



SENADO FEDERAL
SECRETARIA-GERAL DA MESA
SECRETARIA DE REGISTRO E REDAÇÃO PARLAMENTAR

REUNIÃO

09/05/2018 - 3ª - CPI dos Cartões de Crédito - 2018

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Bom dia a todos, bom dia a todas.

Havendo número regimental, declaro aberta a 3ª Reunião da Comissão Parlamentar de Inquérito, criada pelo Requerimento do Senado Federal nº 107, de 2018, para, abro aspas: "investigar os juros extorsivos cobrados pelas empresas operadoras de cartão de crédito."

Eu não gosto muito desta palavra investigar, Sr. Relator, melhor discutir, debater esses juros. Eu peço até ao nosso pessoal que... Mas é uma Comissão Parlamentar de Inquérito, então o termo, na verdade, adequado é investigar, mas eu já, de antemão, gostaria de ressaltar que esse termo não me agrada muito com relação a esse tema, a esse objetivo principal nosso.

Conforme convocação, a presente reunião destina-se à realização de audiência pública com especialistas e entidades representantes dos usuários finais do serviço de cartões de crédito, consumidores e lojistas, nos termos do plano de trabalho aprovado por este Colegiado.

Antes de iniciar os nossos trabalhos, coloco em votação a Ata da 2ª Reunião, solicitando a dispensa de sua leitura.

Os Srs. Senadores e as Srªs Senadoras que a aprovam permaneçam como se encontram. *(Pausa.)*

Aprovada.

Aqui eu tenho um Relator que sabe muito deste Congresso Nacional.

Antes de chamar os nossos convidados para compor a Mesa, Sr. Relator, a Presidência gostaria de fazer o seguinte esclarecimento a respeito das ausências nesta audiência pública.

Os convites para a audiência foram enviados no dia 27 de abril a todas as pessoas indicadas no plano de trabalho do Sr. Relator, que foi aprovado aqui, por unanimidade, ou seja, com mais de uma semana de antecedência, para que todos pudessem organizar suas agendas ou, em último caso, indicar representantes.

O Dr. Gustavo Loyola, por quem eu tenho muito respeito e admiração, foi o primeiro a responder, manifestando a impossibilidade do seu comparecimento em função de uma viagem ao exterior, mas se colocou à disposição para contribuir com esta Comissão em uma nova data. Foi ajustada a sua participação em nossa próxima reunião, que será realizada no dia 16 de maio.

Já o Sr. Antonio Carlos Pipponzi, Presidente do Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV), por meio de sua assessoria, respondeu que não poderia participar da audiência pública devido a outros compromissos agendados no dia e horário em questão. Diante dessa resposta, solicitamos a indicação de um representante, Sr. Relator, lembrando que esta seria a oportunidade para o pronunciamento do instituto a respeito do tema objeto desta Comissão e de seu interesse. Recebemos a seguinte resposta do IDV: "não irá enviar representante. Agradecemos o convite".

Pois bem, a realização de audiências públicas, nas diversas comissões desta Casa Legislativa, cumpre um importante papel na concretização do princípio democrático, ao chamar representantes da sociedade civil para se posicionarem em um espaço público a respeito dos temas de seu interesse e do País.

Trata-se de oportunidade para que a sociedade manifeste diretamente ao legislador as suas posições, seus pontos de vista, seus argumentos, contribuindo para que possamos enfrentar, de maneira adequada, no campo legislativo, os desafios nacionais.

Conforme informações do *site* do IDV, a instituição nasceu para fortalecer a representação de empresas varejistas de diferentes setores de atuação nacional e busca estabelecer um canal permanente de discussão entre varejistas, fornecedores e reguladores. Ainda é registrado que o IDV tem o propósito de ser protagonista das mudanças estruturais do Brasil e possui como compromisso a criação de um ambiente concorrencial financeiro.

Diante desse panorama, esta Presidência entende que é bastante lamentável a ausência do Instituto para o Desenvolvimento do Varejo nesta audiência pública. O desinteresse que norteou o tratamento dado pelo instituto aos convites formulados por esta Comissão, cumulado com a falta de ânimo para designação de um representante, infelizmente contribui para a nossa conclusão de que, ao menos nesse aspecto, o IDV não cumpriu adequadamente as suas funções institucionais. Certamente a indicação do IDV no plano de trabalho do Sr. Relator e a sua aprovação por este Colegiado significam que todos nós entendemos que a participação do instituto nesta audiência pública seria importante para os trabalhos desta CPI. Desse modo, a ausência do IDV não só prejudica esta Comissão - ao privá-la de uma opinião relevante -, mas prejudica os próprios varejistas brasileiros, que perdem uma das oportunidades de se expressarem no Senado Federal a respeito de tema, que, certamente, é de seu interesse.

Conversando com o Sr. Relator, nós vamos fazer uma ligação para o Presidente do IDV e tentar convencê-lo de que é importante a vinda dele aqui a esta Comissão Parlamentar de Inquérito para a gente debater esse assunto que é de maior interesse do campo varejista. Nós faremos isso nesta semana, e eu acredito que o Presidente irá ficar sensibilizado com o nosso interesse pela categoria.

Passando à frente, chamo para comporem a Mesa os seguintes convidados: Sr. Henrique Lian, Diretor de Relações Institucionais e Mídia da Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (PROTESTE), representante de Márcio Rabelo, que é o Presidente da PROTESTE.

Seja bem-vindo!

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Convidamos também o Sr. Paulo Solmucci, Presidente da União Nacional das Entidades de Comércio e Serviço (Unecs).

(Intervenção fora do microfone.)

Muito bem-vindo, Sr. Paulo.

Convidamos também o Sr. Maurício Godoi Amaral Lima, especialista acadêmico.

Seja bem-vindo, Dr. Maurício.

Também convidamos aqui, por derradeiro, o Dr. Igor Rodrigues Britto, advogado do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec) - representante da Dr^a Marilena Lazzarini, Presidente do Idec.

Sr. Presidente, digo, Sr. Relator - eu estou querendo passar a Presidência para o nosso Relator. *(Risos.)*

O Banco Central, comandado pelo o Dr. Ilan Goldfajn - por quem eu tenho a maior admiração e respeito, e vem fazendo um trabalho extraordinário no nosso grande Banco Central -, já, imagino eu, percebendo a necessidade de tomar algumas medidas - isso pela necessidade já colocada pelos nossos milhões e milhões de fornecedores, como também pelo trabalho feito pelos Parlamentares dessas duas Casas com relação aos juros, que nós achamos um tanto quanto abusivos, já tomou algumas decisões -, baixou três resoluções, Sr. Relator: a Resolução 4.655, que acho se de bom alvitre falar rapidamente sobre ela, e também as Resoluções 4.656 e a 4.657, todas agora do mês de abril, que criam as *fintechs*.

Eu vou tentar ser o mais breve possível, mas eu repito que vejo que é de grande valia para esta Comissão, inclusive para os nossos convidados aqui, que já conhecem, mas, quem sabe, o nosso público ainda não.

O objetivo da Resolução 4.655, editada pelo Banco Central, é disciplinar a cobrança de encargos no caso de atraso no pagamento das faturas de cartão de crédito. Busca-se, assim, alinhar as regras dos cartões às normas estabelecidas para as demais operações de crédito e de arrendamento mercantil, implementadas por meio da Resolução 4.558, do dia 23 de fevereiro do ano de 2017, que prevê a manutenção da taxa contratual original em situação de atraso no pagamento.

Duas mudanças traz essa resolução - eu vou colocar os óculos, para poupar as vistas. A primeira mudança é que a nova regra estabelece que a cobrança desses encargos fica limitada à taxa cobrada na modalidade de crédito rotativo em situação de inadimplência, acrescida de multa e juros de mora, conforme já estabelece a legislação vigente. No caso de crédito parcelado, os encargos continuam sendo os pactuados na operação de parcelamento.

A segunda mudança foi a eliminação do percentual de pagamento mínimo de 15%. O percentual mínimo da fatura não deverá mais ser de 15%, mas aquele a ser estabelecido por cada instituição financeira, em função da política de crédito da instituição e do perfil dos clientes.

As medidas só entrarão em vigor a partir do dia 1º de junho de 2018, a fim de possibilitar a realização de ajustes de natureza operacional por parte das instituições emissoras de cartão de crédito.

Sr. Relator, eu vejo efeitos positivos nessa resolução. Efeito positivo esperado: busca-se a equivalência entre as taxas praticadas nas operações do rotativo em dia e em atraso. Espera-se que haja a convergência das taxas do rotativo em atraso para o patamar das taxas do rotativo normal. Como o volume de crédito em atraso é significativo, os consumidores, nessa situação, em tese, teriam uma redução de encargos.

Outro propósito aqui esperado, objetivo do Bacen, é fazer com que a taxa do rotativo em atraso, que significou 397,6% ao ano com relação aos 12 meses, fechando agora no mês de março do corrente ano, convirja para a taxa - aspas - "do rotativo regular", que é menor. Em março, foi de 243,5% ao ano, que, para mim, já é um absurdo.

Agora, há um possível efeito negativo, Sr. Relator e nossos convidados. As instituições financeiras, ao invés de convergirem suas taxas em atraso para o patamar do crédito rotativo normal, poderão fazer o caminho inverso, ou seja, elevar as taxas do crédito rotativo normal, em que pese o Diretor de Regulação do Bacen, Dr. Otávio Damaso, negar a possibilidade de as instituições migrarem a taxa do rotativo regular para as taxas maiores. Registre-se que a resolução apenas estabelece que as taxas deverão ser as mesmas.

Então, espero que eu esteja sendo um pouco pessimista nesse quesito, já que o Dr. Otávio já disse que isso não acontecerá.

Outro efeito negativo que eu vejo ser possível seria a elevação do pagamento mínimo da fatura, que hoje é no mínimo de 15% da fatura, fixado em norma. O Bacen vai deixar a fixação do percentual a cargo das instituições. Na prática, os bancos poderão cobrar um percentual mínimo maior de clientes com o risco de inadimplência, embora a taxa precise ser a do rotativo regular. Espero que isso também não aconteça; que não se eleve essa taxa de 15% - o mínimo a ser pago nas faturas - para mais. Eu espero que seja para menos.

Sr. Relator, também quero falar aqui rapidamente sobre as Resolução 4.656 e 4.657, que regularizam as *fintechs*. Elas têm por objetivo fomentar - isto é importantíssimo para os nossos milhões de consumidores - a incorporação de inovações no âmbito do Sistema Financeiro Nacional, bem como estimular a participação de novas instituições provedoras de crédito. A nova regra tem aplicação imediata, possibilitando às empresas interessadas dar início ao processo de autorização.

A Resolução 4.656 regulamenta a atuação de empresas que usam tecnologia de forma intensiva na oferta de produtos e serviços financeiros no mercado de crédito - abro parênteses - (conhecidas como *fintechs* de crédito) - fecho parênteses -, conferindo maior segurança jurídica a essas operações e criando condições para a redução do custo de crédito.

As *fintechs* poderão atuar em uma de duas opções: Sociedade de Crédito Direto - que é a SCD - ou Sociedade de Empréstimo entre Pessoas - que a SEP. O modelo de negócio da Sociedade de Crédito Direto (SCD) caracteriza-se pela realização de operações de crédito por meio de plataforma eletrônica com recursos próprios. A Sociedade de Empréstimo entre Pessoas (SEP) realiza operações de crédito entre pares, conhecidas no mercado por *peer-to-peer lending*. Nessas operações eletrônicas, a instituição se interpõe na relação entre credor e devedor, realizando uma clássica operação de intermediação financeira.

A Sociedade de Crédito Direto e a Sociedade de Empréstimo entre Pessoas deverão atender a requisitos operacionais e prudenciais proporcionais compatíveis com o seu porte e perfil. Caso tenham perfil de risco simples, elas poderão optar pela classificação no segmento S5, para fins de aplicação proporcional das regras prudenciais, cujos critérios foram adaptados pela Resolução 4.657, a fim de permitir que instituições nesse segmento possam: a) expor-se a títulos de securitização, desde que esses possuem característica de menor risco; b) exercer atividades relacionadas à custódia e à escrituração de títulos de crédito originados pela própria instituição. O objetivo é permitir uma estrutura de custos mais adequada de forma a contribuir para o aumento de eficiência no setor de intermediação de crédito.

Vantagem: o segmento recebeu muito bem a nova regulamentação do setor. Para ele, as medidas fornecem segurança jurídica, flexibilidade nos modelos de negócio e conforto para investidor e usuários.

É fato que irá incentivar a entrada de capital no segmento. Hoje, 90% de todo o consumo no cartão de crédito estão concentrados no Visa e Mastercard; certamente a regulação das *fintechs* de crédito estimulará a competição no setor bancário, o que poderá levar à redução de juros. Conceder crédito através de *fintechs* é uma forma mais simples, mais inovativa e estimula a competição, defende o Banco Central do Brasil.

Um dos pontos mais importantes da regulamentação foi a possibilidade de as *fintechs* alcançarem voos sozinhas ou manterem parcerias com instituições tradicionais. Antes apenas a segunda opção era permitida; só através das instituições financeiras. Porém, agora, elas podem, então, terem vida própria, caminharem sozinhas.

As empresas também elogiaram a decisão do Conselho Monetário Nacional (CMN) de permitir que pessoas físicas invistam até R\$15 mil pelas plataformas. Segundo elas, trata-se de um produto que não existe hoje no mercado. É uma nova possibilidade para se operar.

Sr. Relator, eu fiquei muito contente de o Banco Central ter tomado a decisão de editar essas três resoluções. Deixa-me muito contente e eu vejo que é um bom caminho para que os nossos consumidores sejam mais respeitados e que não sejam explorados.

Antes de passar a palavra, então, aos nossos convidados, eu passo a palavra para o nosso Relator.

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/PMDB - PE) - Muito obrigado, Sr. Presidente.

Quero dar as boas-vindas aos nossos convidados, registrando que esta é a primeira reunião temática da CPI dos Cartões de Crédito.

Conforme plano de trabalho aprovado no último dia 25, o objetivo desta Comissão é investigar as razões da taxa média de juros para pessoa física, nas modalidades cartão de crédito e cheque especial, ter atingido valores excessivamente elevados em comparação aos juros praticados internacionalmente.

Como o Presidente aqui já teve oportunidade de se pronunciar, este primeiro painel consistirá da oitiva das principais entidades representantes dos usuários finais, tanto consumidores do serviço de cartão de crédito como lojistas.

Conforme plano de trabalho já aprovado, os painéis seguintes contarão com representantes dos credenciadores - que habilitam comerciantes a aceitarem cartões de crédito -, representantes de emissores - que disponibilizam os cartões de crédito para os consumidores -, e finalmente o último painel terá a presença dos reguladores - o Banco Central e o Cade.

Na reunião de hoje, teremos a oportunidade de ouvir, dos usuários finais, o que eles veem como principais benefícios e custos no uso dos cartões de crédito.

Sem querer me alongar, mas apenas para provocar os nossos convidados, eu gostaria de deixar aqui alguns questionamentos de caráter mais geral.

Essa indústria, todos nós sabemos, é bem complexa. Eu pergunto a V. S^{as} como poderiam ser tratados os problemas existentes sem que se reduzam os benefícios que os consumidores têm no uso de cartão de crédito, como, por exemplo, prazo para pagamento da fatura sem cobrança de juros, existência de compras parceladas e programas de milhagens? V. S^{as} enxergam a prática do parcelado lojista, o dito sem juros? Como vocês percebem isso? Não seria melhor haver uma diferenciação de preços no momento da venda?

No ano passado, este Congresso Nacional aprovou lei que permite a diferenciação de preços por instrumento de pagamento. Como as entidades de defesa do consumidor avaliam essa prática? Ela traz maior transparência na relação de consumo?

Está sendo noticiado que a indústria de cartões planeja lançamento de produtos de cartões de crédito com menores taxas aos consumidores quando parcelado no ponto de venda, no momento da compra, em vez de entrar no rotativo. Como V. S^{as} veem essa proposta?

Para os representantes dos lojistas, eu coloco, de forma geral, basicamente as mesmas questões, mas numa perspectiva diferente. Como V. S^{as} avaliam o funcionamento do cartão de crédito no Brasil hoje em dia? O modelo é bom para o lojista? Como os lojistas veem o prazo de pagamento dos cartões de crédito? V. S^{as} defendem que o lojista deveria receber em prazo menor de tempo? Uma possível redução desse prazo se refletiria em maiores custos ao lojista em outros elos da cadeia? E o parcelado lojista: se o lojista tem um custo de 3% ao mês para antecipar, por que ainda é muito usado esse tipo de transação que se diferencia pouco no pagamento à vista? Às vezes, mesmo sem o cliente pedir, o lojista oferece o parcelamento sem juros; por quê? Como ele financia isso?

Está sendo noticiado que a indústria de cartões planeja lançamento de produtos de cartões de crédito que, além de - como comentando anteriormente - ter menor taxa juros aos consumidores, teria tarifas de intercâmbio menores para os lojistas e que, mesmo quando parcelado, o lojista receberia em poucos dias. Como V. S^{as} veem essa proposta?

E, finalmente - esta pergunta seria mais direta para o representante do IDV; pela ausência, eu vou deixá-la aqui em aberto -, segundo as estatísticas do Banco Central, entre as maiores taxas de rotativos estão as cobradas por instituições financeiras controladas ou com participação de grandes varejistas. Essas taxas são publicadas em relatórios frequentes do Banco Central. A pergunta é: por que as taxas do rotativo são tão altas nessas grandes cadeias varejistas?

Essa é a pergunta cuja resposta a gente não vai ter oportunidade de ouvir, mas o Presidente vai reiterar o convite para que, no próximo painel, a gente possa aqui ter a alegria de ter a presença do representante do IDV.

Ao abordarmos essas questões, acredito que teremos uma melhor compreensão do mercado de cartões de crédito sob a ótica de seus usuários finais, consumidores e lojistas, o que será importante para progredirmos em propostas que tornem o mercado mais eficiente, mais competitivo e com menor custo de crédito.

Portanto, são essas as provocações.

