



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

REUNIÃO

16/05/2018 - 4ª - CPI dos Cartões de Crédito - 2018

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Bom dia a todos! Bom dia a todas! Bom dia, nosso Relator, Senador Fernando Bezerra Coelho!

Havendo número regimental, declaro aberta a 4ª Reunião da Comissão Parlamentar de Inquérito criada pelo Requerimento do Senado Federal nº 107, de 2018, que tem como objetivo de investigar os juros extorsivos cobrados pelas empresas operadoras de cartão de crédito.

Conforme convocação, nos termos do Plano de Trabalho aprovado por este Colegiado, a presente reunião destinar-se-á à realização de audiência pública com empresas credenciadoras de cartão de crédito e especialista acadêmico.

Nós temos hoje aqui, Sr. Relator, seis convidados, e todos aceitaram o nosso convite. Então, *a priori*, já agradeço a presença de todos.

Vamos fazer em dois blocos, porque a mesa não comporta nossos seis convidados ao mesmo tempo. Então, vamos fazer o primeiro bloco convidando o Sr. Ricardo de Barros Vieira, que é Diretor Executivo da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito (ABECS).

Seja bem-vindo, Dr. Ricardo. Já estivemos juntos aqui outras vezes conversando sobre esse assunto e vamos conversar mais.

Convido também o Sr. Rafael Pereira, que é Presidente da Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD).

Convido também o Sr. Vinícius Carrasco, que já esteve em outras audiências na CAE conosco, este jovem Economista-Chefe da Stone Pagamentos S.A.

Seja bem-vindo, Dr. Vinícius.

Registro, desde já, a presença dos convidados, conforme coloquei aqui. Temos também outros convidados nossos que estão presentes:

O Dr. Marcos Magalhães, Presidente da Redecard S.A; também a Srª Louangela Bianchini, Diretora Jurídica e de Relações Governamentais da Cielo S.A.; e, por derradeiro, o Dr. Plínio Patrão, Vice-Presidente da Getnet Adquirência e Serviços para Meios de Pagamento S.A.

Já agradeço a presença e, no segundo bloco, estaremos aqui discutindo o assunto.

Passo a palavra ao Relator, Senador Fernando Bezerra Coelho.

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/PMDB - PE. Como Relator.) - Sr. Presidente, Srªs e Srs. Senadores, ilustres convidados, esta é a segunda reunião temática da CPI dos cartões de crédito.

Conforme o Plano de Trabalho aprovado, o objetivo desta Comissão é investigar as razões de a taxa média de juros para pessoa física na modalidade cartão de crédito ter atingido valores superiores ao comparado internacionalmente.

No primeiro painel, realizado no último dia 9, ouvimos as percepções dos usuários finais, consumidores e lojistas. Contamos aqui com a presença de representantes da Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (Proteste), do

Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec), da União Nacional de Entidades do Comércio e Serviços (Unecs) e do Sr. Maurício Godoi Amaral Lima, especialista acadêmico.

Naquele dia, tivemos um rico debate. O Presidente desta Comissão, Senador Ataídes Oliveira, ressaltou a edição das Resoluções do Conselho Monetário Nacional de nºs 4.655, 4.656 e 4.657. Tais resoluções, em primeiro lugar, criaram a figura das *fintechs* de crédito com uma regulação proporcional a seus riscos e com custos regulatórios menores que os dos bancos, como forma de aumentar a competição no mercado de crédito. Em segundo lugar, acabaram com o dito rotativo não regular, que era cobrado dos portadores de cartões de crédito que ficavam inadimplentes.

Concluimos, naquele dia, sobre a importância de ampliar a oferta de crédito como principal forma de buscar a redução de juros. Segundo alguns dos expositores, os altos graus de concentração e de verticalização do setor bancário no País colaboram com elevado nível de juros. Também foi levantada a importância da educação financeira e da maior transparência dos custos no uso dos cartões como forma de reduzir o risco do superendividamento das famílias.

Apesar do foco desta CPI ser os juros dos cartões de crédito e do cheque especial, resalto a importância de continuarmos na implantação de medidas que reduzam o custo do crédito em geral como, por exemplo, o cadastro positivo, que se encontra agora em análise final pela Câmara dos Deputados, a maior segurança na execução de garantias, a modernização da Lei de Falência, a previsão da duplicata eletrônica e a liberdade na negociação de recebíveis como garantia.

Seguindo o nosso Plano de Trabalho, a reunião de hoje é dedicada aos credenciadores que habilitam os estabelecimentos comerciais a aceitar cartões de crédito.

A fim de guiar as discussões, gostaria, Sr. Presidente, de provocar alguns questionamentos mais gerais, sem a necessidade de que todos os expositores tratem de todos os temas, mas apenas para direcionar a discussão.

Em linhas gerais, buscamos com as questões propostas obter uma avaliação precisa e crítica do atual modelo de cartão de crédito no Brasil e o que falta para que a competição aumente e as taxas caiam, porque essa é a grande reclamação dos usuários.

O Banco Central recentemente regulou o preço da tarifa de intercâmbio do cartão de débito, o que acarretou um corte médio de 40%. Indago sobre a percepção de V. S^{as} sobre a medida e principalmente se acreditam que a redução vai ser repassada ao lojista. Essa é a primeira indagação.

A segunda: o representante da Unecs avaliou, semana passada, que o Banco Central acertou em ter regulamentado a tarifa de intercâmbio do cartão de débito e não ter regulamentado a tarifa no caso do cartão de crédito. Segundo ele, a regulamentação emitida junto com a possibilidade de diferenciar preço vai fazer com que o próprio mercado reduza a tarifa no caso do cartão de crédito. A minha pergunta é se V. S^{as} concordam com isso, se o Banco Central deve se ater apenas à redução da tarifa do cartão de débito.

A terceira indagação. As tarifas de intercâmbio são determinadas pelas bandeiras. Como é o relacionamento dos credenciadores com as bandeiras? As bandeiras dificultam a entrada de novos credenciadores? As tarifas e a forma de sua fixação são justas e claras?

A quarta indagação. Pelas informações do Banco Central, as taxas de desconto de cartões vêm caindo, enquanto as tarifas de intercâmbio vêm subindo. Mesmo assim, a tarifa de intercâmbio ainda é cerca de 60% da taxa de desconto. No exterior, esse percentual é maior e a margem do credenciador é menor. V. S^{as} acham que o aumento na concorrência ainda tem efeito a surtir nos preços?

A quinta indagação. O representante da Unecs falou, na semana passada, da possibilidade de que recebíveis sejam livremente negociados, até mesmo com FIDCs (Fundos de Investimentos em Direitos Creditórios), e também negociados com os fornecedores.

Segundo ele, em alguns casos só se pode antecipar com o próprio credenciador ou com o próprio banco. No entanto, cerca de um terço da receita dos credenciadores vem dessa antecipação. Como V. S^{as} veem a possibilidade de abrir para que o recebível seja negociado com qualquer um, como foi aqui demandado, com o objetivo de ampliar a oferta de crédito?

A sexta indagação. O representante acadêmico, na semana passada, levantou a dúvida sobre o efeito da entrada de empresas inovadoras no mercado. Ele se perguntava até que ponto os novos entrantes estão inovando ou simplesmente se aproveitando dos excessos existentes na indústria. Como V. S^{as} veem o papel dos novos entrantes?

A sétima indagação. Os credenciadores demoram 28 dias para receber dos emissores. Quando a compra é parcelada, demoram até meses. Ao mesmo tempo, no momento em que a compra é feita no lojista, os credenciadores se comprometem a pagar ao lojista. E se o banco emissor quebrar? Isso não gera um risco e um custo grande para a indústria toda, que acaba sendo repassada ao lojista? Eu gostaria que V. S^{as} pudessem fazer comentários sobre essa situação.

A oitava e última indagação. Está sendo noticiado que a indústria de cartões planeja o 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. Além disso, teria a menor tarifa de intercâmbio e menor prazo para pagamento ao lojista. Como V. S^{as} veem essa proposta?

Ao abordarmos essas questões, avançaremos na compreensão do mercado de cartões de crédito sob a ótica de uma categoria de seus participantes, os credenciadores, que fornecem serviços e têm um relacionamento próximo com os lojistas.

Entendo, Sr. Presidente, que isso será muito importante para avançarmos em propostas que tornem o mercado mais eficiente, mais competitivo e com menor custo de crédito.

Portanto, essas são as indagações de caráter mais geral que eu deixo em aberto, essas questões, para que possam guiar as falas dos nossos expositores, para que a gente possa, tendo foco...

Conversando com o Presidente antes do início desta reunião, ele falava que esta Comissão começa a produzir resultados. Só em colocar luzes sobre o tema, não só chamando a atenção da autoridade reguladora, do Banco Central, do Cade, dos próprios participantes dessa indústria, todos compreendem que existe uma distorção que precisa ser enfrentada. É certo que não teremos respostas fáceis, a indústria é complexa, mas é preciso identificar quais são as áreas, quais são os pontos que precisam ser endereçados, seja com iniciativas do Banco Central, do Cade, seja com iniciativas legislativas que possam melhorar o ambiente de negócios onde essas atividades são exercidas, para que, ao final, a gente dê resposta à nossa sociedade, aos usuários, que, de fato, não entendem como uma taxa Selic, que hoje deve ser reduzida mais uma vez, para 6,25%, pelo menos, o que é a nossa expectativa, e a gente possa conviver com cobranças de taxas de juros no cartão de crédito e no cheque especial, que, na média, estão aí em cerca de 350%, 400%, sendo que há casos até em que chegam a 1.000%, como o próprio relatório do Banco Central está a indicar.

Então, é preciso, primeiro, que a banda não seja tão larga assim, que possa existir comandos por parte da autoridade reguladora no sentido de não permitir juros tão abusivos e uma banda tão dispersa, e, por outro lado, que a gente possa entender quais são os custos que levam à fixação de taxas tão elevadas, para que a gente possa, de fato, endereçar essas questões e produzir respostas objetivas e concretas.

Portanto, Sr. Presidente, essas eram as considerações iniciais antes da exposição dos nossos convidados.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. Ex^a e, como dá para se perceber na fala do nosso Relator, o nosso propósito aqui não é colocar em risco a situação, a saúde financeira das nossas instituições, até porque nós não temos capacidade para isso. Primeiro, não temos capacidade, e, segundo, nós... O Relator, Fernando Bezerra, como nós conhecemos a longa trajetória política deste Parlamentar, Ministro... Sabemos nós, e eu, como empresário que acabou de chegar na política, mas, como empresário há trinta e tantos anos trabalhando e gerando emprego no nosso País, nós sabemos que nós precisamos de instituições fortes, sadias. Nós sabemos disso. O que nós estamos querendo aqui é fazer alguns ajustes que nós achamos que devemos, como Parlamentares, fazer e que o povo brasileiro, nosso povo, que nós representamos, está a nos pedir.

Eu hoje até dei um exemplo aqui bem cedinho. Um amigo empresário, há 15 dias, fez uma antecipação de recebíveis, Dr. Vinícius, pagando 3,7, e hoje ele pegou uma taxa para recebíveis, antecipar, de 1,7. Ou seja, isso já nos agrada muito.

O nosso Senador Relator, ali por volta do meio-dia, tem um compromisso inadiável. Ele deve se ausentar, mas vou pedir à nossa Secretaria que tire cópia dessas perguntas, para que nós possamos passar a cada um dos nossos convidados.

Sr. Relator, eu, com muito prazer, porque nunca tive a oportunidade de estar ao lado do Dr. Gustavo Loyola, mas sou um admirador de longuíssima data do trabalho desse moço, vou ter hoje o prazer de convidá-lo para participar desta nossa reunião. Esse grande Dr. Gustavo Loyola é especialista acadêmico e ex-Presidente do nosso Banco Central.

É uma honra para nós tê-lo aqui conosco, Dr. Gustavo Loyola. (*Palmas.*)

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu gostaria, bem rapidamente, até porque o nosso Relator já até tocou em alguns assuntos aqui, muito rapidamente, sobre a audiência que tivemos na semana passada...

A audiência foi com representante da Proteste, o Sr. Henrique Lian; também, com representante da Unecs, Dr. Paulo Solmucci; com o Dr. Maurício Godoi Amaral Lima, especialista acadêmico; e com o Dr. Igor Rodrigues Britto, que é advogado do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (Idec).

Vou fazer aqui um breve relato, mas vai ser muito breve, prometo aos senhores.

O Dr. Henrique Lian, representante da Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (Proteste), coloca rapidamente que defende a fixação de uma taxa máxima a ser cobrada nas transações.

Já o representante da Unecs (União Nacional das Entidades de Comércio e Serviço), o Dr. Paulo Solmucci, observou que a ausência de concorrência estimula a prática de preços altos. De acordo com ele, cinco bancos controlam 80% das operações de crédito privado no Brasil.

Ademais, Solmucci cita que a verticalização permite aos bancos escolher onde ganhar mais dinheiro. Desse modo, defende a ampliação da concorrência para resolver a questão dos juros abusivos.

Imagino, Sr. Relator, que todos os nossos convidados acompanharam sim essa audiência tão importante. Mas estou fazendo aqui, rapidamente, só um breve relato.

Também, Solmucci disse que tramitam representações no Cade para denunciar práticas abusivas e anticoncorrenciais por parte da Cielo S.A., da Elo Serviços, da Companhia Brasileira de Soluções e Serviços S.A. (Alelo), da América Express Brasil, que é do Banco Bradesco, do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal. Ele também disse que há a venda casada entre produtos bancários e outros, como a adquirência, além de haver a restrição no uso de recebíveis de cartão como garantia, para a operação de crédito. Ou seja, a venda no crédito ou parcelada gera indispensável ativo para lastrear operação de crédito, cujo uso está sendo restringido pelos principais bancos.

O Sr. Relator, inclusive, fez um breve relato sobre esse assunto dos recebíveis.

Desse modo, Paulo Solmucci ponderou acerca da necessidade de o setor de comércio e serviço poder negociar os recebíveis das vendas parceladas livremente no mercado, a fim de que sejam alcançadas as condições mais favoráveis ao setor. Atualmente, tais recebíveis só podem ser dados em garantia em empréstimo junto a bancos. Então, essa é uma reivindicação que eu vejo que deverá acontecer.

E aí ele continua dizendo:

Ainda sobre a verticalização, cite-se a recente iniciativa do Bradesco e do Banco do Brasil em lançar, junto com a credenciadora Cielo, as maquininhas, que são a "Bradesquinha" e a "BBzinha". [Ele faz esse comentário.]

Recentemente, o Banco do Brasil assinou contrato com a Cielo e começou a ofertar em sua rede de agências máquinas personalizadas da empresa. Trata-se do modelo de *co-branded*. Ou seja, os terminais são aqueles já disponibilizados pela adquirente, mas agora são revestidos com a marca do banco [...]. É o mesmo movimento que o Bradesco fez recentemente, batizando a máquina de "Bradesquinha". Cabe também ressaltar que a Cielo é controlada justamente pelo Bradesco e pelo Banco do Brasil. O Cade inclusive já pediu explicações.

Ele conta aqui toda a história.

E o Dr. Igor, que é o representante do Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor, disse que alertou que a eliminação do limite de 15% para o pagamento mínimo na Resolução 4.655 do Banco Central poderá estimular o superendividamento dos consumidores. Isso o preocupa.

Aqui também:

O credenciamento possibilita ao estabelecimento comercial ou profissional autônomo a aceitar o cartão de crédito como meio de pagamento, ampliando seu potencial de clientes através da oferta de uma valiosa comodidade para os consumidores, as famosas maquininhas.

E aí também ele fala que, em 2017, o sistema de cartão de crédito faturou R\$1,3 trilhão. Também diz que a Visa somou 43% e a Mastercard, 32% de todo o movimento em 2017.

São Breves relatos aqui, Sr. Relator, só para os nossos convidados.

