Insper

Insper

Graduação

Rafael Lima Meinberg

Estudo de Caso *Fintech* Pontte - O *Home Equity* como produto para viabilizar a demanda do consumidor

São Paulo

2021

Rafael Lima Meinberg

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao programa de Graduação em Economia como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em economia.

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Humberto Rocha

Estudo de Caso *Fintech* Pontte - O *Home Equity* como produto para viabilizar a demanda do consumidor

São Paulo

2021

Meinberg, Rafael Lima Meinberg

Título / Rafael Lima Meinberg. – São Paulo, 2021.

Monografia: Faculdade de Economia e Administração. Insper, Instituto de Ensino e Pesquisa.

51F

Orientador: Prof. Dr. Ricardo Humberto Rocha

1. Mercado de Crédito 2. *Fintechs* 3. Caso Pontte

Rafael Lima Meinberg

Estudo de Caso *Fintech* Pontte - O *Home Equity* como produto para viabilizar a demanda do consumidor

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, como requisito parcial para a obtenção do Grau de Bacharel em Economia do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa.

EXAMINADORES

Prof. Dr. Ricardo Humberto Rocha

Orientador

Prof. Dr. José Carlos Luxo

Examinador

Resumo

O trabalho terá como terá como objetivo estudar o mercado de crédito brasileiro com o foco na análise das *fintechs* de crédito junto ao modelo de financiamento *home equity*. Dessa forma, será feito um estudo de caso junto a *fintech* Pontte a fim de compreender o funcionamento desse novo modelo de organização ligado ao financiamento imobiliário. Como fonte de informações serão utilizados dados oferecidos pela própria empresa, relatos de funcionários e as informações públicas relacionadas a *fintech*. Assim, a análise buscara levantar todas as conquistas e desafios enfrentados pela companhia em sua trajetória com o intuito de avaliar os fatores determinantes para o sucesso de uma *fintech*

Palavras-chave: crédito, crédito imobiliário, *home equity, fintech e finetch* Pontte

Abstract

This paper aims to study the Brazilian credit market focusing on the analysis of credit *fintechs* along with the home equity financing model. Thereby, a case study will be carried out with *fintech* Pontte to understand the functioning of this new organization model linked to real estate financing. As a source of information, data provided by the company itself, employee reports and public information related to *fintech* will be used. Therefore, the analysis will be sought to survey all the achievements and challenges faced by the company in its trajectory in order to evaluate the determining factors for the success of a fintech

Keywords: credit, real estate financing, home equity, *fintech* and *fintech* Pontte

Lista de Tabelas

1. Problemas mais relatados por clientes nos Procons em 2019.....29
2. Participação no estoque de crédito para pessoas jurídicas em 2019.....30
3. Participação no estoque de crédito para pessoas físicas em 2019.....30
4. Participação no estoque de crédito imobiliário em 2019.....31

Lista de Gráficos

1. Evolução da concessão de crédito (R$ Milhões), Taxa Selic e Crescimento do PIB.....14
2. Concessão de crédito em R$ milhões para pessoas físicas e jurídicas...20
3. Financiamento para a aquisição de imóveis em R$ bilhões com recursos da Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).....22
4. Evolução da carteira de crédito em R$ bilhões.....23
5. Evolução das Taxas em % ao ano.....28
6. Número de *Fintechs* por país na América Latina em 2018.....33
7. Principais *fintechs* brasileiras dívidas por área de atuação.....34

Sumário

1. Introdução 9
    1.1 Situação problema 9
    1.2 Objetivos 10
    1.3 Justificativa 10
    1.4 Metodologia 11
    1.5 Seções do Trabalho 11
2. Revisão Bibliográfica 13
    2.1 Oferta de Crédito no Brasil 13
    2.2 Risco de Crédito 14
    2.2 Crédito a Pessoa Física 19
3. Contextualização sobre *Fintechs* 25
    3.1 Surgimento das *Fintechs* 25
    3.2 Tipos de *Fintechs* 26
    3.3 *Fintechs* no Brasil 27
4. Caso Pontte 35
5. Conclusão 44
6. Notas de Ensino 45

1. Introdução

1.1 Situação problema

Desde a última década o mundo vem passando por constantes transformações impulsionadas pelos adventos das inovações tecnológicas. Tais mudanças impactaram fortemente a maneira com que são oferecidos produtos e serviços financeiros, devido a criação de novos recursos tais como, meios de pagamento digitais e plataformas para o fornecimento de crédito (SOUTHGATE, 2013). Dessa forma, um dos motores que impulsiona essa transformação seriam as *fintechs* (junção dos termos Finance e Technology em inglês), as quais são empresas de menor porte que utilizam tecnologia para prover produtos e serviços financeiros. O modelo de negócios utilizado por essas companhias possibilitou-as escalar suas operações, de forma a diminuir seus custos operacionais e aumentar suas bases de clientes. Logo, as *fintechs* conseguiram ganhar espaço no mercado passando a competir com as instituições financeiras mais tradicionais (CURRENCYCLOUD, 2016).

As *fintechs* podem ser divididas em vários nichos de mercado e um desses seria o de crédito. Ainda dentro desse segmento podem ser encontradas subclassificações para as empresas como de peer-to-peer (P2P), crédito pessoal, crédito empresarial e crédito imobiliário. Em relação ao último, existem diversas empresas que proporcionam soluções relacionadas ao financiamento imobiliário com garantia para pessoas físicas, modelo conhecido como *home equity*. Dentre esse conjunto de empresas configura-se a *fintech* Pontte. Fundada em 2019 e com sua sede em São Paulo a Pontte Soluções Financeiras LTDA propõe um modelo mais flexível de financiamento, com taxas a partir de 0,79% ao mês. Além disso, a companhia tem como seu principal investidor a Mauá Capital e desde sua criação já recebeu mais de R$ 8 bilhões em solicitações de crédito (STACHEWSKI, 2020).

Com isso, a Pontte pode ser classificada como um competidor de instituições financeiras que oferecem crédito habitacional e empresas do setor imobiliário que possuem linhas próprias de financiamento. Todavia, a *fintech* difere-se da maioria de sus competidores por apresentar um modelo de negócios diferente. Então, surge o questionamento se a empresa consegue enfrentar a concorrência dos players já

estabelecidos no mercado mesmo tendo uma infraestrutura e poder barganha muito inferiores. Além disso, a *Pontte* seria capaz de utilizar sua tecnologia para escalar seu negócio de forma a conseguir atender a demanda de seus consumidores e, ao mesmo tempo, ter uma operação eficiente.

1.2 Objetivos

O trabalho terá como objetivo analisar o mercado de crédito destinado à pessoa física no Brasil com um maior direcionamento a *fintechs* de crédito imobiliário.

Dessa forma, o trabalho dividido em três partes:

1- Revisão bibliográfica sobre a atual estrutura de financiamento no Brasil;
2- Contextualização sobre as *fintechs* de financiamento e seus impactos na estrutura de crédito mais tradicional que impera no Brasil;
3- Estudo de caso sobre a *fintech* Pontte, a qual tem o foco no *modelo home equity*, de forma a identificar seus desafios e conquistas obtidas no período em que esteve operando no mercado.

1.3 Justificativa

O número de *fintechs* está em crescimento no mercado brasileiro, segundo Distrito (2020) ao final de 2019 existiam 742 empresas no Brasil, o que representou um crescimento de 34% em relação a 2018. Assim, com essas companhias ganhando mais espaço no mercado o sistema financeiro tende a sofrer mudanças. Tais transformações já podem ser identificadas com o surgimento de bancos digitais, meios de pagamento como o Pix e o conceito de *open banking*.

Seguindo sobre essa lógica, possivelmente o mercado de crédito brasileiro também sofrerá mudanças. Logo, a compreensão sobre o funcionamento das organizações que impulsionarão essas transformações será importante para o entendimento desse novo cenário. Dessa forma, este trabalho analisará detalhadamente como opera uma dessas companhias, servindo como um recurso para compreender as alterações no sistema financeiro.

1.4 Metodologia

Como já mencionado, o trabalho será divido em três partes. A primeira seria uma revisão bibliográfica sobre a atual estrutura de crédito no Brasil. A segunda, uma contextualização sobre as *fintechs* de financiamento brasileiras. E a terceira um estudo de caso junto a *fintech* Pontte.

A metodologia que será utilizada na primeira parte consiste em um levantamento sobre como funciona a atual estrutura de crédito no Brasil, dando um maior foco ao financiamento a pessoas físicas e ao crédito imobiliário. Para isso serão utilizados artigos científicos sobre os temas, dados de instituições como da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP) e dissertações de mestrado.

Já para a segunda parte, serão utilizados artigos científicos e relatórios de instituições como o Banco Central, a fim de fazer um estudo sobre os impactos causados pelo surgimento das *fintechs* de crédito no mercado nacional. Nessa parte também serão levantadas as perspectivas futuras para essas empresas.

A metodologia para o desenvolvimento da terceira parte será feita através de entrevistas com funcionários da empresa junto ao levantamento de informações oferecidas pela própria organização. Com os dados obtidos por essas fontes será analisado a performance da Pontte frente ao mercado de crédito e levantadas projeções futuras para a empresa.

Também é importante ressaltar que será informado a empresa sobre a divulgação das informações neste trabalho.

1.5 Seções do Trabalho

A primeira secção teve como intuito apresentar o tema e a forma como ele será abordado ao logo do trabalho, além da justificativa e objetivos do estudo.

A segunda seção irá prover um estudo sobre a atual estrutura de crédito no Brasil, de forma a dar um respaldo teórico para o restante do trabalho.

A terceira seção irá contextualizar a respeito do surgimento das *fintechs* no mercado de crédito nacional e os impactos atuais e futuros causados por essas organizações.

A quarta secção será o estudo de caso junto a *fintech* Pontte em que serão levantadas todas as informações possíveis sobre a trajetória da empresa no mercado de crédito brasileiro.

Por fim, a última seção será um levantamento geral sobre os aspectos mais importantes de cada capítulo e como eles se relacionam. Assim, sendo possível fazer uma análise sobre os fatores determinantes que vão impactar na performance de uma f*intech* de crédito.