Passemos, agora, Sr. Presidente, a ouvir os nossos convidados.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira, Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Nós adiantamos um pouco o expediente, porque é de praxe, Sr. Relator, que a gente passe a palavra aos nossos convidados para que eles possam fazer as suas apresentações e as suas exposições; mas nós já adiantamos e já fizemos as perguntas. E foram diversas perguntas. Se o Sr. Relator me permitir, vou até pedir ao Secretário para tirar cópia e entregar uma cópia a cada representante, a cada convidado nosso, porque eu acho que facilita um pouco.

Então, nós vamos passar a palavra para que os senhores possam fazer a apresentação e depois responder. Pode ser assim, Sr. Relator?

Mas, antes, se me permitem, todos os nossos telespectadores que estão agora nos assistindo se quiserem participar deste evento poderão fazê-lo através do Portal e-Cidadania, no site www.senado.leg.br/ecidadania, ou através do telefone 0800-612211.

E aqui nós já tivemos, Sr. Relator, três participações. Permitam-me lê-las.

A Srª Fernanda Carvalho, do Rio de Janeiro: "Os juros dos cartões são iguais ou piores a agiotas! O Governo criminaliza a agiotagem e libera o abuso dos bancos. Essa CPI vai defender o cidadão ou ajudar os bancos?"

O nosso propósito aqui, com certeza, são os nossos mais de 50 milhões de usuários de cartões de crédito, não é, Sr. Relator?

Marcio Benetelli, de São Paulo: "Como consumidor reclamo dos juros cobrados pelo Santander, 13,9%, BradesCard 15,1%, Itaú 10,9%; tenho um virtual, Nubank [que esteve conosco há pouco tempo aqui, no Senado Federal, na CAE], 5%. Como lojista reclamo dos 2,2% no débito, e 3,9% no crédito para receber com 30 dias; para antecipar, descontam mais 2,2% mês; em uma venda em três vezes descontam 11% ." Reclama aqui o Sr. Marcio.

Por derradeiro, Luiz Carlos Batista, de Mato Grosso do Sul: "Reclamo dos juros do Banco do Brasil, pois são muito altos, além de cobrarem juros sobre o talão de cheques, que eu não utilizo há anos."

Vamos passar a palavra para o nosso primeiro convidado, que é o Sr. Henrique Lian, Diretor de Relações Institucionais e Mídia da Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (PROTESTE).

Com a palavra o senhor.

O SR. HENRIQUE LIAN - Sr. Presidente Ataídes Oliveira, Sr. Relator, Senador Fernando Bezerra Coelho, em nome da PROTESTE, agradecemos o convite para estar aqui vocalizando um pouco a nossa opinião.

Esclarecemos para quem não nos conhece que o PROTESTE é, sim, de "protestar" e, junto com o Idec e outras organizações, estamos sempre levantando a nossa voz em defesa do consumidor; mas Proteste também é um trocadilho de "pró-teste". Nossa organização tem origem belga e nós fazemos testes e estudos de mercado, mais de 150 por ano, e, com base nessa ciência, fazemos a defesa de interesse. Entre os produtos que nós testamos, estão alguns de grande visibilidade, como *airbags* e azeite de oliva, que estão sempre nos programas de TV, mas também testamos anualmente todos os serviços financeiros, incluindo os cartões de crédito.

Ainda ontem, no nosso programa semanal da CBN Rio, eu comentava o nosso último teste sobre os cartões de loja, que estão proliferando, que também têm juros muito altos e que têm diversas categorias hoje. Há o cartão com que só se pode comprar naquele varejo; o cartão híbrido, com que se compra no varejo e em qualquer outro lugar; o *co-branded*, que, na verdade, é um cartão comum que traz o nome de um varejista a título de fidelidade.

O nosso histórico de luta pela redução de juros dos cartões de crédito no Brasil é bem longo, remonta aos 18 anos que a P ROTESTE atua no Brasil, sendo a principal vitória, depois de muitas campanhas e manifestações, ter conseguido uma resolução do Banco Central obrigando as instituições financeiras a informar ao consumidor previamente à contratação de empréstimos e utilização de serviços, como o cartão de crédito, ou informar a qualquer momento quando requisitadas não apenas a taxa de juros, mas o CET (Custo Efetivo Total).

A consumidora que dirigiu uma questão aos Senadores falava em 15%, 13%, 10%, quando nós sabemos que as taxas vão a 1.000%. Vão a 1.000%, porque os juros propriamente ditos são apenas um componente da remuneração de uma atividade

financeira. O *spread* é a maior parte, o suposto risco de não receber, agregado a taxas administrativas e impostos, tributos e outras coisas, que formam essas taxas astronômicas. Então, desde 2007, nós temos essa Resolução 3.517 do Banco Central, que nunca foi cumprida à risca pelos fornecedores de crédito. Ou seja, a essa taxa nunca foi dada visibilidade, a não ser em letras miúdas dos contratos assinados física ou eletronicamente. Portanto, essa nossa luta continua.

Reiniciamos a nossa saga contra os juros, em 2015, com várias campanhas, solicitação de audiências públicas e realização de audiências públicas em 2016. E temos visto uma inflexão importante do Banco Central e do Ministério da Fazenda, como destacado tanto pelo Presidente quanto pelo Relator, no sentido da diminuição dos juros no País. Uma série de medidas microeconômicas, entre elas a medida provisória dos meios de pagamento, que eu comentarei ao final, visam reduzir os juros.

Bom, essas mudanças, conquanto positivas, não parecem surtir resultado na prática, na linha final, no bolso do consumidor. A prova disso é que o nosso último teste - ou estudo de mercado - sobre juros de cartão de crédito, realizado em abril deste ano, identificou que ainda temos juros de mais de 1.000% na modalidade cartão de crédito. Mesmo com a obrigação da oferta de crédito parcelado a juros menores no fim dos 30 dias do uso rotativo, não há, até o momento, qualquer garantia de que os juros sejam justos. Eles podem ser menores, um ponto menor, dois pontos menor, o que cumpre a legislação, mas não atende teleologicamente o objetivo da legislação. No nosso estudo de mercado realizado em abril, encontramos bancos cobrando quase 500% nessa renegociação do rotativo, digamos assim. Enquanto a Selic, nossa taxa básica, está num patamar baixo recorde de 6,42 devido ao esforço do regulador - que a gente reconhece -, os juros chegam a ser 161 vezes maior.

Eu não trouxe uma apresentação de PowerPoint. Milito no movimento dos sem PowerPoint, o "MSP", mas deixo a minha modesta argumentação impressa e eletrônica para os senhores, contendo a pesquisa nos seus diversos aspectos.

Finalmente, fizemos uma série histórica das taxas de juros desde abril do ano passado, ou seja, há um ano e dois meses, para entender o comportamento da queda da Selic vis-à-vis a queda dos juros oferecidos para o consumidor, ficando claro que houve, sim, uma leve queda do rotativo até o meio de 2017 - reitero a "leve" queda, não significativa à queda -, depois disso uma estabilização, o mesmo ocorrendo com os cartões de loja.

Como já mencionado pela Mesa, também em 1º de junho entra em vigor mais uma regra para tentar frear os juros do rotativo, tendo agora, como novidade, a sua limitação àqueles cobrados, quando o consumidor paga o valor mínimo da fatura, aos juros contratados inicialmente. A alteração ocorreu pois, anteriormente, havia dois tipos de rotativo, um sobre o pagamento mínimo e outro sobre o pagamento da fatura em atraso, sendo este último ainda mais elevado. A medida corrige essa falha de mercado.

Quanto à questão de o pagamento mínimo da fatura deixar de existir, deixar de ser os 15% - que nós avaliamos muito baixo, porque permite um financiamento ou atraso de uma parcela muito cara a pagar -, o que a regulamentação fez foi, na verdade, desregular, deixando a critério de cada instituição financeira estabelecer qual é o mínimo. Antes de vir para cá, a minha secretária me mandou a fatura do cartão de crédito dela e, no campo "pagamento mínimo", consta "não disponível" porque os bancos estão se adequando à medida, criando, portanto, insegurança jurídica para o consumidor.

Esse tipo de regulamentação que desregulamenta tem um paralelo muito recente na Resolução 400 da Anac, que extinguiu o fim de franquia das bagagens, o que nós avaliamos, sim, que é uma tendência global - só três países do mundo, Rússia, Venezuela e Cuba, ainda têm franquia de bagagem -, mas que, ao invés de regulamentar como será a cobrança, deixou a critério de cada companhia aérea estabelecer o seu preço, a sua regra para solução de conflitos e até a complexidade desnecessária de estabelecer a centimetragem da bagagem de cabine. Cada companhia pratica uma. Não é à toa que tramita na Câmara o PDC, um projeto de decreto legislativo, para sustação de ato de norma do Poder Executivo quanto ao art. 13 da resolução.

Creio que a eliminação dos 15%, deixando a critério de cada companhia, de cada instituição financeira, caia na mesma categoria e também deva ser anulada pelo Congresso Nacional.

Nós avaliamos, portanto, que, diante das taxas referentes ao rotativo, qualquer medida que beneficie o consumidor é bem-vinda, sobretudo a que tange à redução de valores, embora pareça que, num primeiro momento, a redução dessas taxas representativas para os consumidores não seja suficiente para evitar o superendividamento. Isso porque os valores continuam extremamente elevados.

Nossos estudos envolvendo 108 cartões de crédito, incluindo também a América Latina, mostrou, há poucos meses, que a taxa média no Brasil era de 433%; sendo a segunda taxa média mais alta da América Latina a do Chile, de 43%, ou seja, dez vezes menor do que a taxa do Brasil. Não é possível que o risco de não receber no Brasil seja dez vezes maior do que os demais países da América Latina. Eu citei o Chile, que é um país mais estável em economia, mas em todos os

outros, Colômbia, Uruguai, Paraguai, Argentina, é mais baixa que no Brasil - e até na Venezuela era um ano atrás. Agora, evidentemente pela degradação política e econômica, não é mais.

Qual é a nossa defesa, Senadores, desde o início da nossa atuação? É que haja uma fixação da taxa máxima a ser cobrada pelos juros, que nós entendemos que deva ser o dobro daquilo que o banco paga para captar o recurso, ou seja, o CDI - o dobro do CDI, que hoje seria uma taxa de 12%, acrescido, obviamente, das demais despesas administrativas, tributos, encargos e até do risco de não receber o empréstimo. Mas, se nós partíssemos de 12%, como remuneração mais alta, não chegaríamos aos 1.000% que nós identificamos hoje.

É importante lembrar - já reitero - que os juros são apenas um dos componentes do empréstimo.

Na argumentação que deixarei com os senhores, para não me alongar, cito os dispositivos constitucionais de proteção ao consumidor - não só o art. 5º, como é costumeiramente invocado, mas principalmente o art. 173, colocando o consumidor como elemento fundamental da ordem econômica - e a opinião dos melhores juristas, atribuindo aos Poderes a condição de regular os mercados sempre que haja uma falha importante em prejuízo dos consumidores.

E a nossa pergunta, evidentemente mais que retórica, é: qual é a maior falha de mercado no Brasil que as taxas de juros que estão praticamente indiferentes à significativa queda da taxa Selic?

Quanto à nossa defesa de uma taxa máxima a ser permitida para as instituições financeiras, tramita aqui, no Senado, o Projeto 407, de 2016, do Senador Ivo Cassol, que incorpora exatamente a mesma argumentação da PROTESTE. Nós evidentemente apoiamos esse projeto e contamos com a sensibilidade e o apoio dos senhores para que ele tramite velozmente e seja aprovado.

Chegando a uma das perguntas do Senador Fernando Bezerra, eu vou me concentrar na questão da medida provisória da diferenciação de preços.

Foi uma medida provisória que estava no rol de 15 medidas microeconômicas anunciadas pelo Ministro da Fazenda e pelo Presidente do Banco Central em março do ano passado, e nós entendemos que essa foi a mais infeliz das medidas ali propostas, uma medida que vai, na contramão da contemporaneidade, favorecer a circulação digital de valores e não, em papel moeda. Uma medida que contraria a legislação que até então estava em vigor, estabelecendo que todos os meios de pagamento à vista, como o cartão de débito, como o próprio cartão de crédito - uma vez que o lojista recebe num prazo considerado à vista, embora o consumidor pague a prazo -, não poderiam sofrer diferenciação. Estimula sonegação, especialmente do pequeno comércio, já que o grande comércio tem regras de *compliance* que a impedem, e coloca em risco o poder de escolha dos consumidores, que têm que comparecer às lojas com dinheiro vivo para fazer compras com alguma vantagem de desconto à vista, e também coloca em risco a sua integridade física. Acharmos a medida que foi transformada em lei pelo Congresso bastante infeliz nesse aspecto.

Tendo meu tempo esgotado, na próxima rodada eu tentarei abordar outras questões.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu vejo, Sr. Relator, sugiro que, ouvidas as exposições dos nossos convidados, posteriormente cada um faz as respostas a V. Ex^a. Pode ser assim? Porque nós limitamos um prazo de dez minutos, mas não somos assim também tão rígidos. É porque esta Casa aqui tem muitos afazeres e, às vezes, o nosso tempo requer um pouco mais de dinamismo.

Passo a palavra, então, ao Dr. Paulo Solmucci, Presidente da Unecs.

Com a palavra por até dez minutos.

O SR. PAULO SOLMUCCI - Bom dia, Senador Ataídes, Senador Fernando Bezerra, demais colegas da Mesa. É muito bom estar aqui com os senhores.

Eu represento a Unecs, que reúne oito das principais entidades de comércio e serviço: a Abad, atacadistas e distribuidores; a Abras, supermercadistas; a Abrasel, bares e restaurantes, que eu presido; a Afrac, que é automação comercial e tecnologia; a Alshop, que são os lojistas de shoppings; a Anamaco, que são materiais de construção; a Confederação das Associações Comerciais do Brasil, que reúne todas as associações comerciais; e a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas, que reúne todos as CDLs no Brasil. É um grupo importante.

Eu aproveito, já que o IDV não está aqui, para pedir um pouquinho do tempo do IDV para falar sobre o setor, porque são várias as questões aqui postas e algumas das perguntas do Senador Fernando Bezerra poderão ser abordadas de uma forma aqui na minha apresentação, Senador.

Eu queria começar dizendo e tranquilizando a Fernanda, do Rio de Janeiro: uma CPI para analisar crédito jamais teria intenção de prejudicar o consumidor. É uma CPI corajosa, inédita e acho que um pouco restrita no tema, mas muito

importante, porque dá oportunidade de uma discussão ampla com a sociedade, em torno deste que é um dos males que nos fazem, por exemplo, produzir um quinto do que o americano produz, sendo que, na agricultura, nós somos líderes mundiais de produtividade e, na Embraer, nós competimos com a Boeing. Logo, o setor de comércio e serviço dever ser pior ainda. O nosso DNA deve ser pior ainda, porque nós contribuímos mais do que esse um quinto.

Não acreditando que há brasileiros de categoria diferente, aqueles que empreendem no setor de comércio e serviço e aqueles que empreendem na agricultura, nós devemos imaginar que temos um ambiente desfavorável ao empreender e, portanto, ao levar os bons preços ao consumidor e à nossa sociedade.

Obviamente uma das questões importantes é a transferência nos elos da cadeia do custo do dinheiro, que começa lá na agricultura, vai chegando a cada um dos processos e, evidentemente, chega ao setor de comércio e serviço. E esse é um problema que a sociedade tem que enfrentar.

Fernanda, fique tranquila, porque eu acho que os Senadores aqui na Mesa estão com esse objetivo. Eu, pelo menos, estou bastante otimista. Sou otimista com o Brasil e sou otimista com esta Casa e com iniciativas como esta.

A questão que nós entendemos como central não é o tamanho dos juros; é por que o tamanho desses juros acontece no Brasil. Evidentemente, quando a gente vê que algum preço, seja ele o de qualquer produto, especialmente o do dinheiro, difere do preço de mercado - e o dinheiro é um preço mundial, é um preço que não é do Brasil -, quando se vê alguma anomalia num preço de um produto, evidentemente, por trás disso, está a falta de concorrência. Então, a questão que está por trás do *spread*, dos juros no Brasil, é a questão da concorrência.

Agora a questão da concorrência bancária precisa ser enfrentada e tem avanços importantes, como mencionado aqui. O Banco Central fez alguns avanços. A abertura do mercado para as *fintechs* é um grande avanço. Há alguns outros movimentos em torno da concorrência. A gente vê uma concorrência mais ampla no ambiente de cartões de crédito. A gente tem que conversar sobre isso ainda hoje. Mas o fato é que a concorrência é o grande...

Fala-se em concentração bancária no Brasil. E, quando você olha os que defendem os bancos, eles falam que não é a concentração um problema em si e dão, como exemplo, o Canadá, a Espanha e outros países onde há concentração. Se o problema não é a concentração, e o preço do produto está distorcido em relação ao mercado, há de se buscar identificar outro problema.

Os grandes bancos tentaram vir concorrer no Brasil, como Citi, HSBC e tantos bancos, e a gente não pode reputá-los como bancos incompetentes. São bancos competentes. Então, a questão, de novo, não se dá com relação à ausência de concorrentes competentes. Por exemplo, nós tivemos um concorrente competente, que é o Santander, espanhol. Temos que entender um pouquinho por que uns funcionam e outros não. Mas, se a concorrência com os grandes bancos não prosperou no Brasil, há de haver outra explicação que não seja a eficiência desses bancos, porque são bancos enormes, atuam no mundo inteiro, são bancos que oferecem condições muito melhores aos cidadãos dos seus países e de outros países. Então, há alguma coisa para ser entendida em torno deste momento.

E a nossa visão é, de novo, uma coisa... Quem mexe com comércio e serviço, Senadores, especialmente com botequim, sabe que, com concorrência plena, não há jeito de praticar preço abusivo. Não tem jeito. Você vai ver que a PROTESTE nunca vai procurar olhar bar e restaurante, porque ela sabe que o pau come ali dentro e não tem jeito. A questão é como a gente pode identificar como é que funciona essa barreira à concorrência no Brasil; como nós, como sociedade, poderíamos enfrentar essa concorrência.