E aqui ele coloca:

Mesmo com o suporte de iniciativas como estas, adquirentes internacionais ainda [olha, isso é importante] acham [muito] difícil trilhar um caminho no mercado brasileiro de adquirência. [Segundo eles] Um sistema bancário altamente concentrado, com a base do mercado ainda praticamente dominada por dois grandes [que são a Cielo e a Rede] e processos e requisitos significativamente burocráticos são apenas alguns dos obstáculos a serem vencidos. Não obstante, eles vêm vindo e a competição continua a abrir-se gradualmente. Então, aqui eles colocam que esta concorrência tem sido difícil para empresas internacionais. Ressalta-se que os dois grandes, Cielo e Rede, continuam a dominar o mercado brasileiro, capturando hoje, em conjunto, cerca de 90% de todas as transações com cartões no Brasil.

E por derradeiro aqui, Sr. Relator, eles colocam o seguinte:

Somente o aumento da competitividade [aqui já partindo para as soluções dadas por eles] no setor será capaz de, efetivamente, provocar uma mudança estrutural nos atuais níveis de *spreads* e de juros.

Também, desse modo, medidas legislativas que: primeiro, fortaleçam e incentivem o ingresso de novos *players* no mercado, no setor, a exemplos das *fintechs* [e aqui eu parabenizo o Banco Central do Brasil por aquelas duas resoluções que criam, então, as *fintechs*]; segundo, permitam melhor mensuração de risco na hora de se conceder um empréstimo como o cadastro positivo [o famoso cadastro positivo, que está na Câmara, já foi aprovado uma parte no Senado, deve ser aprovado]; terceiro, forneçam maior transparência e segurança a clientes e investidores nesse novo ambiente de negócios. São imprescindíveis para o aumento da competitividade e assim reduzir as taxas de juros hoje no Brasil.

Eles colocaram isso, está tudo nas notas taquigráficas.

Pois bem, Sr. Relator, então, eu passo a palavra ao nosso primeiro convidado.

Vamos começar com o Dr. Gustavo Loyola?

Por dez minutos, Dr. Gustavo, mas se o senhor precisar de uns minutinhos a mais, está tranquilo. Quem não está tranquilo hoje aqui é o nosso Relator, que tem uma série de compromissos.

Com a palavra, Dr. Gustavo.

O SR. GUSTAVO LOYOLA - Bom dia a todos.

Em primeiro lugar, eu gostaria de agradecer ao Senador Ataídes, ao Senador Fernando Bezerra pelo convite para participar desta Comissão, e registrar a importância desta discussão. Eu acho que, de fato, os cartões de crédito têm uma importância muito grande na estrutura de crédito do País, têm uma importância muito grande para os negócios, para o varejo. Portanto, é sempre positivo que se tenha essa oportunidade de discutir sobre o tema.

Eu não sou, assim - começo dizendo -, um especialista em cartões, há outras pessoas na sala muito mais especialistas do que eu, mas, se os senhores me permitirem, vou fazer uma digressão um pouco genérica a algumas questões sobre os cartões, e tentar responder diretamente alguma das importantes questões que foram levantadas pelo Senador Relator.

A indústria de cartões de crédito teve um desenvolvimento histórico muito particular no Brasil. No Brasil, em função, principalmente, do nosso ambiente inflacionário durante muito tempo, em função das características que esse ambiente trouxe para o sistema financeiro, isso acabou levando o nosso sistema de cartões de crédito, esse mercado de cartões de crédito a ter uma configuração que é distinta de alguns outros países, principalmente dos Estados Unidos - o Brasil normalmente se compara com os Estados Unidos. E evidentemente que essa estrutura de cartões que foi criada ao longo principalmente dos anos 70, dos anos 80, vem evoluindo notadamente a partir da estabilização da economia com o Plano Real.

Então, várias práticas e produtos dessa indústria surgiram após a estabilização da economia e, principalmente, se observou um grande crescimento do uso dos cartões e o aumento da importância dos cartões principalmente para o varejo brasileiro.

Há algumas características que são típicas do Brasil. Eu mencionaria uma só, que compõe essa história que eu contei, que é o chamado parcelado sem juros. O parcelado sem juros é uma característica do nosso mercado e ele, na realidade, surgiu para substituir uma outra característica nossa, que era o cheque pré-datado. O cheque pré-datado, quer dizer, o cheque, que é um instrumento de pagamento à vista, no Brasil, havia-se transformado num instrumento de financiamento, na medida em que não havia disponibilidade, em função da instabilidade macroeconômica, de crédito suficiente para o mercado de consumo.

Então, ao longo do tempo, esse mecanismo do cheque pré-datado foi substituído pelo parcelado sem juros. O parcelado sem juros, hoje, evidentemente, vamos dizer assim, faz parte, está muito imbricado na nossa indústria de cartões de crédito.

Bom, a existência do parcelado sem juros afeta toda a estrutura de precificação da indústria. Então, o fato de se ter uma parcela das compras que são financiadas e sobre as quais não incide nenhuma remuneração para a instituição que está garantindo esses pagamentos, no caso, aí, as emissoras de cartões de crédito, evidentemente isso gera uma diferença muito grande entre o Brasil, entre a experiência brasileira e a experiência de outros países.

A grande maioria das transações de cartões de crédito no Brasil acabam sendo liquidadas pelos titulares dos cartões no vencimento dos respectivos cartões e, como se sabe, à medida que essas parcelas sem juros vão vencendo, elas caem na conta do cartão, mas isso é pago à vista. A parte rotativa do cartão no Brasil ficou bem menor, proporcionalmente, em relação àquilo que se vê em outros países. Quer dizer, no Brasil, praticamente, não se financia no rotativo, se a gente comparar com outros países. Normalmente, o financiamento se dá no momento da compra pelos próprios lojistas.

Então, esse é um fator que acaba levando a uma distorção, vamos dizer assim, das taxas que são cobradas ao longo da cadeia produtiva, da cadeia de cartão de crédito, ou seja, afetando, aí, toda essa estrutura entre bandeiras credenciadoras, subcredenciadoras e os emissores.

Então, essa é uma questão a ser colocada, uma delas, porque é uma realidade brasileira. Nós precisamos saber como lidar com essa realidade, mas ela não pode ser ignorada.

Essa é uma questão, portanto, importante quando se trata da indústria de cartões de crédito no Brasil, considerar a sua trajetória peculiar desde a sua criação e as características que ela acabou tomando neste momento.

Uma outra questão também que eu acho que é importante é assinalar que, nos últimos anos, a indústria de cartões e a indústria de pagamentos no mundo e no Brasil também têm sofrido fortes mudanças em função das novas tecnologias das empresas que têm surgido justamente dedicadas a esses segmentos, as chamadas *fintechs*, evidentemente, desempenhando, aí, um papel muito importante.

E essa modificação, essas mudanças, esses impactos têm ocorrido no Brasil também. Quer dizer, várias *fintechs* já operam no Brasil. Quase que simultaneamente a isso, o Banco Central iniciou um processo de estímulo, de indução a abertura do mercado de cartões no Brasil. Então, nós tivemos, já, modificações importantes em termos de estrutura de mercado, por exemplo, de adquirência, com novos *players*, já, tendo participação no mercado importante. Inclusive, alguns *players* que têm crescido bastante não são ligados a bancos. Os próprios emissores também procurando...

(*Soa a campanha.*)

O SR. GUSTAVO LOYOLA - ... ofertar produtos diferenciados, não apenas o tradicional cartão, em função justamente desses incentivos. O Banco Central disciplinando, como se sabe, o refinanciamento, vamos dizer assim, dos saldos que seriam financiados no rotativo e que passaram a ser financiados em linhas de crédito menos onerosas. Então, grandes mudanças têm ocorrido na indústria de cartões. Os consumidores, os lojistas já têm capturado benefícios disso, mas a importância desta Comissão, Senadores, é que esse é um processo que ainda não terminou, pois há muita coisa que ainda pode e deve ser feita para que de fato benefícios adicionais sejam trazidos para os consumidores e evidentemente para a economia nacional, vamos dizer assim, à medida que os cartões são importantes para vários segmentos da economia.

Eu vejo o Banco Central bastante atento a tudo isso. Há várias inovações que o Banco Central já introduziu no mercado, como, por exemplo, as chamadas contas de pagamento, que facilitam a entrada de novos atores no mercado. O Banco Central trouxe para si a regulação, a regulamentação e a supervisão de todas as empresas que operam a partir de um determinado porte, que operam no sistema de pagamentos. E aí estão incluídas credenciadoras, instituidoras de arranjos de pagamentos, as chamadas bandeiras, subcredenciadores, emissores já eram, porque são bancos, já estavam sob a supervisão do Banco Central. Mas agora o Banco Central tem essa visão de conjunto.

Então, eu acho que nós temos aí um desenvolvimento bastante positivo na indústria. Eu acho que há algumas questões que nós temos que responder; ou seja, primeiro, como equilibrar mais, vamos dizer assim, os custos do sistema de cartões de crédito entre seus vários participantes. Isso porque hoje muitos titulares de cartão praticamente não pagam, não usam o financiamento dos emissores. Portanto, eles não pagam taxas de juros. Eles simplesmente financiam sem juros, enquanto que alguns, que são levados a financiar, pagam taxas de juros que, como a gente sabe, são anormalmente altas no Brasil.

Uma outra questão também que eu não poderia deixar de falar é que embora as taxas de cartão de crédito, assim como as do cheque especial, ressaltem, no Brasil, como as mais elevadas, é preciso considerar que existe no Brasil uma série de fatores que levam os *spreads* bancários a serem também os mais elevados do mundo.

Segundo estudos do Banco Central, grande parte do *spread* bancário no Brasil se dedica a pagar pela inadimplência, que no Brasil é das mais elevadas. Nós temos também uma parcela do *spread* bancário que é explicada por uma série de impostos, tarifas e outras obrigações que têm que ser pagos pelos intermediários financeiros. Há uma parcela importante também que tem a ver...

(*Soa a campanha.*)

O SR. GUSTAVO LOYOLA - ... com uma certa ineficiência, vamos dizer assim, da indústria, que não é relacionada à ineficiência das empresas em si, mas ao ambiente de negócios no Brasil. E isso, evidentemente, não prejudica só as empresas financeiras, mas todas em geral. Então, há uma série de custos, o chamado custo Brasil, que acaba afetando a indústria.

Então, o ataque, vamos dizer assim, à questão dos juros elevados no Brasil e do *spread* pressupõe buscar minimizar todos esses fatores e incluir, evidentemente... O Cadastro Positivo é uma pedra fundamental nisso na medida em que aumenta o grau de informação que os agentes financeiros têm sobre os seus potenciais tomadores de crédito e, portanto, permite uma melhor precificação do crédito, reduzindo as taxas de juros.

Há uma série de outras medidas que o Banco Central tem patrocinado, seja no âmbito do próprio Banco Central, sejam medidas legislativas, encaminhadas ao Congresso, que, me parece, vão levar à redução dos *spreads* ao longo dos próximos meses.

Enfim, vou parar por aqui a minha primeira intervenção, apenas dizendo que se trata de um assunto, de uma questão complexa que precisa de soluções complexas. Não existe bala de prata. É preciso respeitar o que existe para não se desestruturar a indústria. Lembrar que, de fato, é muito importante a presença desses novos *players* no mercado. Eles têm desafiado quem já está no mercado. Eles têm trazido importantes inovações. Eu acho que nós estamos no caminho certo ao colocar em discussão esses temas. O que nós não podemos é esconder que existe uma questão no Brasil de *spreads* elevados. E, agora, quando as taxas de juros do Banco Central estão baixas, acho que é o momento para discutir esse tema.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. S^a, Dr. Gustavo Loyola. Aqui a gente percebe, realmente, que o grande vilão é o *spread* bancário e que, agora, com a taxa de inadimplência na ordem de 5% e uma taxa Selic de 6,5, com viés de baixa, o Dr. Gustavo Loyola deixa claro que é momento, salvo melhor juízo, de a gente rever esses números.

Nossos telespectadores, todos os que desejarem participar deste grande evento - nós temos mais de 52 milhões de brasileiros usuários de cartões de crédito em todo o nosso País -, que quiserem participar deste evento poderão fazê-lo através do Portal e-Cidadania, no site www.senado.Legislativo.br/e-cidadania, ou através do fone 0800-612211.

Passo a palavra ao Dr. Ricardo de Barros Vieira, Diretor Executivo da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs).

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Bom dia a todos. Bom dia, Presidente, Senador Bezerra, Relator.

Eu fiz uma apresentação um tanto extensa. Eu vou passar ao largo de vários eslaides para tentar parar um pouco em alguns dos pontos colocados pelo senhor e, na sequência, posso aprofundar um ou outro ponto nas respostas específicas às perguntas.

Então, só pedindo para colocar... É aqui. Desculpa. Eu estou olhando do lado errado. Perdão. Eu vou tentar me adaptar aqui à estrutura. Está aqui. Eu vou passar muito rapidamente pelos olhos e já peço a generosidade se extrapolar um ou dois minutos no tempo.

A Abecs tem 47 anos de fundação. Ela sempre discutiu e trabalhou por um mercado aberto e pela livre concorrência. Ela tem hoje 76 associadas e tem a pretensão de representar, pelo menos, 95%, 96% da indústria de meios eletrônicos de pagamento no País. Entre os nossos associados, temos 36 emissores. Desde 2013, quando esta Casa aprovou a Lei 12.865, a emissão de cartão de crédito pode ser feita por instituições financeiras e também por não instituições financeiras, as chamadas instituições de pagamento. Então, entre os nossos emissores, há os maiores bancos do País, assim como novos entrantes, pequenos emissores também. Nós temos 14 credenciadoras no País, associadas à Abecs, que acreditamos que também representam algo como 96% a 97% da captura.

E aqui um dado interessante, já antecipando uma colocação feita: a gente tem dados que o Banco Central, numa regulação, centralizou a câmara de recebíveis, a câmara de liquidação. Com essa câmara centralizada, é possível perceber que hoje as duas maiores, as mais antigas - a Cielo e a Rede -, perderam, de fato, participação pelos novos entrantes. E os novos entrantes hoje já representam algo como 25% a 30% de toda essa indústria. Isso aconteceu nos últimos sete anos. Então, já é uma participação extremamente relevante dessas novas empresas, o que mostra que pode não ser um ambiente perfeito, mas existe bastante competição no País nesse segmento, aliás, como o Dr. Solmucci colocou na audiência passada. Nós temos nove bandeiras associadas à Abecs: bandeiras internacionais, como Amex, Mastercard, Visa, e bandeiras nacionais, como Cielo, Hiper e outras ali, não sendo exaustivo na leitura.

De uma forma muito simples, este é um modelo, um esquema muito simplório da indústria de cartão. As bandeiras, os instituidores de arranjos são os responsáveis por criar as normas de aceitação, as normas para que os emissores emitam, que as credenciadoras capturam.

Todas essas normas, desde 2003, têm que ser submetidas à aprovação, ao exame do Banco Central do Brasil - e estão sendo. Os emissores têm 100% do relacionamento com o emissor, eles são responsáveis por emitir, distribuir, cobrar e oferecer crédito ao consumidor, e as credenciadoras têm o seu relacionamento com o lojista. Elas capturam as transações e fazem o compromisso de liquidação.

No Brasil, não é tão concentrado - e eu vou ter um mapa no final, comparando isso aos diversos países no mundo, porque a gente conseguiu a informação. A gente tem mais de 50 empresas emissoras de cartões no Brasil, mais de 20 credenciadoras e mais de 10 bandeiras. Se lembrarmos, cerca de 10 anos atrás, os números eram muito inferiores aos que existem.

E voltando, se permite, esse sistema, a representação dos emissores, a representação das credenciadoras e a representação das bandeiras no Brasil se faz através da Abecs, que representa todos os emissores, os emissores associados e credenciadoras. Isso gera sempre alguma confusão com a Febraban, mas é na Abecs.