2. Revisão Bibliográfica

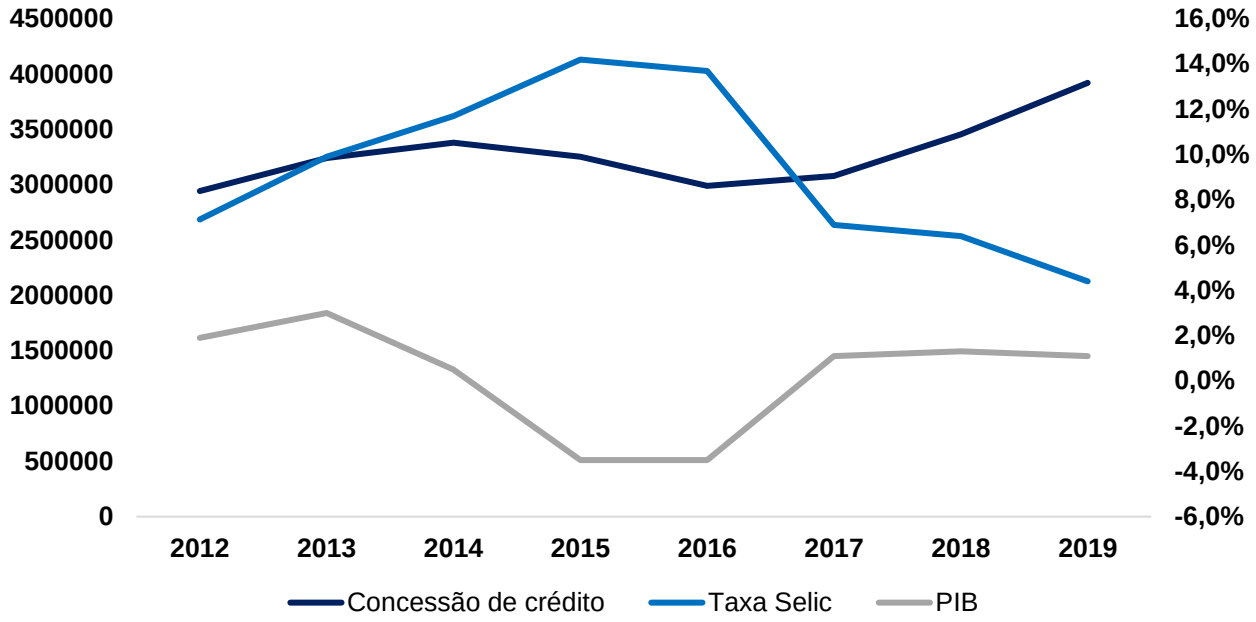
2.1 Oferta de Crédito no Brasil

Segundo Paula, Oreiro e Basílio (2013) após a implementação do Plano Real houve um processo de reestruturação bancária no Brasil em que, motivado pela onda de fusões e aquisições e pela crise bancária de 1995, levaram a uma diminuição no número de bancos brasileiros. Dessa forma, o setor bancário brasileiro se tornou mais concentrado, o que também pode ser reflexo da presença de economias de escala em suas operações, a qual os permite diminuir os custos unitários de seus serviços e produtos oferecidos (BAUMMOL, 1982). Assim, essa concentração bancária tem como consequência uma oferta de crédito centralizada.

Com isso, o fator crucial que determinaria as condições para essa oferta de crédito seria a situação do ambiente macroeconômico brasileiro. (PAULA, OREIRO e BASÍLIO, 2013). Em tempos de recessão, a demanda por crédito diminuiria por conta de um menor dispêndio dos agentes e um maior nível de inadimplência por parte dos devedores. Em contrapartida, em momentos de crescimento econômico há um aumento da renda disponível da população junto a uma maior demanda por crédito e o nível de inadimplência diminui. Logo, em momentos de crise os bancos, para diminuir seus riscos, reduzem suas operações de financiamento, tornando-as mais caras e com um período menor. Já em momentos de crescimento de produto, as instituições financeiras tendem as serem mais flexíveis ao analisar a probabilidade de inadimplência levando a uma maior concessão de crédito e com um custo menor (PAULA, 1999).

Aplicando essa teoria para o mercado brasileiro, ao analisar a Gráfico 1 percebe-se que após a recessão de 2015 houve um forte aumento das taxas de juros e a concessão de crédito diminuiu. Após a recuperação econômica, o governo teve margem para abaixar a taxa Selic o que proporcionou um aumento no volume de empréstimos concedidos.

Gráfico 1: Evolução da concessão de crédito (R$ Milhões), Taxa Selic e Crescimento do PIB



Fonte: Banco Central do Brasil, IBGE e Elaboração Própria

2.2 Risco de Crédito

Apesar das variáveis macroeconômicas serem preponderantes para avaliar a quantidade da oferta de crédito no Brasil existem outros fatores relacionados as próprias instituições financeiras que também influenciarão nessa variável. Tais fatores seriam as metodologias que os bancos utilizam para mensurar seu risco de crédito. Dessa forma, quanto maior for o risco, menor será a oferta de crédito.

Existem vários modelos que podem ser utilizados por instituições financeiras para avaliar seu risco de crédito e dentre esses existem métodos qualitativos e quantitativos.

2.2.1 Métodos Qualitativos

Segundo Caquete, Altman e Narayanan (1998) os bancos direcionam sua análise para o risco de crédito de sua carteira em dois fatores: a vontade e capacidade do

devedor em honrar sua dívida. Então, essa análise seria feita através de um levantamento realizado através de perguntas diretas ao tomador.

Chaia (2003) relata que os bancos estariam elaborando métodos mais complexos para levantar as informações relacionadas a probabilidade de o tomador não pagar sua dívida. Com essa evolução nas análises as instituições financeiras estariam mais preparadas para avaliar sua oferta de crédito.

2.2.1.1 Os Cinco C`s do crédito

Segundo Scherr (1989) dentre essas maneiras qualitativas para capturar a chance do devedor em honrar sua dívida o mais conhecido entre as instituições financeiras seria o “Cinco C`s do Crédito”. Modelo que divide em cinco categorias a probabilidade de o tomador pagar sua dívida. Essas categorias seriam:

- Caráter: Está relacionado com a intenção do tomador em pagar sua dívida. Consiste em analisar seu comprometimento passado relacionado ao pagamento de suas obrigações;
- Condições: Seriam os fatores externos e internos ao devedor que podem impactar na possibilidade de não pagamento, podendo ser a situação do ambiente macroeconômico ou a atual situação financeira do beneficiário;
- Colateral: Relacionados as garantidas disponibilizadas pelo cliente a instituição financeira, as quais seriam executadas em caso de inadimplência;
- Capacidade: Seria relacionado a capacidade que o tomador tem em pagar sua dívida. Basicamente consiste em fazer uma avaliação dos rendimentos do cliente;
- Capital: Consiste em analisar o patrimônio do tomador para avaliar a sua saúde financeira.

Mesmo sendo uma análise comum a bastante tempo nas instituições financeiras para Scherr (1989) os Cinco C`s do Crédito ainda apresentam três pontos negativos. Essas desvantagens seriam: os resultados podem apresentar divergências, devido as

opiniões dos gestores não serem iguais; seria necessário que os gestores tenham passado por avaliações parecidas para terem um modelo de comparação; o método não leva em conta possíveis perdas ao recusar clientes bons pagadores.

2.2.2 Métodos Quantitativos

As instituições financeiras também utilizam modelos que visam mensurar seu risco de crédito de uma maneira que o quantifique. Desde o final da década de 90 os bancos vêm desenvolvido esses modelos internamente para aperfeiçoar a gestão do risco em sua carteira de financiamentos. A grande vantagem da utilização dessas metodologias seria a diminuição da quantidade de capital regulamentar requerido para essas organizações. Para o desenvolvimento desses modelos foram utilizadas ideias semelhantes as para a o cálculo do risco de mercado, as quais visam estabelecer uma possível perda considerando um horizonte temporal e grau de confiança estatística (CHAIA, 2003).

Para Saunders (2000) os modelos CreditMetrics, KMV, CreditRisk+ e CreditPortfolioView seriam os principais dentre os desenvolvidos por instituições financeiras.

2.2.2.1 Modelo CreidtMetrics

O CreditMetrics, criado pelo banco JPMorgan, seria um *Value at Risk* (VAR) de crédito, o qual estimaria o valor da perda em uma carteira que não será superada dado um intervalo de tempo e grau de confiança. Assim, para sua aplicação existem três passos principais: especificar um período, em que geralmente são anos; escolher um sistema de *rating* com diversas classificações de crédito junto a uma matriz de probabilidades de mudança entres essas categorias; escolher estruturas temporais para a previsão das taxas de juros, afim de realizar o desconto da carteira em relação ao *rating* e período escolhido. Logo, a partir do levantamento desses dados é feita uma distribuição de probabilidade de perdas para a carteira em função do horizonte de tempo e das mudanças nas classificações de *rating.* Com o resultado da distribuição é possível

calcular quanto seria a perda potencial em relação a determinado grau de confiança (CHAIA, 2003).

2.2.2.2 Modelo KMV

O modelo KMV utiliza métodos de precificações de opções para avaliar o risco de crédito. A metodologia foi criada da pela empresa KMV Corporation e busca estimar as frequências esperadas de inadimplência (*Expected Default Frequency* ou EDF) para cada tomador. Com isso, existem 3 etapas para a estimação da EDF: a apuração do valor de mercado para os bens da empresa e suas respectivas volatilidades; medir quanto seria a distância para a inadimplência (*Distance to Deafult ou DD*) que será utilizada como métrica para o risco de crédito da firma; esquematizar as *DDs* em função de dados bancários e valores de inadimplência. Dessa forma, a partir do levantamento dessas medidas junto a informações do preço das ações e demonstrativos financeiros das companhias é possível estimar a probabilidade de não pagamento para cada devedor (CHAIA, 2003).

2.2.2.3 Modelo CreditRisk+

O modelo CreditRisk+, desenvolvido pelo banco Credit Suisse, toma como base as ciências atuarias para medir a probabilidade de inadimplência em uma carteira de financiamentos, devido a apenas considerar dados históricos de não pagamento. A metodologia não se faz de suposições para a causa da inadimplência, logo, tratando-a como uma variável continua e independente. Com isso, a distribuição de probabilidades seguiria uma Poisson[1] em que **μ** representaria uma média de inadimplências ocorridas em determinado período e **n** a quantidade de inadimplências escolhidas para estimar a probabilidade. Para os dados da frequência de inadimplência podem ser usados históricos de instituições financeiras ou de agências de classificação (CHAIA, 2003).

