Além disso, a crescente disseminação e utilização dos smartphones combinados com uma maior inclusão digital representam fatores de aceleração e oportunidade para a disseminação e crescimento das Fintechs, que dessa forma podem atender a nichos distantes e esquecidos pelo Sistema Financeiro Nacional e oferecer serviços de forma prática e acessível a uma parcela maior da população.

ANAIS

2.4 Instrumentos e tecnologias utilizados pela Fintechs para baratear o acesso ao crédito.

As plataformas *peer-to-peer* (P2P) atuam de forma *online* e têm uma lógica de funcionamento de ganha-ganha porque tendem a oferecer vantagens a todas as partes envolvidas e desse modo geram a sua remuneração por meio de uma taxa sobre o valor da transação efetuada (Haewon, Byungtae, Myungsin, 2012; Lee, 2017; Zhang e Chen, 2017). A utilização do processamento de enormes volumes de dados tem uma probabilidade maior de evitar transações fraudulentas, identificar padrões de comportamento, reduzir inadimplência, otimizar processos e mitigar o risco de default e, além disso os custos para o “anunciante” expor as suas condições, sendo elas as condições do produto, do preço e da qualidade; assim como os custos para o comprador ao pesquisar a informação sobre os serviços e preços disponíveis anunciados são reduzidos (Yan et al., 2015; Evans e Schmalensee, 2016; Parker et al., 2016; Yan, Yu, Zhao, 2015)..

Um outro instrumento criado pelas Fintech é o *Crowdfunding*, um método para levantar capital no qual as *startups* podem vender participação societária diretamente para investidores ou grupo de investidores por meio da internet. Baseado em (Diniz, 2019, pg 52) esse método iniciou-se a partir da ideia de uma *startup* chamada ArtistShare em 2003, que consistia em uma plataforma focada em financiar o lançamento de projetos de músicos, na qual os fãs poderiam fazer doações e serem possivelmente recompensados proporcionalmente ao montante doado, que variavam desde álbuns autografados até a possibilidade de ter o nome listado como produtor executivo da obra. Posteriormente, é criada outra modalidade denominada *equity crowdfunding*, que funciona como uma maneira das empresas juntarem capital através das plataformas online em troca de ações de suas companhias serem entregues aos investidores.

Os investidores que participam dessas plataformas de crowdfunding tem a possibilidade de investirem apenas uma pequena parcela de sua renda através das plataformas específicas ou das redes sociais e não necessitam de tanta proteção contratual, pois a quantia investida não justificaria o envolvimento tão assíduo no crescimento dessas pequenas startups. Dessa maneira, a acessibilidades e a rapidez são os fatores de maior relevância no surgimento e desenvolvimento das diversas plataformas de crowdfunding existente no cenário atual (Fenwick, MacCahery, Vermeulen, 2017).

ANAIS

3. METODOLOGIA

No presente estudo será utilizado a pesquisa qualitativa, que não se preocupa com a representatividade numérica, mas, sim, com o aprofundamento da questão conceitual. O conhecimento do pesquisador é parcial e limitado. O objetivo da amostra é de produzir informações aprofundadas e ilustrativas; sejam elas pequenas ou grandes, o importante é que ela seja capaz de produzir novas informações (DESLAURIERS, 1991, p.58).

Ao desenvolver-se a pesquisa bibliográfica, um conjunto de tópicos chaves e suas aplicações de acordo com a revisão da literatura serão propostos para fundamentar os seguintes aspectos práticos do trabalho:

a) Caracterização:

- A identificação dos empreendedores focais do estudo (novos empreendedores do agronegócio até dois anos) segundo uma descrição utilizando-se o Global Monitor Entrepreneurship (GEM) como meio para identifica-los nos Estados brasileiros;

- Avaliação com base no GEM do perfil de financiamento predominante;

B) Avaliação dos Mecanismos de Financiamento das Fintechs e seleção de instrumentos segundo o grau de complexidade;

C) Eleição de um conjunto de empreendedores em agronegócios com base nos associados do Sindicato Rural Patronal de Araraquara e região;

D) Desenvolvimento de um instrumento de coleta que caracterize:

D1) a possibilidade de aprendizado no relacionamento com as Fintechs;

D2) características de gênero, idade, atividade, produtos e processos produtivos empregados.