O Presidente da CPI colocou na última reunião alguns dados públicos sobre a indústria de cartões. No ano passado, ela foi responsável por 32,6% do consumo privado das famílias brasileiras. São 13 bilhões de transações que acontecem; 99,9% das cidades brasileiras têm captura, uma máquina para captura de transações. São mais de 5,1 milhões de máquinas instaladas no Brasil.

Transacionou-se com cartões de crédito, cartões de débito e cartões pré-pagos no Brasil, ao longo do ano de 2017, R \$1,360 trilhão. Isso não é a receita, é o volume transacionado...

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - ... 32% do consumo da família.

E a divisão disso: 842 bilhões de valores transacionados com cartão de crédito; 500 bilhões no débito, e 6, 7 bilhões no cartão pré-pago.

Vou passar, não preciso falar da importância do cartão para o acesso aos brasileiros, para a bancarização, o primeiro contato.

E vou passar rapidamente falando sobre o que a indústria andou ao longo desse tempo... O Prof. Loyola colocou claramente que a indústria se desenvolveu, no início, em uma época de muita inflação, com a questão da substituição do cheque pré-datado, uma ordem de pagamento à vista por nota promissória, por transações.

Mas ela investiu em automação, investiu em tecnologia. A gente hoje pode ter o orgulho de dizer que a indústria de meios de pagamento no Brasil, se não é a mais, está entre as duas ou três mais modernas e mais eficazes do mundo.

Os índices de fraude nos Estados Unidos são sete ou oito vezes maiores do que dos brasileiros, e o Brasil tem talvez o menor índice de fraude com cartões do mundo. Isso é resultado de muito investimento e principalmente desses dois itens que eu só vou passar rapidamente: em 2006, 3% dos cartões brasileiros eram chipados; 10 anos depois, 98% são chipados.

A fraude com cartão brasileiro acontece no exterior. Então, eles clonam a trilha e vão usar no exterior onde não tem a leitura de *chip*. Isso só foi possível porque assim como os emissores desenvolveram a tecnologia e implantaram o *chip* no cartão, as adquirentes investiram fortemente em preparar todo esse parque de maquinário para ler *chip* e com isso inibir a fraude. Então, nós temos 5 milhões de máquinas espalhadas e um índice *per capita* similar ao da Suécia, em um país de dimensões continentais. Na Suécia, há 25,8 máquinas por habitante; no Brasil, há 27,4 máquinas.

Aí, você tem outros países como Itália, com 36; Rússia, com 12; Bélgica, com 16 e assim sucessivamente. Mas isso mostra que o brasileiro está bem assistido em possibilidades e alternativas de uso do meio de pagamento.

Sendo bastante rápido, outra evolução foi o crescimento das compras não presenciais, que hoje representam 20% do volume transacionado com cartão de crédito, cerca de 170 bilhões...

Nós temos uma agenda com o Banco Central, uma agenda que vem de há muito tempo, mas, mais recentemente, discutida com o regulador que está centrada em alguns pilares: melhorar a eficiência dos meios de pagamento; diminuir os custos de crédito e reduzir o fluxo de dinheiro. Ou seja, o Banco Central sempre nos estimulou a competir com o cheque e a competir com o dinheiro, que tem custos não perceptíveis para a sociedade...

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Mas são custos importantes para a sociedade brasileira.

Então, dentro dessas medidas há várias que a gente já adotou e outras que estão em estudo: aumento dos valores das transações de débito para fazer com cartão de débito, para tentar substituir cheque.

Nós entregamos e estamos distribuindo uma brochura - eu só trouxe dois exemplares, que vou deixar depois com a assessoria - com uma proposta que nós desenvolvemos com apoio de diversas entidades de incentivo à formalização da economia através da adoção de meios eletrônicos de pagamento em substituição a cheque.

A gente estima um crescimento de arrecadação de mais de 7% sem aumento da carga tributária, dando mais equidade no pagamento dos impostos.

Indo muito rapidamente, entrando mais no negócio de cartão, só para a gente ter um ponto de referência: Em 2007, o valor movimentado por cheques no País era de 990 bilhões; em 2017, 750 bilhões.

E aqui um dado interessante que é difícil de ser divulgado: Na segunda devolução, ou seja, quase aquele que não tem mais solução, que você tem que ir para uma cobrança, ocorreram 25 bilhões de prejuízo para toda a indústria, para todo

o mercado brasileiro com a devolução de cheques, a segunda devolução - e a fonte aqui é Banco Central do Brasil, não é fonte Abecs.

Então, a substituição disso pelo cartão significa...

(Soa a campanha.)

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Já acabou o meu tempo?

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - A substituição disso pelo cartão significa que todo esse risco está sendo assumido, quando se substitui por cartão, pelos bancos e pelos emissores de cartão. Esse risco sai do comércio, sai das empresas de prestação de serviço e vai 100% para as instituições financeiras no momento em que ele substitui por cartão.

Aquele era um dado do ano, mas este aqui é um dado do último trimestre de 2017, por isso o percentual está diferente: 2,94% dos cheques foram devolvidos - segunda devolução. Se a gente comparar com que o comércio paga por taxa de desconto no crédito - fonte também toda do Banco Central do Brasil - 2,60% é a taxa de desconto média que o comércio. Ou seja, ele está substituindo um risco, pagando menos por esse risco. E, no débito, a taxa é de 1,45%, aqui lembrando que não tem qualquer impacto ainda naquela medida colocada pelos senhores do Banco Central, que atuou sobre intercâmbio nos cartões de débito.

Pegando um pouco das colocações, vejamos: é uma linha do tempo da regulação. Eu vou chamar atenção para duas ou três, para não ser exaustivo, mas, talvez, a mais importante seja Lei nº 12.865, que deu formalmente ao Banco Central do Brasil a competência, e ele a exerce, de supervisão e regulação de todo o sistema de pagamentos brasileiro.

Ele, de uma forma indireta, fazia isso através das instituições financeiras. De 2013 para cá, ele passou a exercer esse poder de supervisão sobre toda a indústria. E, a partir daí, vem sendo construído todo um arcabouço regulatório, no sentido de tornar mais competitivo, mais seguro e mais aberto o sistema brasileiro.

Eu poderia citar a Circular 3.765, que criou a liquidação centralizada. Pulando algumas coisas, como a diferenciação de preço, aprovada pelo Congresso, eu iria para a Circular 4.655, que fala de pagamento dos juros em atraso igual ao do Em Dia. Mas passaria pelas 4.559 e 4.549, de 2017, que foram as que fizeram uma grande transformação no rotativo, que é o objeto principal das discussões nesta CPI.

Então, são regras importantes.

Todo esse arcabouço vem sendo construído. Só para deixar uma dica de um item para ser comentado por quem for discutir a questão dos recebíveis, existe uma norma importante, que é a 4.593, editada pelo Banco Central, em 2017, que cria todo o arcabouço para registros centralizados de todos os recebíveis. Só com base na centralização dos recebíveis, depois de um registro desses recebíveis, é que se pode falar em cessão mais aberta desses recebíveis. Sem a construção desse arcabouço, no qual o Banco Central tem trabalhado, é muito difícil.

Tentando passar rapidamente alguns dados, como o Prof. Loyola comentou, no Brasil, essa é uma distorção que acontece no mercado do Brasil que torna difícil a comparação com outros mercados. Em 75% de tudo que é transacionado no cartão de crédito, não há, por parte dos portadores de cartão do Brasil, qualquer pagamento de juros ou de taxas. Se compararmos isso com os Estados Unidos, é justamente o contrário. Setenta por cento de tudo que tem lá tem algum pagamento de juros e de taxas.

Então, o universo de receitas, o universo de clientes que pagam uma taxa de juros no Brasil para a indústria de meios de pagamento é muito inferior ao que existe nos outros países, como disse o prof. Loyola, o que gera distorções na composição, na possibilidade de receitas da indústria.

Passando muito rapidamente, claramente, no Brasil, cartão é um meio de pagamento em que o consumidor se beneficia do não pagamento de juros e de um prazo de até quarenta dias para pagar suas contas sem juros. Em outros países, aqui, no exemplo primeiro os Estados Unidos, ele é um meio de financiamento. Essa é uma das discussões que a gente tem com Banco Central, que trabalhamos com o Banco Central, no sentido de estimular o cartão ser um instrumento de financiamento.

Eu vi, na última audiência, e ocorreu uma confusão. A indústria de cartões jamais propôs ao Banco Central a substituição do parcelado sem juros por qualquer outra coisa, principalmente pelo crediário. O que nós comentamos com o Banco Central foi que o Brasil precisava, para trabalhar a questão do cartão de crédito, começar a perseguir padrões mais internacionais de financiamento e que a gente estava, na Abecs, cuidando de incentivar a adoção de um novo produto, de um novo produto que não vai para substituir nada nem ninguém, um novo produto a ser ofertado para comerciantes e para consumidores,

para oferecer o financiamento direto dos emissores, no momento da compra, a todos os 52 milhões de portadores de cartões de crédito, como o Presidente registra.

Então, não é um produto para substituir. É mais uma linha, mais um produto para apoiar o consumo e incentivar o desenvolvimento do sistema.

(Soa a campainha.)

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

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - A tendência desses números, a evolução disso, de 2017 para cá, nós estamos falando que 48% das transações em cartões pagavam juros. Hoje, são 25%; eram 52% e hoje já são 75%. A grande maioria não paga juros. Isso tem impacto na receita, como vou tentar demonstrar à frente.

Essa é só uma pequena comparação: Colômbia, 72%, em juros; Estados Unidos, como já disse, 70%; Argentina, 46%; Dinamarca é muito longe da gente; Chile, 66%; e, no Brasil, 25%. É bem diferente o nosso mercado dos outros.

Aí vem, corroborando o que o Prof. Gustavo Loyola disse, que 80%, 90% dos brasileiros liquidam integralmente suas faturas no vencimento. Portanto, não pagam qualquer tarifa ou juros ao sistema financeiro brasileiro. Um por cento não paga e o restante parcela, através de diversos mecanismos.

Falando da importância, para se relativizar a questão do rotativo, o cartão de crédito, saldos de carteira de cartão de crédito - e aqui a fonte é 100% do Banco Central -, o cartão de crédito é a terceira maior carteira do Banco Central. São 201 bilhões, num universo de 1,6 trilhão - a posição.

Mas aqui vou abrir o cartão de crédito, vou decompô-lo. À vista e parcelado, sem juros, daqueles, 202 representam 152 bilhões ou 9,2 daqueles 2,2. O parcelado rotativo e outros representam 2,2. O rotativo representa 0,8% daquele total. Então, de 2016 para 2017, tem muito a ver com a Resolução nº 4.549, que limitou usar o crédito rotativo em trinta dias, caiu a representação. Ou seja, de 1,6 trilhão de crédito disponíveis à pessoa física, no Brasil, treze bilhões são de rotativo. É menos de 1% do crédito fornecido à pessoa física.

E a inadimplência no Brasil - aí é a inadimplência geral; depois, vou entrar na inadimplência do rotativo - é 6,2, diferente de outros, maior ainda que os outros países todos, mas num patamar mais próximo a Peru, México e Equador. Todos também são dados do Banco Central.

Aqui é a regra que eu não preciso colocar.

Agora, quando a gente entra também, buscando no Banco Central a inadimplência só do rotativo, nós chegamos a níveis de 33% da carteira de rotativo.

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/PMDB - PE. *Fora do microfone.*) - Aqueles 6% são referentes a quê?

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Naqueles 6% a gente considera todo o valor transacionado. Ele inclui o parcelado sem juros, o que paga à vista, tudo. Então, você divide pelo total da transação, cai o percentual. Quando você pega só o saldo do rotativo e vê o que foi de perda para aquilo, nós chegamos a um nível de 33%.

Aqui, acho que é importante a gente colocar que a inadimplência do rotativo consome 73% da receita financeira gerada pelos cartões de crédito para os emissores. Então, 73% de tudo que é gerado com os juros do rotativo, com os juros dos parcelamentos, tudo isso é consumido só pela inadimplência do rotativo. Então, não estou com isso dizendo que a taxa é baixa. Estou explicando em que ela se sustenta, qual é a lógica dela.

E com a recente medida do Banco Central que iguala os juros da situação de inadimplência para a situação de adimplência, esse percentual vai subir, porque se perde uma parte da receita em que havia um acréscimo dos encargos que deixa de existir. Então, esse percentual a gente acredita que vai ultrapassar 75%, 76%, no próximo trimestre.

Bom, avançando muito rápido, falo um bocadinho de taxas de juros. Com a Resolução 4.549 do Banco Central - a gente está pegando ela, que é um marco -, houve uma mudança prudencial importante. O cartão de crédito tinha taxas - e volta a falar que são dados do Banco Central - de 466% ao ano, que é a taxa média divulgada pelo Banco Central.

Aquela taxa verde da Abecs - depois, eu vou mostrar a do Banco Central - é de 207,1. A nossa taxa é a dos cinco maiores emissores, que espontaneamente fornecem à Abecs, com regras de sigilo, aquilo que fornecem ao Banco Central. Então, é: Bradesco, Itaú, Santander, Banco do Brasil e Caixa. Se eu não estiver errado, são esses os cinco emissores que fornecem essas taxas, que chegam a 207%. Então, no período, caiu 259 pontos percentuais a taxa do rotativo, enquanto a Selic recuou 5,75. É importante a queda da Selic, mas ela não é o principal componente da taxa; há uma série de outros fatores - alguns foram muito bem lembrados aqui pelo Prof. Loyola.

Essas são as cinco maiores instituições, os cinco maiores emissores.

A nossa taxa é essa; a taxa do Banco Central é essa.

Mais à frente, eu vou mostrar uma tabela do Banco Central inteira...

(Soa a campanha.)

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - ... com todo mundo que cobra tudo.

Essa é uma mistura, quando o Banco Central soma isso com o não regular. Esses 334% devem aproximar-se dos 243 muito em breve, com a recente norma divulgada.

Essa é a lista do Banco Central - *site* do Banco Central. São 53 emissores de cartões de crédito, com a taxa de cada um - a taxa de todos está aqui. Há taxas de 3,45% ao mês a taxas de 21,30% ao mês. A taxa da ABECS é resultado dos cinco maiores. Então, são esses cinco maiores que geram a taxa de 9,8%.

Aqui, quero fazer só um comentário. A gente pode anualizar a taxa, falar que a taxa é de 207%, mas, por força da norma do Banco Central, não existe taxa anual, porque só pode ficar no rotativo por 30 dias. Não há possibilidade de ficar no rotativo por 31 dias, por 60 dias. Você tem que liquidar - não pode ficar uma parte. Você tem que liquidar, pagando em espécie ou através de um financiamento, e tem que ser zerada a conta no final de 30 dias. Então, a gente anualiza, o que permite uma visão mais fácil, mas a taxa do rotativo não é de 207% ou de 300%; ela é mensal. Ninguém pode ficar no rotativo mais do que 30 dias consecutivos.

Avançando e tentando terminar, a gente acredita que há um sistema que está em equilíbrio. A gente pode discutir o nível desse equilíbrio, mas ele está equilibrado.

As receitas, os custos para o consumidor têm anuidade, juros e tarifas - nós já vimos que ele paga juros sobre parcelas muito pequenas. Do outro, ele tem um período de graça de 40 dias para pagar; ele tem o parcelado do lojista; ele tem programas de recompensa - só no ano passado, foram mais de 4 bilhões repassados aos consumidores pelas instituições financeiras via programa de recompensa -; ele tem seguros, serviços; e tem todo o processo importante para o Brasil de inclusão financeira.

Do lado do lojista, ele está trocando o risco: ele está trocando o risco do cheque sem fundo; o custo de administrar dinheiro, de segurança, por pagar um MDR - taxa de desconto -, que é menor que o índice de perda de cheque. Paga um aluguel, em alguns casos - há modelos hoje que não cobram aluguel -, e tem um custo eventual de antecipação disso. Do outro lado, ele tem garantia; tem risco zero; tem parcelado do lojista - ele pode financiar as suas compras -; tem capital de giro mais barato; tem maior venda, fidelização, formalização. Não vou cansá-los com isso.