1- $\boldsymbol{P(\text{"}n\text{" inadimplencias"})} = \frac{\mu^{\boldsymbol{n}}\, \boldsymbol{e}^{-\mu}}{\boldsymbol{n}!}$

2.2.2.4 Modelo CreditPortfolioView

O modelo CreditPortfolioView, feito pela consultoria McKinsey, visa analisar os efeitos dos ciclos econômicos em uma matriz de probabilidade de inadimplência. Assim, o modelo utiliza uma VAR de crédito para a fazer uma modelagem direta entre as variáveis macroeconômicas e uma mudança no risco de crédito do devedor. A probabilidade de inadimplência segue um modelo logit[2] em que $\boldsymbol{Y_{j,t}}$ relaciona as características do financiamento com variáveis econômicas de um país. Dessa forma, são realizadas simulações para verificar se há divergências entre as matrizes feitas por agencias ou instituições financeiras e a proposta pelo modelo (CHAIA, 2003)

2- $\boldsymbol{P_{j,t}} = \frac{\mathbf{1}}{\mathbf{1}+\boldsymbol{e}^{-Yj_{j,t}}}$

2.2.3 Aplicação dos Modelos no Mercado Nacional

Os modelos produzidos por instituições financeiras internacionais possuem uma análise muito mais complexa em relação métodos qualitativos, como Cinco C`s do Crédito. Todavia, seria possível aplicar essas metodologias em títulos de crédito nacionais. Segundo Chaia (2003) a aplicação de do CreditMetrics e do CreditPortfolioView seria mais restrita em relação ao KMV e o CreditRisk+. A dificuldade de aplicação dos dois modelos se dá por conta de especificidades como o mercado brasileiro de debentures ser de baixa liquidez e pelos eventos não habituais presentes na recente história econômica brasileira. Já os modelos KMV e CreditRisk+ foram mais implementados no Brasil, o segundo em menores proporções, devido a problemas em encontrar bases de dados históricas. Já o KMV foi o mais aplicado por instituições financeiras no Brasil por não exigir dados históricos para mensurar o risco de crédito, mostrando-se a aplicação mais eficiente dentre as analisadas. Todavia, esse ainda apresenta duas limitações principais, as quais seriam a concentração do mercado acionário brasileiro e a companhia KMV ter menos dados para a EDF´s no Brasil.

Chaia (2003) também constata que apesar de, sobre a ótica quantitativa, nenhum modelo produzir os efeitos desejáveis para o gerenciamento do risco de crédito no Brasil a sua aplicação ainda traria externalidades positivas. Isso porque, exigiria muito mais

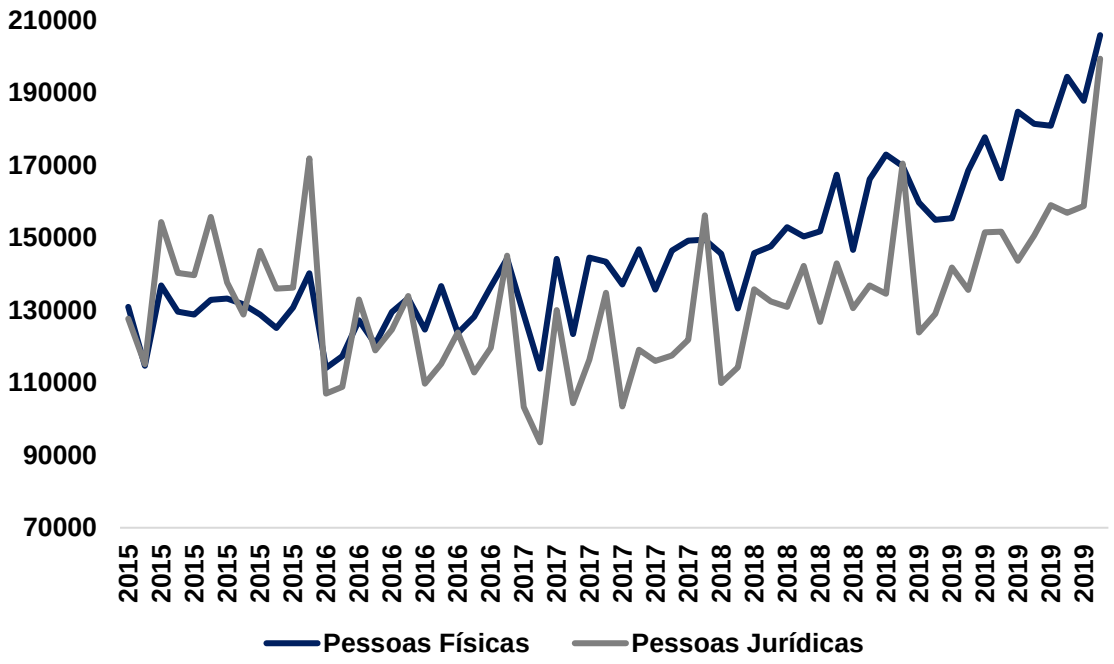
qualificação dos gestores em relação aos métodos mais tradicionais. Os fornecedores de crédito atuais estariam utilizando apenas metodologias que levam em conta o atual nível da taxa de juros, deixando de lado fatores como a probabilidade de inadimplência e os custos da transação. Portanto, a utilização de qualquer um dos modelos já seria importante para a mudança desse hábito.

Com isso, fica claro que a aplicação dos métodos quantitativos é uma maneira muito mais sofisticada para mensurar o risco de crédito em relação aos métodos qualitativos. Apesar dos modelos descritos aparentemente não serem aplicáveis ao mercado de financiamentos nacional, apenas a tentativa das instituições financeiras em implementá-los ou até de desenvolver modelos próprios com ideias parecidas já seria uma vantagem. Considerando que o mercado de crédito brasileiro apresenta índicos de uma descentralização pelo surgimento das *fintechs*, as instituições que tiverem o melhor modelo para a gestão do seu risco de crédito terão uma forte vantagem competitiva.

2.2 Crédito a Pessoa Física

Como ao *fintech* analisada na terceira parte do trabalho tem o foco em crédito imobiliário esta parte da revisão bibliográfica será direcionada ao crédito a pessoas físicas. Assim, de acordo com o Gráfico 2 essa modalidade nos últimos cinco anos tende a seguir as mesmas movimentações do crédito as pessoas jurídicas. Além disso, no ano de 2019 se mostrou superior ao financiamento empresarial. Também é importante ressaltar que ambas as concessões vêm crescendo com a diminuição da taxa Selic.

Gráfico 2: Concessão de crédito em R$ milhões para pessoas físicas e jurídicas



Fonte: Ipeadata

Segundo Borça Jr e Guimarães (2013) a expansão do financiamento a pessoas físicas pode ser, em suma, explicada por quatro fatores inerentes a economia brasileira:

i. Estabilidade econômica, podendo ser relacionada ao crescimento de produto ou melhor distribuição de renda;
ii. Melhores níveis de renda e emprego, de forma a impactar no crescimento líquido de empregos formais e em maiores salários;
iii. Taxa de Selic com tendência de queda no longo prazo, o que acarretaria um menor custo dos empréstimos pessoais junto a maiores prazos para os financiamentos;
iv. Introdução de medidas para a diminuição do risco de inadimplência, como o crédito pessoal consignado.

A junção desses quatro fatores permite que os agentes consigam tomar mais dívidas e terem maior capacidade em arcar com seus custos. (BORRÇA JR e GUIMARÃES, 2013)

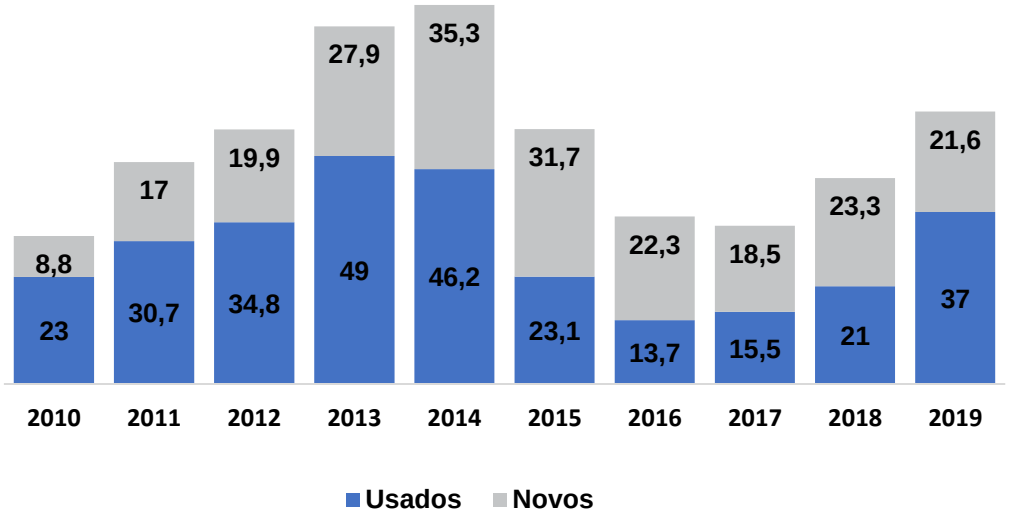
Existem também diversas modalidades que constituem os empréstimos destinados as pessoas físicas no Brasil e as principais seriam: Crédito Pessoal, Aquisição de Veículos, Aquisição de bens, *Leasing*, Cartão de Crédito e Cheque especial (BANCO CENTRAL DO BRASIL, p.4, p.5).

- Crédito pessoal: financiamento a pessoas físicas para qualquer que seja a finalidade. Podem ser dívida em outras duas categorias:
    - Crédito pessoal consignado: financiamento com desconto em folha de pagamentos;
    - Crédito pessoal não consignado: financiamento sem desconto em folha de pagamentos.
- Aquisição de veículos: crédito para a aquisição de automóveis, o qual tem como garantia o próprio veículo adquirido com o financiamento;
- Aquisição de bens: crédito para aquisição de bens e serviços, menos para automóveis;
- *Leasing*: financiamento conhecido como arrendamento mercantil financeiro, em que o bem é concedido para o devedor utilizá-lo e existe a opção de compra quando finalizado o contrato. A operação também pode ser dividida em: arrendamento mercantil de veículos e arrendamento mercantil de outros bens;
- Cartão de crédito: modalidade ligada a compras com cartão de crédito. Podem ser divididas em outas três categorias:
    - Compras à vista: ligado a compras à vista ou a prazo em que não é exigido o pagamento de juros;
    - Parcelado: ligado ao parcelamento de compras ou da dívida do próprio cartão, em ambos os casos há a incidência de juros;
    - Rotativo: ligado ao financiamento da dívida que prevalece após o pagamento de parte da fatura do cartão.
- Cheque especial: modalidade de financiamento ligada a utilização do limite do cartão de crédito sem ter havido comunicação prévia a instituição financeira emissora.

2.3.1 Crédito Imobiliário

Uma das modalidades presentes dentro classificação do crédito pessoal para a aquisição e bens seria o crédito imobiliário. O Gráfico 3 mostra valores que ilustram a evolução dessa categoria ao longo dos últimos anos.

Gráfico 3: Financiamento para a aquisição de imóveis em R$ bilhões com recursos da Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).