Primeiro, a Unecs, que reúne essas oito entidades, entrou com uma ação no Cade, há dois anos, questionando uma coisa que nós chamamos de verticalização bancária. O que é a verticalização bancária a nosso ver? Há um conjunto de cinco bancos no Brasil que detêm 94% do crédito privado, e esse conjunto de bancos controla as administradoras de cartão de crédito, controla a conta bancária, controla as garantias, controla a informação sobre o credor, controla o seguro. Todo tipo de relação de crédito hoje passa por cinco bancos em geral. Então, esta é a questão central: como nós vamos enfrentar a verticalização, se bancos competentes lá fora, como o Citibank e outros tantos, não prosperaram no Brasil? A nosso ver, eles encontraram aqui uma eficiente proteção dada em torno da verticalização e todas as suas nuances que estão no mercado.

Algumas vezes, a gente falou aqui, a PROTESTE falou... Há muita coisa que a PROTESTE falou de que eu discordo, vou falar um pouquinho sobre as que eu protesto, principalmente intervenções e tabelamentos. Mas o fato é que a gente sabe que o banco no Brasil, o sistema bancário, é como uma pessoa escalando aquelas montanhas. O senhor já escalou? Eu também não escalei, não, mas eu vejo que eles vão com um monte de bolso. Aquela roupa deles tem bolso aqui, bolso ali, bolso para faca. É assim que funciona o nosso sistema bancário.

Quando a gente começa a olhar para os juros de cartão de crédito, que caíram com essa medida do Banco Central, com essa intervenção do Banco Central para baixar o crédito, parcelar... Há gente que falou que caiu, na média, 100%. Média

é um troço terrível. A gente sabe que média funciona bem. Por que o IDV talvez não esteja aqui? Porque são os grandes. Na média, eles pagam bem menos do que a gente, que é pequeno. Mas o fato é que falou que caiu 100%. A PROTESTE protestou, falou que continua existindo mil, mas diz que, na média, caiu 100%.

A primeira pergunta - eu já fazendo uma pergunta, Senador, em vez de responder -: como é que pode ter caído 100% se eles sempre disseram que essas taxas tinham que ser desse tamanho porque a inadimplência era alta e o custo era alto? Porque o Banco Central resolve dar uma canetada, eles estão operando agora um prejuízo? Esses 100% devem estar causando um enorme prejuízo para eles, porque, da noite para o dia, só porque o Banco Central falou, eles vão lá e baixam 100%. E 100% - não sei, mas, para a gente que mexe com bar e restaurante e está brigando por 1% ou 2% - deveriam colocar essa indústria em enorme prejuízo. No entanto, eles se ajustaram sem nenhuma reclamação.

Vamos agora falar do cheque especial, outro objetivo desta audiência pública. Agora a Febraban se reúne - li isso na imprensa - e diz que vai fazer autorregulação, ou seja: "Não vamos esperar o Banco Central mexer com a gente no cartão de crédito, vamos fazer a mesma coisa aqui."

A autorregulação... Dono de botequim é complicado, Senador. A gente não entende muito bem como funcionam as coisas, mas a gente lê na imprensa. Por exemplo, se eu reunir um monte de donos de botequim, cinco donos botequins, e resolver combinar preço, sabe o que vai acontecer? Nada.

(Soa a campanha.)

O SR. PAULO SOLMUCCI - Porque, no mercado, se a gente combinar preço, ele vai subir e o cliente vai mudar para o vizinho. Já se eu reunir cinco postos de gasolina para combinar preço, o que vai acontecer? Vai prender todo mundo, porque já prenderam. Agora a Febraban reúne os cinco bancos e resolve sugerir uma nova política de preço, como vai parcelar, sem intervenção do Banco Central, e ninguém fala nada no Brasil. Obviamente, eu não sou economista, não sou especialista do Cade, mas eu acho curioso por que algum tipo de atividade econômica pode se reunir para falar de preço e propor autorregulação num mercado fortemente concentrado, em que a sociedade está insatisfeita com seus preços. E eles fazem isso.

Por que eu falei dos bolsos? Porque, se eles baixarem um pouquinho a média do cheque especial, como baixaram a média do crédito, eles têm diversos bolsos, eles aumentam tarifas, eles começam a cobrar mais no intercâmbio, eles começam a mudar a parcela, eles mudam... Então, é muito bolso, a verticalização permite que eles escolham onde ganhar dinheiro. Então, quando a sociedade põe seu foco somente num produto, como o cheque especial, como o cartão de crédito, eu imagino que provoque gargalhadas entre os acionistas. "Opa, só esses dois bolsinhos, vamos mexer neles. Têm tantos outros para recompor margem."

Então, a questão tem que ser vista de uma maneira sistêmica: como ampliar a concorrência nesse mercado. E aí nós achamos, primeiro, que o Cade tem um papel importante em propor a desverticalização, tem que conseguir avançar. Nisso avançou-se na Europa, avançou-se nos Estados Unidos, avançou-se aqui... A Argentina acho que agora está um pouquinho mais preocupada com outras coisas, mas, no ano passado, estava discutindo a verticalização. Eu acho que nós temos que trazer essa discussão claramente para a mesa no Brasil. Não é possível um conjunto de acionistas ser dono de todas as formas de crédito no Brasil e de todas as empresas que o cidadão e que o empresário que atende o cidadão demandam no dia a dia. Então, a questão da verticalização precisa ser enfrentada.

E o tempo aqui acho que é curto, mas, abordando algumas perguntas, vamos para uma das formas que a gente sugere, inclusive sugeri aqui na audiência pública em torno do *spread* bancário: como nós podemos aumentar a concorrência? No setor de comércio - e aí falando um pouquinho do parcelado, que o senhor mencionou, Senador Fernando -, a venda parcelada a gente chama de recebíveis. E aquilo é o nosso único ativo para dar garantia no empréstimo no banco. Ninguém consegue dar cadeira, mesa, fogão de garantia para banco. Não consegue. E você só consegue tomar dinheiro hoje, no Brasil, num banco, porque 94% do crédito é do banco.

Eu quero usar esse recebível. Só que esse recebível, que é muito importante e que permite que, às vezes, a gente tome quatro, cinco vezes mais em crédito, porque ele é uma garantia muito importante... Na verdade, por trás dele, quem o garante? São os próprios bancos, são as bandeiras internacionais. Então, é uma belíssima garantia.

O que os bancos fazem? Obrigam-nos a dar essa garantia somente a eles mesmos. E de uma maneira tão sofisticada que, às vezes, a gente só consegue dar para um determinado banco. Eles têm um conjunto. Se fosse explicar como eles funcionam aqui, nós iríamos precisar de muito mais tempo. Eu acho que nem o tempo do IDV seria suficiente aqui para falar. A nossa proposta é que essas garantias possam ser dadas não somente a bancos, mas, por exemplo, a fundos FIDCs ou a fornecedores. Com isso, a gente ampliaria a oferta de crédito.

Os fundos que têm muito dinheiro parado não emprestam para o pequeno, especialmente, por falta de garantias, mas, se eu pego a minha garantia, que é um *triple-A*... Eu aprendi este troço aqui: garantia quando o banco está por trás é *triple-A*. Bacana, não é, doutor? Essa garantia eu poderia dar a um fundo, eu poderia dar ao meu fornecedor. Recentemente, conversando com uma grande empresa de bebida que fornece para o meu setor, ele dá prazo zero, dois, três dias para o nosso comércio. Mas por quê? Tem medo do cara não pagar. Mas, se eu te der o meu recebível do cartão de crédito? "Aí eu te dou 30 dias mole." E, se eu ganhar 30 dias de graça, eu vou poder cobrar menos do meu consumidor.

A PROTESTE vai certamente enxergar que esse preço vai acontecer, porque quem mexe no comércio e serviço não está lá para ganhar dinheiro com parcelamento. Vai ter um ou outro que esteja, dado o seu porte financeiro, suas habilidades, mas, em geral, a gente sabe que a gente ganha dinheiro comprando e vendendo. E, quanto mais barato a gente puser o preço, mais a gente vende. E a nossa margem está no nosso suor no dia a dia. Então, se a gente tiver um preço mais barato, Senador, não tenha dúvida. Diferentemente da dúvida que o Senador Ataídes colocou com relação aos bancos, se eles vão, de fato, abaixar ou não, o senhor, no nosso caso, não precisa ter dúvida, vai chegar ao consumidor e a sociedade vai ser beneficiada.

Então, essas questões precisam ser enfrentadas. Por exemplo, o Magazine Luiza, que é uma grande empresa. Na semana passada, subiu 14% a ação, um belíssimo desempenho. Ele vai comprar na Samsung, que é uma empresa que toma dinheiro lá fora a 2%. Ela poderia emprestar, com as garantias dos recebíveis do Magazine Luiza, a 2% ao ano. E o Magazine Luiza, esperta como é a nossa Presidente lá, certamente iria cobrar pouco, porque ela iria pegar a 2% e não iria cobrar os juros tão caros que ela precisa cobrar hoje, com tudo, porque o fornecedor que tem um custo.

Então, o que está por trás disso e qual a única solução que nós enxergamos? Se a gente não aumentar a oferta de crédito, não possibilitar que mais oferta venha por fundos de investimento, seja por fornecedores - e por trás disso o principal, a nosso ver, está liberar essa garantia -, eu acho que a gente não avança.

Só para não deixar de falar um pouquinho aqui, eu gosto de dar atenção - eu sei que, às vezes, fica mais difícil para os senhores, porque o assunto é específico -, temos que dar atenção a quem falou lá, a quem fez as perguntas. E o Márcio, de São Paulo, falou assim: "Como é que fica isso? O Santander está me cobrando 13,9; o Bradesco, 15,1; o Itaú, 10,9."

Eu já entrei com uma ação no Cade contra o Bradesco e a Cielo e já falei na audiência pública muito do Itaú. E aí reclamaram: "Mas você está perseguindo o Itaú." Não estou perseguindo. Então, hoje eu vou brincar com um banco. Pode me custar caro essa brincadeira, porque uma empresa do grupo é patrocinadora da Abrasel. Mas, de qualquer forma, há uma pergunta que está todo dia no ar: o que eu posso fazer por você hoje?

Eu sugeriria a esse banco que fizesse o que ele faz pelo cidadão espanhol. O *spread* do Santander no Brasil é dez vezes maior do que ele cobra do cidadão espanhol. A inadimplência do Santander no Brasil é menor do que a inadimplência do espanhol. Então, por onde poderia justificar que o mesmo banco, atuando em vários lugares, com *spread*... Eles falam que a inadimplência é o grande mal do Brasil, mas a inadimplência na Espanha é maior, a inadimplência na Itália é muitas vezes maior que no Brasil, e o *spread* é quinze vezes mais baixo.

Então, nós temos, como sociedade... Ontem eu vi o senhor elogiando o Ilan aqui. Eu também quero elogiar o Banco Central, estou satisfeítíssimo com vários avanços, especialmente na regulamentação dos meios de pagamento de cartões de crédito, não há dúvida disso. Mas, quando a gente vê a entrevista dele, a gente vê a entrevista que qualquer presidente de banco central fala: "O nosso problema, para baixar o crédito, é a inadimplência, é a informação, etc." Só que esse troço varia ao longo da vida. Há o custo dos bancos. Nossos bancos falam que são eficazes e alegam custo. Então, alguma coisa precisa mudar nesse discurso. Nós não podemos mudar pelos próximos anos, ouvindo o que nós ouvimos nas últimas décadas: que os problemas são sempre os mesmos e que a gente não conseguiu endereçá-los.

Eu não acredito em tabelamento. Não acredito. Acho que tabelamento não resolve o problema. A PROTESTE talvez não existisse, talvez seja mais nova que eu, mas houve uma época que havia o CIP no Brasil, que tabelava os preços. O que acontecia? Diminuía-se o produto, acabava que o tabelamento do preço do álcool - o Senador de Pernambuco sabe muito bem disso - era feito pela usina menos eficiente. A sociedade acabava pagando mais por isso. No que o setor de comércio e serviço acredita é em concorrência, porque a gente sabe que é isso que faz a gente acordar todos os dias pensando como eu ofereço mais por menos para o meu consumidor.

Eu tenho outras perguntas, mas vou deixar para o seguinte.

Obrigado, Senadores.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço ao senhor, Dr. Paulo, por essas explanações de extrema valia para todos nós. V. S^a deixou bem claro que o grande problema hoje desse juro é concentração e verticalização e fez menção aqui ao Santander com relação à forma que esse grande banco trata os clientes espanhóis e os clientes brasileiros. É lamentável. Eu, na verdade, não tinha feito ainda essa análise.

Passo a palavra ao Dr. Maurício Godoi Amaral, especialista acadêmico, por até dez minutos também.

O SR. MAURÍCIO GODOI AMARAL LIMA - Bom dia.

Agradeço o convite do Dr. Fernando e Ataídes e aos meus parceiros que estão aqui ao lado.

Sou Maurício, sou formado em Economia pelo Mackenzie, sou mestre em derivativos de sinal de mercado de crédito, atuo em algumas instituições de ensino de renome aqui no Brasil e escrevo bastante a respeito de cheque especial, cartão de crédito e mercado de crédito como um todo. Essa é a minha carreira acadêmica.

Na carreira profissional, sou vice-presidente de uma franqueadora. Então, estou junto com o meu amigo Paulo dentro de *shoppings*. Estou no varejo, e o Paulo também. Estou lá na Alshop.

Então, aqui eu consigo trazer as duas visões, como acabo utilizando como pessoa física, como acabo utilizando como pessoa jurídica, e ainda consigo identificar, em todas as nossas pesquisas, as estruturas que temos no Sistema Financeiro Nacional, as dificuldades que temos no mercado de crédito como um todo, não especificamente no mercado do cartão de crédito.

Aqui, eu acho que o nosso problema é bem estrutural a respeito das taxas de juros. Nosso problema é que o brasileiro não sabe o que é taxa de juros, acho que o primeiro problema é esse. Nós tínhamos uma grande rede varejista que tinha até um *slogan*: "Quer pagar quanto?". Então é o quanto que cabe no nosso bolso para saber como a gente consegue fazer essas contas.

E, nessa brincadeira, a gente acaba criando como referência internacional o mercado de cartão de crédito parcelado lojista, e a gente sabe muito bem que isso de a gente comprar em 10, 12, 15, 20 até 24 vezes não existe no mercado internacional, não existe no mundo, criando uma falsa sensação do que vou conseguir pagar. E esse crédito parcelado, associado a diversos outros créditos que nós temos, mais a nossa questão de sobrevivência, mais nosso crédito imobiliário, mais condomínio, IPTU e todas as outras nossas obrigações financeiras, acaba comprometendo a nossa capacidade de pagamento. Dessa forma, a gente acaba saindo do crédito parcelado e deixando-se entrar no crédito rotativo, que é algo inédito no mercado. O Dr. Ilan Goldfajn, nosso Presidente do Banco Central, vem mexendo neste assunto superdelicado, junto também com esta Casa, a respeito da regulação deste mercado. E tivemos o início da regulação no ano passado, com a criação o crédito rotativo regular.

E agora, por meio dessa nova instrução que o Banco Central adotou nas duas últimas semanas com que ele praticamente acaba com o rotativo, só para deixar um pouco mais clara a pergunta que o nosso Presidente da Mesa fez quando disse que esperava que o percentual mínimo de pagamento das operações de cartões de crédito ficasse com cada uma das operadoras, cada uma das intermediadoras financeiras dos bancos, falando grosso modo, pelo que a gente tem feito de estudo junto às instituições financeiras, os bancos estão entendendo - não defendendo o banco - que, se antes o cliente tinha a possibilidade mínima de pagamento para poder entrar no rotativo regular de 15%, agora o banco consegue balizar o quanto esse cliente consegue pagar. Por exemplo, o Maurício vinha pagando menos do que o mínimo, que era 10% do que a gente acabou gastando, então, o banco pode criar um rotativo regular para mim dentro desses 10%. E conseguimos chegar a essa conclusão através de pesquisas que vimos fazendo acompanhando as instituições financeiras.

Então, o nosso grande problema quanto a uma das perguntas que o Dr. Fernando colocou aqui para nós é que essa indústria é bem complexa. E quais são os problemas existentes? Junto com as formas de pagamento, como o nosso amigo Henrique da PROTESTE comentou, quando disse que nós estamos indo na contramão do mundo, colocando dinheiro em circulação ao invés do dinheiro "virtual" - entre aspas -, associando isso ao que o Paulo também comentou, essas novas formas de diferenciação de pagamento de preços contribuem bastante para que a gente consiga emitir boletos e, com esses boletos, Paulo, a gente consiga vender e fugir um pouco das operações de cartão de crédito.

Vocês já devem ter feito compras pela internet e devem ter percebido que, hoje, há três, quatro preços: débito, boleto, cartão de crédito à vista, cartão de crédito da própria bandeira, o que o IDV vai poder explicar um pouquinho melhor para a gente. Então, a partir do momento em que a gente cria outras formas diferentes para pagamentos, a gente também cria uma redução de taxa de juros e de custo efetivo para o mercado de varejo, para o consumidor na ponta final.

Assim que eu recebi o convite do Dr. Fernando, eu imediatamente já pedi três cartões de crédito de outras operadoras com as quais eu não atuo, que eu não tenho. Como o Paulo mesmo falou, estou dentro da concentração dos 94%, estou dentro das cinco instituições maiores, e por incrível que pareça me ofereceram uma taxa de juros bem maior do que a que eu já tenho nos meus cartões de crédito dessas instituições que são grandes. Isso para o parcelado.

Aqui eu coloco mais uma questão, uma vez que acho que esta CPI está muito bem amparada, chamando todos os *players*, participantes, cada um dentro de uma sessão, para poder ouvir todos. A pergunta que eu gostaria de fazer à indústria do cartão de crédito, seja adquirente, seja bandeira, seja quem for, é: por que as *fintechs* estão aparecendo no mercado? Para

reduzir custo ou para pegar o ganho? Acho que essa é a pergunta. Por que o Nubank, desculpe-me a utilização da marca, vem oferecendo cartões de crédito sem anuidade, com baixas taxas de juros? Por que eles estão entrando no mercado, tipo o Nubank? E me desculpe a utilização da marca mais uma vez.