Aqui - talvez seja a penúltima, se me permitirem -, é uma comparação com alguns países que a gente conseguiu mapear em alguns itens.

Por exemplo, há países da América do Sul, como a Argentina, e do mundo inteiro.

Penetração dos cartões no consumo da família - aqui é uma média: 30% no Brasil; na Argentina, 15%; na Austrália, 55%; na Coreia, 89% - a gente gostaria de estar na Coreia -; nos Estados Unidos, 45%. Eu não vou ler todos.

Quantidade de emissores - a gente fala muito em concentração: na Argentina, há menos de 30; na Austrália, mais de 50, como no Brasil; mas, no Chile, há menos de 30; na Colômbia, menos de 30; na Dinamarca, menos de 30; no Equador, menos de 30; na Espanha, menos de 30; no Reino Unido, mais de 100; nos Estados Unidos, mais de 500.

Market share dos cinco maiores emissores no Brasil - este dado é do Banco Central -, quantidade de cartões: no Brasil, os cinco maiores emissores perfazem 74%; na Austrália, 94%; no Chile, 82%; na Colômbia, 65%; no México, 79%. Então, não digo que não há concentração; eu digo que ela não é muito diferente de muitos dos países da América Latina e do mundo. Adquirência aberta.

A gente fala que, no Brasil, na Abecs, há 15 credenciadoras - duas representam em torno de 70%, e os outros 30% já foram de novos adquirentes. É muito citada a Argentina, onde há monopólio - é uma só; no Chile, é uma só; na Colômbia, é uma só. Há outros modelos abertos, e ninguém está defendendo modelo fechado. Nós estamos mostrando que são características diferentes de modelos de negócios, em países diferentes, com realidades diferentes. Em nenhum desses países, há parcelado sem juros; só no Brasil há.

Volume de cartão de crédito financiado: no Brasil, é de 25%; nos Estados Unidos, nós já vimos que é de 70%; na Colômbia, 72%; no Chile, 66%; na Argentina, 46%; no México, 52%; no Brasil, 25%. Então, as receitas que a indústria consegue captar de financiamento são muito pequenas em cima de um volume muito pequeno de transações.

Inadimplência no cartão: na Argentina, é de 2,4%; no Brasil, onde o índice é mais favorável, é de 6,2%, maior que qualquer outro índice de qualquer um desses outros países - o mais próximo, se eu não me engano, é o do Peru, com 6%. O nosso ainda é o maior, com toda a não incidência de juros. Nesses outros países todos, há incidência de juros, e a inadimplência é muito maior.

Por último, respondendo um pouco da pergunta sobre a taxa de intercâmbio do crédito, nas discussões com o Banco Central, o Banco Central reconhece que o produto...

(Soa a campanha.)

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - ... o negócio de cartão de crédito é muito mais complexo do que o de débito. Por isso, a construção de soluções, de saídas para esse modelo é muito mais lenta e gradual, para que não haja desequilíbrio na indústria. Não é muito diferente da realidade. No Brasil - dados do Banco Central -, o intercâmbio médio de crédito, no último ano, foi de 1,6% - intercâmbio no cartão de crédito; receita dos bancos -; na Argentina, 1,8%; no Chile, 2,2%; na Colômbia, 1,2%; nos Estados Unidos, 1,7%; e, no México, 1,5%. Não é uma realidade tão diferente assim dos outros países.

Para fechar, eu só vou passar um *chapter* - perdoem-me. A gente também acredita que educação financeira é importante - a gente trabalha nisso ao longo do tempo. Eu só vou mostrar uma última. A indústria nunca incentivou o uso do rotativo; sempre incentivou o pagamento integral da fatura, sempre ensinou planejamento, e não comprar por impulso. Nossas videoaulas, nossa estrutura é toda feita nisso, e as nossas campanhas têm mais de 130 milhões de visualizações - nós temos mais de 47 mil inscritos. A gente já distribuiu mais de 1 milhão de cartilhas em todos os PROCONs, incentivando o uso racional, o uso planejado do instrumento de pagamento. Ele é bom para toda a sociedade, porque ele formaliza, ele é rastreável e não permite sonegação - ele formaliza e inclui financeiramente. A gente faz isso suplementarmente ao esforço que todos os emissores fazem. Os grandes responsáveis... Quem atua fortemente em educação financeira são os emissores de cartão de crédito - a gente faz isso de forma complementar.

Obrigado e mil desculpas por ter me excedido. Eu falei o mais rápido que eu pude.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É porque o assunto é longo, não é, Dr. Ricardo? Parabéns pela apresentação de V. S^a.

Nós vamos ter acesso a todos esses dados, que são de fundamental importância, de grande valia a todos nós.

Passo a palavra, então, ao Dr. Vinícius Carrasco, que é Economista-Chefe da Stone Pagamentos S.A.

O SR. VINÍCIUS CARRASCO - Muito obrigado, Senador Ataídes Oliveira, Presidente, pelo convite.

Senador Fernando Bezerra, Relator, muitíssimo obrigado.

Colegas de Mesa - é um prazer rever o Gustavo - fico muito honrado de estar aqui, especialmente por representar uma empresa insurgente, que tem se deparado com enormes desafios e dificuldades imensas para atuar no mercado de adquirência no Brasil.

Somos uma empresa de tecnologia, então veio uma pergunta, eu acho, referente à reunião passada, sobre investimentos, inovação e tecnologia. Somos uma empresa que investimos basicamente tudo o que captamos em tecnologia e em atendimento ao cliente. Então, se os senhores virem estudos e pesquisas a respeito da situação dos clientes, a Stone lidera todos esses estudos. E temos uma característica peculiar aqui no Brasil, mas cada vez mais frequente no mundo, nos Estados Unidos e em outros mercados mais desenvolvidos, ou seja, somos uma empresa de adquirência sem vínculo com bancos, independente. Então, provemos serviços de adquirência sem ter nenhum vínculo com bancos.

Uma das vantagens de se falar em segundo lugar é que o Dr. Ricardo Vieira falou muito a respeito de como o mercado se estrutura, então consigo passar rapidamente sobre alguns dos pontos e focar em algumas das questões levantadas pelo Senador Bezerra e alguns dos pontos que meus colegas já falaram. Então, de novo, tenho dois chapéus aqui: tenho o chapéu da Stone Co e tenho o chapéu de professor do Departamento de Economia da PUC do Rio.

Meu plano para apresentação de hoje: vou passar rapidamente pela descrição do mercado, dado que isso já foi feito pelo Dr. Ricardo Vieira; vou falar um pouquinho do histórico da indústria no Brasil; vou falar da atuação do Banco Central e os enormes avanços regulatórios que têm havido; vou falar da atuação recente do Cade e o avanço na defesa da concorrência; e depois vou falar sobre o que parece ser o tópico desta Comissão, que são os juros ao portador, mas cuja natureza não tem relação com a adquirência. A natureza dos juros ao portador é uma relação entre o banco emissor com o portador.

Então, os principais atores são: lojista, que inicia um processo de otimização de pagamento por meio eletrônico; a bandeira, que é o arranjo de pagamentos que estabelece as regras; o banco emissor, que é quem emite o cartão para o portador; e o credenciador, que captura a transação, processa, liquida e assim por diante.

Como o Dr. Ricardo Vieira mencionou, essas são as partes desse mercado. É um mercado de dois lados. Então, tem-se o lado dos portadores e tem-se o lado dos varejistas, e temos que fazer com que esses dois lados estejam mais ou menos em equilíbrio. Não faz muito sentido, não tem muito utilidade em usar um cartão se não tem ninguém o aceitando. Então, em mercados de dois lados é importante que você atue na direção de prover um equilíbrio entre os lados: o banco emissor é responsável por trazer portadores para esse mercado; o credenciador é responsável por trazer varejistas, estabelecimentos comerciais.

Um pouquinho do que é o apreçamento. Você faz uma transação em cartão, você paga o que se chama de MDR (*Merchant Discount Rate*); este *merchant discount rate* tem três componentes: a tarifa da bandeira, que é a tarifa que remunera o arranjo de pagamentos; a tarifa de intercâmbio, que remunera o banco emissor; e tem o chamado Net MDR, que remunera o adquirente.

Uma coisa muito importante para gente distinguir aqui é que há competição no Net MDR, então, quando o varejista vai escolher a sua credenciadora, há hoje, graças aos avanços regulatórios havidos, uma série de possibilidades que fazem com que a competição via preços se dê no lado da adquirência. No lado da emissão, não há tanta competição; não há nenhuma competição de fato. E como já foi apontado aqui, essa é uma tarifa que é estabelecida pela bandeira com alguma influência do banco emissor e acaba sendo paga pelo varejista e pelo adquirente. Então, há um componente que os economistas chamam de externalidade associada à taxa de intercâmbio, que, de fato, justifique regulação.

Mais do que isso, temos no Brasil uma estrutura vertical que faz com que a taxa de intercâmbio, embora seja custo para alguns adquirentes, corresponda à receita em outro braço do grupo. Então, a estrutura vertical faz com que a taxa de intercâmbio possa ser uma inibidora de competição e da entrada de adquirentes independentes como nós.

Vou falar um pouco do histórico da indústria no Brasil. Até 2010, havia um arranjo de exclusividade entre credenciadoras e arranjos de pagamento. Ou seja, um arranjo de pagamento tinha uma relação com uma única credenciadora, com uma única maquininha; e um outro arranjo de pagamento tinha uma relação com uma outra única maquininha. Obviamente, esse duplo monopólio ensejava uma enorme participação de mercado desses dois arranjos e credenciadoras, com taxas altíssimas para os estabelecimentos comerciais e, como consequência, supondo haver, como há, competição intensa no varejo, com maiores taxas e maior custo de consumo por parte dos consumidores.

Ao longo dos últimos anos tem havido uma série de avanços e medidas por parte do Banco Central, que têm estimulado a competição nesse mercado. Então, houve o fim da exclusividade dos arranjos bandeira/credenciadoras em 2010; a abertura de bandeiras para arranjos maiores de 20 bi por ano lá em 2014; tratamento não discriminatório de abertura de bandeiras em 2016 - e isso é muito importante -, pois tratar de maneira discriminatória potenciais adquirentes é um fator inibidor de competição; o último *highlight* que eu tenho ali em 2018 é a regulação do intercâmbio do débito por parte do Banco Central há um mês e meio, se não me engano.

De novo, as justificativas tanto do ponto de vista de externalidade quanto do ponto de vista de competição...

Deixe-me falar um pouquinho de competição agora. Sobre as participações acho que o Dr. Ricardo Vieira já mencionou, mas deixe-me falar um pouco de competição e os diferentes componentes da taxa paga pelo varejista quando uma transação de pagamento se dá por meio eletrônico.

A curva em laranja é a taxa total, tudo bem? Aquela taxa total... Elas estão em escalas diferentes. Mas aquela taxa total inclui a tarifa da bandeira, a tarifa de intercâmbio e a remuneração da credenciadora, o Net MDR, da maquininha. O que a gente vê é que a taxa total tem caído em razão dos avanços regulatórios e dos estímulos à competição, a despeito da participação da tarifa de intercâmbio ter subido.

Portanto, o que a gente pode tirar daí e eu já respondo uma das perguntas trazidas, se não me engano, pelo Senador Fernando Bezerra, é que há, sim, enorme competição no mercado de adquirência. Aqueles avanços que eu descrevo no *slide* anterior fizeram com que, de fato, houvesse muita competição do lado das maquininhas, o que fez com que os preços caíssem a despeito de um componente do preço ter subido, que é a tarifa de intercâmbio.

A gente vê ali em 2013 um aumento substancial da tarifa de intercâmbio associado a uma verticalização que houve nesse mercado, um arranjo de pagamentos vinculado a bancos emissores que controlam esse arranjo de pagamentos e a credenciadoras também controladas por esses bancos. Assim, o que quero apontar ali é que a verticalização é um fator que acaba por levar as tarifas de intercâmbio para cima, o que talvez justifique a atuação do Banco Central por meio da introdução de um limite, um *cap*.

Não há nenhuma distinção entre os argumentos que justificam um *cap* na tarifa de intercâmbio para transações de débito, *vis-à-vis*, transações de crédito.

Então, qualquer justificativa que haja para que se introduza um *cap* na tarifa de intercâmbio para transações de débito se aplica *ipsis litteris* para uma transação em crédito.

Quero mencionar algumas atuações do Bacen que tentam estimular mais competição nesse mercado. A última foi a implantação do limite de intercâmbio em transações por débito. O ofensor da taxa paga por uma transação parece ser a tarifa de intercâmbio, então há um limite dessa tarifa de intercâmbio. E junto com o fato de parecer haver substancial competição no mercado de credenciamento, isso vai naturalmente redundar em menores taxas, em repasse para varejistas e para consumidores.

Em mercados nos quais se têm substancial competição, o repasse de uma admissão de custos para o preço final é grande. Há evidência de que há substancial competição no mercado de credenciamento. Então, a gente espera, sim, também uma pergunta levantada pelo Senador Fernando Bezerra, que esse *cap* no intercâmbio seja repassado aos preços...

(*Soa a campanha.*)

O SR. VINÍCIUS CARRASCO - ... pagos por varejistas e consumidores.

Também preciso mencionar a atuação do Cade tratando de uma série de questões anticompetitivas ensejadas pela verticalização da indústria, arranjos que tentam emular contratos de exclusividade, práticas discriminatórias entre bancos dominantes e credenciadoras verticalizadas e assim por diante. Isso tem sido alvo de análise e estudo por parte do Cade. Essas são dimensões que também vão estimular mais competição nesse mercado e menores taxas para o varejista.

Deixe-me falar um pouco, para terminar minha apresentação, sobre o objeto das audiências: juros ao portador. Eu vou usar esta oportunidade para falar um pouquinho sobre uma das questões que o Senador Fernando Bezerra levantou e alguns dos pontos que meus colegas de Mesa apontaram.

O histórico brasileiro de altas taxas de inflação e altas taxas de juros foi o que levou o varejista a, de fato, conceder crédito por meio de aceite de cheques pré-datados ao consumidor. Mas a raiz do problema que levou a esse arranjo continua presente: as altas taxas de juros. Então, não é de se surpreender o fato de que um arranjo com um parcelado lojista sobreviva no mundo de menores taxas de inflação e de menores taxas de juros básicas. Por quê? Porque as taxas de juros que chegam na ponta consumidora continuam bastante altas.

O financiamento de uma compra a prazo por meio de parcelado lojista é a forma mais barata de você financiar uma compra a prazo. Por quê? Porque, por meio dos recebíveis que essa transação gera, o varejista pode estimular a competição, pode levar esses recebíveis para um mercado mais amplo de desconto, reduzindo, de fato, a taxa a qual uma compra a prazo é financiada. Então, o que o arranjo permite é mais competição no mercado de financiamento.

Eu acho que a raiz do problema é anterior à estabilização ou não; a raiz do problema tem a ver com o fato que há substanciais taxas de juros prevalecendo no mercado e, por meio do uso de recebíveis, o varejista consegue, de fato, aumentar a competição no financiamento de uma compra a prazo.

Deixe-me falar algumas coisas sobre prazo. Como o Senador Fernando Bezerra perguntou, não gostaríamos de ter arranjos em que o varejista recebesse antes? Ele já recebe antes, ele já consegue antecipar os seus recebíveis. Mais do que isso, uma nova legislação permite que ele transfira, repasse o custo da antecipação para o consumidor.

Tem havido documentação de que essa lei que permite a discriminação de pagamentos em diferentes preços tem prevalecido. Então, temos visto o aumento do uso de discriminação de preços por meio de formas de pagamento.

Então, o varejista já pode receber em D+2. Ele já pode antecipar os recebíveis dele e, mais do que isso, pode transferir o custo disso para o portador, por meio de discriminação de preço.