Fonte: Banco Central, Abecip e Elaboração Própria

Observa-se que houve uma queda acentuada no ano de 2015 e os anos de 2018 e 2019 ensaiam uma recuperação. Segundo Secovi-SP (2020) essa recuperação seria liderada pela compra de imóveis usados, a qual representou 63% dos financiamentos. Além disso, em 2019 o financiamento de imóveis usados foi de R$ 37 bilhões, representando um crescimento de 76% em relação a 2018 (R$ 21 bilhões).

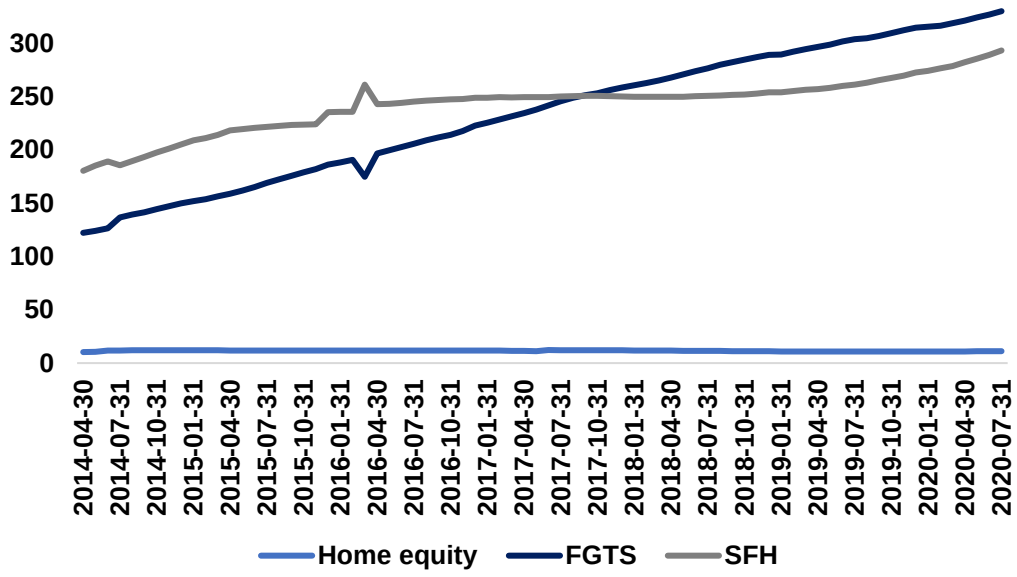
2.2.3.1 Modalidades do Crédito Imobiliário

O financiamento imobiliário também pode ser subdividido em diversas categorias e dentre essas estariam: Sistema Financeiro de Habitação (SFH), Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e *Home Equity*.

- SFH: É a modalidade mais utilizada no Brasil e é conhecida por ter juros menores. Foi ciada pelo Governo federal em 1964 com o objetivo de auxiliar na construção, aquisição ou reforma de imóveis residenciais (SUNO RESEARCH, 2019);
- FGTS: Seria a utilização dos recursos do FGTS da pessoa física para o financiamento de sua moradia (CAIXA.GOV, 2020);
- *Home Equity*: Seria o crédito imobiliário em que há um imóvel como garantia. Assim, o credor toma posse dessa garantia até o momento em que a dívida for quitada (SUNO RESEARCH, 2019);

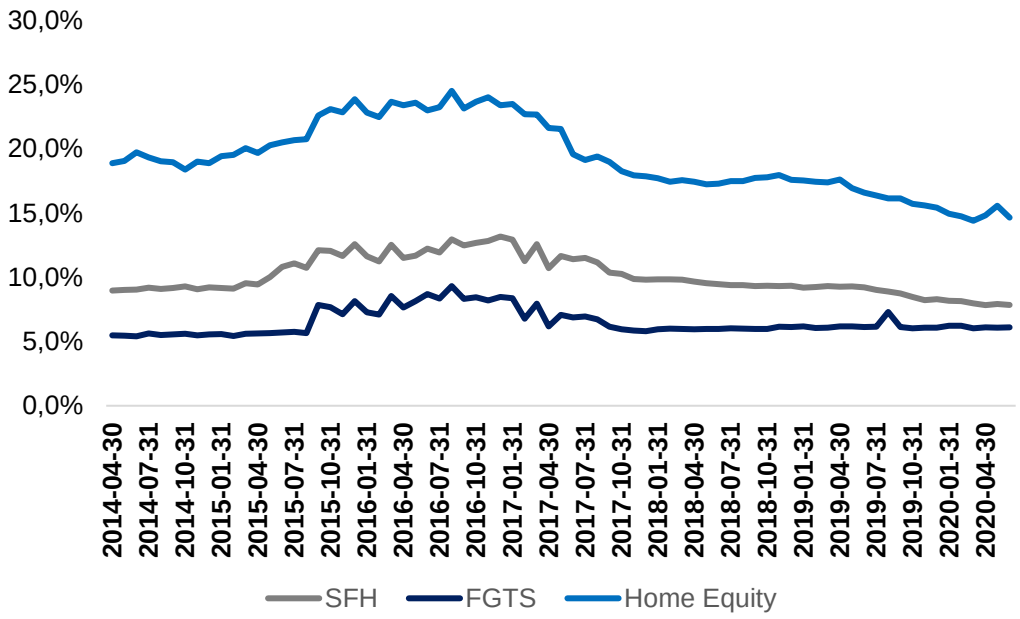
Os gráficos 4 e 5 apresentam a evoluções para características dessas modalidades ao longo dos últimos anos.

Gráfico 4: Evolução da carteira de crédito em R$ bilhões.



Fonte: Banco Central do Brasil.

Gráfico 5: Evolução das Taxas em % ao ano.



Fonte: Banco Central do Brasil

Ao analisar os gráficos, percebe-se que o *home equity,* modalidade foco da *fintech* analisada no estudo de caso, possui a menor carteira de crédito e os maiores juros exigidos.

3. Contextualização sobre *Fintechs*

3.1 Surgimento das *Fintechs*

Como já mencionado no início deste trabalho as *fintechs* (junção dos termos Finance e Technology em inglês) seriam empresas de menor porte que utilizam a tecnologia para prover produtos e serviços financeiros. O nome teve sua origem na década de 90 tendo como seu autor o então presidente da Citicorp John Reed (EMPRAD, 2017). Segundo Pinto (2018), uma das primeiras *fintechs* no mundo seria a PayPal, empresa que existe desde 1998 e realiza pagamentos online sem precisar que haja uma instituição financeira como intermediadora.

Apesar de haver registros de algumas *fintechs* que existem desde o século passado, esse tipo de organização passou a ser mais comum após a crise econômica de 2007. O momento foi marcado pelo levantamento das fragilidades presentes nas grandes instituições financeiras, além dos avanços tecnológicos que possibilitaram os indivíduos a terem acesso a produtos e serviços de uma maneira mais simples e segura. Com isso, essas mudanças podem ser evidenciadas no surgimento de aplicativos de celulares, os quais trouxeram formas menos complicadas para realizar atividades do cotidiano (PINTO, 2018).

Dessa forma, as inovações tecnológicas junto ao enfraquecimento das instituições financeiras levaram a um contexto favorável para o surgimento das novas organizações chamadas *fintechs* (FARIA; CARRETE, 2019). Isso porque, os grandes bancos estavam preocupados em reverter os prejuízos da recessão e havia uma maior desconfiança frente a integridade do sistema financeiro tradicional. Assim, os indivíduos estariam mais propensos a aceitar produtos e serviços financeiros de companhias que possuírem uma operação diferente em relação aos bancos (DINARDO, 2016).

Então, as *fintechs* surgiram como empresas que utilizavam a tecnologia para prover produtos e serviços semelhantes aos das instituições financeiras tradicionais. É importante ressaltar que a maioria dessas empresas são de pequeno porte e atuam em um nicho específico da atividade bancária, por exemplo *fintechs* de crédito, pagamento e *crowdfunding*. Além disso, essas companhias propõem uma forma mais simples e menos burocrática de se fornecer os produtos e serviços dos bancos (PINTO, 2018).

3.2 Tipos de *Fintechs*

Por serem, em suma, empresas de pequeno porte as *fintechs* podem ser dívidas em diversos grupos relacionados a sua atividade fim. Com isso, as principais classificações para essas organizações seriam:

- Backoffice: plataformas para fazer o gerenciamento das finanças de uma empresa (DISTRITO, 2019);
- Câmbio: soluções que facilitam transferências de capital entre países e moedas distintas (DISTRITO, 2019);
- Cartões: empresas que fornecem cartões de crédito e pré-pago (DISTRITO, 2019);
- Crédito: está ligada a atividades de financiamento para pessoas físicas e jurídicas (DISTRITO, 2019);
- Criptomoedas: empresas de software especiais que usam a tecnologia *blockchain* voltada para moedas digitais (DISTRITO, 2019);
- *Crowdfunding*: plataformas que permitem arrecadar um montante de dinheiro para determinado fim através de contribuições voluntarias (DISTRITO, 2019);
- Dívidas: empresas que tratam com dívidas tanto em relação ao mutuário quanto ao credor (DISTRITO, 2019);
- Fidelização: softwares destinados a melhorar a relação da empresa com seus funcionários e clientes (DISTRITO, 2019);
- Finanças Pessoais: ajudam os indivíduos a terem um maior controle de suas contas bancárias, cartões de crédito e investimentos (DISTRITO, 2019);
- Investimentos: empresas que oferecem aplicações financeiras para seus clientes (DISTRITO, 2019);
- Meios de Pagamento: soluções que visam auxiliar no processo de pagamento ligado a produtos e serviços (DISTRITO, 2019);
- Risco e *Compliance*: softwares para validar informações de consumidores, empresas, funcionários e outros (DISTRITO, 2019);
- Serviços Digitais: produtos e serviços financeiros oferecidos e realizados de maneira digital (DISTRITO, 2019);

- Tecnologia: fornecedores de tecnologia de base para instituições financeiras (DISTRITO, 2019).

3.2.1 *Fintechs* de crédito

Segundo CB Insights (2017), a categoria em que há o maior número de empresas pertencentes seria a de crédito. Portanto, como o presente trabalho irá abordar um estudo de caso frente a uma *fintech* de crédito será detalhado melhor nesta seção como, majoritariamente, funcionam as organizações desse segmento. (CB INSIGHTS, 2017);

As *fintechs* de crédito basicamente são plataformas online em que pessoas físicas e jurídicas podem ter acesso a linhas de financiamento. A maioria dessas plataformas operam através de um modelo conhecido como financiamento entre pares (*peer-to-peer*). A modalidade funciona de forma que a empresa seria uma intermediadora do financiamento, ou seja, a plataforma que faz a conexão entre credor e mutuário. Com isso, o modelo de negócios dessas empresas seria cobrar uma taxa sobre o volume de crédito transacionado na plataforma (DE OLIVEIRA VERISSIMO, 2019).

