



QUEM DECIDE, ESTÁ AQUI.
FLASH CardMonitor

Tom de disputa tira o foco da solução de problemas, diz consultor

O parcelado sem juros no cartão de crédito tomou conta dos debates da cadeia de meios eletrônicos de pagamentos nas últimas semanas. Emissores de cartão, adquirentes, varejistas e suas respectivas entidades representativas se manifestaram sobre um possível fim dessa modalidade de pagamento. Mostrando, em geral, opiniões que não convergem, acabaram revelando uma relação complexa e dando mostras de que o parcelado sem juros é apenas parte de um assunto bem mais extenso.

“Nesse ecossistema existem vários players, vários agentes e cada um desses agentes tem um papel, uma função, um desafio, uma oportunidade e um interesse. É isso que está em jogo”, avalia **Boanerges Ramos Freire**, consultor especialista em varejo financeiro e presidente da Boanerges & Cia.

Freire ressalta ainda que uma das partes desse ecossistema está sendo esquecida em meio às discussões sobre o tema: o consumidor. “Mas certamente ele vai se posicionar ao longo do tempo, reagindo, decidindo o que faz, o que não faz, se compra, se não compra, se compra mais, se compra menos, qual meio de pagamento vai usar, qual instrumento de crédito vai adotar ou não”, diz.

O consultor considera positivo que o tema esteja sendo debatido, mas acredita que a discussão ainda está se dando de maneira superficial. “O grande jogo não está na divisão entre os players internos, quem paga o que para quem, como paga, qual é o prazo em que paga. O jogo maior é [aumentar o uso de] meio eletrônico de pagamento”, considera, fazendo ainda uma crítica ao tom de disputa que, em sua avaliação, vem prevalecendo no debate.

Em entrevista exclusiva concedida ao **Flash CardMonitor**, o consultor faz uma retrospectiva sobre a discussão e fala como, em sua opinião, o momento poderia ser aproveitado para promover o crescimento do segmento de cartões. Acompanhe, a seguir, os principais trechos da entrevista.



CardMonitor - Como esse debate sobre o parcelado sem juros começou?

Boanerges Ramos Freire - O Banco Central foi procurado pelos varejistas um ano e pouco atrás com essa proposta simples: ‘No mundo inteiro os varejistas recebem logo depois de vender com o cartão de crédito, no Brasil nós recebemos em 30 dias. Então, ➡

queremos receber mais rápido E no cartão de débito, como é uma transação segura e semelhante a outros países, ao invés de pagar um percentual, queremos pagar uma tarifa, um valor'. O BC chamou o outro lado (nesse caso as empresas de cartão, representadas pela Abecs) e pediu para se posicionar sobre o assunto. Um assunto menos crítico foi separado dessa agenda: o cartão de débito. Não foi resolvido ainda, mas parece que é o que vai mais rapidamente se definir. No mundo de cartão de crédito a complexidade é muito maior porque existem práticas que foram adotadas ao longo do tempo e todas elas têm um significado, um sentido e compõem um todo. [Podemos fazer uma analogia com] um jogo antigo de varetas em que qualquer vareta mais crítica que você puxa, desmonta tudo. É muito delicado. Não é tão simples quanto: 'pague mais cedo para o varejista'. A Abecs representa o setor de cartões e os grandes bancos. E os grandes bancos fizeram um jogo de contraposição que fez muito sentido para quem olha de fora, sem tomar partido. Fizeram a tática típica de colocar o bode na sala. Ninguém mais está falando do prazo de pagamento para o lojista. O assunto virou o parcelado sem juros. Por quê? Porque o parcelado sem juros é uma super jabuticaba e ele é mais da metade de tudo que se vende hoje no cartão de crédito. Foi criado para substituir outra jabuticaba que era o cheque pré-datado, que dominava o mercado e com um risco enorme. O parcelado sem juros foi criado para resolver um problema sério

que havia no Brasil, melhorar a vida do varejista e do consumidor. Trouxe isso, mas cresceu demais, virou um negócio enorme, um instrumento promocional. Esticamos muito a corda nesse assunto. E aí, quando ele entra na pauta agora, entra assim: 'quer mexer no prazo? Não é só no à vista, vai ter que mexer também no parcelado sem juros'. Como ninguém quer voltar para o passado e perder o que já conquistou, entra nessa discussão que não é só técnica, sobre prós e contras. É uma discussão política, claramente. Estão sendo criados dois polos quando não precisaria. Tem oportunidade de os dois lados estarem no mesmo lado da mesa e não se contrapondo. [E tem ainda] o grupo de novos entrantes, credenciadores não ligados a bancos grandes, representados pela Abipag, que está dizendo: 'acabar com o parcelado sem juros ou reduzir o prazo de pagamento muda toda a regra do jogo porque isso acaba com a antecipação de recebível'. E se acabar com antecipação esses negócios ficam pouco viáveis, para não dizer inviáveis em termos de rentabilidade. E tem agentes que ainda não entraram no jogo para valer.

CardMonitor – Quais?