São essas reflexões que a gente tem que entender. Qual é o grau de comportamento que nós temos dentro do mercado? Para a gente poder aumentar o nível de concorrência no Brasil, a gente precisa ter uma abertura e entender que essa abertura de mercado é para uma diminuição de taxa e não, para uma absorção de alguma coisa muito fácil que está vindo. Então, eu acredito que esse é o principal ponto das nossas discussões.

A primeira questão que foi colocada aqui para a gente é que essa indústria é bem complexa. Essa indústria é tão complexa que passa na mão de quatro máquinas: a gente tem adquirentes, tem bandeira, instituição financeira, a marca própria e assim por diante. E, conforme a escala vai andando, conforme o fluxo de uma operação de cartão de crédito vai andando, cada um tem que manter o seu gasto, tem que cobrir o seu custo, adicionar o seu valor de lucro e ir repassando. Então, o grau de complexidade desse assunto não é apenas a utilização, não é apenas o *spread* bancário, não é apenas o cheque especial, que também está dentro dessas características, e sim entender o funcionamento de todo esse sistema que nos norteia para conseguirmos reduzir efetivamente o custo.

Quando a gente cria uma nova forma de pagamento, como, por exemplo, uma diferenciação da venda, como no item 4 - está sendo notificado que a indústria de cartão planeja lançamento de cartões de crédito com menores taxas aos consumidores no parcelado e para o próprio mercado de varejo, que é o que nos interessa aqui - o varejo pessoa física e pessoa jurídica, vamos entender dessa forma - a gente acaba tendo que entender que a gente tem todo um custo transacional dentro do nosso mercado de varejo, Ana Paula.

(Soa a campanha.)

Então, primeiro ponto que a gente tem que avaliar: a gente paga aluguel de maquininha, a gente paga taxa de utilização no débito, taxa de utilização no crédito, antecipação de recebível travado, a trava, então a gente acaba tendo todo esse custeio.

E também não podemos nos esquecer nunca, e volto como especialista acadêmico, da educação, o brasileiro acaba não entendendo o que é taxa de juros. O que é um cheque especial do brasileiro? É para poder pagar o cartão de crédito, que está com os juros mais altos. Então, temos que entender que essa dificuldade de ter uma taxa de inadimplência não é suficiente para a mensuração de uma taxa de juros. A gente tem a forma de garantia, descasamento de fluxo de operação e diversos outros pontos. Então, por exemplo, numa operação de um cartão de crédito rotativo, quando que esse cliente vai pagar? Esse cliente pode ficar, de repente, dois anos. Hoje, estamos falando de uma Selic na casa de 6,5%, 6,25%, semana que vem ainda podemos ter uma surpresa. Vamos ver se o Ilan nos responde isso. Mas, de repente, esse cliente fica dois anos, e já estamos com uma taxa Selic projetada para o ano que vem de 8%.

Então, essas instabilidades que a gente tem dentro do setor financeiro ficam um tanto quanto complexas, como o Henrique comentou. E também pactuo com o que o Paulo falou para a gente: quando a gente cria uma tabela, - o histórico brasileiro diz que a gente gosta muito de tabela, de tablita e assim por diante -, toda vez que a gente tabela, a gente perde o nível de concorrência, a gente forma preço máximo, a gente não forma preço mínimo.

Dessa forma, imagina você cobrar duas vezes o DI, o CDI, que é o empréstimo entre as instituições financeiras que não tem risco nenhum?! Porém a liquidação desse DI é apenas um dia. O banco só está... Então como que a gente consegue projetar dentro de dois, três, quatro anos em que esse cliente está? Há os depósitos compulsórios, há fundo garantidor de crédito, há toda essa outra parte regulatória de Banco Central que vai ser a última discussão desse nosso pleito.

Aqui, então, coloco para a gente pensar quais são todos os custos inerentes a uma operação de crédito como um todo, e não apenas o cartão de crédito. É inadmissível você ter uma garantia real de um veículo a 25% ao ano, como também cartão de crédito a 400% por ano.

Aproveitando, Presidente, um pouco mais para a frente posso projetar uma das informações que nós temos, a taxa de rotativo para pessoa jurídica, no cartão de crédito, teve um aumento de 336% após a criação do rotativo regular. Então, temos que tomar muito cuidado mesmo com o que temos, com essa nova criação, com a extinção do rotativo não regulado para que não subamos o regulado ou antecipemos o prazo.

Encerro por aqui momentaneamente.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. S^a e passo a palavra ao Dr. Igor Rodrigues Britto, Advogado do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec).

Com a palavra, Dr. Igor.

O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO - Senador Ataídes, Senador Fernando, eu queria tomar a liberdade de poder falar em pé porque a gente vai projetar alguns dados muito importantes que a gente gostaria de mostrar para V. Ex^a e também pela possibilidade de poder falar e olhar para os senhores, para ver se as reações são positivas também, ou alarmantes, que também é o que a gente gostaria de ter de reações dos Srs. Senadores.

Nós, antes de iniciar, gostaríamos de apresentar alguns dados, e vou olhando ali para controlar o nosso tempo, Senadores. Eu queria nos colocar à disposição. O Idec tem um conjunto muito grande de dados, são pesquisas realizadas nos últimos dez anos com grande profundidade sobre a questão dos juros e do endividamento, as consequências dos altos juros no endividamento e no superendividamento das famílias brasileiras, na perspectiva do cidadão sufocado e incapaz de conseguir ter o mínimo de conforto em razão de comprometer sua receita com dívidas e mais dívidas para pagar as próprias dívidas.

Em razão disso, fizemos aqui um compilado dos dados mais importantes a respeito disso, chamando a atenção para os pontos que achamos mais importantes sobre a problemática da alta taxa de juros no Brasil, os efeitos e algumas causas que nós analisamos nesse sentido e, claro, colocando à disposição nossa apresentação, que já está publicada na Comissão, mas também todas as outras pesquisas que estamos produzindo.

O Idec é uma associação sem fins lucrativos mantida pelos recursos dos seus associados há mais de 30 anos. Então, o Idec existe antes do próprio Código de Defesa do Consumidor; seus membros ajudaram, inclusive, a construir grande parte das leis de defesa do consumidor no Brasil. Nossas publicações têm uma grande difusão. Seleccionamos aqui algumas das revistas cuja matéria de capa tratou de alguns relatórios a respeito do endividamento das falsas renegociações de dívidas nos últimos dez anos. Os nossos dados vão se pautar, inclusive, nas pesquisas dos últimos dez anos.

Nesse sentido, falando sobre a verticalização e a concentração, nossas pesquisas, em 2008, se refletiam a uma pesquisa de juros de dez bancos. Esses dez bancos se concentraram, e hoje nós temos cinco grandes bancos que respondem por mais de 80% do crédito. Então, veja, numa questão muito simples, vemos como isso reflete numa concentração, numa baixíssima concorrência no Brasil e na impossibilidade de o consumidor, seja por uma fraca regulamentação dos direitos dos consumidores no que diz respeito à transparência a respeito dos juros, informações dos juros, seja pela impossibilidade de encontrar alternativas para juros mais baixos. E nós visualizamos simplesmente quando analisamos o perfil do escopo da nossa pesquisa.

Em 2008, eram dez bancos que respondiam às nossas pesquisas, em razão de corresponderem a 80% da oferta de crédito no Brasil, e hoje apenas são cinco bancos. Aqueles dez bancos, em razão de incorporações e fusões, se transformaram em cinco bancos, que estão aqui devidamente listados - e todos nós podemos ver, nós conhecemos o histórico dessas fusões e incorporações -, e se transformaram naquela coluna dali.

Nos últimos cenários... Senadores, os senhores vão ouvir, nas próximas reuniões algumas informações que nós já gostaríamos de antecipar que são falsas: que as operadoras de crédito apresentarão, provavelmente nas próximas reuniões, uma relação da alta taxa de juros com uma alta taxa de inadimplência. E nós gostaríamos de desmentir essa informação, a partir dos nossos dados empíricos dessas pesquisas.

Nos últimos dez anos, nós tivemos, então, uma crise financeira internacional, mas, ao mesmo tempo, tivemos no Brasil um crescimento da relação do crédito com o PIB - esse indicador que representa, que demonstra representatividade no crédito no PIB no Brasil, que cresceu exponencialmente no mercado brasileiro -, tivemos, nos anos de 2012 e 2013, uma redução imposta às taxas de juros cobradas pelos dois bancos públicos, mas ela se resumiu a apenas nesses dois anos na medida que os bancos privados não acompanharam essa redução das taxas de juros - era uma perspectiva que eu imaginava; esperava-se que os bancos privados não acompanharam essa redução -, e os bancos públicos, então, tiveram que voltar às taxas crescentes de juros.

Apesar de termos uma redução da taxa Selic nos últimos dez anos - e como nós vamos manter? É falso que a inadimplência cresce; os índices, os dados empíricos demonstram que há uma estabilidade na inadimplência nos últimos dez anos -, as taxas de juros continuam a crescer absurdamente nas modalidades de crédito. Nós vamos mostrar isso.

Então, nós vemos aqui que o saldo da carteira de crédito em relação ao PIB no Brasil vai crescendo; houve uma curva de crescimento nos últimos dez anos. Esses indicadores nos outros países são muito superiores: a Holanda, por exemplo, tem um indicador de saldo da relação de crédito com o PIB muito inferior, de 179%; os Estados Unidos, de 166%; o Chile, de 83%. Então, há uma relação de indicador de crédito com o PIB muito maior do que há no Brasil, mas eu gostaria de chamar atenção, Senador Fernando, de que esse indicador representa um péssimo crédito, um crédito de baixíssima qualidade. Por que eu digo que é um crédito de baixíssima qualidade? Porque é um crédito sem informação, um crédito sem educação, um crédito inconsciente e ofertado de forma irresponsável. Não é um crédito para aquisição de questões de luxo e de conforto, é um crédito mantendo os bens mais essenciais.

Então, o brasileiro vive, utiliza as linhas de crédito mais caras para sobreviver. Por que isso? É uma razão de perda de receita do brasileiro? Não. Nós vamos mostrar aqui esses dados. Vejam, enquanto a inadimplência se mantém estável - e vamos mostrar agora, em seguida, os outros gráficos -, a taxa de juros dos cinco bancos que representam mais de 80% do crédito cresce nos últimos anos de forma absurda. Então, nós temos ali o Banco Santander, por exemplo, que cobrava, em 2008, uma média de taxas de juros ao ano - e é importante que a gente fale para a educação dos brasileiros que as taxas devem ser informadas, ao ano, para que eles não se enganem com as informações ruins e errôneas das taxas mensais, porque elas não representam a realidade -, de 190%, agora, em 2018, é 421% ao ano, entre outros. E os bancos públicos, da mesma forma, saltam de forma absurda na cobrança da taxa de juros ao ano. E aqui nós apresentamos, na nossa pesquisa, o crescimento, apenas nesse último mês, nesses últimos dois meses, das taxas de juros cobradas pelas instituições de crédito, não apenas as cinco, mas também os outros bancos. E nós, apesar de falarmos de uma redução de 100% - de falarmos, não, de o mercado falar -, sem evidências dessa redução, nós temos a manutenção de taxas que chegam a 1.000% ao ano.

Se nós analisarmos a fatia que esses bancos aqui representam, nós vamos visualizar o seguinte: as pessoas mais pobres que são usuárias dos créditos das lojas, das redes de supermercado e hipermercado e grandes lojas tomam o crédito mais caro no Brasil, Senadores. Por exemplo, o banco da D. Luiza Trajano, citada aqui recentemente, cobra uma taxa de 483% ao ano. Então isso significa que as pessoas mais pobres no Brasil que têm acesso a esse crédito, que são usuárias desse crédito das redes de varejo, dos hipermercados, das lojas...

(Soa a campanha.)

O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO - ... tomam o crédito mais caro do Brasil. Então, quanto mais pobre, apesar de a inadimplência ser estável no Brasil, quanto mais pobre, mais alta a taxa de crédito oferecida.

E essas conclusões a gente consegue analisar aqui.

Quanto à taxa média de juros no rotativo do cartão de crédito, nós tivemos índices de 700%, de 1.000%, como eu mostrei ali no meu gráfico, mas nós temos uma taxa média de 403% nas 45 instituições - os maiores são bancos associados a redes varejistas -, porém, a inadimplência se manteve estável. Houve uma redução inclusive nos últimos anos na taxa de inadimplência, mas, se nós analisarmos no saldo dos dez anos, nós temos uma estabilidade.

Eu quero dizer para os senhores que aqueles que oferecem crédito talvez não estejam aqui para se manifestar, mas nas próximas reuniões da CPI eles vão se manifestar, no sentido de que as taxas de crédito são altas porque a inadimplência é alta. Não faz sentido, não é correta essa informação. E os dados informados pelo próprio Banco Central e confirmados pelas nossas pesquisas de consultas aos próprios bancos indicam que isso não é verdade.

Bom, então qual a razão disso? E aí talvez, Senadores, queria até propor para os senhores, queremos propor que talvez seja necessária uma CPI do crédito consignado. Em uma análise da modalidade de crédito utilizada, e nós a temos aqui, a gente consegue visualizar que, se nós juntarmos as três modalidades de crédito consignado - no setor privado, para servidores públicos e do INSS - e se os senhores analisarem ali, tanto na variação, no crescimento, o que elas representavam em fevereiro de 2008 e ainda representam em fevereiro de 2018, o consignado representa mais de dez vezes a fatia do mercado de crédito que o cartão de crédito, que é o objeto da nossa discussão.

Por que é que há uma alta taxa de juros e uma inadimplência nos cartões de crédito, Senador Fernando? Porque toda a receita do brasileiro, toda a receita do brasileiro está consumida por uma oferta de crédito irresponsável e leviana no crédito consignado. O consumidor não consegue ficar inadimplente. Ele não vai ficar inadimplente no crédito consignado, porque é um crédito garantido, de taxas de juros inclusive mais baixas. Ou seja, o brasileiro consome toda a sua renda no crédito consignado oferecido de forma irresponsável, leviana e imoral no Brasil, e o resto de que ele precisa para sobreviver, ele toma ele usa no crédito rotativo e no crédito parcelado, pagando então as maiores taxas de juros do mundo, do Planeta, como nós visualizamos ali.

Veja que no que diz respeito às inadimplências nas linhas de crédito dos cartões de crédito, a gente visualiza... Na verdade, na inadimplência de uma forma geral. Nós não temos então inadimplência, por óbvio, no consignado, que representa uma fatia muito maior, muito mais significativa do que a do cartão de crédito. Ele não aparece na inadimplência, porque é impossível ficar inadimplente nessas modalidades de crédito. Por isso que elas são oferecidas de forma imoral no Brasil.

E aí nós temos aqui as taxas de inadimplência. No primeiro lugar, o cartão rotativo.

E vejam só, Senadores, o segundo maior elemento da inadimplência de crédito no Brasil é a chamada composição de dívidas. O que é a composição de dívidas? É o nome utilizado pelos bancos para a junção de todas as dívidas que um consumidor tem com cheque especial, com cartão de crédito, com outros empréstimos diretos ao consumidor que não possuem garantias e que têm as maiores taxas do mundo. Eles são reunidos numa nova dívida, apresentada como solução pelos bancos, e o consumidor volta a ficar inadimplente nela mesma, não é? Então essa composição de dívida, que nada

mais é do que a junção de todas as dívidas, vira uma dívida impossível, uma dívida absurda de ser paga, uma dívida impossível de ser paga. Inclusive é ela que representa o segundo índice das taxas de juros. Ou seja, os bancos oferecem como solução para o endividamento irresponsável que eles mesmos provocam nas famílias brasileiras mais dívidas.

E no final das contas, para solucionar tudo, oferecem dívidas em garantias de imóveis, em garantias de outros bens, e o consumidor se vê perdendo seu bem de família, para se livrar de dívidas, dívidas de dívidas. Crédito para pagar crédito. E assim tem sido a vida dos brasileiros.

Veja que a inadimplência se mantém estável nos últimos anos. A inadimplência desses mesmos índices que eu mostrei no eslaide anterior se mantém estável, apesar de as taxas de juros desses créditos rotativos, desses créditos sem garantia crescerem, continuarem crescendo absurdamente. Então não há uma relação de responsabilidade dos não pagadores com a elevação das taxas de juros. O que há apenas é uma ambição desse pequeno conjunto de grandes bancos no Brasil e também das outras instituições financeiras que se aproveitam dessa situação, como nós vimos, para lucrar de uma forma absurda, como elas não conseguem fazer nos outros países.

Então, concluindo, por que acreditamos que essas taxas não caem? Nós temos aqui, Senadores, perguntas sem respostas, porque não há no Brasil uma política pública para discutir o endividamento dos brasileiros. Não há.

Apesar de este Senado Federal ter aprovado - e muito bem - o PLS 283, que trata do tratamento das pessoas superendividadas, criando regras para que os bancos sejam obrigados a dar um tratamento e negociar com os consumidores superendiviados, a situação é que um consumidor não consegue negociar suas dívidas enquanto ele não se encontra inadimplente, enquanto ele estiver adimplente - e ele estará porque o crédito consignado toma toda a parcela das suas dívidas. E ele é estimulado pelo Banco Central, Senador, a não pagar a conta inteira, a fatura inteira, integral do seu cartão de crédito. Senador Ataídes, essa medida que o Banco Central adotou de retirar o limite mínimo é uma medida muito irresponsável porque agora o consumidor não consegue comparar um banco ou outro. Ele já não conseguia porque a concorrência é mínima. Ele consegue menos ainda.

Cada banco estipulando esse limite mínimo é um estímulo que o Governo brasileiro está dando para as pessoas se superendiviarem. Então, o consumidor não fica inadimplente. Por que ele não fica inadimplente? Porque o crédito consignado toma toda a renda dele, o crédito rotativo do cartão de crédito não o torna inadimplente porque ele vai pagando ali R\$1 quando a conta dele é R\$1.000. E ele não fica inadimplente e os bancos não renegociam enquanto ele não está inadimplente.