Além disso, também existem *fintechs* de crédito que operam via plataformas online, mas que utilizam recursos próprios para oferecer o financiamento. Logo, seu modelo de negócios seria através da cobrança de juros sobre o crédito concedido.

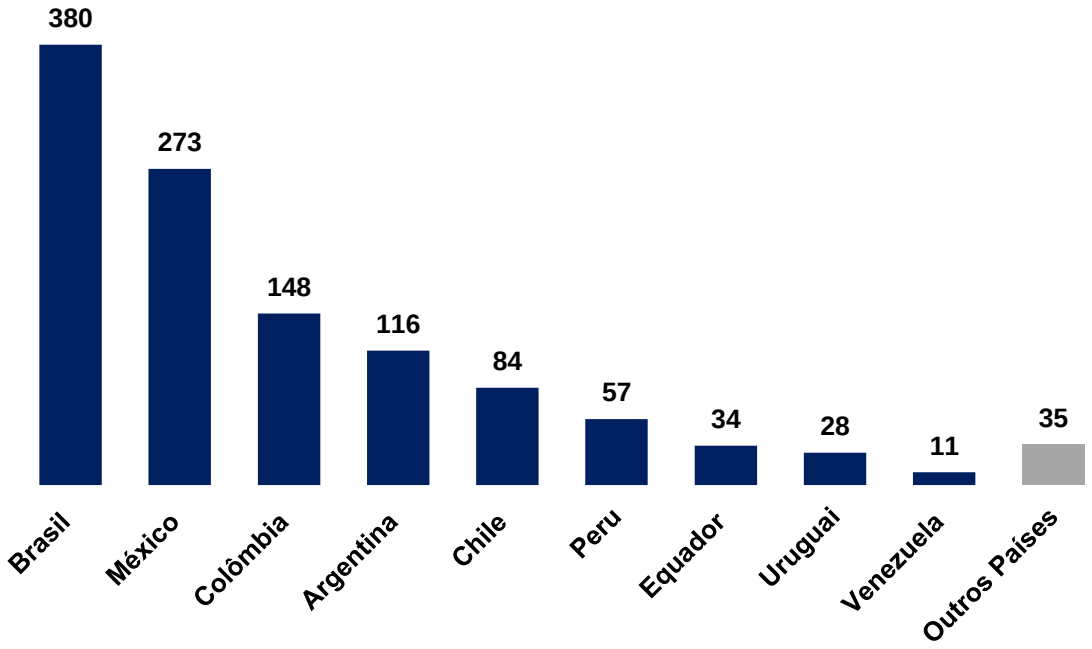
É importante ressaltar que em ambos os casos a captação do financiamento é feita de maneira totalmente digital, sendo uma forma mais simples em relação a de muitas instituições financeiras tradicionais. Os custos também podem ser menores para a empresa, pois a atividade toda é baseada na rede não necessitando de estabelecimentos físicos. Todavia, a modalidade *peer-to-peer* pode apresentar uma vantagem, visto que o risco de crédito é do credor e não da empresa que realiza a intermediação financeira (FARIA, 2018).

3.3 *Fintechs* no Brasil

O Brasil apresenta uma intensa concentração bancária, em que 84% da oferta de crédito nacional está na mão dos grandes bancos. Além disso, as classes mais baixas brasileiras possuem pouco acesso a produtos e serviços financeiros em comparação a

de diversos países desenvolvidos (MACEDO *et al.*, 2017). Todavia, o Brasil possui o maior número de *fintechs* da América Latina, as quais, majoritariamente, concentram-se em São Paulo (BAZZANELLA, 2018).

Gráfico 6: Número de *Fintechs* por país na América Latina em 2018.



Fonte: Statista

Essa acessão das *fintechs* no Brasil pode ser explicada pelo descontentamento da população brasileira com os serviços oferecidos pelas instituições financeiras. Apesar da tentativa de implementar novas tecnologias em sua estrutura de oferta, os bancos tradicionais não conseguiram deixar seus clientes mais satisfeitos (BAZZANELLA, 2018). Aliado a isso, os indivíduos, principalmente os que possuem baixa renda, tem altas taxas de juros exigidas quando vão realizar um financiamento, além de possuírem poucas opções para realizarem investimentos. Outro ponto, seria que as áreas de meios de pagamento e gestão de finanças pessoais apresentarem uma variedade muito baixa de produtos e serviços oferecidos apesar de terem uma demanda considerável (MACEDO *et al.*, 2017).

Tabela 1: Problemas mais relatados por clientes nos Procons em 2019

Posição	Assunto	Quantidade	%
1º	Telefonia Celular	353.681	14%
2º	Telefonia Fixa	176.035	7,0%
3º	Banco Comercial	168.039	6,7%
4º	Cartão de Crédito	164.246	6,5%
5º	Energia Elétrica	150.350	4,4%

Fonte: Boletim Sindec 2019

Bancos comerciais e cartões de crédito estão entre as cinco maiores reclamações registradas no Procon em 2019.

Diante desse cenário e somado a uma maior penetração da internet e de telefones celulares entre população o surgimento de *fintechs* foi favorecido no Brasil (MACEDO *et al.*, 2017). Dessa forma, essas novas organizações apareceram como uma forma de utilizar a tecnologia para satisfazer a demanda reprimida deixada pelas instituições financeiras tradicionais.

3.3.1 *Fintechs* de crédito no Brasil

Segundo Distrito (2020), as *fintechs* de crédito são a segunda categoria mais comum no Brasil atrás apenas das de meios de pagamento. Dessa forma, essas companhias podem ser divididas em dois grupos referentes ao seu modelo de negócios:

- Sociedade de Crédito Direto (SCD): seria uma instituição financeira que através de uma plataforma digital exerce atividades de financiamento por meio de recursos advindos da própria companhia (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2018);
- Sociedade de Empréstimos entre Pessoas (SEP): seria uma empresa que que através de uma plataforma digital realiza atividades de financiamento entre pessoas (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2018).

Logo, a principal diferença entre as duas categorias seria a forma com que são captados os recursos. No caso da SCD o dinheiro deve vir de dentro da própria

empresa, não podendo recorrer ao mercado. Já para a SEP, funciona no modelo *peer-to-peer* em que a empresa seria uma intermediadora entre credor e devedor em determinada operação de crédito. (DE OLIVEIRA VERISSIMO, 2019).

3.3.1. Impactos das *Fintechs* de crédito no Brasil

Apesar de haver uma ascensão das *fintrechs* no Brasil, essas ainda não possuem uma participação considerável no mercado de crédito brasileiro. Segundo Banco Central do Brasil (2019), os grandes bancos ainda concentram boa parte do estoque de crédito no país.

Tabela 2: Participação no estoque de crédito para pessoas físicas em 2019.

Instituição	**Participação**
Caixa Econômica Federal	27,45%
Banco do Brasil S.A.	18,07%
Itaú Unibanco S.A	12,25%
Banco Bradesco S.A.	11,35%
Banco Santander (Brasil) S.A	10,09%
Demais bancos comerciais e múltiplos com carteira comercial	12,11%
Cooperativas de crédito	4,57%
Bancos de investimento/múltiplos sem carteira comercial	2,42%
Segmento não bancário	1,47%
Bancos de desenvolvimento	0,20%

Fonte: Relatório de Economia Bancária, 2019.

Tabela 3: Participação no estoque de crédito para pessoas jurídicas em 2019.

Instituição	**Participação**
BNDES	18,31%
Banco do Brasil S.A.	15,19%
Banco Bradesco S.A.	13,60%
Itaú Unibanco S.A	9,85%

Caixa Econômica Federal	9,69%
Demais bancos comerciais e múltiplos com carteira comercial	23,62%
Cooperativas de crédito	4,04%
Bancos de investimento/ múltiplos sem carteira comercial	3,95%
Demais bancos de desenvolvimento	1,04%
Segmento não bancário	0,71%

Fonte: Relatório de Economia Bancária, 2019.

Em relação ao crédito imobiliário, modalidade foco da *fintech* analisada junto ao estudo de caso, essa concentração ainda é maior. A Caixa Econômica Federal concentra quase 70% de todo o estoque de crédito.

Tabela 4: Participação no estoque de crédito imobiliário em 2019

Instituição	**Participação**
Caixa Econômica Federal	69,84%
Banco Bradesco S.A.	7,97%
Banco do Brasil S.A.	7,68%
Itaú Unibanco S.A	7,12%
Banco Santander (Brasil) S.A	5,76%
Demais bancos comerciais e múltiplos com carteira comercial	1,25%
Segmento não bancário	0,32%
Cooperativas de crédito	0,04%
Bancos de investimento/múltiplos sem carteira comercial	0,02%
Bancos de desenvolvimento	0,00%

Fonte: Relatório de Economia Bancária, 2019.

Essa disparidade pode explicada pelo fato das *fintechs* serem empresas muito jovens e seus modelos de negócios ainda não terem chegado na maturidade. Por outro

lado, as instituições financeiras tradicionais são empresas muito antigas que já estão a décadas estabelecidas no mercado. Além disso, as *fintechs*, possivelmente, não conseguiram escalar seus negócios de forma a terem um grau de eficiência em suas operações igual a de um banco tradicional (FARIA; CARRETE, 2019).