Mencionou-se também um novo produto de crédito, em que se teria tarifas de intercâmbio menores. Pergunto-me por que as tarifas de intercâmbio menores não podem aplicar-se aos outros produtos.

A tarifa de intercâmbio deveria remunerar a plataforma, que é esse mercado de dois lados. Se você consegue remunerar a plataforma dos dois lados, por meio de uma tarifa menor, num produto, você poderia estender essa tarifa de intercâmbio menor para outros produtos.

O que mais queria dizer aqui?

O Dr. Paulo Solmucci fez menção à possibilidade ao uso mais intenso de recebíveis por parte do varejista e um aumento de competição, como uma forma de baratear as taxas que prevalecem no financiamento de compras a prazo. Perfeito.

Então, mais competição sempre leva a menores taxas. Se, de algum jeito, você consegue fazer com que o varejista, empoderado dos seus recebíveis, tenha acesso a mais potenciais antecipadores, a taxa vai ser menor. E ele pode, uma vez mais, repassar essa taxa de antecipação ao consumidor final. Então, a taxa vai de fato incidir sobre o consumidor. Não

vai haver um subsídio cruzado entre consumidores que comprem com cartão e os que pagam por meio de dinheiro. Se eu consigo transferir o custo de antecipação para quem paga em cartão, não vai haver um subsídio cruzado, que é algo que queremos evitar.

Assim, o parcelado lojista é a forma mais barata de financiar transações a prazo. Por quê? Porque empodera o varejista com recebíveis que ele pode levar para um mercado mais amplo e antecipar. E acho que é a forma de você...

(Soa a campainha.)

O SR. VINÍCIUS CARRASCO - ... aumentar a competição em antecipação. Registro centralizado é uma forma de fazê-lo; um *market place*, onde ele consiga vender e postar seus recebíveis também é uma forma de fazê-lo. Isso só vai intensificar o quão mais eficiente essa forma de você financiar uma transação a prazo.

Com relação a juros ao portador, de novo, o que queremos sempre é estimular a competição. Competição, competição, competição. Então, o cadastro positivo, que foi votado nesta Casa há alguns meses, cujos destaques serão votados nos próximos dias na Câmara, é um grande instrumento de aumento de competição.

A pessoa, com mais informação, pode fazer ofertas mais agressivas pelo crédito de um tomador de outro banco. Tudo bem?

O que mais? Podemos ter mecanismos opcionais, como mecanismos de portabilidade de crédito que aumentem a competição nesse mercado. Então, o que precisamos fazer é criar mecanismos de aumento de competição.

De novo, sugiro aqui, enfatizo aqui, que o que acontece com o parcelado lojista é o fato de que eu consigo estimular a competição, por meio do empoderamento, por meio de recebíveis do varejista. É isso que queremos fazer em todos os mercados.

Acho que termino por aqui. Posso voltar nas questões que, por ventura, houver ao fim da reunião.

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

Há alguns telespectadores que estão aqui participando conosco.

O Sr. Rafael Melo, do Espírito Santo, que pergunta ao Sr. Ricardo, da Abecs: "Os juros são a única fonte de renda das empresas do cartão de crédito? De maneira simplista, o comerciante paga para receber cartão? Por sua vez, esse valor é repassado ao produto para o consumidor final? Isso não é suficiente para remunerar a empresa de cartão?" - pergunta ele.

O Fred Almeida, também do Pará, se dirige ao Sr. Ricardo: "Por que essas taxas cobradas pelas administradoras de cartão e máquinas de pagamentos são tão altas? Essa é uma das maiores dificuldades para os empresários brasileiros, pois os consumidores tendem a usar o cartão cada vez mais nas compras."

Aí, também, o Rafael Melo, do Espírito Santo, repete aqui e indaga o seguinte: "Qual é a opinião dos convidados sobre a proposta do representante da Proteste [que esteve aqui na semana passada, na última audiência pública] sobre a regulamentação pelo Bacen dos juros praticados em seu máximo de 12% ao mês, o dobro da CDI?"

Aí, o Fred Almeida, também do Pará, indaga novamente: "A redução dos juros pelo Copom nunca tem um efeito imediato nos juros praticados pelos bancos. Por que o Banco Central não age em defesa do consumidor?"

Aí, o Fred vem com a última pergunta ao Dr. Gustavo Loyola: "O senhor disse que o parcelado sem juros é uma característica brasileira. Não poupar também é uma característica nossa? Essas duas características são interligadas. Como melhorar a cultura para que o brasileiro poupe mais e parcele menos, ou seja, compre mais à vista?"

Na hora das perguntas, já até pedi para passarem aos senhores.

Agradeço, então, aqui a participação dos nossos telespectadores.

Passo a palavra, então, ao Sr. Rafael Pereira, que é Presidente da Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD).

O SR. RAFAEL PEREIRA - Bom dia a todos.

Primeiramente, quero agradecer aos Senadores Fernando Bezerra e Ataídes de Oliveira pela oportunidade de estar aqui presente.

Esse é um assunto a que, como cidadãos brasileiros, somos todos bastante sensíveis. Não é um assunto fácil.

Vou tentar falar aqui... Vou ter dificuldade de falar depois do Gustavo, do Ricardo e do Vinícius; vai ser um belo desafio para mim falar depois desses expoentes da nossa economia.

A Associação Brasileira de Crédito Digital é uma associação que foi fundada pelas *fintechs* - hoje, as *fintechs* são um termo mais comum, está no domínio de todos. - brasileiras que atuam no setor de crédito no Brasil.

O que são *fintechs*, na verdade? *fintechs* são empresas de tecnologia, são empreendedores do setor de tecnologia que olham mercados que têm uma série de ineficiências e procuram usar a tecnologia para tratar essas ineficiências.

Na verdade, no caso das *fintechs*, é justamente o mercado de tecnologia olhando para o mercado financeiro, entendendo que existem ineficiências que precisam ser tratadas e como essas ineficiências devem ser abordadas, contribuindo para melhorar um pouco sobre isso.

O objetivo da associação... O que entendemos sobre o mercado brasileiro, o funcionamento da economia brasileira, é que o mercado financeiro, por uma série de razões, é um mercado regulado - por sinal, superbem regulado - pelo Banco Central e por alguns agentes reguladores. Contudo, há uma série de ineficiências que precisam ser tratadas sob o ponto de vista também de trabalhar questões que abranjam o processo regulatório. Então, o objetivo da associação hoje é ser um interlocutor das *fintechs* com o mercado, com a sociedade e com os órgãos reguladores.

Só para contextualizar, quando se fala de *fintech* no Brasil, em setembro de 2015 existiam algumas dezenas de *fintechs* atuando no Brasil. Um ano depois, existiam algumas centenas de *fintechs* atuando no Brasil e a gente está num caminho para alguns milhares de *fintechs* estarem atuando no Brasil. Então, quando a gente fala em um mercado superconcentrado, um mercado grande, que é o mercado de serviços financeiros, em um País grande como o Brasil, a oportunidade que essas *fintechs* enxergam leva uma série de empreendedores a criar negócios para tentar fazer uma ruptura desse mercado. É superimportante ver tanto o Banco Central quanto diversos órgãos incentivando isso, incentivando essa competitividade dentro de um setor que é bastante concentrado.

Além do impacto, claro, na competição e no setor, as *fintechs* têm trazido bastante investimento para o Brasil, têm gerado um conjunto enorme de empregos, têm feito parcerias e melhorado, de forma operacional, bastante o setor.

Eu não vou entrar muito em detalhes disso, porque acho que não é muito o escopo de hoje.

Um estudo da McKinsey, uma das principais consultorias estratégicas do mundo, demonstra que o impacto que as *fintechs* podem ter no Brasil é de trazer bastante crédito novo para a economia, proporcionar um aumento de PIB em torno de R \$150 bilhões até 2025 e gerar até 4 milhões de empregos supercapacitados. Então, a gente está falando de investir para gerar mais economia e mais emprego. Então, é uma espiral superpositiva para o País como um todo.

Quando a gente fala especificamente do nosso setor de crédito... O pessoal já falou aqui, eu vou só tentar ilustrar o que isso quer dizer. O spread no Brasil, hoje, ocupa a segunda colocação no mundo. A gente pede para Madagascar.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Que é uma ilhazinha.

O SR. RAFAEL PEREIRA - É uma ilhazinha, ali no cantinho da África. Está ali de uma cor mais escura. Malawi também. A gente está em uma briga - Brasil, Madagascar e Malawi. A gente está em uma briga inglória pela primeira posição. É um País com a dimensão, tamanho econômico, maturidade e sofisticação econômica que tem, não encaixa essa posição. Quando a gente olha isso, você vê as taxas de juros nos principais produtos que o consumidor brasileiro, pessoa física, usa, a linha clara, lá embaixo, é a Selic; a linha mais vermelha é o empréstimo pessoal, sem ser o consignado; o azul é o cheque especial e o verde é o cartão. Quando a gente olha esse gráfico... Tem até uma pergunta que mostra. Se eu não me engano, perguntam: "se a Selic cai, não tem correlação com as taxas caírem?" Tem, tem correlação. O Banco Central tem feito um trabalho excepcional na gestão disso. A Selic caiu mais de 50% nos últimos 12 meses, no começo de recuperação da crise, mas você não consegue nem enxergar no gráfico a Selic caindo 50%, dada a diferença de escala que existe entre as taxas praticadas para o consumidor e a taxa básica de juros da economia.

Como engenheiros, a gente olha isso e tenta enxergar o que a gente faz num mercado desse. Não é possível que não exista oportunidade de trazer a média daqueles produtos para uma coisa mais próxima de uma realidade econômica de países tanto com o desenvolvimento econômico do Brasil quanto com o tamanho que o Brasil tem.

Olhando esse mercado, o que enxergamos? Se pegarmos esses três produtos em termos de tamanho e concentração, temos ali esse mercado com 70% a 80% de concentração no mercado de cartão de crédito; de novo, de 70% a 80% de concentração no mercado de crédito consignado; no crédito sem garantias, chega a 94%. Então, olhamos o mercado de crédito pessoal, hoje, no Brasil, concentrado em cinco grandes grupos econômicos.

Acho que existe uma série de razões históricas, eficiências e tudo mais para isso acontecer. Acho que não vou entrar muito no mérito do que levou a essa concentração, mas é um nível de concentração que, como empreendedores, empresários e cidadãos que querem olhar esse setor e torná-lo mais eficiente, isso representa uma oportunidade muito boa de olhar para esse mercado e tentar trabalhá-lo de uma forma a trazer isso para um mercado um pouco mais ajustado.

Bom, como o Dr. Gustavo Loyola colocou aqui muito bem, o assunto *spread* econômico é supercomplexo. Ele tem um conjunto enorme de pontos que precisam ser abordados e que interagem entre si, só que existe uma forma mais pragmática de se tentar trabalhar isso.

Então, em geral, você pode pegar um problema muito complexo, tentar decompô-lo em uma série de problemas mais simples e resolver um a um. É um pouco do que vemos o Banco Central, sob a gestão do Presidente Ilan, tentando fazer: decompondo esse desafio enorme que existe e trabalhando de uma forma pragmática uma série desses pontos.

Assim, temos desafios tanto de fraudes, que já foram mencionados pelo Ricardo... Na parte de avaliação de risco, uma das perguntas colocadas pelo Senador Fernando Bezerra era com relação ao cadastro positivo.

O cadastro positivo é fundamental para isso acontecer. Na nossa percepção, a discussão em si já deveria ter sido rompida há muito tempo. É notório que isso precisa acontecer para o Brasil.

Hoje, quando é feita uma avaliação de risco para um cliente, não se ter o dado positivo do cliente é muito ruim. O que significa isso na prática? Se pegarmos duas pessoas com o mesmo perfil socioeconômico e tudo, sendo que uma dessas pessoas vem pagando, há 30 anos, todas as suas contas em dia, mas que, por uma determinada razão, atrasou uma conta em milhares que ela já pagou, e, de outro lado, uma pessoa que nunca pagou nenhuma conta em dia, e se estivermos vendo só aquela última transação negativa das duas, acharíamos que as duas pessoas são iguais. E isso, em termos de gestão de risco, é completamente inaceitável.

Então, quanto mais dados se tiver em relação ao perfil financeiro e à gestão financeira das pessoas, melhor é feita a avaliação de risco. Com isso, conseguem-se taxas melhores para quem é bom pagador, taxas não tão boas para quem tem dificuldades e por aí vai. Temos a tendência a fazer tudo pela média, e isso é muito ruim no nosso mercado.

Então, é de suma importância que a pessoa tenha um cadastro positivo efetivo em vigor, para que isso aconteça.

(Soa a campanha.)

O SR. RAFAEL PEREIRA - Na parte de gestão, existe uma dificuldade de maior estabilidade e tudo. Temos uma série de desafios de cobrança, porque temos um sistema, apesar de super eficiente, ainda bastante fechado.

Então, se hoje sou cliente de um banco "a" e tenho uma operação "a" e o banco "b" quer me oferecer eventualmente com uma taxa melhor, este último tem dificuldades para isso, e eu vou ter que, eventualmente, abrir uma conta corrente num outro banco, vou ter que receber cartões de um outro banco... Então, existe uma questão mais de interoperabilidade, de portabilidade, cobrança e tudo o mais que podem ser mais bem feitas.

Bom, tentando só ilustrar um pouquinho. Quando a gente fala daquelas taxas mais altas, o que acaba acontecendo é que há uma série de questões que gera uma taxa efetiva para o consumidor. Então, existe a questão da taxa de juros básica da economia, que é a taxa de captação, e você vai ter impostos, vai ter custos, você vai ter tarifas, você vai ter custo de avaliação de riscos e, enfim, a famosa inadimplência compondo uma taxa para o consumidor.

Quando você olha isso tudo e você compara eventualmente isso com o mercado americano - o Ricardo colocou bem o exemplo que a gente gosta de se comparar com o mercado americano, que é um mercado muito mais eficiente -, a gente vê uma Selic com tendência de queda, que ainda era muito maior do que a taxa de juros básica da economia americana, mas você vê todos os outros componentes ali numa outra escala, numa outra ordem de magnitude com relação ao que acontece no Brasil.

Então, não adianta só resolver a questão da taxa de juros básica da economia, obviamente é uma questão super importante, não tem que ser menosprezada, é um desafio gigante, mas existe a questão de todo o resto do ecossistema e do sistema de crédito que precisam ser tratados. Acho que o Banco Central vem acompanhando isso, a gente vem discutindo como indústria com o Banco Central há bastante tempo, há uma série desses desafios. A oportunidade que a gente enxerga quando a gente vê essa composição de custos hoje no Brasil, para uma instituição tradicional, para um banco, hoje, o maior custo que eles têm é o custo operacional: são máquinas muito grandes, é uma rede de agências. Enfim, são conglomerados muito grandes que têm uma base de custos bastante elevada.

No nosso caso, como empresas de tecnologia que estão entrando dentro do sistema financeiro, essa relação é invertida. O nosso custo operacional é muito baixo, dado que a gente consegue alavancar muito o uso de tecnologia para poder oferecer produtos e serviços financeiros que sejam melhores para o consumidor.

Quando a gente olha o tamanho dessa oportunidade hoje, e acho que é uma das perguntas que o Senador Fernando Bezerra colocou, com a Resolução 4.656, do Conselho Monetário Nacional, que foi recém aprovada, a gente estima que hoje, só para indivíduos de pequenas e médias empresas, a gente tem uma oportunidade de adicionar aí aproximadamente quase R \$300 bilhões, US\$80 bilhões de crédito novo na economia. Isso permite adicionar 3% de crédito novo sobre o nosso PIB e adicionar crédito, eventualmente, de uma taxa de juros melhor precificada, o que quer dizer que, além de ter o aumento da oferta de crédito, você vai ter um aumento acelerado do uso de recursos. Esse crédito efetivamente compromete menos do orçamento familiar.