E aí, nós não temos uma política de tratamento que impeça esse tipo de postura não solidária e não leal das instituições financeiras com os consumidores brasileiros. São perguntas que nós não sabemos responder, ninguém pesquisa isso no Brasil. Quem são os consumidores que utilizam o crédito rotativo, qual é o seu perfil econômico, qual a razão de eles estarem endiviados, qual é o histórico de utilização e qual é o programa de educação financeira utilizado no Brasil para impedir isso? Perguntas fortes, respostas fracas nós temos.

E, nesse sentido, nós apresentamos alguns desafios, e um deles é a necessidade de desenvolvimento, então, de uma política pública de tratamento das pessoas superendividadas que signifique frear um pouco a liberdade que as instituições financeiras têm no Brasil de adotar práticas absolutamente desleais.

O PLS 283, que trata de uma política de superendividamento, foi aprovado pelo Senado Federal, está na Câmara dos Deputados absolutamente parado, em uma comissão especial que sequer tem relator. É o PL 3.515, é o número dele lá na Câmara dos Deputados. Não tem Relator, os membros dessa comissão não foram constituídos, e esse projeto de lei não avança.

Avançam outros projetos de lei no Brasil, como o do cadastro positivo, que quer, então, facilitar que as questões financeiras tenham informações daqueles que estão tomando crédito de forma responsável porque essas pessoas não se endividam. Então, as instituições financeiras querem ter um acesso livre a essas informações para oferecer mais crédito irresponsável, na medida em que as soluções que... Ou seja, não há nenhuma relação do endividamento das pessoas com as altas taxas de juros no Brasil.

Eu sei que esgotei meu tempo, Senadores, mas eu gostaria de divulgar para os senhores, e tenho até programado aqui no computador, talvez na medida em que os senhores permitirem, se ainda houver tempo... O Idec acaba de lançar um documentário que trata desses problemas, reflete esses problemas, mas na perspectiva das pessoas endiviadas, com personagens reais dessa história.

Esse documentário tem 24 minutos. Ele está disponível no YouTube, basta buscar pelo nome dele: No Caminho do Superendividamento. E esse documentário demonstra a história de alguns consumidores, como o do personagem principal. Um professor de Antropologia catedrático da Universidade de São Paulo, de alta formação, de elevada renda, mas que

tem 120% da sua receita comprometida com dívidas. Nunca ficou inadimplente. Por quê? Porque o consignado tomou toda a sua receita e o seu cartão de crédito e cheque especial, utilizados dessa forma para minimamente ele sobreviver.

Então, o superendividamento não é um problema das camadas mais pobres, não é um problema da classe social mais baixa. O superendividamento no Brasil, a incapacidade de pagar suas próprias dívidas é uma epidemia nacional, causada por uma postura irresponsável do mercado de crédito brasileiro, que busca, às vezes, tenta convencer os Parlamentares a adotarem medidas paliativas, que vão apenas prolongar e aumentar esse problema.

Então, nós gostaríamos de colocar-nos à disposição para apresentar todos e mais outros dados. E, na medida do possível, no final, se pudermos apresentar um minuto dessa divulgação do nosso documentário, para instigar os Senadores a assistirem depois, quando puderem.

(Procede-se à exibição de vídeo.)

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Ótimo. Agradeço ao Dr. Igor. Cumprimento aqui o nosso Senador Eduardo Lopes, nosso querido vizinho, Senador Roberto Rocha, futuro governador do Maranhão.

Sr. Relator e os demais que estão aqui nesta reunião, eu, como Presidente da Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle e Defesa do Consumidor do Senado Federal, em alguns minutos, Sr. Relator e colegas Senadores, cheguei a imaginar que os nossos consumidores estivessem no País sem pai e sem mãe.

Mas V. Ex^a, Sr. Relator, como é peculiar a V. Ex^a, muito sábio, muito competente no que faz, distribuiu essas sessões, essas reuniões por módulos.

Eu percebo que hoje aqui, se nós tivéssemos algum representante dos bancos ou dessas credenciadoras, nós iríamos ter um debate muito forte. Então, eu quero parabenizar o que V. Ex^a fez porque a realidade é verdadeira.

E aqui, enquanto cada um estava falando e eu fazendo as pequenas anotações aqui, eu percebi que, mesmo com esses representantes competentes, é bom que se diga, incluindo o Prof. Dr. Maurício, cientista, especialista, acadêmico na área, eu percebi que, mesmo com eles atuantes, como a apresentação agora do Dr. Igor, que as coisas não têm acontecido. Não têm acontecido por quê? É um cartel extremamente poderoso.

E eu acho, Sr. Relator, que agora, juntando essas forças, juntando o Congresso Nacional e todos os nossos representantes dos consumidores, acredito que nós temos que ter um resultado positivo. Senão, vamos ter que jogar a toalha porque não é possível que a coisa continue desse jeito.

Quero comunicar aos nossos Senadores aqui presentes que o Senador Relator já fez as perguntas aos nossos convidados. Eles ainda não responderam ao Sr. Relator. Vou passar, então, a palavra a cada um para a resposta e depois, então, os senhores podem formular as respostas.

Eu pergunto ao Sr. Relator se eu posso começar então com o Sr. Henrique...

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/PMDB - PE. *Fora do microfone.*) - Vamos ouvir os Senadores, depois eles fazem a rodada de respostas.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Então, os senhores podem fazer as perguntas porque aí, depois, então eles respondem tudo conjuntamente.

Muito bem, muito bem.

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Na verdade, eu quero ouvir as respostas porque, na primeira parte da reunião, eu não pude participar, estava na CCJ, assunto de extrema relevância, tratando do Sistema Único de Segurança, o Susp. Então, eu tive que participar do debate, por isso não estive aqui. Então, eu prefiro ouvir, já que as perguntas já foram formuladas. Ouço as respostas e, caso não me sinta contemplado, eu posso reforçar com uma outra pergunta. Mas, se não, se também estiver satisfeito, a gente segue em frente.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Pois bem, ótimo. Vamos, então, ouvir o Dr. Henrique Lian, respondendo às perguntas do Sr. Relator, Senador Fernando Coelho.

O SR. HENRIQUE LIAN - Obrigado, Senador. Eu fui fazendo também algumas anotações, ouvindo a fala dos colegas de Mesa. A questão da diferenciação dos meios de pagamento eu tentei incorporar na minha primeira observação, então não comentarei agora.

O problema da indústria como um todo, como o Senador Bezerra coloca, é muito complexo. Os produtos vão migrando. Nós temos hoje mais de cem produtos diferentes desses cinco bancos, produtos com juros diferenciados, com "vantagens" - entre aspas - diferenciadas e com subterfúgios e eufemismos muito perigosos para o consumidor.

Também na minha fala inicial procurei não citar instituições financeiras em particular, mas uma que se destacou quase unanimemente nas falas foi o Santander. E aí, não posso deixar de mencionar que é um banco que, no Brasil, tem buscado estratégias, subterfúgios e diversificação de carteira de forma pouco transparente e muito prejudicial ao consumidor e aos lojistas. Destaco uma ação judicial que ganhamos contra o Santander em cima de um produto deles chamado Santander Free. O nome já diz: é um cartão sem anuidade - Santander Free. A partir de um determinado momento, no ano passado, o banco resolveu cobrar anuidade do cartão *free*, aí nós tivemos que processá-lo, com intervenção do Ministério Público. Ao final, condenado, ele voltou a não cobrar taxas dos seus clientes iniciais, mas todos os novos adquirentes daquele produto passaram a ter taxas. Então, nós continuamos demandando.

E agora, num ápice de criatividade - eles estão muito criativos no Brasil -, eles inventaram o ano de três meses, fazendo uma parceria com o comércio, o cartão Shell Santander, que é isento de anuidade, asterisco, e lá embaixo: "Durante os três primeiros meses." Ora, o ano tem doze meses, então, ele não é isento de anuidade, ele é isento de três parcelas da anuidade. Novamente, Conar, Justiça para garantir o direito dos consumidores.

Então, os produtos vão se diversificando. Como comentei muito rapidamente, as parcerias com o comércio são de diversas naturezas, cartões que você pode usar só numa loja; cartões que não têm anuidade quando usados naquela loja, mas quando ativados em qualquer outro comércio, porque são híbridos, detonam uma anuidade que não era do conhecimento do consumidor; e cartões que não têm nada de fidelidade, são as bandeiras tradicionais, emitidos pelos bancos tradicionais, com mais uma marca que é do varejo que o disponibilizou aí atuando, então, como um distribuidor de produtos financeiros, e não de compras.

Estamos chegando perto dos Dia das Mães, momento em que as pessoas ativarão esses cartões todos, muitas vezes, sem saber, no desespero do crédito.

Quanto à regulação do mercado, sim, de fato, foi mostrado muito bem que, quando o Banco Central baixa uma medida, o mercado, os bancos respondem imediatamente derrubando a sua margem de lucro. Obviamente, ninguém está tendo prejuízo com esses produtos financeiros.

Um exemplo importante de quando a informação ao consumidor também atua de forma regulativa, são os títulos de capitalização e os fundos de previdência. Depois de longas campanhas, conseguimos mostrar aos consumidores que os títulos de capitalização são ótimos: para capitalizar os bancos. E que, na verdade, eles funcionam como uma loteria. E por mais que os gerentes de bancos tenham metas de vender títulos de capitalização, essa venda tem caído.

E os famosos fundos de aposentadoria, o PGBL, quando nós demonstramos claramente que, se você contar a taxa de carregamento mais a taxa de administração, a remuneração do capital é menor do que nos fundos de investimentos convencionais... Os grandes bancos progressivamente - vou citar um que eu conheço, até por ter produtos financeiros lá, o Banco Itaú - não têm mais a taxa de carregamento.

Ou seja, o conjunto de informação ao consumidor, comparação entre os produtos financeiros existentes no mercado mostrando que um cartão emitido pelo Banco Itaú, com uma taxa de juros de 260% ao ano, tem as mesmas prerrogativas e funcionalidades de um cartão congênere do Santander, a 1.080% ao ano, o consumidor começa a fazer escolhas inteligentes.

Depois de décadas deixando o mercado se autorregular, um banqueiro, ao presidir o Banco Central, está tentando conter os juros com a caneta, de cima para baixo, porque vê que há uma falha de mercado e esse mercado sozinho não se regula. E quando a gente defende, Paulo, um limite para os juros, é um limite para os juros. Sobre esse limite as instituições colocarão a sua taxa de risco, que parece ser estratosférica no Brasil, as taxas administrativas e etc., e a concorrência e diferenciação de preço ao consumidor continuará. Ganhará esta concorrência quem oferecer as taxas menores ou porque faz uma análise de crédito melhor, ou porque evita - um dos problemas da complexidade desse mercado - a sobreposição de crédito. Ou seja, um cliente tem conta em três agências, em cada agência ele tem um cheque especial, ele tem um cartão de crédito, ele tem um limite, e os bancos não avaliam essa sobreposição ou avaliam e colocam o seu *spread* lá em cima. Por último, mas não menos importante, acho que o Igor mencionou o cadastro positivo. Essa é uma medida, do nosso ponto de vista, não protetora aos bancos, aos cinco maiores bancos, mas, sim, aos birôs de crédito, oferecendo, no lado da boa intenção, informações ao mercado secundário, às *fintechs* e pequenas financeiras que só os grandes bancos detêm, para que, assim, esses pequenos agentes de crédito possam calcular melhor, escorar melhor o risco de um cliente e oferecer taxas de crédito mais atraentes quando se for um bom pagador.

Entretanto, há riscos imensos. Se até o *database* da Nasa é invadido, o que dirá dos birôs de crédito. Acumular informações do consumidor sem o consentimento expresso é uma coisa perigosa. E destinar essa informação aos agentes financeiros também é, porque um agente financeiro mal-intencionado, em vez de preferir um bom pagador, ele pode preferir um mau pagador, alguém com escore de crédito baixo para que ele, então, coloque o seu *spread* sobre isso. A medida é bem-intencionada, mas depende da aprovação de outro marco regulatório principiológico que a deveria preceder que é a lei geral de proteção de dados. Se esses dados vazarem, se eles forem mal utilizados, qual é a responsabilidade civil e penal que se imputa sobre eles?

Espero ter respondido às perguntas do Senador. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Está satisfeito, Senador Relator?

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Então, passamos a palavra agora, para a resposta, ao Dr. Paulo, da Unecs.

Com a palavra, doutor.

O SR. PAULO SOLMUCCI - Boa tarde, Senadores, principalmente aos dois que chegaram agora.

Tentando fazer um breve relato das perguntas, o Senador Bezerra pergunta o que poderia ser feito para melhorar o ambiente de taxas, pagamentos mais rápidos ao lojista, reduzir créditos, sem prejudicar, por exemplo, o prazo que o consumidor tem hoje para pagar. Pergunta por que não houve a diferenciação de preços, apesar de a boa lei ter sido aprovada, no ano passado, permitindo diferenciar preços dos vários meios de pagamento. Consulta sobre o usuário, a nova oferta de produtos pelas empresas de cartão de crédito, de poder parcelar, em vez de parcelado sem juros - chamado parcelado sem juros -, ser uma oferta direta ao consumidor. Pergunta sobre como os lojistas veem o desejo de ter um prazo menor. E, por fim, questiona o intercâmbio, que é a parte que os bancos ficam na taxa de cartão de crédito.

Senador, primeiro, eu queria, só rapidamente, fazer uma referência à apresentação do Igor. Ele apresenta lá os *spreads*, o tanto que os bancos cobravam algum tempo atrás e quanto cobram hoje. E há um estudo da Fiesp, que está aqui na mesa, que diz que o *spread* no Brasil, no período de 2012 a 2014, se fosse o mesmo hoje, nós teríamos gastado 142 bilhões a menos de juros em 2017 - se os bancos não tivessem aumentado o seu *spread*. Só o aumento de *spread* em relação ao Brasil mesmo, e esses empréstimos tomados no ano passado custarão à sociedade R\$1,16 trilhões a mais do que eles ganhavam com o *spread* de 2012 a 2014. Ou seja, as coisas continuam piorando ao invés de melhorar, incrivelmente.

Bom, na questão dos meios de pagamento, primeiro aqui se faz necessário fazer um grande elogio ao Banco Central e ao Cade na questão da regulação, que é recente - de 2013 para cá que a lei permite. Então, aumentou-se terrivelmente a concorrência no mercado de meios de pagamento, mas esse aumento de concorrência se deu só em uma parcela do custo, que foi a parcela que as adquirentes... As adquirentes são a Cielo, a Getnet, Stone, Rede. A parcela deles, com que eles estão concorrendo no mercado, de fato, há uma concorrência. Todo dia o comércio recebe ofertas, e isso, segundo o Banco Central, provocou uma queda de 0,5% nessa taxa. Parece pouco, mas é expressivo, é uma coisa importante. Acontece que, desse 0,5% que caiu das taxas das margens das adquirentes, 0,2%, ou seja, 40% da economia, foi para os bancos através do aumento do intercâmbio.

Então, os bancos, como eu falei, têm aqueles vários bolsinhos. Se você tira da margem da adquirente ligada ao banco, ele vai lá e arruma um jeitinho de recompor a margem dele. Aí falam assim: "Mas o intercâmbio não mudou." Não mudou a tabela, mas mudou uma coisa curiosa - e depois isso é um assunto para o Idec dar uma mergulhada - uma coisa que está sendo chamada de "platinização", porque o intercâmbio dos cartões mais sofisticados é mais alto. Então, os bancos começaram a pegar clientes que não tinham o perfil até então, porque nunca concederam, de Gold, Platinum, e começaram a entregar isso para o comércio. Quando esse cliente vai para o comércio, nós pagamos mais intercâmbio. Intercâmbio é o pedaço que vai para o banco. E aí eles, por exemplo... E eu acho que isso, para mim, é uma transferência de renda do mais pobre para o mais rico, porque o cara que tem o cartão simplesinho paga a mesma coisa que ele paga em um bar, em um restaurante, em qualquer estabelecimento pelo preço daquele que tem um cartão Platinum. Eu, por exemplo, tenho um cartão Amex, que me permite tomar champanhe no Aeroporto de Guarulhos, por quê? Pagando o mesmo preço que paga um portador de um cartão simples. Então, ele paga mais pelo produto para que eu possa tomar champanhe. Eu sou isento, inclusive de taxa no meu cartão. Então, além de mexerem nos vários bolsinhos, eles ainda promovem uma indecente transferência de renda ao meu ver, prejudicando quem ganha menos.

Aí nós vamos ver a concorrência no mercado de meios de pagamento. A taxa de cartão de crédito que o lojista paga é composta por uma coisa chamada intercâmbio, que é a parte dos bancos. Aí tem uma coisa que eles chamam de *fee* de

bandeira, que é o que cobra a Visa, a Mastercard, a Elo, as bandeiras, Rede, e tem, por fim, a parte da adquirente, que é o seu lucro mais os seus custos administrativos. Essa parte está exposta à grande concorrência, brigando porta à porta na ponta. Já na parte dos bancos de intercâmbio, a tabela não mexe, é a mesma, sendo que esse valor, que já foi de 50% da taxa cobrada ao comércio, hoje já beira 60%, sessenta e poucos por cento. Ou seja, a fatia do banco continua não só imutável sob o ponto de vista de taxa, mas com a "platinização", eles vão mordendo mais ainda.

O que acontece nisso? E, aí, explica a intervenção do Banco Central no cartão de débito: como essa parcela não está sujeita a concorrência, é quer, não quer... Sabe como é que é definido o intercâmbio, Senador? É uma negociação entre a bandeira e o banco, que quem paga somos nós. Duas partes negociam, a bandeira e o banco, e quem paga é o consumidor e o lojista. Aí falam assim: "Mas existe concorrência entre as bandeiras, ainda mais que temos bandeiras internacionais, como Visa e MasterCard." Só que, no Brasil, os cinco bancos são os maiores emissores dessas bandeiras. Como é que eles vão brigar com esse negócio? Não é muito mais fácil subir esse intercâmbio, "platinizar" e pôr o consumidor para pagar? "Vamos nós, aqui, continuar negociando entre nós dois, aumentamos esse intercâmbio e pagam a conta." Ou, se não aumentam, pelo menos não diminuem.

Curiosamente, é uma indústria que cresce todo ano - vinha crescendo 20% ao ano. Sempre cresceu pouco: 7, 8... Tudo que se sabe de escala é que isso reduz os custos. E a tecnologia também reduz custo. No intercâmbio não muda. A tabela não cai. O preço continua o mesmo.