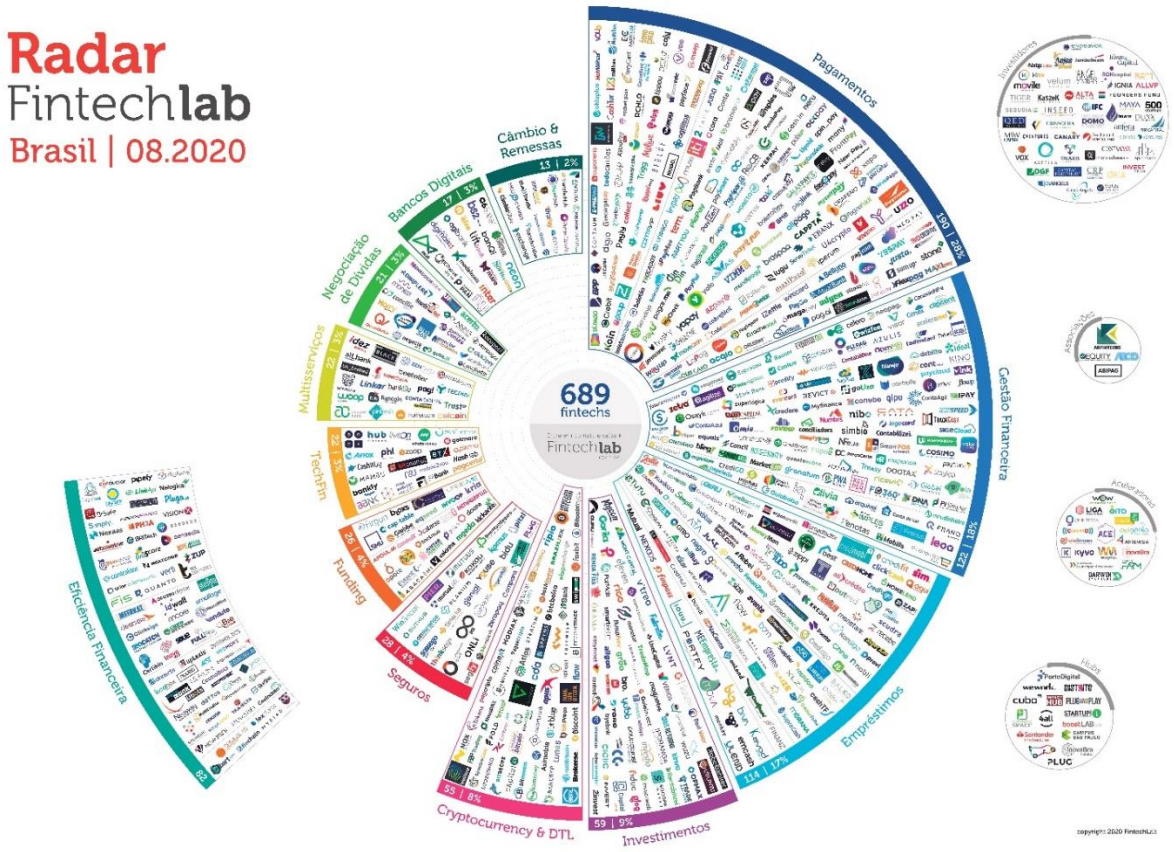
Todavia, é de se considerar o fato que com o passar dos anos as *fintechs* possam atingir um nível de maturidade e eficiência operacional semelhante ao de uma instituição financeira mais antiga. Isso porque, as empresas são de pequeno porte e tem uma operação muito mais digitalizada quando comparada e de um banco. Além disso, por conta de seu tamanho, possuem menos imposições legais, o que pode facilitar na manutenção de clientes por conta de uma relação mais desburocratizada. Com isso, as *fintechs* podem ter algumas vantagens que as possibilitem escalar seus negócios de uma forma mais acelerada, levando-as a ganhar maior participação no mercado de crédito brasileiro (FARIA, 2018).

3.3.2. Perspectivas para as *fintechs* no Brasil

Como já mencionado, o número de *fintechs* está em crescimento no Brasil, desde 2019 surgiram 188 empresas, representando um aumento de 34%. Atualmente, existem cerca de 742 *fintechs* no Brasil e os setores predominantes seriam: meios de pagamento (16,4%); crédito (15,8%) e backoffice (15,1%). Além disso, a região Sudeste é onde concentram cerca de 70,3% de todas as *fintechs* brasileiras, com São Paulo representando 53,6% (DISTRITO, 2020).

Segundo Distrito (2020), essa expansão se deu principalmente a demandas deixadas pelas instituições financeiras tradicionais em determinados segmentos de mercado que essas não seriam capazes de atender. Também pelo fato da escalabilidade presente modelo de negócios das *fintechs* em decorrência da tecnologia empregada na oferta de seus produtos e serviços.

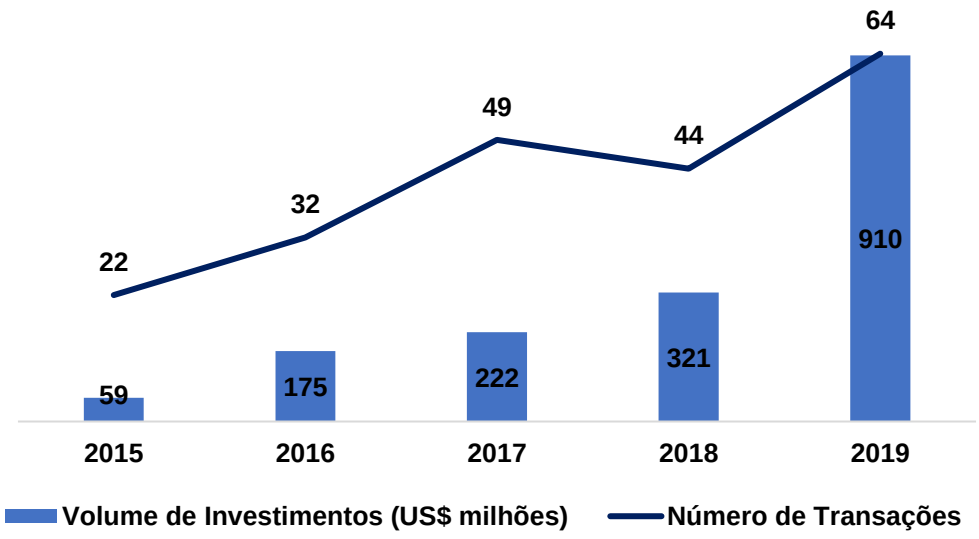
Gráfico 7: Principais *fintechs* brasileiras dívidas por área de atuação.



Fonte: Radar Fintechlab 2020

Outro termômetro importante para medir a acessão das *fintechs* no mercado brasileiro seriam os investimentos. Nos últimos 5 anos as empresas receberam cerca de U$$ 2,4 bilhões em investimentos, sendo esses feitos principalmente por fundos de *venture capital* ou capital de risco. Só em 2019 o valor foi de US$ 910 milhões o que representou uma variação de 183% em relação ao ano anterior.

Gráfico 8: Evolução dos investimentos em *fintechs* no Brasil.



Fonte: Distrito Fintech Report 2020

Todavia, é importante ressaltar que os bancos ainda podem implementar mais tecnologias em suas operações como uma tentativa de se equipararem com as *fintechs*. Segundo pwc (2018), em sua pesquisa realizada mostra que 20% das *fintechs* analisadas consideram ser adquiridas por bancos e 63% tratam esses como parceiros atuais ou futuros. Além disso, só 18% encaram as instituições financeiras tradicionais como concorrentes. Logo, é possível identificar que os bancos ainda possuem um poder de mercado considerável, sendo capaz de exercê-lo sobre as *fintechs*

4. Caso Pontte

Resumo

Fundada em 2019, a Pontte Soluções Financeiras LTDA é uma empresa que utiliza a tecnologia para oferecer empréstimos com garantia de imóvel (*home equity*). A *fintech* nasceu com o objetivo de solucionar dores que muitos indivíduos sofrem quando vão captar um financiamento por meios tradicionais. Assim, a empresa oferece empréstimos com taxas mais baixas (a partir de 0,79% ao mês) e com maior flexibilidade nos prazos. Além disso, a Pontte tem como seu principal investidor a Mauá Capital e desde sua criação já recebeu mais de R$ 8 bilhões em solicitações de crédito.

Dessa forma, a companhia entra nesse mercado, o qual atualmente é dominado por grandes instituições financeiras, oferecendo uma nova forma de captar financiamentos. Todavia, mesmo se mostrando uma alternativa mais viável, a *fintech* ainda encara uma forte concorrência dos grandes bancos, os quais são dominantes na atual estrutura de oferta de crédito brasileira.

Com isso, a partir do levantamento de todas as conquistas e desafios enfrentados pela *fintech* em seus anos de operação junto a suas perspectivas de crescimento futuras surge o seguinte questionamento: a *Pontte* seria capaz de utilizar recursos próprios a fim de escalar seu negócio de forma mais acelerada ou precisará buscar novos acionistas para ajudarem no seu processo de expansão.

Abstract

Founded in 2019, Pontte Soluções Financeiras LTDA is a company that uses technology to offer the loan with property *guarantee*. The fintech was born with the aim of solving the pains that many individuals suffer when they go to obtain financing through traditional ways. Thus, the firm offers loans with lower interest rates (0.79 per month) and

with more flexible deadlines. Furthermore, Pontte has with its main investor Mauá Capital and since the foundation has received more than R$ 8 billion of credit requests.

Thereby, the company enters in this market, which is dominated by large financial institutions, offering a new way to raise financing. However, even if proving to be a more viable alternative, the *fintech* still faces strong competition from large banks that still dominate the current Brazilian credit supply.

Therefore, from the survey of all the achievements and challenges faced by the *fintech* in its years of operation together with its future growth prospects, the following question arises: Pontte would be able to use its own resources in order to scale its business more quickly or provide new shareholders that will help in the expansion process.

Introdução

Este presente estudo de caso tem como objetivo levantar quais são desafios enfrentados pelas *fintechs* no mercado brasileiro e avaliar quais são estratégias de crescimento são utilizadas por elas. É importante ressaltar que a *fintech* analisada é de um segmento específico e que a conclusão desse estudo pode não se aplicar a outras empresas que utilizam um modelo semelhante, mas atuam em outro mercado. Todavia, é de se esperar que os pontos levantados possam se assemelhar com os de outras organizações. Dessa forma, as questões levantadas seriam, por exemplo, a concorrência com grandes instituições financeiras já estabelecidas no mercado, a dificuldade de operar com recursos limitados e busca por investidores para acelerar o crescimento. Com isso, o trabalho buscara explicar esses pontos a partir da trajetória da *fintech* Pontte.

História

Durante a crise econômica de 2015, Marcelo Lubliner, então funcionário da gestora de recursos Mauá Capital, era responsável por coordenar operações envolvendo carteiras de recebíveis de crédito imobiliário. Na época o balanço de diversas incorporadoras estava cheio de financiamentos feitos para proprietários de imóveis realizados pela própria empresa. Isso porque, os compradores de imóveis tinham dificuldade em captar com os bancos e as incorporadoras acabavam dando o crédito para evitar que o imóvel fosse distratado. Logo, essas empresas estavam com enormes carteiras de recebíveis e se viam obrigadas a vende-las para evitar riscos a sua operação.

A Mauá, então, possuindo uma área de crédito imobiliário comprava essas carteiras as securitizava, montava um CRI[1], vendia a cota sênior e carregava a subordinada. Esse tipo de operação para seus clientes e parceiros era um negócio

[1] Certificados de Recebíveis Imobiliários são títulos de crédito destinados a realizar o financiamento de operações ligadas aso mercado imobiliário (B3, 2021)

absolutamente rentável. Todavia, com a recuperação econômica as incorporadoras não queriam mais vender suas carteiras e esse tipo de investimento ficava bem mais difícil de se fazer. Então, a gestora teve que dar um passo a mais para a originarão dessas carteiras, em vez de esperar que as incorporadoras as gerassem, teriam que ir direto nos investidores finais.