Boanerges Ramos Freire - Por exemplo, as bandeiras. Elas definem um preço fundamental que é o intercâmbio. É um poder de arbitrar



ganhos que não está sendo discutido até hoje. O Banco Central em nenhum momento questionou esse assunto. Ter uma taxa de intercâmbio maior ou menor leva a mudanças de comportamento do mercado, leva a estímulos ou desestímulos, inclusive ao equilíbrio entre o lado do lojista - que é o credenciador que cuida - e o lado do consumidor - que é o emissor que cuida. Talvez o critério de definição de taxa de intercâmbio não tenha que ser uma bandeira que faça, do jeito que faz hoje, com uma taxa fixa por segmento e por tipo de cartão. Está levando inclusive a um excesso de cartões de nível premium (gold, platinum e super premium) por causa da taxa de intercâmbio, que é maior nesses produtos.



CardMonitor – Esses são assuntos que surgem com certa frequência em eventos ou debates do setor, mas a impressão é que a solução do problema tem sido adiada.

Boanerges Ramos Freire - O lado mais positivo [da situação atual] é que o assunto está sendo discutido publicamente e começando a ganhar a relevância que merece. Mas fazendo a crítica e a sugestão, eu acho que ele está sendo discutido ainda superficialmente e 'um lado contra o outro' quando, na realidade podiam promover uma coisa de cooperação, de entendimento, de convergência. O grande jogo não está na divisão entre os players internos, paga o que para quem, como paga, qual é o prazo em que paga. O jogo maior é o meio eletrônico de pagamento - que traz redução de custos, maior formalização da economia, estimula um crescimento saudável de mercado, melhora a gestão financeira tanto para o vendedor como para o comprador, que pode também levar a uma maior competição e queda de taxa de juros ao consumidor, que ainda não aconteceu pra valer. Dá para juntar todos esses interesses que são convergentes, são maiores, são da sociedade, e trabalhar para aumentar meio eletrônico e diminuir dinheiro em espécie - que é fonte de problema, fonte de uso ilegal, fonte de sonegação, que é caro. Dá pra ter uma agenda positiva nesse assunto se houver inteligência emocional.

CardMonitor - O parcelado sem juros no cartão é um problema na sua avaliação?

Boanerges Ramos Freire - Acho que o parcelado sem juros não é um problema. Ele é uma solução para um monte de necessidades do varejo e dos consumidores brasileiros na sua maneira de ser, pensar, agir, nos seus hábitos. Mas ele traz distorções que podem e devem ser endereçadas. A repartição de riscos versus recompensas nesse segmento não está equilibrada. Ele (e outras distorções também) leva aos subsídios cruzados. O intercâmbio não dá conta do risco assumido e da



inadimplência. Aí se tenta compensar isso na taxa do rotativo. Um produto acaba tendo uma taxa mais alta para compensar o risco de outro produto que não remunera adequadamente o risco. Temos desequilíbrios estruturais desse tipo no setor de cartões no Brasil que merecem ser repensados. Agora, não é só colocando o bode na sala, tirando o bode da sala que se resolve. Não parece ser o único caminho e nem é o mais saudável para se resolver essas questões. O BC pode ser um árbitro não só dos desencontros, ele pode ser um promotor do encontro, do entendimento, do redesenho do setor para que se torne mais saudável e possa crescer de uma maneira mais efetiva.

CardMonitor – Há quem diga que por trás da ideia de acabar com o parcelado sem juros está um interesse de compensar perdas com as mudanças no rotativo. O senhor concorda?

Boanerges Ramos Freire - Esse é o argumento mais fraco de todos. Tem outros melhores. Os bancos já compensaram [essa perda]. A perda do rotativo é só imediata porque no fundo se o cliente passa a usar mais o rotativo com taxas melhores, só o volume já compensa essa perda ao longo do tempo. A coisa mais importante é que os grandes bancos são mais verticalizados, estão nas duas pontas, eles têm o lado do emissor e são donos também de credenciadoras. Se perdem de um lado, ganham no outro. Têm mais flexibilidade de regular o seus ganhos porque estão com o pé dos dois lados, que não é o caso dessas credenciadoras 'menores', que estão só no lado do credenciamento. A promoção da concorrência entre as credenciadoras não foi suficiente. Um credenciador com margens tão altas quanto se tem no Brasil é atípico. As margens que se tem aqui vêm de coisas que são tipicamente brasileiras. A antecipação de recebíveis é uma delas, as taxas de desconto praticadas aqui também são bastante elevadas, o prazo em que se paga para o lojista, o fato de existir parcelado sem juros, o que se cobra de aluguel de equipamento...uma série de coisas que são da realidade do mercado brasileiro.

CardMonitor – Aquela reclamação original do varejo, sobre prazo de recebimento, é legítima? Como resolvê-la?

Boanerges Ramos Freire – Legítimo - de quem tem uma relação e não está satisfeito com ela, não se sente com força de negociar diretamente e pede ajuda - é. Mas a argumentação que se tornou pública e que ouvimos até agora é que parece ser insuficiente. Dizer que em outros países é diferente... É, mas em outros países também existem várias coisas diferentes. Não dá para querer ter só o que interessa de outro país. Tem que vir tudo, o pacote.