Em termos de benefício para o consumidor, o que a gente tem tentado oferecer, dentro do mercado de *fintech*, é efetivamente acelerar a questão da concorrência. A concorrência é super importante. A gente tem um sistema concentrado, a gente tem participantes super eficientes dentro desse sistema concentrado, então, é um desafio super interessante de se resolver. Há mais variedade e oferta de produtos, maior possibilidade de personalização. Então, hoje, boa parte dos nossos associados está usando técnicas super avançadas de inteligência artificial, *big data*, uso de dispositivos móveis, para quê? Para poder oferecer taxas e serviços melhores para todos os consumidores. Então, a gente consegue aumentar a concorrência, dar produtos e serviços melhores e reduzir esse custo de crédito no Brasil.

Eventualmente, você consegue ver de forma indireta uma série de reações já do sistema ao que está acontecendo em termos de inovação. Então, você vê concorrentes, como Banco do Brasil e Bradesco, trabalhando em parceria para concorrer com uma *fintech* que há cinco anos não existia, que já se tornou uma das maiores emissoras de cartão do Brasil, fazendo isso de uma forma com juros melhores, mais baixos, com mais eficiência, com processos melhores, existem legiões de fãs. Não são mais nem clientes, são fãs. Acho que se está criando um conceito completamente diferente dentro do mercado financeiro. Isso é super importante.

A gente vê que existe uma reação normal por parte das...

(Soa a campanha.)

O SR. RAFAEL PEREIRA - ... instituições participantes já desse mercado, e acho que isso está só começando para um bem maior.

Enfim, a gente pode passar direto por isto aqui. Era só para tentar resumir a conversa já que o tempo acabou.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. S^a, Dr. Rafael.

Cumprimento aqui os nossos queridos Senadores, Eduardo Lopes, do Rio de Janeiro, e Dário Berger, de Santa Catarina, São sempre muito atuantes aqui os nossos Senadores.

Nós temos dois blocos, Senadores. Esse primeiro bloco com o Dr. Gustavo Loyola, o Dr. Ricardo Barros, o Dr. Rafael Pereira e também o Dr. Vinícius. E, o segundo bloco, com o Dr. Marcos Magalhães, a Dr^a Louangela Bianchini e, também, o Dr. Plínio Patrão.

O Relator já deixou as perguntas com os nossos convidados.

Vamos fazer o seguinte: até mesmo para os nossos ouvintes, para os nossos telespectadores, eu vejo que é de bom alvitre também V. Ex^{as} já fazerem as perguntas e depois, então, os nossos convidados respondem de uma vez por todas. Algumas perguntas feitas pelo Relator já foram até respondidas.

Concedo a palavra a V. Ex^a, Senador Eduardo.

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Sr. Presidente Ataídes, bom dia. Cumprimento todos da Mesa, todos os presentes aqui no auditório desta CPI.

Eu iria fazer uma pergunta exatamente nesse sentido, porque nós estamos com a CCJ em andamento, tenho uma matéria importantíssima lá que é o Susp e que está em debate. Eu já me manifestei lá sobre esse assunto, mas teremos agora a votação, e o debate está bem aguerrido no sentido de o que se tira, de o que se mantém no Sistema Único de Segurança Pública.

Por isso, eu iria exatamente pedir essa oportunidade de fazer as perguntas, sair para concluir a votação e depois retornar. Como temos um outro bloco de apresentação, eu creio que o tempo será tranquilamente administrado. Então, já até me atendeu nesse quesito.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Não quer fazer as perguntas já?

Faça as perguntas, por favor.

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Posso?

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

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Passando na frente do Senador Dário?

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC. *Fora do microfone.*) - Pode ficar à vontade.

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Posso?

Então, muito obrigado, Senador.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC. *Fora do microfone.*) - A preferência é pelo Rio de Janeiro.

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Preferência?

Aí eu aproveito para fazer aqui o que eu tenho feito todo dia, eu quero ver a intervenção. Até agora ainda não a vi.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC. *Fora do microfone.*) - Sério?

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Até agora não a vi. Estou esperando ela chegar.

Mas vamos...

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC. *Fora do microfone.*) - Mas os índices já baixaram bastante...

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Não, não, pelo contrário. O mês de março foi o pior mês dos últimos 27 anos no Rio de Janeiro. Aumentou o índice de tudo: mais carros roubados, mais cargas roubadas, mais assaltos de celulares, mais assaltos a ônibus. Falta a força nas ruas, o serviço de inteligência, 60 a 70 dias, e nada em prática... Eu tenho, como Relator da intervenção, que fazer o meu papel, porque eu não posso me sentir enganado e muito menos o meu povo do Estado do Rio de Janeiro. Então, eu estou sendo duro na cobrança daquilo que entendo que tem de acontecer.

O Senador contribuiu porque eu passei os números para ele semana passada, e ele ficou impressionado. Então, obrigado pela provocação, que me permite, mais uma vez, firmar a nossa posição.

Eu vou às perguntas. Depois, eu vou pedir licença para continuar o debate na CCJ e volto em seguida para ouvir porque é um tema realmente que me interessa muito, ainda mais porque se trata também do nosso povo brasileiro. O motivo da CPI é exatamente tentarmos entender esses juros chamados, até no próprio corpo da CPI, de abusivos e extorsivos. Então, nós queremos entender isso porque queremos defender, acima de tudo, o povo brasileiro.

Eu tenho, primeiro, três perguntas para o representante da Abecs, Dr. Ricardo de Barros Vieira. A primeira pergunta é a seguinte: por gentileza, o senhor poderia esclarecer quem são os emissores de cartão de crédito? Qual é o seu papel nesse segmento e qual entidade os representa? A Abecs ou a Febraban?

A segunda pergunta: nós sempre ouvimos que o cartão é um dos principais culpados pelo endividamento no Brasil, mas... Não, essa pergunta descarte, desculpe-me.

A segunda pergunta aqui agora: quais os caminhos a Abecs e as empresas do setor enxergam para, de um lado, ampliar o escopo do cartão de crédito no Brasil, no sentido de torná-lo cada vez mais uma alternativa de financiamento ao consumo e, ao mesmo tempo, criar possibilidades para reduzir de forma importante essas taxas de juros cobradas?

A terceira pergunta: eu gostaria de que o senhor comentasse como a Abecs avalia a mudança da regra do rotativo implantada há um ano, em abril de 2017, pelo Banco Central? Ela atingiu os seus objetivos? Como o consumidor assimilou essa mudança e o que, de fato, mudou no seu dia a dia?

Essas são as perguntas para a Abecs, Dr. Ricardo.

Agora eu pergunto também para a - deixa-me pegar aqui nas perguntas que me deram - Louangela. É porque mudaram aqui a...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Daqui a pouco ela estará à Mesa, mas, se quiser deixar a pergunta, não há problema.

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Estou sabendo. Ela vai participar do segundo bloco.

Então, eu vou dirigir as perguntas à Louangela.

Em primeiro lugar, a gente vê - a primeira pergunta - a todo momento comparações entre o que se pratica no Brasil em comparação com outros países, às vezes, até apontando o nosso caso como uma distorção, já até chamado por alguns aqui como mais uma jabuticaba brasileira. Gostaria de saber da representante da Cielo como o mercado brasileiro se assemelha ao de outros países como, por exemplo, ao dos Estados Unidos?

Segundo matéria recente no jornal *O Globo* é meta do Banco Mundial a inclusão de um bilhão de pessoas no sistema financeiro até 2020. Gostaria de saber da Dr^a Louangela qual é o entendimento da Cielo sobre o fenômeno da bancarização e os esforços sendo empreendidos pela empresa para aumentar a capilaridade e a inclusão de sua oferta de serviços?

Durante - esta é outra pergunta - esta audiência, e até mesmo na audiência pública realizada na semana passada, muito se falou sobre as recentes e vastas regulamentações apresentadas pelo Banco Central e como estas vêm reestruturando o ecossistema brasileiro de pagamentos. Como a Cielo tem se adaptado a esses processos?

Então, aqui estão as perguntas.

Peço, novamente, licença para ir até a CCJ e retorno em seguida. Não vou poder ouvir - pelo menos não todo - o segundo bloco...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Mas vão estar nas notas taquigráficas.

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Vão estar nas notas taquigráficas. Então, nós vamos estudá-las.

Obrigado, Sr. Presidente.

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

O SR. EDUARDO LOPES (Bloco Moderador/PRB - RJ) - Obrigado à Mesa e aos participantes.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. Ex^a e passo a palavra, então, ao Senador Dário Berger...

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC) - Senador Ataídes, nosso Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - ... que é o Vice-Presidente desta douta Comissão.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC) - Prezado Presidente, é uma alegria participar de mais uma CPI com V. Ex^a.

Quero aproveitar esta oportunidade para cumprimentar os nossos convidados, agradecer pela presença e dizer que este tema é um tema muito caro para a sociedade brasileira, porque suscita em todos nós uma dúvida muito grande com relação a essa questão da exorbitância das taxas de juros cobradas em cartão de crédito e cheque especial.

Se comparado a outros países, nós vamos chegar à conclusão de que, se nós buscarmos a Argentina que se encontra em grande dificuldade, vamos saber que a taxa de juros do cartão de crédito na Argentina - eu não tenho o número -, mas seria 10%, 20% da taxa de juros cobrada pelo Brasil. Ao ponto de nós chegarmos à incrível marca de que, se eu, hoje, precisar utilizar o cartão de crédito, com R\$1 mil aproximadamente, Senador Ataídes, e os juros do cartão de crédito estiverem em torno de 400% ou 480% - já chegaram a quase 500%, em média... Mas vamos supor que esteja em 300%. Eu não sei quanto estão os juros hoje, mas devem estar em torno de 300%, 330%...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO. *Fora do microfone.*) - Estão em 334%.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC) - Mas eu fiz um cálculo aqui quando estavam em 480%. Se você precisar utilizar do cartão de crédito por um mês, ao final do mês, você já teria de pagar R\$1.480, ou seja, R\$480 de cartão de crédito. A matemática é simples.

A partir daí, a matemática fica difícil.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO. *Fora do microfone.*) - O juro é composto.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC) - O juro é composto e aí, no primeiro ano, você já tem de dispor de R\$4 mil para pagar o principal de R\$1 mil que você contraiu no cartão de crédito. Em cinco anos, R\$1,130 milhão.

Eu não acredito nesses cálculos aqui porque eu não sou matemático, eu não sou economista... É inacreditável que, em dez anos, por R\$1 mil que você utilizou no cartão de crédito, a juros de 480% ao ano, você estaria devendo R\$1,280 bilhão para a instituição financeira.

Se nós traduzimos a nossa CPI em números, nós chegaremos à conclusão de que estamos diante de um grande absurdo, de uma coisa inacreditável e inaceitável do ponto de vista matemático, de maneira que eu até me atreveria, Senador Ataídes, pela nossa amizade, a propor um empréstimo a V. Ex^a de R\$1 mil com juros que correspondem à metade da taxa cobrada no cartão de crédito. E eu os emprestaria para V. Ex por dez anos ou por cinco anos, V. Ex^a poderia escolher. Certamente, ao final desses dez anos ou desses cinco anos, eu não precisaria mais trabalhar talvez e teria realizado já o sonho de todo brasileiro que é o de incorporar ao seu patrimônio R\$1 bilhão. Faço essa introdução, porque essa é uma pergunta que todos nos fazem.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO. *Fora do microfone.*) - Ainda bem que o Banco Central estabeleceu que no rotativo não poderia ficar mais de 30 dias, porque, se permanece como antes, seria terrível.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC) - Então, realmente é uma questão...

Como V. Ex^a já antecipou, eu queria aproveitar aqui a sabedoria, a experiência do Dr. Gustavo Loyola - por cujo passado, presente e futuro eu tenho grande respeito, no sentido de o que o senhor representa nas questões das análises econômicas e financeiras do País -, e queria fazer uma pergunta que é um pouquinho longa, mas gostaria de que V. S^a prestasse atenção para responder, de certa forma, as questões que vou levantar.

Eu digo: ao apurar as taxas de juros do cartão de crédito - aqui no Brasil, o Banco Central leva em conta as taxas de juros praticadas no rotativo regular, que é aquele em que o cliente paga ao menos o valor mínimo e financia o restante, e no rotativo irregular, que é aquele em que o cliente não paga um valor mínimo e toda a fatura é financiada. Além disso, a taxa de juros média praticada na venda parcelada com juros é informada pelo menos. Ademais, o Banco Central pondera que os recursos emprestados pelas instituições financeiras no pagamento sem juros, à vista ou parcelado, é uma metodologia.

Essa metodologia, eu pergunto, é utilizada também em outros países? O senhor considera correta a comparação usual entre a taxa de juros do rotativo do cartão de crédito no primeiro mês da fatura com a taxa média praticada em outros países também? Há equívocos na metodologia praticada no Brasil que podem induzir a comparações e interpretações equivocadas com outros países?

Essa é uma pergunta bastante ampla e genérica praticamente que dá para discorrer e se didaticamente nós... Evidentemente que nós vamos receber a resposta do senhor, mas parece-me que isso esclarece grande parte daquilo que nós desejamos com relação ao cartão de crédito no Brasil.

Eu queria entender também - já que V. Ex^a foi Presidente do Banco Central - qual é o volume de crédito inerente ao cartão de crédito propriamente dito? Falando só em cartão de crédito, não falando em cheque especial. Qual é o volume? No âmbito dos créditos, no Brasil, o que representa o cartão de crédito?

Considerando essa taxa exorbitante que a gente tem percebido ao longo da história, uma vez que a taxa Selic inclusive baixou substancialmente, reduziu-se, e que nós estamos, pela primeira vez na história, com 6% de taxa Selic - não sei hoje, mas está prevista uma análise e talvez uma redução ainda maior da taxa Selic -, por que, proporcionalmente, os juros do cartão de crédito também não baixam, como baixou efetivamente a taxa Selic?

Outra questão é a seguinte: nós temos os nossos bancos públicos. Os bancos públicos têm - nós temos nos bancos públicos, todos nós - um interesse social de regular, certamente, questões exageradas como essa. Por que o Banco do Brasil ou, no mínimo, a Caixa Econômica Federal, que é eminentemente pública... O Banco do Brasil, se eu não estou equivocado, tem uma grande parcela de acionistas e daí, evidentemente, adequa-se mais objetivamente ao mercado. Mas a Caixa Econômica Federal poderia ofertar, na minha opinião, juros talvez bem mais baratos e abocanhar, vamos dizer assim, grande parte desse mercado. Em vez de ganhar no volume dos juros, poderia ganhar no volume das transações propriamente ditas. Essa é uma questão que eu deixo ao senhor.

Queria perguntar também aos demais participantes, mas eu acho que nós já estamos no adiantado da hora, e esse é um tema que suscita em todos nós uma grande discussão, uma interlocução, um diálogo... Uma interação seria mais importante do que efetivamente fazer as perguntas, ouvir e depois levar para casa para analisar e para fazer um relatório.

Entretanto, eu queria perguntar também ao Dr. Ricardo de Barros Vieira, que é o Diretor Executivo da Associação Brasileira de Cartões de Crédito. Os dados da Associação indicam que cerca de 28% do consumo das famílias são transacionados com cartões de pagamento. Não sei se está correto. São 28%. Houve um crescimento de 70% em relação aos últimos dez anos. Claramente, ocorre uma expansão significativa, a despeito da recente recessão e do baixo crescimento da economia nas últimas décadas. Todavia, temos observado pouco crescimento nos pagamentos pelo telefone celular, que é uma ferramenta importante, moderna e que me parece que tende a ganhar mercado, sistematicamente, no futuro. A utilização do telefone celular é bastante comum hoje na China, na África, e certamente em outros países mundo afora. A despeito disso, o crescimento dessas transações bancárias por meio do telefone... Como V. S^a enxerga o desenvolvimento do pagamento por meio de telefone celular, dispensando, fundamentalmente, o cartão de crédito?