Assim, a *Pontte* nasce em 2017 a partir da ideia de gerar essa carteira de recebíveis diretos com os investidores finais a partir de um modelo de alienação fiduciária. Após dois anos de operação, em 2019, o funcionário responsável por encabeçar as operações com os recebíveis na Mauá Capital, Marcelo Lubliner, sai da gestora para se tornar o CEO da *Pontte*.

Ao ingressar na companhia, Marcelo, começou a ter mais contato com o mundo de crédito e se deu conta que o negócio era muito maior do que ele havia imaginado. Isso porque, começou a entender as dores dos indivíduos possuem quando vão captar um financiamento. Dentre essas estão, o mal tratamento que os grandes bancos dão para esses clientes, os produtos de crédito estarem sendo visto como algo de prateleira e o fato de só haver relacionamento com o ciente no pós-venda em caso de inadimplência. Com isso, a operação da *Pontte* passou a ser mais pautada mais em cima dessas dores em vez da criação de uma carteira de recebíveis.

O objetivo da *fintech*, então, passou a ser o parceiro de crédito de seus clientes em toda sua vida, atuando de forma a mitigar essas três dores. Lubliner, também acreditava que o mercado de crédito no Brasil iria sofrer transformações pelas mudanças tecnológicas e no ambiente regulatório, as quais tirariam o monopólio dos bancos. Além disso, haveriam mudanças culturais, em que captar um financiamento para a pessoa física deixaria de ser visto como algo pejorativo pela sociedade como um todo

Durante os anos no comando da *fintech* Marcelo superou alguns desafios para acelerar o crescimento da Pontte e de certa forma obteve sucesso em sua gestão. Todavia, em 2021, o CEO precisa tomar uma decisão importante para o futuro da companhia, a qual seria continuar a crescer utilizando recursos próprios ou buscar um investidor. As duas alternativas possuem prós e contras e cabe ao CEO decidir qual será a que trará mais benefícios para a *fintech*.

As Conquistas e Desafios

Como já citado anteriormente um dos grandes desafios enfrentados pela *fintech* seria encarar a concorrência das grandes instituições financeiras. Outro ponto, também seria a competição com empresas similares. Segundo Marcelo Lubliner existem três tipos organizações que atualmente disputam operação com a empresa: os grandes bancos, os bancos digitais e as próprias *fintechs*. Em relação ao primeiro, para Lubliner apesar da ideia de *home equity* existir a mais de dez anos no mercado, isso nunca foi uma prioridade para as grandes instituições financeiras. O que poderia dificultar para a Pontte nesse caso seria um possível aquecimento do mercado em que o assunto entraria na pauta da operação dos bancos. O CEO também é convicto que o mercado de *home equity* terá um forte crescimento em algum momento, logo, é importante estar presente quando isso acontecer.

Já em relação ao segundo grupo de concorrentes, os bancos digitais, para Marcelo eles veem esse mercado apenas como uma oportunidade de nicho. Por fim, o grupo das *fintechs* seria de certa forma mais restrito, pois existem poucas companhias com a mesma proposta de valor atuando nesse mercado. No caso, seriam a Creditas e Bcredi, as quais podem ser consideradas uma empresa só pois a segunda foi adquirida pela primeira. Podem existir outras também, mas que estão em estágio muito inicial, logo, são irrelevantes em questão de concorrência. Por outro lado, a Creditas é considerada um Unicórnio[2] e possui 568,9 milhões de dólares aportado por investidores, se mostrando assim, um concorrente de peso para a Pontte.

Outro desafio encontrado pela *fintech* seria que a originarão no mercado de *home equity* está muito mais ligada ao âmbito empresarial. Isso porque, ainda existe uma barreira cultural muito forte entre os brasileiros em dar o imóvel como garantia de um financiamento.

[2] Startup avaliada em pelo menos 1 bilhão de dólares (DISTRITO, 2021)

Para o CEO a parte mais difícil não só da Pontte, mas de qualquer negócio seria “levantar o avião do chão”, ou seja, gerar tração a empresa e essa foi a conquista da *fintech* em 2020. Durante o ano a empresa originou mais de R$ 100 milhões em carteira de crédito e ampliou a sua base de clientes. Para isso, foi necessário trazer um time que contribuísse com o crescimento da empresa, junto a implementação de uma cultura que se adaptasse com o ambiente de uma *fintech*. Segundo Marcelo esse foi grande desafio enfrentado pela companhia e que de certa forma já foi superado.

Dessa forma, superado esse desafio, os próximos passos seriam implementar melhoras nas soluções oferecidas. Como foi o caso da primeira operação totalmente digital realizada pela Pontte em 2020, em que desde a assinatura do cliente até o registro no cartório e a custodia na B3 foram realizados via online.

Além da melhora nos produtos oferecidos, Marcelo ainda diz que faz parte desses próximos passos continuar a expansão da empresa e que esse seria o maior desafio enfrentado pela *fintech* em 2021. Assim, a grande questão seria encontrar as formas viáveis de continuar crescendo, mas sem comprometer o futuro da empresa. Dessa forma, isso pode envolver uma possível captação com investidores em que é muito importante definir o quanto de dinheiro será levantado e quem serão os novos acionistas.

A Pontte também obteve sucesso na criação de soluções customizadas para nichos específicos de clientes. No caso, a *fintech* conseguiu explorar dores de clientes oferecendo produtos de *home equity*. Um caso foram operações com carência de um ano de juros e amortização para pequenas e médias empresas, as quais estavam sem gerar caixa por conta da pandemia. Esse tipo de operação seria dificilmente executado por alguma grande instituição financeira.

Outra grande conquista da Pontte foi a avaliação de risco de crédito dos clientes, em que foi feito um processo proprietário baseado na gestão de carteiras na Mauá Capital. A metodologia que seria uma combinação de diversas variáveis qualitativas e quantitativas foi testada diversas vezes e validada por especialistas. Ao final, o processo se tornou tão robusto que chegou ao ponto da sua simplificação estar sendo discutida dentro da empresa. A taxa de inadimplência da empresa em março de 2021 estava em torno de 0,2%.

Buscar ou não investidores?

A questão que está sendo discutida em abril de 2021 na Pontte seria como continuar o processo de expansão que foi executado com êxito em 2020. Todavia, nesse caso a *fintech* precisa optar entre utilizar seus recursos próprios ou ir atrás de investidores externos. Ambas as alternativas possuem pontos positivos e negativos que podem ser determinantes para o futuro da empresa.

Ao optar por um aporte, a Pontte, buscará utilizar esse dinheiro para ampliar sua oferta de crédito, de forma a passar a utilizar recursos próprios em vez de externos. Além disso, também serão feitos investimentos em mídia e contratação de pessoal. Dessa forma, com essa alocação de recursos dando certo e a Pontte conseguindo acelerar seu processo de expansão a empresa buscaria no futuro outro aporte com cheque ainda maior. Caso a empresa chegue a esse patamar, essa nova captação serviria para ampliar a oferta de produtos ou até fazer aquisições, visto que ela já estaria estabelecida no seu mercado e com um portfólio de soluções bastante robusto.

Por outro lado, ao trazer novos acionistas a *fintech* terá como “obrigação” em gerar retorno aos seus novos sócios além de estar ciente que poderá haver cobranças por resultados. Dessa forma, é muito importante que seja feita uma boa análise de quem serão os investidores e suas exigências para evitar que haja conflitos de interesse com a atual gestão.

Além disso, também é de se considerar que com o aporte os acionistas atuais perderiam participação no capital social e dentre esses estariam os fundadores da Pontte, os quais ocupam cargos estratégicos dentro da empresa. Assim, com uma possível diluição do capital poderia haver uma perda de motivação por parte dos sócios, já que seu percentual de ganhos sobre os lucros estaria menor e teriam menos poder na tomada de decisão. Com os sócios desmotivados o processão de expansão da *fintech* estaria comprometido, já que os cargos ocupados por esses são de extrema importância para a operação da companhia.

Ao optar por seguir utilizando recursos próprios os sócios atuais teriam maior autonomia sobre o negócio, além de estarem possivelmente mais motivados. Também é de se esperar que nesse caso haja a possibilidade de a companhia continuar a crescer dado o seu histórico positivo durante o ano de 2020. Assim, surge o questionamento de por que mexer em uma estrutura que já está dando certo.

Todavia, é de se considerar o fato de que uma injeção de liquidez trará um crescimento muito mais acelerado a companhia quando comparada a alterativa anterior. Com o dinheiro advindo do aporte a Pontte conseguiria implementar seus projetos de crescimento de uma forma muito mais acelerada, visto que estaria com maiores recursos disponíveis. Além disso, a vinda de novos acionistas pode ser beneficia sobre uma ótica não financeira, dado que esses podem de indivíduos tecnicamente capacitadas podendo, assim, contribuir com decisões estratégicas.

Decisão de Marcelo Lubliner

A Pontte possui uma proposta de valor voltada a diminuir as dores que indivíduos sofrem quando vão captar um financiamento. Dessa forma, atuando no mercado de *home equity,* a *fintech* oferece aos consumidores um tratamento muito diferindo quando comparado aos grandes brancos. Todavia, esses ainda possuem muito mais força de mercado e podem acabar dando mais importância aos *home equity* dado um aquecimento do mercado.

Ainda sobre os concorrentes, existe a Creditas que possui uma proposta de valor semelhante a Pontte e é uma empresa com um porte muito maior. Isso porque, possui vários investidores, já realizou aquisições e é avaliada em pelo menos 1 bilhão de dólares.

Também é de se considerar que a *fintech* conseguiu gerar tração durante o ano de 2020, tendo originado uma carteira de crédito de mais de 100 milhões de reais. Com isso, o grande desafio em 2021 seria como continuar a crescer sem comprometer sua atual operação.

Diante desse cenário, Marcelo Lubliner decide que a melhor opção seria buscar novos investidores. Para o CEO uma injeção de liquidez na empresa traria recursos para acelerar seu processo de expansão fazendo que a empresa consiga alçar voos ainda maiores. Além disso, Marcelo pretende dialogar com os atuais sócios para que a diluição do capital não seja algo que comprometa a suas posições na companhia. Por fim, Lubliner também vê como positiva a vinda de novos acionistas para o processo de tomada de decisão, já que os aspectos não financeiros também serão levados em conta na busca por investidores.

Dessa forma, em abril de 2021 a Pontte parte para um *road show* [3] em busca de um aporte financeiro com o objetivo de acelerar seu processo de crescimento.

[3] Apresentar a empresa para investidores (REIS, 2019)

5. Conclusão

Este trabalho buscou analisar o mercado de crédito brasileiro dando um maior foco na análise da *fintechs* de financiamento. Para isso, foi realizado uma revisão bibliográfica acerca de toda estrutura de crédito mais tradicional que impera no Brasil junto a uma contextualização sobre o surgimento da *fintechs* em território nacional. Por fim, foi conduzido um estudo prático junto a uma *fintech* de crédito a fim de tentar compreender se essas conseguem ter operações eficientes a partir de uma análise de um dilema.