D3) a condição financeira atual dos entrevistados;

D4) compreensão e constituição de indicadores de liquidez, endividamento, lucratividade, rentabilidade e de alavancagem.

Os procedimentos aplicados de A até D serão reavaliados com a expansão da investigação da literatura, mas até o presente, estes tópicos elencados constituem-se do estudo piloto.

ANAIS

4. RESULTADOS ESPERADOS

O intuito primordial do trabalho é ressaltar a relevância do pequeno empreendedor e destacar como um mapeamento efetivo em conjunto com um acompanhamento educacional dessa classe pode aproximá-los de novas fonte de acesso ao crédito que não onerem tanto seus fluxos de caixa.

9

5. CRONOGRAMA

	SET/2020	OUT/2020	NOV/2020	DEZ/2020
Coleta e elaboração base de dados	X			
Análise de Resultados		X		
Redação da Monografia		X	X	
Revisão Crítica		X	X	
Entrega da Monografia				X

6. BIBLIOGRAFIA

Fenwick, Mark, Joseph A. McCahery, and Erik PM Vermeulen. "Fintech and the financing of entrepreneurs: From crowdfunding to marketplace lending." (2017).

Gomber, Peter, Jascha-Alexander Koch, and Michael Siering. "Digital Finance and FinTech: current research and future research directions." *Journal of Business Economics* 87.5 (2017): 537-580.

Feng, Yan, Xinlu Fan, and Yeujun Yoon. "LENDERS AND BORROWERS'STRATEGIES IN ONLINE PEER-TO-PEER LENDING MARKET: AN EMPIRICAL ANALYSIS OF PPDAL.COM." *Journal of Electronic Commerce Research* 16.3 (2015): 242.

Iyer, R., Khwaja, A.I., Luttmer, Shue, K. (2009), 'Screening in New Credit Markets: Can Individual Lenders Infer Borrower Creditworthiness in Peer-to-Peer Lending', NBER Working Paper.



ANAIS

Haddad, C. and L. Hornuf (2016), 'The Emergence of the Global Fintech Market: Economic and Technological Determinants', CESifo Working Paper No. 6131, available at file:///C:/Users/mccahery/Downloads/cesifo1_wp6131.pdf.

Belleflamme, P., N. Omrani and M. Peitz (2016), Understanding the Strategies of Crowdfunding Platforms', CESifo DICE Report 2/2016.

Diniz, Bruno. *O Fenômeno Fintech: Tudo sobre o movimento que está transformando o mercado financeiro no Brasil e no mundo*. Alta Books, 2020.

Blumberg, Aline Pereira (2018). "Lógicas de atuação das empresas fintech : o caso das fintech plataforma no Brasil". Dissertação de Mestrado, Universidade de Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão.

BAZZANELLA, RODRIGO ABRÃO. "Fintechs no Brasil: Um panorama do período Pós Crise de 2008 até a atualidade." (2018).

Cordeiro, Joaquim Pedro de Vasconcelos. *Fintechs e inclusão financeira no Brasil: uma abordagem Delphi*. Diss. 2019.

Morse, A. (2015), 'Peer to Peer Crowdfunding: Information and the Potential for Disruption in Consumer Lending', NBER Working Paper no. 20899, (January).

Dhar, V., Stein, R. M. (2017). FinTech Platforms and Strategy: Integrating trust and automation in finance. *Communications of the ACM*. 60(10), 32-35.

Minsky, Hyman P. Ph.D., "Financial Factors in the Economics of Capitalism" (1995). *Hyman P. Minsky Archive*. Paper 64. http://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/64