

27/03/2018 - 05:00

Repasse aos lojistas vai depender das credenciadoras de cartões

Por **Nathália Larghi e Talita Moreira**

Embora o teto da taxa de intercâmbio nas compras feitas no débito tenha o objetivo de estimular o uso do meio de pagamento, as consequências da mudança para os componentes dessa cadeia são incertas. Ainda que esteja claro que os bancos emissores terão uma perda de receita, já que, com a nova regra do Banco Central (BC) só receberão até 0,80% da transação, ainda não se sabe como as credenciadoras - donas das "maquininhas" - vão responder e se esse desconto será repassado ao lojista. As estimativas são que os emissores percam mais de R\$ 900 milhões em 2019.

As credenciadoras cobram do comerciante uma taxa de desconto (MDR, na sigla em inglês) para cada compra feita no débito e no crédito. Desse total, uma parte é repassada aos bancos emissores do cartão (a chamada "taxa de intercâmbio"), outra é direcionada à bandeira e o líquido disso fica com a empresa que pluga o lojista a esse esquema. Com a mudança, as credenciadoras poderão repassar a diferença aos comércios ou aumentar a sua margem de ganhos.

"A alternativa mais imediata é manter a taxa de desconto para o lojista igual e aumentar o quanto ela ganha, já que vai repassar menos ao banco emissor. Uma outra opção é repassar esse corte ao cliente e manter seu ganho como sempre foi, esperando que haja um aumento do volume de vendas no débito", afirma Boanerges Ramos Freire, presidente da consultoria Boanerges & Cia, especializada em meios de pagamento.

Para o especialista, credenciadoras como Rede (do Itaú), Getnet (do Santander) e Cielo (que têm como acionistas Banco do Brasil e Bradesco) podem tentar manter a taxa de desconto intacta para minimizar as perdas que o banco terá com a tarifa de intercâmbio.

Cálculos da consultoria estimam que as compras no débito movimentem R\$ 539 bilhões em 2018. Com a taxa de intercâmbio média em 0,74%, a receita esperada para os emissores é de R\$ 3,99 bilhões. Em 2019, as compras no débito devem chegar a R\$ 614 bilhões. Com a taxa média de 0,50%, a receita para os emissores cairia para R\$ 3,07 bilhões. Uma fonte próxima a um grande banco, contudo, diz que é cedo para saber o impacto da medida na receita das instituições financeiras.

Enquanto empresas como Cielo, Getnet e Rede podem tentar mitigar eventuais perdas de seus bancos fazendo pequenos cortes ou até mesmo mantendo a taxa de desconto, as credenciadoras menores tendem a repassar a diferença de intercâmbio ao lojista imediatamente para ganhar participação, diz Freire.

Henrique Capdeville, principal executivo da First Data no Brasil, acredita que o repasse aos lojistas será de 80% a 90%. Ele afirma, no entanto, que é preciso esperar para ver como as bandeiras vão se comportar, já que parte delas a definição de quanto é o intercâmbio - que varia de acordo com o tipo de cartão, como Platinum ou Ouro.

"A circular do BC limita a taxa de intercâmbio, mas não menciona a bandeira", diz. Ele destaca que algumas bandeiras podem, por exemplo, tentar ganhar uma parte desse desconto, diminuindo a taxa de intercâmbio para caber dentro do teto estipulado pelo BC, mas aumentando o que cobra das credenciadoras. "É preciso esperar para ver como as bandeiras vão agir e como o regulador vai acompanhar isso, já que a intenção é baratear para o lojista."

Considerando que as bandeiras mantenham suas taxas iguais, Capdeville acredita que a maioria das credenciadoras vá repassar o benefício aos comerciantes porque o mercado está cada vez mais competitivo e os lojistas cobrarão um posicionamento. Mesmo assim, ele não desconsidera que determinadas empresas usem outras estratégias para manter

seus clientes, como por exemplo, taxas mais competitivas no adiantamento de recebíveis ou programas de pontos por uso da maquininha. "Ele pode dizer 'olha, eu não te repasso, mas te dou outras vantagens'. Mas os clientes estão cientes dos custos da indústria, então pode ser que o lojista passe débito comigo e crédito com eles", diz.

Para Rubens Vidigal, sócio do PVG Advogados, havia uma distorção no mercado e não fazia sentido se cobrar tão alto por transação de débito, uma vez que não há risco de crédito.

Segundo os bancos de investimento, a mudança, inicialmente, pode trazer benefícios para as credenciadoras. Caso continuem mantendo a MDR, o JP Morgan calcula que Cielo e PagSeguro podem ter ganhos de 10% no lucro por ação. A estimativa é semelhante à do UBS, que prevê um impacto de 10% nos ganhos por ação da Cielo e de 9% na PagSeguro. Ambos destacam, porém, que posteriormente a tendência é que as credenciadoras repassem o desconto aos lojistas.

Segundo interlocutor a par do tema, é possível que haja um percentual para o intercâmbio para transações até determinado valor e uma tarifa fixa para compras superiores. Isso viria pela autorregulação.