Dessa forma, o trabalho buscou levantar pontos que sejam determinantes para o sucesso de uma *fintech* com o objetivo de identificar se eles se assemelham na prática. Como exemplos para isso tem-se a concorrência com as instituições financeiras tradicionais e possuir fundos de investimento como acionistas, os quais puderam ser identificados no caso.

Além disso, o estudo também teve como objetivo compreender mais afundo o funcionamento de uma *fintech*. Por ser um modelo de organização ainda recente não possuem muitas informações sobre como essas realmente operam. Assim, buscou-se levantar pontos tanto nas informações públicas quanto nas obtidas através da Pontte que dessem maior entendimento sobre o assunto.

Por fim, é importante ressaltar que as conclusões obtidas com o caso podem não se aplicar a outras *fintechs.* Como já mencionado ao longo do trabalho essas companhias atuam em nichos muito específicos de mercado fazendo com que os fatores que determinam seu sucesso possam se diferenciar bastante. Logo, é esperado que esse estudo sirva como exemplo para outros no futuro, a fim de ampliar o entendimento sobre esse modelo empresarial que está cada vez mais presente no cenário econômico brasileiro.

6. Notas de Ensino

Fintech Pontte - O Home Equity como produto para viabilizar a demanda do consumidor

Sinopse

Fundada em 2019, a Pontte Soluções Financeiras LTDA é uma empresa que utiliza a tecnologia para oferecer empréstimos com garantia de imóvel (*home equity*). A *fintech* nasceu com o objetivo de solucionar dores que muitos indivíduos sofrem quando vão captar um financiamento por meios tradicionais. Assim, a empresa oferece empréstimos com taxas mais baixas (a partir de 0,79% ao mês) e com maior flexibilidade nos prazos. Além disso, a Pontte tem como seu principal investidor a Mauá Capital e desde sua criação já recebeu mais de R$ 8 bilhões em solicitações de crédito.

Dessa forma, a companhia entra nesse mercado, o qual atualmente é dominado por grandes instituições financeiras, oferecendo uma nova forma de captar financiamentos. Todavia, mesmo se mostrando uma alternativa mais viável, a *fintech* ainda encara uma forte concorrência dos grandes bancos, os quais são dominantes na atual estrutura de oferta de crédito brasileira.

Com isso, a partir do levantamento de todas as conquistas e desafios enfrentados pela *fintech* em seus anos de operação junto a suas perspectivas de crescimento futuras surge o seguinte questionamento: a *Pontte* seria capaz de utilizar recursos próprios a fim de escalar seu negócio de forma mais acelerada ou precisará buscar novos acionistas que ajudar no processo de expansão.

Objetivos da Aprendizagem

A análise trajetória da Pontte e de suas perspectivas futuras traz à tona alguns pontos de aprendizado, os quais seriam:

- Compreender o funcionamento de uma *fintech*;
- Entender quais são os fatores que podem determinar o sucesso de uma *fintech;*
- Avaliar de a Pontte possui uma operação eficiente;
- Avaliar qual alternativa seria melhor para a companhia continuar a crescer.

Sugestões para a Aplicação do Caso em Sala em Aula

O professor pode fazer uma contextualização geral sobre *fintechs* e depois introduzir a Pontte. Assim, a condução do caso pode seguir essas três partes.

1- História da companhia;
2- Levantamento das conquistas e desafios;
3- Avaliar se ela é eficiente em viabilizar a demanda dos consumidores;
4- Escolher qual alternativa seria melhor para a companhia continuar a crescer.

A decisão tomada

Em abril de 2021 a Pontte parte para um *road show* em busca de um aporte financeiro com o objetivo de acelerar seu processo de crescimento.

Referências Bibliográficas

AULA, Luiz Fernando de; OREIRO, José Luis; BASILIO, Flavio A. C. **Estrutura do setor bancário e o ciclo recente de expansão do crédito: o papel dos bancos públicos federais**. Nova econ., Belo Horizonte, v. 23, n. 3, p. 473-520, Dec. 2013.

B3. **Certificados de Recebíveis Imobiliários.** Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-fixa/certificados-de-recebiveis-imobiliarios.htm. Acesso em: 04 abr. 2021.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Glossário**: Estatísticas do Mercado Monetário e de Crédito. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/content/estatisticas/docs_estatisticasmonetariascredito/glossariocredito.pdf. Acesso em: 04 out. 2020.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Economia Bancária**. Disponível emhttps://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/relatorioeconomiabancaria/REB_2019.pdf. Acesso em: 06 nov. 2020

BAUMOL, W. J.; PANZAR, J. C.; WILLIG, R. D. **Contestable Markets and The Theory of Industry Structure**. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., New York, 1982.

BAZZANELLA, Rodrigo Abrão. **Fintechs no Brasil: um panorama do período pós crise de 2008 até a atualidade**. 2018. Monografia – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2018.

BORÇA JUNIOR, Gilberto Rodrigues; GUIMARÃES, **Danilo. Impacto do ciclo expansionista de crédito à pessoa física no desempenho da economia brasileira 2004-2013**. Rio de Janeiro, 2015

BRASIL. Resolução CMN 4.656, de 26 de abril de 2018. **Banco Central do Brasil**, Brasília, DF, 26 abr. 2018. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/. Acesso em: 05 nov. 2020.

CAIXA.GOV.2020. Disponível em: https://www.caixa.gov.br/voce/habitacao/Paginas/utilizacao-fgts.aspx.Acesso em 04 out.2020.

CB INSIGHTS. **Global Fintech Report Q1/2017**. 2017 Disponível em: https://www.cbinsights.com/research/report/fintech-trends-q1-2017. Acesso em: 04 nov. 2020.

CHAIA, Jorge Alexandre. **Modelos de gestão de risco de crédito e sua aplicabilidade ao mercado brasileiro.** 2003. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de

Pós-Graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Ciências Contábeis da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2003.

CURRENCYCLOUD. **Banks and the FinTech Challenge: How disruption has been a catalyst for collaboration and innovation**, 2016. Disponível em: https://www.currencycloud.com/files/2016-Banks.and.the.Fintech.Challenge.pdf. Acesso em: 02 out. 2020.

DE OLIVEIRA VERISSIMO, Levi Borges. Regulação Econômica de Fintechs de Crédito. **Revista da Procuradoria-Geral do Banco Central**, v. 13, n. 1, p. 44-59, 2019

DINARDO, F. **The rise of alternative finance: How Fintech companies are revolutionizing the financial services and the traditional bank financing**. Tese de Mestrado. Universitita´ Degli Studi Di Padova, Padova, 2016

DISTRITO REPORT. **Distrito Fintech Report 2020**. Disponível em: https://conteudo.distrito.me/dataminer-fintech. Acesso em: 02 out. 2020.

DISTRITO. **Corrida dos Unicórnios 2021**. Disponível em: https://conteudo.distrito.me/unicornios. Acesso em: 04 abr. 2021.

DISTRITO. **Fintech Mining Report 2019**. Disponível em: https://conteudo.distrito.me/dataminer-fintech. Acesso em: 05 nov. 2020.

EMPRAD. **Relação entre grande empresa e startup: principais barreiras e proposição de ações de curto prazo**. IV Encontro dos Mestrados Profissionais de Administração. São Paulo, 2017.

FARIA, Emerson. **Fintechs de crédito e intermediários financeiros: uma análise comparativa de eficiência**. 2018. Dissertação (Mestrado em Empreendedorismo) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

FARIA, Emerson; CARRETE, Liliam; Fintechs de Crédito e Intermediários Financeiros: Uma Análise Comparativa de Eficiência. **Revista de Empreendedorismo, Negócios e Inovação**, v. 4, n.2, 2019.

MACEDO, Carlos G. *et al.* **Fintech's Brazil Moment**. Goldman Sachs. Diponível em: https://www.gspublishing.com/content/research/en/reports/2017/05/12/f21e671e-dad0-4ef4-ba07-d694211b0c94.pdf. Acesso em: 05 nov. 2020

NAQVI, M.; SOUTHGATE, J. **Banknotes, local currencies, and central bank objectives.** Bank of England Quarterly Bulletin 2013 Q4, v. 53, n. 4, p. 317-325, London, 2013.

PAULA, L. F. Dinâmica da firma bancária: Uma abordagem não convencional. **Revista Brasileira de Economia**, v. 53, n. 3, p. 136-142, 1999.

PINTO, Andréa Aparecida Bressani. **Fintechs: o futuro dos serviços financeiros no Brasil**. Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curitiba, 2018.

PWC. **Pesquisa Fintech DeepDive 2019**. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/estudos/setores-atividades/financeiro/2020/fintech_deep_dive_pwc_fintechs_2019.pdf. Acesso em: 11 nov. 2020.

REIS, Tiago. **Road show: entenda como um IPO é divulgado para seus potenciais investidores.** Suno Research**.** Disponível em: https://www.suno.com.br/artigos/road-show/. Acesso em 22 mai 2021

SCHERR, F. C. **Modern Working Capital Management**. São Paulo: Prentice-Hall, 1989.

SINIDICATO DAS EMPRESAS DE COMPRA E VENDA, IMÓVEIS DE SÃO PAULO. **Anuário do Mercado Imobiliário 2019**. São Paulo: SECOVI-SP, 2020. 219 p. Disponível em: https://www.secovi.com.br/downloads/url/2540?mc_cid=4f30756e05&mc_eid=2b7380a3f5. Acesso em:04 out. 2020.

STACHEWSKI, Ana Laura. Startup cresce oferecendo crédito com pagamento flexível. **Pequenas Empresas e Grandes Negócios,** 29 set. 2020. Disponível em: https://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2020/09/startup-cresce-oferecendo-credito-com-pagamento-flexivel.html. Acesso em: 02 out. 2020.

SUNO RESEACRH **Como funciona o financiamento imobiliário pelo Sistema Financeiro da Habitação (SFH)?.** São Paulo 2019. Disponível em: https://www.sunoresearch.com.br/artigos/sfh/. Acesso em 04 out. 2020.

SUNO RESEACRH. **Home equity: entenda como funciona o empréstimo com garantia de imóveis**. São Paulo 2019. Disponível em: https://www.sunoresearch.com.br/artigos/home-equity/#:~:text=Home%20equity%20%C3%A9%20uma%20forma,que%20se%20pague%20a%20d%C3%ADvida. Acesso em 04 out. 2020.

Anexos

Anexo 1 – Visão Geral Creditas 2021

Fonte: Distrito: Corrida dos Unicórnios 2021