Então, os preços que os lojistas vão pagar param de cair. Vai chegar um momento em que as adquirentes não terão mais margem para entregar, e o intercâmbio está fixado.

E no que isso é ruim? Porque, às vezes, também impede a entrada de novos concorrentes, porque, como o banco tem aqueles vários bolsinhos que eu falei, para mudar o negócio, ele muda na "platinização", ele muda na taxação, ele faz o cartão *free*, que daqui a pouquinho não será mais *free*, e isso prejudica as atuações das concorrentes não ligadas a banco, que são essas que promoveram a ampla concorrência no mercado.

E, aí, começam a fazer as mágicas. A PROTESTE aqui falou em mágica, e há muita mágica curiosa. Uma delas é a que o senhor pergunta. Há pouco tempo, grandes empresas aí, ligadas a isso, falaram assim: "Vamos acabar com o parcelado sem juros, porque o parcelado sem juros não existe. É uma enganação ao consumidor." Primeira coisa, não é verdade, porque o nome, "parcelado sem juros", que hoje é uma forma que o consumidor entende como aquele produto, de fato ele já foi sem juros, porque a lei, até o ano passado, proibia a diferenciação de preços. Ora, se o preço não pode ser diferenciado, aquele parcelado, de fato, era sem juros. O que não significa que ele fosse sem custo, porque o custo daquele parcelamento era distribuído para todos os consumidores, através dos preços.

O que... Meu colega do PROTESTE não está aqui. É um engano dele que a lei de diferenciar preço seja ruim. Às vezes, a defesa do consumidor pensa que é ruim. Não é, porque... De novo: quem pagava no crédito estava sendo beneficiado em relação àquele que pagava com dinheiro ou no débito. Quem é que normalmente paga com dinheiro no Brasil? O mais pobre. Então, quando você tem um preço médio, ele era igual, era obrigado a ser igual, e quem estava pagando essa conta era quem pagava com dinheiro, que é, normalmente, o mais pobre. Então, a medida foi muito boa.

Mas por que é que ela não avançou, em geral, ainda? Embora o professor aqui tenha citado os *sites* dos grandes vendedores - Magazine Luiza e outros -, em que há uma diferenciação clara de preços, porque há custos diferentes, no comércio, ainda há movimentos que precisam avançar.

Primeiro, nós temos pesquisa que mostra que o lojista tem medo de diferenciar preço e o consumidor não entender. Segundo, porque o pequeno não sabe se ele aumenta o cartão de crédito ou se ele diminui o preço, ou como é que ele faz os dois, porque, se aumentar o cartão de crédito, ele está prejudicando o consumidor e vai perder a venda. Ele não quer fazer. Se diminui, ele já está tão apertado, que fica com medo de fazer. Então, é um processo importante de acontecer.

Conversando com o Diretor do Banco Central, o Reinaldo Le Grazie, ele cobrou: "Mas por que vocês reclamam tanto que a tarifa dos cartões de crédito está alta e vocês não diferenciam, não cobram um valor menor em dinheiro?" Eu falei assim: "Olha, primeiro nós vamos ter que resolver a questão da segurança pública, porque, se eu receber em dinheiro lá no meu estabelecimento, eu vou ter um assalto, e vai sair muito mais caro." Aí ele questionou: "Mas por que você não cobra, então, no cartão de débito?" À época, foi dois dias antes de eles anunciarem que fariam tabelamento. Eu disse: "Olha, só porque, para tirar o dinheiro de uma conta para outra, vocês cobram..." As adquirentes, as empresas, estão cobrando quatro meses de Selic. Então, não posso falar que esse é um dinheiro à vista. Então, nós precisamos corrigir algumas coisas.

E o Banco Central avançou, a meu ver - e os bancos chegaram a publicar aí que foi uma agressão em mexer preços -, sobre o tabelamento, sobre a redução do intercâmbio, ou seja, a parte que o banco fica no cartão de débito.

Por que isso foi muito importante? Porque essa era uma negociação, como eu disse, entre a bandeira e o banco, definindo um preço que terceiros iriam pagar. E esse preço... "Ah, mas está interferindo no mercado." No mundo inteiro há essa intervenção. Na Europa houve essa intervenção, nos Estados Unidos há essa intervenção. Por quê? Se quem paga a conta não está no meio da negociação, o Poder Público, a autoridade, tem que entrar lá. E isso é bom, porque, a partir do momento...

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PAULO SOLMUCCI - Seria um passo seguinte.

Eu, diferentemente da PROTESTE, gosto de ajuste de mercado, de fazer as coisas mais suaves. Então, eu acho que o débito, caindo, com essa distância, e o comércio começar a diferenciar o preço do crédito para o débito, isso vai, de certa forma, pressionar, via mercado... E eu acho que nós não precisamos ter pressa nesses movimentos, porque existem muitos hábitos, seja do consumidor, seja da forma como o lojista se financia, seja de questões de segurança, que estão envolvidos nessa questão.

Então, eu acho que o Banco Central sabiamente ameaçou, porque, em algum momento, ele falou assim: "Olha, pode ser que a gente mexa no intercâmbio do crédito." E eu acho que, salutarmente, em algum momento... Eu espero que os bancos se autorregulem rapidamente e possam fazer algo mais confortável para o setor de comércio e para a sociedade.

Mas, de qualquer forma, o débito foi um avanço extraordinário, porque acho que nós temos que dar um tempo para entendermos os benefícios que virão. Primeiro, vai ficar barato para o Brasil. Se nós diminuirmos o dinheiro em circulação... O dinheiro é caríssimo, não é? Ontem eu estava com o Aldo Mendes, participando de um debate, e ele falou que o custo do dinheiro é tão caro, que, às vezes... Um especialista lá falou que pode chegar a 1% do PIB. Então, quanto menos houver dinheiro, melhor nós usarmos o crédito, tende a ser tudo mais barato. Nós vamos pagar menos imposto, para gerar emenda... Há a questão da segurança...

Então, eu acho que as mudanças têm que ser no ritmo que o Banco Central tem posto. Não podemos é achar que já fizemos o suficiente. E talvez a velocidade possa ser um pouquinho maior.

A velocidade de agora tem sido boa. Acho que houve uma procrastinação, nos últimos anos aí, não do Banco Central, mas das empresas, com vários movimentos, que atrasaram alguns avanços, como, por exemplo, de receber todas as maquininhas, as mesmas, os cartões de crédito. Isso onerava terrivelmente o comércio e, por consequência, o consumidor. E, aí, o senhor fez uma pergunta com relação também à questão do parcelado, porque, num primeiro momento, a indústria falou que iria acabar com o parcelado sem juros. E o comércio gritou - nós gritamos fortemente. Por quê? "Ah, não, mas nós vamos parcelar para o consumidor com transparência." Por que é que o comércio gritou?

Primeiro, faz parte de uma estratégia de *marketing* de cada negócio, o Brasil habituou-se a isso. Há gente que vende em dez, doze vezes, etc. Isso é uma coisa que o comércio quer manter.

Há uma coisa curiosa, Igor. Você não deve ter ficado inadimplente na vida, mas eu já. Então, se você perde crédito num banco desse, mesmo que você pague, você nunca mais restabelece esse crédito. Aí você tem que tomar o crédito em Magazine Luiza mesmo, no cartão dela, porque, mesmo que você tenha pago, você virou *persona non grata* ou um inadimplente em potencial. Na verdade, aqueles 50 milhões que têm problemas vão virar párias no mercado de crédito. Mesmo que a situação passada deles tenha se revertido, eles não vão nunca mais conseguir ser de uma categoria boa, nem que dê baixa, não apareça mais no cartório, porque eles guardam na memória deles, "aquele cara algum dia me deu trabalho". Aí você tem que recorrer a outras formas de crédito. Esses 50 milhões de que você falou não comprarão no comércio. E o comércio quer vender para todo mundo. Eu quero bancar o risco, às vezes, de algum consumidor que, eventualmente, não interessa aos bancos, mas a mim interessa.

Nós fomos radicalmente contra ao fim do parcelado sem juros, porque há uma série de implicações de estratégias de *marketing*, de posicionamento de risco, etc., que eu acho que o comércio precisa dominar.

Podem perguntar se não seria bom o consumidor poder parcelar direto, ele mesmo, na hora da maquininha. Seria lindo, maravilhoso, principalmente agora... Num primeiro momento, eles falaram: "Vamos acabar com o parcelado sem juros." Agora não, nós brigamos, "vamos oferecer uma segunda opção". Ótimo. É claro que, para qualquer opção do banco, com aqueles montes de pacotinhos, de bolsinhos, temos que ficar atentos, porque, às vezes, entram com um produto competitivo só para matar o outro e, quando o outro morre, acontece como diz o nosso colega Henrique: "Opa, o Dia das Mães chegou, aciona o produto e passa a cobrar o que era." Então, nós temos que ficar atentos, porque, às vezes, a oferta... Eu desconfio de quase tudo que vem de bondade de banco. Não é que eu tenha nada contra a existência dos bancos, mas os bancos no Brasil, na minha opinião, estão ausentes de concorrência. Essa ausência de concorrência está trazendo estragos enormes para a sociedade. Então, como eu sou sofredor dessa ponta e conheço bastante dos vários bolsinhos, em todo produto, eu

tenho medo, porque começa de um jeito e muda para outro. Você mata o concorrente. Entraram os bancos estrangeiros aqui, fizeram o que tinha que fazer, os bancos estrangeiros todos deram prejuízo no Brasil, agora volta o *spread* no Brasil de 2012, de 2014, que é hoje 23 pontos percentuais acima do que era, segundo mostra a Fiesp. Então, essa questão de acompanhar os bolsinhos é uma questão que nós precisamos olhar com muito cuidado. Temos que acabar ou restringir fortemente a verticalização dos bancos.

Aí falam assim: "Não queriam receber em dois dias?" E o senhor pergunta o que pode ser feito para melhorar para o lojista, que não prejudique o consumidor. Na questão do cartão de crédito no Brasil, o lojista tem até 40 dias para pagar. Ninguém pode ter ilusão de que isso é custo. Se o setor de comércio quer receber com um ou dois dias, alguém vai ter que pagar esse custo desse dinheiro, mais o risco, e trazê-lo a valor presente. Então, o comércio hoje já pode receber com quantos dias quiser; ele pode receber com um dia, com cinco dias, basta antecipar. Então, a questão não é se pagam em um dia ou dois dias, porque, se o consumidor paga com até 40 e não queremos mudar isso - isso está fora de discussão no momento -, a questão é: quem vai trazer, à opção do lojista, esse dinheiro a valor de um dia, dois dias? Pode ser uma antecipação com adquirentes, pode ser uma antecipação via banco.

A nosso ver, só esse recurso... Para o senhor ter uma ideia, um pequeno comerciante chega a antecipar um crédito que é garantido por esses *big banks*, que são superestáveis, superlindos, que têm um lucro muito maior que o resto do mundo, que são orgulho da Pátria em termos de rentabilidade... Eles antecipam dinheiro que eles mesmo garantem, às vezes, com 3,5%, 4% ao mês e, como destaca o nosso colega Igor, 50%, 60% ao ano. Aí vai para baixo toda a questão da balela da garantia, porque eles não estão preocupados com inadimplência, eles não estão preocupados com garantia, eles estão preocupados com oportunismo. O oportunismo deles é de ganhar mais nos juros. E eles ganham, dessa forma, com crédito que tem garantia deles mesmos, porque não há concorrência; porque não há possibilidade de nós pegarmos esses recebíveis e, por exemplo, dar para os meus fornecedores e ter mais prazo com meus fornecedores; pegar o dinheiro e sair da dependência do banco, ou, por exemplo, tomar dinheiro de um fundo ou uma empresa especial de crédito - de que o Banco Central e o Congresso estão discutindo a criação -, que poderá financiar os pequenos.

O avanço tem que ser no sentido de aumentar a concorrência e diminuir... A gente vai andando com gente chique e vai aprendendo umas coisas bacanas. Eu fui conversar no Cade, quando a gente foi questionar a verticalização, e o responsável perguntou: "Você quer acabar com a verticalização no banco ou quer uma *chinese wall*?" Eu falei assim: "Espera aí, que agora eu não sei nem o que eu quero, mas vamos lá. O que é *chinese wall*?" "É que dá para fazer um conjunto de limitações que restrinjam a liberdade desses sistemas de atuarem em todos esses bolsinhos de que você está falando. Talvez isso seja mais fácil e viável no curto prazo do que acabar com a verticalização." Eu disse: "Meu amigo, eu topo *chinese wall*, porque eu quero qualquer melhora, desde que a gente consiga colocar o Brasil numa agenda de Brasil novo, melhorando cada dia mais."

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Respeitando os consumidores.

O SR. PAULO SOLMUCCI - Os consumidores, os contratos, mas avançando.

Obrigado, senhores.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O nosso Relator tem um compromisso. Nós temos ainda o Dr. Maurício e o Igor. Se V. Ex^a conseguir ouvir... Se não, há as notas taquigráficas.

Dr. Maurício, por favor.

O SR. MAURÍCIO GODOI AMARAL LIMA - Serei breve para o Dr. Fernando também já conseguir ouvir a finalização da minha parte.

Há um problema no Brasil, que é a falta de "bancarização" do brasileiro. Esse que eu acho que é um dos maiores problemas, pensando na estrutura do sistema financeiro nacional. Hoje, pela última publicação que saiu do Banco Central, de 2016, por volta de 52% da população brasileira têm contas em bancos. Isso também acaba agravando algumas outras posições de crédito e assim por diante.

A gente vem com algumas medidas. Por exemplo, hoje, há a questão do cadastro positivo, da centralização da compensação dos boletos - eu não estou dentro do banco, mas eu pago minha água, minha luz, meu telefone em dia. A gente tem que se preocupar com isso. O Fernando e o Igor falaram dessa questão dos dados, para onde vão esses dados, quem vai fazer o gerenciamento, para que não tenha mais uma venda de produtos bancários dentro dessa nossa característica.

Então, acho que a gente tem que pensar no custeio não apenas do cartão de crédito, do cheque especial, e, sim, desde uma simples conta corrente básica. E o Banco Central já vem atuando bem nisso. Ele vem regulando ali a tarifa mínima que a gente tinha - antes a gente tinha livre comércio; depois, criam-se pacotes de tarifas.

Outro ponto que começamos a discutir hoje é que nós devemos levar tempo para essa própria formação que nós temos. Nós tínhamos o problema lá atrás, Dr. Fernando, do financiamento imobiliário, 1964, em que não existiam as regras. Criamos o direcionado. Depois, acabamos fazendo, mais recente, uma última sofisticação que foi o microcrédito, que é praticamente o crédito com o qual as instituições financeiras, como o Igor nos mostrou, dentro das cinco maiores instituições financeiras, acabam fazendo o papel social da instituição financeira, fazendo a concessão do crédito para brasileiros. Então, essa nossa discussão só deve nortear mais nesse sentido de redução de taxas.

A respeito das perguntas, vou responder de forma genérica, bem rápida.

A gente tem aqui a falta, por exemplo, de "bancarização", a gente tem que criar a câmara de compensação, boleto registrado, cadastro positivo, cadastro negativo, o *big data*... Hoje a gente fala muito do *big data*, inteligência artificial. A gente tem que utilizar tudo isso em prol dos nossos consumidores e de nós, usuários. Que seja muito bem criado e que seja muito bem regulamentado e muito bem ajustado com quem vai ficar isso.

A gente também não pode esquecer que, dentro disso, cada um paga aqui a sua tarifa, a sua anuidade, dentro dos seus respectivos cartões, que é o que lhe dá o benefício da milhagem. E é um outro mercado em que a gente tem que ficar bem de olhos abertos, porque hoje a gente tem um mercado secundário de milhagem, com dois, três... O pessoal do Idec e da PROTESTE devem conhecer bem mais do que eu. A gente tem aí venda entre usuários de cartão de crédito, fazendo dinheiro na emissão de novas passagens e transformando uma operação de crédito em operação de dinheiro. E isso acaba trazendo alguns outros transtornos futuros aqui para a gente poder montar essa discussão. Com vencimento, por exemplo, de milhagens, em que cada bandeira, cada banco, cada cartão, cada perfil tem um xis percentual - um para um, dois para um, cinco, seis, sete, oito, nove... Isso que determina, associado ao que o Paulo comentou, que a gente, esperando o avião, possa ter uma sala reservada só para a gente, com internet, tomando champanhe, ou, de repente, que a gente mal vá conseguir pagar o estacionamento com o cartão de débito, como antigamente.

Então, o custo de pagamento para o estabelecimento acho que é um outro ponto para que a gente possa assegurar esse processo de diferenciação de produtos. Isso me preocupa bastante, e principalmente aos nossos amigos de PROTESTE e Idec. Eu sou de varejo: por exemplo, hoje eu tenho que ter três preços em cada um dos meus produtos, porque o Código do Consumidor determina que, para eu poder fazer a venda de um produto, o preço tem que estar estampado, que é o que o Paulo coloca.

Então, a gente tem que pensar em diversos fatores, principalmente da educação financeira, pois a gente não conhece taxa de juros, a gente não conhece como funciona uma intermediação financeira. E nesta questão, por a gente não conhecer, a gente acaba buscando o que está mais fácil.

Eu não tenho conta no banco ou tenho uma conta poupança no banco e me deram um limite de R\$100, mas eu preciso ir ao supermercado ou ao "atacarejo" - que a gente tanto ouviu agora nesse período pós-crise, que lançaram bastante os seus cartões próprios - e eu preciso fazer uma compra de R\$1 mil para minha família, e acabo passando a operação de cartão de crédito. Por isso que a gente vê esses juros absurdos que nós temos dentro das operações, dos *labels* próprios, marcas próprias. Então, a gente tem que trazer o brasileiro para dentro do sistema financeiro brasileiro, o Sistema Financeiro Nacional, mostrando o que é uma taxa de juros; mostrando qual a diferença de um cheque em caráter especial, porque hoje o cheque especial faz parte do salário do brasileiro.