A outra: à Lei nº 12.865, de 2013, que dispõe sobre os arranjos de pagamento e as instituições de pagamento integrantes do Sistema de Pagamentos Brasileiro, seguiram-se diversas normativas com a adequação dos participantes da Câmara Interbancária de Pagamentos. V. S^a acredita que a Lei nº 12.865, de 2013, impediu avanços no Sistema de Pagamentos ao proibir que as companhias de telefone móvel pudessem efetivar transações financeiras e de pagamentos com seus clientes?

Outra pergunta que eu gostaria de fazer: o mercado de adquirentes, no Brasil, é ainda mais concentrado do que o da emissão, com claro domínio de algumas redes, por exemplo, a Cielo e Rede propriamente ditas; em terceiro lugar, vem o Santander, com a Getnet, se eu não estou equivocado. Já nos Estados Unidos, por exemplo, o mercado é bem menos concentrado, e vários bancos atuam tanto como emissores quanto como credenciadores. Gostaria de saber, em primeiro

lugar, se há custos de entrada elevados ou monopólios naturais que levam à concentração desse mercado? Em segundo lugar, uma maior concorrência seria bem-vinda nesse mercado? O que pode ser feito para estimular a concorrência?

Vou perguntar também ao Dr. Rafael, Presidente da Associação Brasileira de Crédito Digital. Na Resolução da CMN nº 4.656, de 2018, que dispõe sobre sociedade de crédito direto e sobre a sociedade de empréstimo entre pessoas, duas novas modalidades de instituições financeiras foram efetivamente criadas. Ambas realizam operações de crédito por meio de plataforma eletrônica, mas se diferenciam porque emprestam recursos próprios e viabilizam empréstimos entre pares. É conhecido como elas atuam. Qual é a participação dessas instituições financeiras no mercado e quais as metas do setor?

Aos demais participantes. Sabemos que o mercado de adquirentes é extremamente concentrado no Brasil. Como falei, a Cielo e a Redecard dominam o credenciamento para o Visa e o Mastercard. O Santander aparece em terceiro lugar. Além da chamada taxa de desconto, que é aquela que o lojista paga ao credenciador ao receber os recursos de suas vendas no débito ou no crédito, o lojista paga uma taxa de juros para antecipar esses recursos erem recebidos, os chamados recebíveis na venda a crédito, evidentemente. Dessa forma, pergunto: existe a possibilidade de menor prazo para depositar na conta do lojista o valor das vendas na função crédito? O débito cai automaticamente, se não estou equivocado, não é? Outra pergunta que tenho aqui: qual é a explicação de V. S^{as} para o atual nível das taxas de juros do cartão de crédito? É uma pergunta básica, não é? Quais são as outras alterações no mercado que o compartilhamento possa ter propiciado?

E ainda tenho uma série de outras perguntas, mas contento-me, Sr. Presidente - haja vista que temos ainda mais uma rodada de debates -, com essas perguntas para que possamos, de repente, fazer uma réplica, uma tréplica a respeito dessas questões que levantei.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. Ex^a e passo a palavra ao Senador Ivo Cassol.

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - Obrigado, Senador Ataídes, que preside esta Comissão. Gostaria de cumprimentar os demais colegas Senadores e os nossos convidados.

Eu entrei com o Projeto de Lei, aqui no Senado Federal, de nº 407, de 2016, que altera a Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, que dispõe sobre as políticas de instituições monetárias, bancárias e crediciárias e cria o Conselho Monetário Nacional. O que isso significa, na prática? Esse projeto de lei, na verdade, altera o art. 53 - A.

Art. 1º A Lei nº 4.595, de 31 de dezembro de 1964, passa a vigorar acrescida do seguinte dispositivo:

“Art. 53-A O custo efetivo total de empréstimo concedido na modalidade de cartão de crédito não poderá exceder em duas vezes a taxa de Certificado de Depósito Interbancário (CDI).”

Art. 2º Esta Lei Complementar entra em vigor na data de sua publicação.

A justificativa que nós demos foi de acordo com os dados do Banco Central divulgados. Nos cartões de crédito, as taxas daquela época variavam em percentuais de aproximadamente 400% para as pessoas físicas e de 250% para empresas. Considerando a CDI, que seria em torno de 14%, a taxa máxima cobrada seria de 28% ao ano. Os bancos teriam lucro bruto ainda de 100% em cima de tudo isso.

Eu fiz um discurso aqui, Senador Dário Berger, e entrei com esse projeto de lei. Fui a Minas assistir ao jogo do Brasil e não sei mais que outro país. De lá fui a um encontro de amigos do nosso Estado de Santa Catarina, do oeste catarinense. Quando fui comprar a passagem, meu cartão de crédito estava bloqueado. Fui para a tribuna do Senado e fiz um discurso duro e forte. Considero esses juros praticados no cartão de crédito um assalto à mão armada com o aval do Senado Federal, do Congresso Nacional. Isso para mim é uma vergonha nacional, uma vergonha. Desculpem-me expressão! Se for...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Senador Ivo, eu não queria dar este testemunho. Sou empresário no Brasil, atuando em diversos segmentos, gerando mais de cinco mil empregos numa certa época. Tenho 32 anos de conta com o Banco do Brasil. Suspenderam também os meus cartões de crédito.

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - Olha aí o resultado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu não queria dizer isso porque não estou em causa própria, não estou em causa própria. Eu não preciso. Consigo até viver sem os cartões de crédito. Mas V. Ex^a acabou me instigando aqui a dar esse testemunho. Não estou em causa própria.

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - Alegaram o seguinte: "Olha, cortaram o cartão por causa não sei do que e não sei do que..." Eu não tenho empréstimo atrasado, eu nunca atrasei e nem parcelei nenhum débito do cartão de crédito, nada. Sempre descontam integralmente, a autorização para descontar é integral. Para

descontar, tem de ter fundo. E esses tico-ticos eu sempre tenho na conta. A minha sorte, Presidente Ataídes, foi de que eu estava viajando com a minha esposa e aí consegui comprar. Ela tem mais crédito do que eu.

Então, muitas vezes, a gente se sente aqui inibido, como Senador da República, para atuar, na verdade, no cargo. Enquanto todos os outros setores podem - e todo mundo trabalha e faz o seu *lobby* -, os Senadores não podem fazer aquilo que é de melhor.

Mas eu estou pouco me lixando para as instituições financeiras. Por que estou me lixando? Mas tu já não tivestes empréstimo? Tive, mas paguei as contas. Então, não devo favores. Eu sou um empresário, o senhor é empresário, qualquer empresário que esteja aqui assistindo... Se nós pagarmos hoje um juro de 3%, nós quebramos. Nós quebramos. Agora, você imagine um servidor público? Pode ser um professor, um servidor que pega um dinheiro e extrapola a sua conta no final do mês e não consegue pagar o cartão de crédito. Mesmo depois de o Presidente, após esse meu projeto, Ataídes - via Banco Central e Ministério da Fazenda -, reduzir pela metade os juros. Então, já parablenzo o Presidente por ter feito isso, mas é muito pouco. É muito pouco.

No meu ponto de vista, se eu tivesse a caneta do Presidente do Brasil, jamais botaria um banqueiro no Banco Central ou no Ministério da Fazenda. Jamais colocaria, porque ele só tem a visão das instituições. Parece que tem o rabo preso lá com as instituições e tem de fazer darem lucros à vontade. Estou falando o que o povo... Eu represento o povo. Essa é a angústia.

E aí dizem o seguinte: "Não, mas nós temos de tirar o País da crise". Tirar o País da crise está fácil. Com uma canetada só tiram o País da crise. O Governo Federal já assume essa dívida que está estourada no Brasil inteiro, reparcela para o pessoal com juros subsidiados, com juros baixos, e, a partir de agora... O que acontece? Está faltando dinheiro no mercado para consumir. Está faltando isso. Por quê? Porque o pessoal está pegando a economia de todo mês, aquele funcionário de R\$5 mil, R\$10 mil ou R\$3 mil, e está indo lá cumprir, para não sujar o seu nome no cartão de crédito. Bom, quem ganha os juros do cartão de crédito? Não sei se é a empresa do cartão de crédito ou é o banco. Se forem os bancos, gostaria de ouvir de vocês que são os bancos. E os cartões de crédito? Eu sei que, quando alguém não paga, eles são responsáveis pelo pagamento da empresa e, depois, pela cobrança do pessoal. Mas quem ganha essa diferença? Isso é um absurdo!

Então, o que está faltando, no Brasil, é o Governo Federal acabar com esse assalto à mão armada descarado em cima da Constituição Federal, em cima da legalidade que nós, aqui do Congresso Nacional, damos. Isso é um absurdo, gente!

Se nós queremos tirar o Brasil da crise e gerar empregos, gerar renda, nós só temos um caminho, não temos outro caminho: nós precisamos ter dinheiro circulando. Para ter dinheiro circulando, não podemos deixar os bancos captarem para deixarem parado. Eles ficam cobrando juros, ganham bilhões e bilhões de reais. E ainda tinha banco público que quebrava. Imaginem os bandidos que administravam esses bancos? A exemplo do Banco do Estado de Rondônia, o Beron, que quebrou, o Besc e tantos outros bancos que quebraram... Imaginem o tanto de ladrões que havia e que os saquearam? Tenho amizade com todo mundo aqui. Como Senador da República, respeito todo mundo, mas estou aqui para defender a sociedade. Qualquer um de vocês que está aqui hoje não é dono de empresa de cartão de crédito. Qualquer um de vocês que represente, amanhã ou depois, um banco, não é dono do banco. Hoje a gente fala com vocês aqui, amanhã vocês têm certeza de que estarão aqui? Eu não tenho. Se vocês falarem uma palavra errada, os caras vão lá e "creu", metem o toco em vocês. Desculpem-me a expressão! É verdade, não tem outra. Entendeu? Das minhas empresas, eu sou o proprietário, eu, meus filhos e a minha esposa. Lá não vão trocar os donos, a não ser que o cara empacote, morra, e aí ficam os herdeiros. Com o restante a gente fala, combina com um hoje, conversa com o outro amanhã, que define um outro depois de amanhã. Então, para nós chegarmos a isso, nós não podemos querer culpar a empresa de cartão... O primeiro responsável disso tudo - e sou da base do Governo - é o Governo. Não adianta os caras virem aqui... O discurso do governo passado foi todo igual. Vieram aqui, discursam, falaram - agora é ano de eleição - que vão resolver, mas não têm coragem de acabar com essa farra.

Não é por isso, o dinheiro tem de circular, o dinheiro tem de germinar, os produtos têm de ser consumidos. Daí se está gerando emprego, gerando renda, e o Estado arrecada mais, o Município ganha, a União ganha. Do jeito que está sendo feito, Ataídes, desculpe-me, mas continua o nosso povo sendo roubado. Uma taxa de juros de cartão, por mais que seja de 260%... Agora, são 30 dias, depois mais 30 dias. O banco tem de dar opção. Mudou já, melhorou. Já sou grato pelo meu projeto aqui. Não o pegaram, mas já mudou alguma coisa. Poxa vida! Se, nos Estados Unidos e em outros países é de 0,5%... Agora, vocês estão vendo que nos Estados Unidos vão aumentar 0,0% não sei do quê, e o dólar, no Brasil, já sumiu porque vão investir lá.

É disso que a gente precisa, Ataídes. O que nós precisamos? Se o Brasil quer sair, na verdade, dessa linha de pobreza, e nós queremos ter um resultado positivo, temos de fazer como nas nossas empresas. Hoje em qualquer empresa no Brasil tem lucro de 5%. Aí você pega um cartão de crédito e o cara tem quantos por cento? Quem paga essa conta é o empresário? Não. O empresário não paga essa conta. Nós passamos essa conta para alguém. Se você pega um empréstimo como empresário, você repassa para a frente. Muitas vezes, não repassa e quebra. Bom, aí o servidor público, o pessoal... Quem vai acabar

pagando a conta na ponta? Então, do que precisamos? Sinto que essas CPIs, Ataídes, viram todas pizzas. O *lobby* dos banqueiros, o *lobby* dos bancos, o *lobby* de tudo é muito grande. Está aí.

Vamos falar, agora, das casas lotéricas. Quanto, na verdade, as casas lotéricas ganham para fazer a cobrança de uma taxa de água, de energia? É zero ponto não sei o que centavos. Quanto pagam para os bancos? São R\$3, R\$4, R\$5, até R\$6 por um boleto. E quem está gerando emprego? Quem está segurando, nessas cidades menores, a cobrança e a economia local fazendo o trabalhos dos outros? São as casas lotéricas. E não repassam quase nada para elas.

Há um projeto de lei para aprovar aqui, e nesses dias estavam fazendo *lobby* para que não o aprovassem. Está parado aí. Está parado no Senado.

Infelizmente, a nossa Casa aqui deixa a desejar, e eu saio - estou aqui terminando meu mandato no começo do ano que vem, como Senador da República - simplesmente triste, porque, com oito anos de Senado, são poucas as leis que passam, infelizmente, aquelas leis atropeladas na calada da noite, e muitas vezes leis que só criam direitos, mas não criam obrigações em várias áreas.

Hoje, mudou-se tudo: se você pegar a situação do Brasil, mudaram os valores, mudou tudo, mudaram todos os valores. Aí, quando você atinge o bolso do cidadão, você não mudou os valores; você tomou os valores.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Conclua, amigo Senador.

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - Sim.

Então, você acaba tirando o poder aquisitivo da classe média brasileira, porque quem usa cartão de crédito é a classe média. Vocês não vão pensar que rico usa cartão de crédito. Eles só usam para facilitar a comodidade deles, mas quem usa, na verdade, e deve são a classe média e a baixa. Esses são os que usam, esses são os que quebram. Entre esses é que acaba alguém ficando doente, precisa do dinheiro, não tem como fazer e usa o cartão de crédito.

Portanto, a minha pergunta para os homens do cartão de crédito aqui: esse juro exorbitante, abusivo, cobrado fica dentro das empresas de cartão de crédito, ou ele fica para as instituições bancárias? Quem fica? Qual é o percentual que fica para os cartões de crédito?

Eu sei que vocês têm uma margem pequena de 3% a 5% que cobram de taxa para fazer a operação. Agora, eu quero saber para quem ficam os juros.

Essa é a minha pergunta a todos vocês.

Ao mesmo tempo, Ataídes, coloco-me à disposição. Como verdadeiro brasileiro e Senador da República, defendendo o País e o meu Estado de Rondônia, eu espero que o Congresso Nacional aprove esse meu projeto de lei, que vem dar condição de estabilidade e segurança para que todo mundo possa usufruir dos recursos estaduais, federais ou de bancos privados, pois há vários bancos aí, sem precisar pagar as custas do próprio suor e do sacrifício de toda sua família, como tem acontecido até hoje.

Então, a minha intervenção é em cima disso, e já que você é meu colega de bloqueio, nós fomos bloqueados juntos... (Risos.)

Depois, desbloquearam, falaram que não era bem isso, que estava tudo bem, tudo certo, tudo tranquilo, mas, infelizmente, é o preço que se paga, mas eu pago com a cabeça erguida...

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

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - ... e feliz.

Vou continuar defendendo o povo brasileiro, porque é a minha obrigação como Senador da República.

Eu nunca trabalhei para banco e, se eu trabalhasse para banco, eu o mandava para aquele lugar, porque eu não concordo em pagar um juro absurdo como é, independentemente de... Até banco público! Por que só privado vem falar aqui? Não! Público também: o Banco do Brasil, a Caixa Econômica, o Basa também, quando cobra... Mas tem juros subsidiados? Tem.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Vamos concluir, Senador.

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - E esse juro subsidiado que a gente tem de priorizar para poder dar mais certo.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Vamos concluir porque ainda temos o outro bloco.

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - Eu agradeço o carinho e o tempo que V. Ex^a me deu para prolongar, mas saio frustrado, porque nenhum projeto dessa magnitude...