O crescimento - para a gente poder associar junto com o Igor, que mostrou um número bem importante - do consignado foi muito bem regulamentado por aqui; pôde até utilizar o Fundo de Garantia como forma de garantia. Então, aquele número expressivo de quatrocentos e poucos por cento, 430%, é bem relevante para o brasileiro. Eu acho que o crédito consignado é o crédito que está muito próximo do preço justo ali, pensando em custo *versus* inadimplência de uma operação, que é ao que deveria chegar os nossos níveis de cartões de crédito. Eu acho que o nosso cartão de crédito deveria estar ali muito próximo da taxa de juros dos nossos consignados, que são dívidas mais baratas e mais de longo prazo.

Também, a gente não pode esquecer que, dentro de tudo isso, há as questões que acabam nortear a nossa questão financeira. Então, a gente tem que pensar muito em buscar os nossos concorrentes, ver quais são os bancos com que nós temos relação. Por exemplo, aqui dentro mesmo, a gente pode ver que a maioria deve ter conta nos cinco maiores bancos, mas só opera em um ou dois bancos. Então, esse nível de concorrência tem que ser mesmo aumentado.

Porém, ressalto mais uma vez a minha preocupação em entender como essas *fintechs*, como essas outras operadoras, esses outros meios de pagamento estão entrando na nossa economia, no nosso Sistema Financeiro Nacional de forma adicional, paralela às regulamentações de CVM ou Banco Central, dependendo de onde eles acabam entrando, para que a gente não construa uma concessão de crédito inicialmente mais barata, porém uma carteira de crédito mais inadimplente, que essa carteira de crédito possa ser vendida, como o Paulo mesmo comentou, por uma instituição, através dos FIDCs,

das antecipações que nós temos, e que a gente possa ter um outro problema que é dentro do próprio Sistema Financeiro Nacional. Isso vai contribuir ainda mais para as nossas elevações de taxas de juros.

Acho que vocês puderam acompanhar aí, semana passada, nós tivemos um banco que quebrou, o banco Neon, cuja parte de meios de pagamento foi incorporada pelos Bancos PAN e Votorantim - não sei se vocês conseguiram acompanhar esse movimento -, que, por sinal, pela pesquisa que o Idec fez, é o banco que tem a maior taxa de juros, chegando a 1.000% anual.

Então, este ponto eu acho que a gente tem que discutir bastante: como normatizar a entrada dessas instituições financeiras que estão trabalhando às margens do que a gente tem.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Maravilha.

Agradeço a V. Sª e passo a palavra, então, ao Dr. Igor Rodrigues Britto.

O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO - Senador Ataídes, eu vou ser muito breve, porque eu gostaria que o Senador Fernando tivesse tempo de ouvir as respostas.

E aí, Senador Fernando, eu vou juntar todas as suas perguntas, para eu poder dar uma única resposta.

Veja, no que diz respeito às ideias das propostas de parcelamento ou à possibilidade de dar descontos no pagamento à vista, há um problema que precede isso: a assimetria de informação e a não educação dos consumidores sobre crédito. Pelo que a gente viu aqui, nas apresentações anteriores, essas medidas não encontram resultados, porque a fala "crédito sem juros" ou "parcelamento de juros" é uma publicidade enganosa, porque ela faz o consumidor entender que não há custo, porque ele pensa: "Não há juros, então não há custo." É falso. Há custos por trás que são repassados ao preço dos produtos. Então, o consumidor necessariamente vai pagar mais, achando que está pagando menos. E, na medida em que nós não temos uma política de educação para o crédito, para evitar o endividamento - e é um papel do Estado fazer isso -, eu digo para o senhor, Senador: o Idec e as entidades privadas sem fins lucrativos de defesa do consumidor fazem um esforço hercúleo para poder educar seus associados e seus consumidores. Em todos esses processos educativos, é notório que as pessoas não têm dimensão de que o parcelamento, a compra a crédito parcelada, o não pagamento das suas faturas totais... Eles realmente pensam que é um benefício, e não um enforcement.

Veja, Senador Fernando, que, antes dessa problematização, nós temos uma premissa anterior: por que razão consumidores que têm 100% do seu salário, da sua receita, microempreendedores, com sua renda totalmente comprometida por crédito, ainda recebem crédito? Por que um banco empresta para uma pessoa que está totalmente comprometida? Ela não tem condição de pagar; ela ainda recebe crédito. Ela recebe isso, porque são práticas violadoras da boa-fé; não é uma prática de boa-fé. Os consumidores são levados ao superendividamento para que aumente o retorno das instituições financeiras.

Então, na medida em que os consumidores não têm educação sobre o crédito - e deveriam receber, porque é papel do Estado fazer isso -, os consumidores não têm informação, eles são facilmente enganados por essas ofertas falsas de crédito sem juros, de parcelamento sem custo. Então, essa publicidade de crédito irresponsável encontra um campo fértil para uma venda fácil e para o engano dos consumidores, na medida em que nós temos uma população sem educação de crédito. E é isto que nós precisamos aprender demais, Senador Fernando, com os outros países: como eles operam os cartões de crédito. Essa diferenciação de pagamento não existe em nenhum país, porque ela não é necessária. Isso acontece no Brasil porque as pessoas são desinformadas, não são educadas.

E aí, quando a gente diz educadas, por favor, não nos interpretem como se fosse um ônus do indivíduo; não é um ônus do indivíduo. É um ônus do Estado educar os consumidores. É ônus das instituições privadas educar os consumidores. Então, há um desserviço das instituições financeiras e de mercado ao deseducar os consumidores a respeito disso. É por isso que essas medidas não vão encontrar solução, não vão encontrar efetividade.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. Sª.

Passo a palavra, então, ao nosso Relator.

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/PMDB - PE) - Sr. Presidente, Sr.s e Srs. Senadores - já tiveram que se ausentar -, nossos convidados, primeiro, uma palavra de agradecimento. Acho que nós tivemos aqui uma boa audiência pública, com informações de fato muito relevantes para o propósito desta Comissão. E tivemos algumas sugestões, algumas ideias, digamos, interessantes. O propósito nosso é de fato que, ao final do nosso relatório, possamos apresentar um conjunto de sugestões que possam vir a ser implementadas pelos órgãos reguladores.

Eu destaco aqui, rapidamente - já para não me alongar muito -, alguns pontos que considerei relevantes das diversas apresentações que foram feitas pelo Igor, pelo Henrique, pelo Paulo e pelo Maurício.

Eu acho que fica evidente para todos que acompanham esta Comissão que, de fato, nosso setor bancário brasileiro é excessivamente concentrado. E nós temos aí, como o Paulo observou bem, talvez de olhar também a verticalização desse setor. Acho que aí há um desafio. As informações que nos chegam mostram que a concentração pode explicar alguma coisa, mas pode não explicar tudo, porque países que têm um setor bancário tão concentrado quanto o Brasil não convivem com taxas tão abusivas, tão extorsivas como as com que estamos convivendo, no que diz respeito ao cartão de crédito e ao cheque especial.

O Igor trouxe os números, o que eu acho que deu aquele choque que a gente precisaria ter. A gente já tinha essas informações em debates anteriores lá na CAE (Comissão de Assuntos Econômicos). As taxas médias de cartão de crédito no Brasil estão rodando aí em torno de 430%, e a segunda maior taxa aqui, na América Latina, do Chile, em torno de 43%. Então, ele deu esse choque, mostrando que há um espaço muito grande para se promover uma série de aprimoramentos, de alterações, seja através de resoluções, seja através de iniciativas legislativas. Que a gente possa ter um marco legal melhor, que permita maior concorrência e que permita, conseqüentemente, reduzir esses juros, contra os quais a sociedade brasileira expressa sua indignação, a sua revolta a sua crítica, mostrando que é preciso, portanto, mais controle, mais fiscalização por parte dos órgãos reguladores.

Eu aqui destaco uma iniciativa que já foi tomada pelo Senado: a aprovação do papel do Cade em harmonia com o Banco Central. Assim que essa matéria merecer priorização na Câmara e for aprovada, nós vamos ter uma atuação muito mais, digamos assim, incisiva do Cade para coibir essas práticas concorrenciais abusivas, que se verificaram aqui em diversos testemunhos que foram dados sobre a utilização do cartão de crédito e do cheque especial. Portanto, o Cade poderá, quem sabe, Paulo, evitar essa combinação de propostas, de preços, de ofertas de serviço, que estão proibidos em outros setores da nossa economia. E a gente não pode mais tolerar que isso continue ocorrendo numa indústria importante sob, digamos assim, o biombo da autorregulação. Quer dizer, é autorregulação mesmo ou isso tem outro nome, como aqui foi sugerido pelo Paulo e também pelo Henrique nas suas apresentações?

Eu, na realidade, também acho que aqui nós tivemos acesso a algumas estatísticas, mostrando que é importante ampliar a oferta de crédito. O Brasil cresceu o crédito em relação ao PIB. A gente verificou na apresentação também do Igor, trazendo esses dados e dizendo que o Brasil tem aí o volume de crédito em torno de 50% do seu PIB; e outros países mais maduros, como Estados Unidos, Holanda e tal, em torno de 150%, ou seja, três vezes mais. Portanto, é importante ampliar a oferta de crédito.

Depois, ele traz o dado, através do filmezinho, de que precisamos evitar o superendividamento, mostrando a pessoa que toma mais do que 120% da sua receita, mostrando a necessidade de limites para que as pessoas possam tomar esse crédito. Eu não sei se o problema está aí nos 120%, porque, quando você fala de um crédito imobiliário, você está tomando sempre muito mais do que a sua receita, vai amortizar esse crédito, digamos assim, ao longo do tempo para poder você ter a sua casa, adquirir o seu veículo... Eu não sei se o problema está no limite dos 100%, mas, com certeza, nós tivemos aqui também a necessidade da educação financeira. Quer dizer, evitar a questão do superendividamento e a prática abusiva de estímulo à tomada de crédito quando você já não tem mais a condição de verdadeiramente ter a poupança necessária para fazer face aos seus compromissos financeiros, sobretudo de curto prazo, para as necessidades mais essenciais, as necessidades mais básicas da vida do cidadão.

E, finalmente, eu acho que uma contribuição importante do Henrique, que eu gostaria também de destacar, é a questão do cadastro positivo. Eu acho que é importante. É um passo importante, mas ele chama atenção com relação a esse cadastro positivo, ou seja, você disponibilizar informação para melhorar a concessão de crédito ou diminuir a questão da inadimplência, do risco. Há uma série de outras coisas que a gente precisa também aprimorar - a questão da execução de garantias - para poder você, de fato, ir reduzindo esses *spreads* bancários, que são muito excessivos; o tempo também que você leva aqui no Brasil para poder, digamos, realizar a sua garantia. Há estatísticas que nos chegam que mostram que no Brasil a nossa legislação é terrível para quem tem que haver, materializar a garantia dada. Demora, do ponto de vista temporal, três anos mais do que em outro país mais próximo aqui do Brasil. Então, há problemas também nessa área, para os quais a gente tem que estar sensível para poder promover, digamos assim, mudanças na legislação.

Mas eu acho que o que o Henrique trouxe aqui que merece a nossa consideração é: fazer agilizar a lei de acesso e proteção de dados. Essa matéria foi votada, semana passada, na CAE, um relatório do Senador Ricardo Ferraço. E isso vai a Plenário; nós deveremos estar votando isso brevemente - não sei se até hoje ela poderá entrar em pauta no Senado. E que ela possa ir para a Câmara, para que o cadastro positivo não fique solto e haja, portanto, alguns instrumentos para podermos, digamos assim, melhorar essas iniciativas.

Portanto, Sr. Presidente, eu encerro aqui essas breves considerações, parabenizando V. Ex^a e a Comissão pela abertura desse primeiro painel. Acho que foi um painel muito rico e, a partir das contribuições - isso está tudo gravado -, as nossas assessorias vão pegar todas as contribuições dos relatórios que foram entregues, porque em cima dessas apresentações é

que nós vamos fazer as perguntas, as indagações nos painéis seguintes, para que a gente possa fazer uma evolução das contribuições e, ao final, no último painel, a gente poder de fato ouvir os órgãos, o Banco Central, o Cade, o Ministério da Fazenda, para que a gente possa ter o compromisso desta Casa e o compromisso dos órgãos do Poder Executivo para que a gente dê uma satisfação à sociedade brasileira.

Respondendo a nossa ouvinte, que está nos acompanhando pela internet, o propósito desta Comissão não é proteger ninguém. O propósito desta Comissão é dar uma resposta a uma situação que a sociedade identifica como uma coisa que precisa ser endereçada e que precisa ser tratada com o devido cuidado, com o devido respeito, com a devida atenção. Não é possível o Brasil conviver com essa situação de juros abusivos, eu diria extorsivos. Como ela mesma salientou, está-se cobrando mais do que agiota. Se o agiota é crime, há determinados produtos no sistema financeiro... Aqui a gente quer fazer um registro: de fato, o volume de crédito no Brasil ultrapassa R\$3 trilhões. Esses dois produtos aqui a que nós estamos nos referindo são alguma coisa como R\$160 bilhões. Então, é uma fração disso. Mas mesmo sendo uma fração, não se pode permitir que esse mercado que mexe com tantos brasileiros... São milhões de brasileiros que utilizam cartão de crédito e cheque especial. Eles não podem estar sujeitos a práticas abusivas dos preços desses produtos.

Eu encerro as minhas considerações dizendo que nós estamos, portanto, com essa disposição de produzir uma discussão, um debate e, ao final, um relatório que possa indicar luzes e caminhos para que as nossas autoridades, tanto no Poder Legislativo quanto no Executivo, possam dar uma resposta satisfatória a essa manifestação da sociedade brasileira.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço V. Ex^a, Sr. Relator. Os senhores, nossos convidados, puderam perceber a competência que é peculiar - eu tenho dito isso aqui, e não me canso de dizer - ao nosso Relator.

É claro que aqui nós vamos nos debruçar - não é, Sr. Relator? - sobre as notas taquigráficas, utilizando os nossos assessores, principalmente da área econômica, porque é um assunto de imensa relevância.

Se V. Ex^a já está atrasado para o seu compromisso, queira se retirar. É um prazer ter estado aqui com V. Ex^a. (Pausa.)

Dando sequência, se eu fosse fazer aqui alguns comentários sobre o que eu ouvi dos senhores, nós teríamos que demandar aqui um bom tempo. Mas eu vou fazer só um breve relato de coisas que realmente me chamaram muito a atenção. Volto a ratificar que nós vamos nos debruçar sobre as notas taquigráficas, porque hoje, Dr. Igor, nós tivemos realmente uma verdadeira aula sobre o que está acontecendo com os nossos milhões de consumidores, um negócio que, em 2017, gerou na nossa economia R\$1,360 trilhão, se é que eu não estou errado, salvo melhor juízo. Então, aqui, para mim, hoje foi, realmente, uma grande aula.

Algumas coisas aqui me chamaram a atenção: a história da verticalização e da concentração é fato. É fato e, para mim, é o motivo maior. Onde não há concorrência, faz-se o que quer. Eu sou empresário e atuo em vários segmentos da nossa economia. Então, eu percebo que, se não há concorrente, vamos então botar o preço que achamos que é melhor para o nosso negócio. Surpreende-me muito, muito, o Cade. Eu fui Presidente da CPMI da JBS. O nosso Cade viu, assistiu e sei lá se contribuiu com o cartel da proteína animal no nosso País, e nada fez. E o desastre está aí. Esse grupo JBS/J&F, o maior fornecedor de proteína animal do mundo, de repente foi à insolvência total. Então, espero que doravante o Cade venha a funcionar.

Também ouvi aqui do Dr. Paulo sobre essa carteira que existe hoje de recebíveis, aproximadamente R\$900 bilhões. Eu vou até checar esse número, porque eu acredito, Dr. Paulo, que seja até mais. Imagine esses R\$900 bilhões, conforme V. S^a colocou, se essas empresas pudessem negociar essa megacarteira que elas têm com outros bancos, internos e externos, para melhorar os seus negócios, investir nos seus negócios, para gerar mais emprego e renda no nosso País. No entanto, esse dinheiro está parado na mão de cinco bancos.

Outra coisa que me chama também muito a atenção: o Dr. Ivo falou sobre o consignado. No consignado, o risco é zero vezes zero. Mas o *spread* - que hoje é 39,6%, o maior do mundo, perdendo tão somente para Madagascar, que é uma ilha - sobre o consignado é 4,5 vezes maior do que em todo o mundo. Então, para a gente ter uma noção do todo, para mim basta o consignado. Também me chamou muito a atenção.

Eu vejo essa recessão com a qual nós estamos a conviver, essa crise que nós estamos vivendo há mais de três anos no nosso País. Nós não podemos deixar de culpar esse cartel do sistema de cartões de crédito no País. Por quê? Porque uma vez com esse juro exorbitante e criminoso, evidentemente, inibe-se o consumo. Inibindo o consumo, as indústrias, então, deixam de produzir. Deixando de produzir, vão deixar de gerar emprego e, obviamente, de gerar renda no nosso País. Também foi falado aqui sobre o problema da educação financeira do nosso povo. Muito importante. Nós sabemos que um pai de família... Hoje nós temos um desemprego enorme no nosso País, que não é de 13 milhões de brasileiros. Eu

venho da contabilidade, do Direito Tributário, e eu tenho brigado com o IBGE, com essa história da PNAD Contínua. Nós não temos 13 milhões de desempregados no Brasil. Isso é mentira! Prova disso é que, quando o Dr. Paulo Rabello assumiu a Presidência do IBGE, eu tive algumas audiências com ele e falei: "Dr. Paulo, isso não procede." Ele criou então, através da PNAD contínua, uma outra metodologia, que é do subdesemprego. Usando esse termo, ali chega muito próximo da realidade, que hoje, na estatística da PNAD Contínua desse subdesemprego, é algo em torno de 26 milhões de brasileiros, mas ainda não é a realidade. Quando você vai para os nem-nem, que nem trabalham e nem estudam, você chega próximo de 35 milhões de brasileiros desempregados no nosso País hoje. Então, esse número de 13 milhões é só para inglês ver. É só através da carteira assinada, do Ministério do Trabalho, do Caged. Então, nós precisamos educar os nossos consumidores, sim. Mas existe uma coisa muito interessante em toda essa história, que é a necessidade. Um pai de família desempregado, com um cartãozinho na mão, acorda de manhã sabendo que não tem o arroz e o feijão para botar na mesa para os seus filhos, sabendo que não vai conseguir pagar a fatura no dia do seu vencimento... Qual é o pai de família que não vai lá no supermercado comprar? Qual? Então, nós precisamos educar os nossos milhões de consumidores, mas nós sabemos desse fator necessidade, que também muito me preocupa.

Eu agradeço profundamente ao Dr. Henrique, ao Dr. Paulo, ao Maurício, ao Igor, mas eu queria só fazer uma pergunta que está aqui mexendo comigo. Eu estou há um ano Presidente da Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle e Defesa do Consumidor do Senado Federal. No ano passado, a CPMI da JBS me tomou muito tempo. Eu cheguei a imaginar que os nossos milhões de brasileiros estivessem realmente sem pai e sem mãe neste grande Brasil, mas hoje eu tenho a mais absoluta certeza, sem ouvir o instituto IDV - mas nós vamos ouvi-lo, eu tenho certeza de que nós vamos ouvi-lo -, eu percebi que os nossos consumidores têm representantes sim, e competentíssimos, através da Unecs, da PROTESTE, do Idec. A pergunta que eu faço aos senhores é a seguinte: quais são os fatores preponderantes que levaram os senhores a não terem sucesso no combate a esse crime dessa cobrança de taxa de juros há longa data em nosso País? Me perdoem se eu estou sendo muito contundente, mas quais foram os fatores que fizeram os senhores, tão competentes como eu vi aqui, não terem tido êxito? Eu poderia ter a resposta?

O SR. PAULO SOLMUCCI - Vou arriscar, viu, Senador? Resposta de dono de botequim sempre merece... Primeira coisa, na questão do cartão de crédito, a regulamentação só surgiu com a lei aprovada em 2013. Então, de 2013 para cá é que também começa a se descortinar todo esse processo. Há pouco tempo, o senhor podia conversar com qualquer pessoa e ninguém sabia o que era intercâmbio, o que era *fee* de bandeira. Essas coisas não eram transparentes para a sociedade.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO. *Fora do microfone.*) - Nem para os senhores?

O SR. PAULO SOLMUCCI - E nem...

(Interrupção do som.)

O SR. PAULO SOLMUCCI - ... de informação (*Fora do microfone.*) porque nem o Banco Central tinha essa informação, porque o Banco Central não era regulador, então ele não se debruçava sobre isso. O Cade, como nunca tinha sido provocado, também não tinha *expertise* nessa área. O Conselho Monetário Nacional também não era regulador. Então, há um avanço importante, que foi submeter essa indústria à regulação. O senhor imagina: o senhor citou aí o número de R \$1,3 trilhão; R\$1,3 trilhão estava na mão de duas organizações apenas, que eram a Cielo...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Visa e Master?

O SR. PAULO SOLMUCCI - Não, Visa e Master são as bandeiras, mas no Brasil são a Cielo e a Rede, sem nenhuma regulamentação. Então, não adianta você brigar com algo se você não tem nem o parceiro da briga. Agora nós temos o Banco Central vigilante; temos o Cade, como o senhor provocou aí, com potencial para fazer a diferença. Essa é uma questão.

No que diz respeito à organização do nosso setor, a Unecs existe há três anos. Então, é uma entidade recente. A gente viu a impotência de atuação solitária, cada uma das entidades fazendo sua briga solitária. Nós nos unimos há três anos e, a partir daí, nós começamos a dar trabalho. Nós entramos com uma ação no Cade. A primeira instituição a questionar a verticalização, e acho que inclusive a única - depois acho que houve alguma - foi a Unecs. Nós entramos, fizemos um estudo sobre isso. Estudos nessa área são caros. Até para financiar isso, você precisa da união de vários.

Então, eu acho que o processo é recente, mas a velocidade não é desanimadora, não. Acho até que esta Mesa mostra tudo isso. Acho que temos muito a conversar com PROTESTE, com o Idec. Vou deixar inclusive meus cartões com vocês, para vocês nos instruírem mais ainda.

Mas o mais importante que eu vejo nisso é que o brasileiro acordou. Ele acordou para uma necessidade de construir um Brasil novo de um jeito diferente. Acho que 2013 mostrou que a gente não estava só insatisfeito com impostos, não. A gente estava insatisfeito com toda a questão de produtos e serviços no Brasil. Nós precisamos endereçar a questão da produtividade, nós precisamos levar preço melhor ao consumidor. E isso nós só vamos levar se tirarmos essas amarras todas, sejam elas regulamentações malfeitas, sejam verticalizações que impedem a concorrência. Então, acho que é um momento novo, um governo também mais receptivo a esse tipo de discussão, um Congresso também mais atento, mais pressionado pela sociedade.

Aproveito para agradecer ao Maurício, que se colocou à disposição para trocarmos ideias; agradecer ao senhor, pela iniciativa e pela oportunidade de estarmos aqui; e aos colegas Igor e Henrique.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço, Dr. Paulo.

O Idec já está há 30 anos. Ele é novinho, tem três anos. Então, estou satisfeito com a resposta. E o Idec? O PROTESTE? (Risos.)

O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO - O Senador Ataídes faz uma pergunta extremamente complexa.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Onde o Legislativo errou? Por favor, pode colocar onde nós também estamos errando no Congresso Nacional. **O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO** - Olha, Senador, há questões estruturais. Eu tenho certeza de que não vou conseguir responder sua questão a contento, porque é uma pergunta talvez das mais estruturais que a gente poderia falar sobre a história recente do Brasil na defesa de direitos, e também na conquista de interesses legitimados.

Eu posso lhe dizer o seguinte: se a gente analisar isso sobre um pano de fundo maior, a disputa dos consumidores especificamente com o mercado financeiro e as instituições financeiras é a disputa da construção do direito do consumidor no Brasil. Então, os 30 anos que vão se completar de legislação de defesa do consumidor - o CDC é de 1990 -, é uma história de disputa de direitos. Assim que o Código de Defesa do Consumidor entrou em vigor, as associações e as entidades organizadas do mercado financeiro entraram com uma ação de inconstitucionalidade contra o Código de Defesa do Consumidor. Quando os senhores estavam aqui debatendo a criação do Código de Defesa do Consumidor, foi embaixo de muita resistência das instituições financeiras para que ele fosse aprovado. Essa lógica da verticalização e da concentração é, talvez, um pilar dessa resposta.

Nós somos 220 milhões de consumidores, aproximadamente, contra cinco grandes instituições financeiras - digamos assim -, 45 instituições financeiras no total. Entretanto, como nós vimos hoje, essas instituições financeiras se organizam em uma reunião, em uma sala de reunião. Como se organizam 220 milhões de brasileiros, com instruções educacionais diferentes, com oportunidades diferentes, estando em classes diferentes?

As entidades de defesa do consumidor... O senhor convidou as duas maiores entidades privadas de defesa do consumidor, o Idec e a PROTESTE, mas nós temos também todo um sistema nacional de defesa do consumidor, os PROCONs, o Ministério Público, etc. A organização dessas entidades também é uma organização bastante complexa, porque nós estamos representando uma categoria de consumidores indetermináveis. Nós não sabemos, efetivamente, quem são as pessoas que nós representamos. O Idec tem uma dezena de milhares de associados; a PROTESTE também. Mas é claro que, pelo Código de Defesa do Consumidor, essas entidades privadas representam toda a categoria de consumidores.

A organização da defesa do consumidor é algo que vem sofrendo também constantes ameaças. É por isso que a defesa do consumidor no Brasil é um direito fundamental: o Estado promoverá, na forma da lei, a defesa do consumidor. Então, nós temos aí o pilar público ausente dentro dessa discussão. O senhor veja, a sua pergunta é muito forte, Senador, porque veja, nesta mesa nós só temos entes privados. Todos nós somos entes privados, e esses entes privados têm uma demanda certa ao Poder Público: que se apresente dentro dessa lacuna de poderes fortíssimos para que nós possamos sentar à mesa na construção das grandes políticas públicas no Brasil. Muitas dessas decisões tomadas dentro da normatização que o Estado, que o Poder Público faz, eu tenho certeza...

Esses dados aqui da defesa do consumidor... Porque nós temos dois... Isto é importante: nós temos produções de conhecimento de portas diferentes. A união dos comerciantes apresenta um conhecimento importantíssimo na perspectiva do que ele sofre, nós apresentamos outro conhecimento numa outra perspectiva e as instituições financeiras têm uma perspectiva diversa. O que nós pleiteamos? Que essa perspectiva dos consumidores, assim como a Unecs provavelmente busca essa batalha, que é a perspectiva dos comerciantes dentro do mercado financeiro, seja apresentada. Esse empirismo que nós apresentamos, esse dado, essa interpretação de dados que nós apresentamos tem que sentar à mesa nas grandes discussões.

O que o Senado faz agora, neste momento, com esta CPI, Senador, é brilhante, porque nós inauguramos... Veja: é o inverso de como a política pública no Brasil é tomada, porque aqui o Senado chamou antes os afetados, para ouvir e fazer o diagnóstico. As políticas públicas no Brasil não são feitas a partir do diagnóstico, da fonte do conhecimento certo, do povo, daquele que representa o povo, daquele que representa, às vezes, a classe empresarial, que está oprimida dentro desse processo. É, às vezes, o inverso. Você ouve os bancos - "Quais são seus problemas? Quais são suas demandas? O.k. Então, acertado." -, para, depois, a gente batalhar para fazer a análise do impacto regulatório. Ou seja, depois a gente aparece para gritar, para lutar, para fazer essa análise do impacto regulatório.

Então, bom, o Senado faz, neste momento, o caminho inverso, que é o caminho positivo, e aí, talvez, eu tento, minimamente, responder à sua difícil questão.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Os bancos e essas companhias de cartões de crédito têm dado aos senhores a oportunidade de sentarem e discutirem o assunto? Têm?

O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO (*Fora do microfone.*) - As instituições?

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É.

O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO - Vou deixar o Henrique...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Não, Henrique?

O SR. HENRIQUE LIAN - Não; infelizmente, quando o Poder Público proporciona a discussão, nós todos nos sentamos. Individualmente, há uma relação de negociação e de judicialização, que é tudo também que a gente não quer, porque só delonga a solução de problemas e aumenta o custo, aumentando a falha de mercado nesse relacionamento consumidor/marcas.

Mas, respondendo globalmente à sua pergunta sem repetir os meus colegas de Mesa, com os quais eu, evidentemente, concordo, eu destacaria três aspectos. Um aspecto mais óbvio é o da criatividade do mercado. Então, só para ficarmos no campo do cartão de crédito, a cada dia produtos novos com nomes novos, com uma nova combinação de agentes trabalhando conjuntamente, com regras que só valem para aquele produto. Então, cada produto, uma regra, e aí, evidentemente, a regulação vem *a posteriori* e defasada em relação à inovação do mercado. Esse é um primeiro aspecto.

O segundo aspecto - eu vou para os aspectos mais difíceis agora - é a questão da efetividade da regulação. A nossa lei consumerista, o Código de Defesa do Consumidor, está entre as melhores do mundo. Eu mesmo citei aqui uma das vitórias da PROTESTE conseguindo uma resolução do Banco Central determinando que as instituições financeiras revelem não apenas a taxa de juros, mas o custo total do financiamento, que engloba aquelas outras taxas.

Pois bem, ficando só nesses dois diplomas, nem o Código de Defesa do Consumidor, nem uma resolução tão simples quanto a do Custo Efetivo Total são, de fato, respeitados no dia a dia. Então, há uma capacidade legislativa do Estado que, evidentemente, vem depois do fenômeno social que lhe deu origem, mas a capacidade de fazer aquilo que o Direito anglo-saxônico chama de *enforcement* é muito menor do que a da criação legislativa. Você consegue criar bons diplomas, mas não consegue fazer com que eles de fato efetivem o que exige fiscalização e punição rápida, não judicialização dessas relações.

Então, creio que temos um problema de *enforcement* seriíssimo: o princípio do Direito Constitucional é direito fundamental, mas não é respeitado como tal, é direito da ordem econômica - art. 173 - e não é respeitado como tal. Se em cada caso de desrespeito nós levamos cinco anos de discussão e chegamos até o Supremo, porque é matéria constitucional, a inovação do mercado vai sempre se superar à capacidade de *enforcement* do regulador.

E o terceiro elemento, desdobrando o que o Igor colocou muito bem sobre a educação, a conscientização do consumidor, é que não é só falta de educação financeira que nós temos no Brasil, mas é falta de consciência de classe enquanto consumidores, e não tem nenhum marxismo nesta minha fala. Você está... Quem primeiro chamou o consumidor de uma classe foi o Presidente Kennedy, que, na década de 60, fez um discurso dizendo: "Somos todos consumidores." E a cada dia - não é, Igor? - em que a gente debate com os setores específicos, os setores são resistentes ao nosso argumento no que se refere a eles, mas, quando a gente cita outra relação de consumo - "Você tem problema com a sua operadora de TV ou celular?", "Você tem problema com o seu banco?" -, todo mundo tem um problema com alguém, e, num mundo interconectado, onde os dados são a moeda da economia, todo consumidor é também um produtor. Então, a gente vive num mundo de *prosumers*, onde todo mundo tem algo a oferecer e tem algo que precisa tomar. Então, talvez seja mais um papel do Legislativo, como se ele tivesse poucos, ajudar a construir no Brasil uma consciência de que todo indivíduo - os Senadores, o funcionário da PROTESTE, do Idec, o banqueiro, o grande empresário - é também consumidor.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O Igor colocou muito claramente aqui que o Poder Público está ausente. Nós vamos ouvi-los. Nós vamos ouvi-los.

O Cade - o Dr. Paulo colocou que tem até ação em andamento - e a Comissão de Valores Mobiliários, nós também temos que chamá-los para conversar. Enfim, eu...

O SR. PAULO SOLMUCCI - Uma pergunta que o senhor fez aqui foi se nós somos chamados. Nem chamados, nem quando a gente quer entrar.

Na questão do parcelado, que o Senador Fernando Bezerra colocou aqui, que eles queriam primeiro acabar e hoje falam que vão oferecer uma segunda oportunidade, nós somos a parte mais afetada. Muda tudo: a nossa relação com o consumidor, nossa relação com o fornecedor, nossa relação com o banco, nossa relação capital de giro. Nós já fizemos n tentativas de falar. Não somos ouvidos pelo Banco Central, não somos ouvidos por ninguém. Temos carta para o Banco Central falando "queremos participar dessa discussão". Não somos chamados. É aquela lógica que eu acho que o Igor colocou muito bem aqui.

E há uma coisa que está na moda agora, que eu aprendi - a gente vai vivendo com gente importante e vai aprendendo as coisas -, que é o *design thinking*. É uma metodologia de resolver problemas em que você começa no consumidor, na ponta, em quem é afetado. Aqui, não. O Governo, o Banco Central, etc., apesar de reconhecer os avanços, não ouve a parte afetada primeiro. Então, como se pode mexer em parcelado sem juros, mexer em cartão de crédito e não ter o interesse de ouvir...? Obviamente, ele vai mais à ponta, que é o consumidor, mas quem está ali lidando com eles e tudo? Não ouve. E, com todo esse impacto, com todo o nosso desejo de ser ouvido, e não é ser ouvido para abrir conflito, mas é para não acontecer...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É parte.

O SR. PAULO SOLMUCCI - Não, é para construir algo melhor, é para não acontecer o que aconteceu, de "ah, vamos acabar com isso", e aí nós gritamos, e eles param de acabar e inventam outra coisa.

Será que, se nós estivéssemos na mesa construindo algo com foco no bem-estar do consumidor, nós não estaríamos num Brasil melhor?

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Iriam, inclusive, ganhar mais.

O SR. PAULO SOLMUCCI - Não tenho dúvida, porque as escalas no Brasil são muito... Eu falo que muitas indústrias - não vamos dizer isto aos bancos, apesar de talvez podermos - são preguiçosas, escolhem um nicho pequeno para explorar tudo, mas deixam lá 50 milhões de fora não "bancarizados", segundo disse o Maurício aqui, aí as empresas de *voucher* de alimentação trabalham só com as grandes empresas, não querem trabalhar com as pequenas... Então, nós temos que buscar no Brasil o que permite também preços melhores, que é a escala. Mas isso dá trabalho. Às vezes é mais fácil usar a verticalização e tomar o máximo possível de poucos, né?

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu fiquei satisfeito com essas resoluções, principalmente com a legalização das *fintechs*, mas eu estou preocupado.

O Dr. Maurício colocou aí muito bem, e nós tivemos aqui o representante da Nubank... Ela está cobrando mais do que as companhias. Ele veio vender o produto, mas eu disse: "Mas V. S^a está cobrando mais do que os outros."

O Senador Relator Fernando Bezerra resolveu fazer essas reuniões, essas audiências, por blocos de categoria. Eu achei de bom alvitre, mas eu pergunto a V. S^a: se nós tivermos que aqui fazer uma reunião conjunta, cara a cara...

O SR. PAULO SOLMUCCI (*Fora do microfone.*) - Com prazer.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Com prazer? Os senhores topariam?

O SR. IGOR RODRIGUES BRITTO (*Fora do microfone.*) - É importante.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É importante.

Esse era o meu propósito, mas eu acatei, respeitosamente, a posição do nosso Relator. Mas eu acho que, com esse debate, se eu, como Presidente desta Comissão, perceber, mais lá no final, que nós não teremos êxito, nós, então, vamos colocar um pouquinho de lenha nessa fogueira. (*Risos.*)

Precisamos.

Agradeço imensamente a presença de cada um dos senhores. Para mim, foi um aprendizado extraordinário.

Nada mais havendo a tratar, agradeço a presença de todos, convidando-os para a próxima reunião, a realizar-se no dia 16 de maio de 2018, às 10h, para ouvirmos as empresas credenciadoras de cartão de crédito, nos termos do plano de trabalho.

Portanto, encerro a presente reunião.

(Iniciada às 10 horas e 26 minutos, a reunião é encerrada às 13 horas e 29 minutos.)