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

O SR. IVO CASSOL (Bloco Parlamentar Democracia Progressista/PP - RO) - ... passa, anda nas comissões.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu vou passar a palavra a todos os nossos convidados, para que eles possam fazer as suas respostas, mas antes eu só queria colocar que, concluídos os trabalhos desta CPI, evidentemente nós vamos mandar esse relatório para o Banco Central, para o Cade e outros órgãos, para que medidas sejam adotadas. Agora, o Banco Central no último mês, no final do mês de abril, já editou três resoluções: uma que criou a Fintex; a outra em que houve mudança e de que eu falei na última reunião, mas não tenho agora em mãos, é de que aquele limite mínimo de 15% deixou de existir; e que o inadimplente do rotativo será tratado como o adimplente do normal, ou do rotativo normal. Então, mudanças já foram feitas.

Também disse, pegando uma informação de um empresário, que, há uma semana, ele descontou um recebível com taxa de 3,7%. Hoje, ele está antecipando esse recebível com uma taxa de 1,7%. Ou seja, as coisas já estão melhorando.

Agora, eu tenho aqui dezenas de perguntas, mas não vou fazê-las. Eu só quero fazer um comentário. O Senador Dário falou que, enquanto a nossa taxa Selic baixou nesses dois últimos meses mais de 50%, os juros baixaram algo em torno de 24%. Isso é fato.

Uma coisa que me chama muito a atenção também é que a Caixa Econômica, de abril de 2017 para fevereiro de 2018, cobrou de taxa de juros 36 vezes o valor da taxa Selic anual - 36 vezes. Ou seja, algum ponto está fora da curva. E, aqui, os três vilões são o *spread* bancário, que é o maior do mundo, só perdendo para Madagascar com 39,6% em média. Madagascar que é uma ilhazinha, 45%. Esse é o grande vilão. O outro grande vilão também é a inadimplência, que, em média, está em torno de 5%. Eu ouvi V. S^a colocando 6%, mas são 5%. E eu gostaria até de esclarecer. Eu não sei se ouvi o senhor, Dr. Ricardo, dizendo que a inadimplência do rotativo é algo em torno de 70%. Isso procede ou estou enganado?

(Intervenção fora do microfone.)

De 32%. É porque é 33%. Isso.

Então, o grande problema é o *spread*, a concentração, Senador Lindbergh, V. Ex^a que foi Presidente da Comissão de Assuntos Econômicos desta Casa, e é muito atuante, apesar de termos as nossas divergências políticas... Então, são três: o *spread* bancário; a inflação, que hoje é de menos de 2,8% ao ano; e a inadimplência, que, em média, é de 5%.

Então, eu passo a palavra para cada um dos nossos convidados.

Olha que honra! Com todo respeito a todos os nossos convidados, estamos com a presença aqui do Dr. Gustavo Loyola.

Então, eu gostaria de que eles respondessem. Depois, nós temos outro bloco com o Dr. Marcos Magalhães, Presidente da Redecard S.A.; a Sr^a Louangela, que é Diretora Jurídica e de Relações da Cielo; e, depois, Plínio Patrão, que é Vice-Presidente da Getnet.

O SR. LINDBERGH FARIAS (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PT - RJ) - Senador, V. Ex^a tinha me oferecido a palavra, e eu, na verdade, tinha recusado. Eu queria pedir para fazer uma pequena fala de três minutos aqui.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Mas nós estamos em casa. Fique à vontade.

O SR. LINDBERGH FARIAS (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PT - RJ) - Pedir, primeiro, desculpas, Senador Ataídes, porque às quartas-feiras pela manhã é uma loucura este Senado Federal. Eu vou ter de falar e infelizmente sair porque está havendo reunião da Comissão de Constituição e Justiça sobre a criação do Sistema Único de Segurança Pública (Susp). É um projeto que está sendo votado neste momento.

Mas, primeiro, quero parabenizar o Senador Ataídes por trazer esse tema, que é de grande interesse nacional. E o Relator é o Senador Fernando Bezerra.

Eu acho, Senador Ataídes, da forma como V. Ex^a está conduzindo, a gente pode chegar a uma leitura madura dos problemas, saber por onde atacar, do aperfeiçoamento da legislação, porque, de fato, falar em juros de cartão de crédito de mais de 300% é uma coisa que assusta no momento. Então, eu acho que é importante aqui, Dr. Ricardo e Dr. Gustavo Loyola, é a gente fazer um trabalho de tentar entender como melhorar a situação, porque, de fato, a gente está no meio de uma...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Precisamos levar informações ao nosso povo.

O SR. LINDBERGH FARIAS (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PT - RJ) - Claro! Levar as informações ao povo, mas também ter medidas concretas de aperfeiçoamento, como melhorar.

Acho que esse é um ponto. Eu acho que, aqui, dá para fazer um trabalho suprapartidário, em que a gente vá ao fundo. Não adianta também fazer só o discurso fácil, sem a gente resolver. A gente tem de achar o caminho para resolver.

Eu tenho uma preocupação muito grande com a situação econômica que a gente vive. O consumo das famílias hoje significa para o crescimento econômico mais de 60% do pico de crescimento econômico. É muita coisa. E a gente está vendo as dificuldades. Por mais que se fale em retomada - está aqui o Prof. Gustavo Loyola -, retomada econômica, os números do mercado de trabalho são frustrantes: 1,4 milhão de desempregados só no primeiro trimestre deste ano. Está havendo queda da renda. Isso tudo impacta a retomada do crescimento, que, no ano passado, foi de um ponto, mas vale dizer que 1,3% foi no primeiro trimestre, da agropecuária. No segundo trimestre, foi 0,6, de FGTS, que teve um impacto no consumo muito grande. Depois, houve 0,3, 0,1, e, agora, os índices do IBC-Br são frustrantes.

Então, na verdade, este tema que está aqui também tem a ver com isso; tem a ver com a retomada do crescimento econômico neste momento.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Porque ele inibe o consumo.

O SR. LINDBERGH FARIAS (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PT - RJ) - Claro que inibe o consumo. Inibe o consumo e, no momento... Aí são as minhas divergências, Senador Ataídes.

Eu acho engraçado o Governo bater palmas pela inflação, pela taxa Selic, que está lá embaixo. Claro que está, porque a economia está, infelizmente, em um momento de estagnação. Nós tivemos uma recessão do tamanho do mundo. Sempre, na história, em boa parte das recessões, Senador Dário, há um v, uma recuperação. Nós não estamos recuperando. Aí, entram minhas críticas ao modelo: uma política de ajuste fiscal, a meu ver, muito radical para um momento como esse. Eu acho que a coisa do BNDES e o fim da TJLP é um equívoco; o fim da política de conteúdo local é um equívoco. Mas eu acho que esta discussão aqui sobre juros, e esta CPI são muito pertinentes neste momento, porque é o debate necessário e que está aliado a essa questão do crescimento econômico.

De forma que eu quero aqui cumprimentar todos. Acho que o espírito aqui tem de ser esse: menos de confronto e mais de a gente cair nos números, estudar, tentar ver, Dr. Ricardo, de que forma a gente pode avançar, porque, nisso, é preciso que todos saibam que o País, na verdade, exige isso; as pessoas exigem isso. Este é um tema - só para dizer aos senhores - que, quando se fala, e o Senador Ataídes fala da tribuna, é o momento em que a audiência da TV Senado sobe, porque as pessoas estão vivendo esse drama. É um tema que toca muito as pessoas no dia a dia. Então, creio que é um tema necessário, que temos de enfrentar com a maturidade necessária, de forma suprapartidária.

Por isso, eu quero cumprimentar todos: o Prof. Gustavo Loyola; o Dr. Ricardo de Barros Vieira. Acho que esse trabalho dos senhores, de estar vindo aqui, é muito importante. Temos de discutir concentração bancária, não é, Senador Ataídes?

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

O SR. LINDBERGH FARIAS (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PT - RJ) - São cinco bancos. Na verdade, estamos falando de 80% do crédito do País.

Também cumprimento o Dr. Rafael Pereira, o Dr. Vinícius Carrasco.

E digo ao Dr. Marcos Magalhães, à Dr^a Louangela Bianchini e ao Sr. Plínio Patrão que eu espero voltar no final da exposição dos senhores.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Será um prazer.

O SR. LINDBERGH FARIAS (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PT - RJ) - De forma que eu cumprimento V. Ex^a.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Será um prazer.

Passo, então, a palavra ao Dr. Prof. Gustavo Loyola, para as suas considerações ou também respostas. Com a palavra.

O SR. GUSTAVO LOYOLA - Obrigado.

Vou tentar ser breve, Sr. Presidente, Senador Dário e Senador Lindbergh.

Vou direto responder as perguntas feitas pelo Senador. Primeiro, a questão da apuração da taxa de juros do cartão de crédito no Brasil pelo Banco Central, que leva em conta não apenas o cliente que está adimplente, vamos dizer, com o rotativo, que paga exatamente e que não atrasou aquele percentual mínimo, incluindo também a taxa cobrada daquele titular do cartão que não pagou sequer o mínimo requerido. Em primeiro lugar, considero evidentemente, do meu ponto

de vista, que é pessoal, que nós estaríamos misturando um pouco duas coisas diferentes. Uma seria o titular do cartão que está adimplente com as suas obrigações. Inclusive, naquele momento, era uma obrigação até legal, porque era o mínimo estabelecido pela resolução do Banco Central, de 15%; e o outro cliente, o outro titular de cartão que estava inadimplente. Portanto, estamos considerando situações diferentes. O correto, a meu ver, é considerar, para efeito de taxa de juros, a situação dos clientes que estão adimplentes com as suas obrigações, senão se pode ter uma comparação distorcida, porque aí, eventualmente, incidem multas, juros de mora, etc.

No caso específico deste assunto aqui agora, esse problema deixou de existir, primeiro porque o Banco Central, por resolução, hoje, estabeleceu que não se pode cobrar uma taxa diferenciada no atraso em relação àquela taxa que já é cobrada do adimplente. Segundo, porque esse mínimo foi abolido. Então, hoje é uma condição negocial entre o emissor do cartão, o banco e o titular do cartão. Então, eu acho que esse assunto, de alguma maneira, fica superado.

Agora, há uma outra questão, que diz respeito à comparação entre a taxa de juros do rotativo, no primeiro mês de fatura com a taxa média praticada em outros países. Eu vejo aqui não que haja um equívoco na metodologia brasileira, mas uma dificuldade de comparar situações distintas. Como foi mostrado aqui na apresentação do Dr. Ricardo, no Brasil nós temos um perfil em que o cartão é usado basicamente como instrumento transacional e menos como instrumento de crédito, enquanto em outros países se dá o inverso.

Portanto, nós estamos falando aqui que, em outros países, há uma massa muito maior de financiadores, vamos dizer assim, do que no Brasil e que há, portanto, uma diluição dos custos da operação do cartão por um número maior de pessoas. Além disso, existem também diferenças no momento em que se começa a contar juros. Em alguns países, os juros começam a ser cobrados no momento da compra e quando o titular do cartão não paga no momento do vencimento da fatura.

Há também diferenças, maneiras pelas quais se contam os juros. Há uma certa dificuldade de comparar instrumentos financeiros que tenham alguma diferença entre si, mas, abstraindo um pouco essas diferenças, eu diria que a diferença da taxa no Brasil das outras é tão maior que, realmente, talvez, mesmo levando isso em consideração, não estamos perdendo muito para efeito de comparação. Quer dizer, no fundo, de fato, as taxas de cartão de crédito no Brasil são altas.

Eu queria só aqui, também, como eu já falei antes e foi comentado pelos outros participantes, considerar a seguinte questão. O cartão de crédito é um instrumento de crédito, deve ser um instrumento de crédito de curto prazo. O uso do cartão de crédito de maneira inadequada pode, de fato, causar dificuldades grandes para o titular do cartão. O cartão de crédito não é um instrumento para se consumir grande parte da renda usando cartão de crédito e se endividando excessivamente com cartão de crédito.

Olhando do ponto de vista dos bancos, o cartão de crédito é apenas um dos produtos. Por exemplo, existe o financiamento imobiliário. Qual é o *spread* do financiamento imobiliário? Não é esse aqui. Hoje, as taxas praticadas no financiamento de casa própria estão na faixa de 9%, TR mais 9%. Com o custo de captação, que é TR mais 6% ao ano. É um pouco menos, ao ano. Nós temos o crédito consignado.

E, aqui, eu quero reconhecer: é possível praticar essas taxas no Brasil? Porque há legislação adequada. Esta Casa e a Câmara aprovaram, lá nos anos 2003 e 2004, medidas que foram muito positivas. Por exemplo, a alienação fiduciária para imóveis, o patrimônio de afetação, toda a estrutura do consignado também. Então, quando se ataca um problema, o resultado vem.

Acho que esta Comissão... É uma pena que o Senador Cassol não esteja aqui; não era para ele se desanimar não, porque acho que o efeito da boa legislação vem. E o Congresso tem um papel importante nisso.

Então, eu acho que, sobre a questão do cartão de crédito, pode ser feito um trabalho também nessa direção. Acho que o Cadastro Positivo, que foi aprovado, vai ajudar bastante. Eu acho que há uma questão aí importante.

Eu queria só, para terminar, responder mais a uma questão sobre os bancos públicos: por que a taxa de juros dos bancos públicos não cai e por que os bancos públicos não servem como uma espécie de regulador, de indutor? É porque os bancos públicos, na realidade, estão sujeitos às mesmas regras - vou dizer até uma palavra mais forte -, às mesmas mazelas que os demais participantes do mercado. Ou seja, os bancos públicos sofrem inadimplência alta, têm custos nas suas agências, pagam impostos. Enfim, tudo aquilo que um banco privado tem de custos eles também têm. E os bancos públicos têm que remunerar os acionistas. E, no caso da Caixa Econômica Federal especialmente, o acionista leia-se o governo, leia-se nós, os brasileiros. Então têm que ser remunerados.

Pode-se admitir uma remuneração menor? O governo pode admitir uma remuneração menor? Pode. Mas nós vemos, pelos estudos do *spread* bancário, que a diferença que isso pode dar na taxa não é tão grande, porque grande parte da taxa de juros vai para cobrir a inadimplência e custos que os bancos têm.

E outra questão também, só para encerrar, é a natureza do contrato de crédito, quer dizer, por exemplo, um supermercado, quando diz que comprou uma mercadoria por 10 e vendeu por 15, ele ganhou 5, é a sua margem. Nessa margem, ele paga os custos: funcionários, aluguel, etc., e tira o seu lucro. Esse raciocínio - o banco capta recursos a 10%, empresta 15%, fica com 5%, para cobrir os custos - não é exatamente igual, porque, no caso do supermercado, raramente alguém vai deixar de pagar o supermercado; normalmente o supermercado é pago na medida em que o consumidor leva mercadoria. No caso dos bancos, simplesmente pode não se pagar. Por exemplo, se a gente pegar esse índice de 33% de inadimplência, significa que um em cada três não paga. Se nós partirmos da hipótese, por exemplo, três empréstimos de R\$100, se o banco cobra 15% de juros, ele vai ganhar 15 sobre 300, 45. Se um desses aí deixar de pagar, ele já perdeu 100, por ele perdeu tudo que ele emprestou.

Então, a natureza do contrato financeiro leva a isso. O custo da inadimplência é sobre o principal. O banco não perde os juros; ele perde o principal. Isso tem um efeito muito grande sobre o custo. Por isso a importância de atacar a questão da inadimplência entre outras questões.

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

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/PMDB - SC) - Dr. Loyola, o produto do cartão de crédito, no âmbito dos produtos de crédito no Brasil, representa...

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA (*Fora do microfone.*) - Representa 0,8% do crédito concedido à pessoa física.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É da exposição do Dr. Ricardo.

Bem rapidamente, Dr. Loyola...

O SR. GUSTAVO LOYOLA - A imobiliária é muito mais importante, o consignado. Então, são *spreads* menores; vamos lembrar que são *spreads* menores.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Bem rapidamente, os nossos bancos tiveram uma rentabilidade líquida no ano passado, algo em torno de 75 bi. V. S^a, com toda a experiência que tem, neste momento, vê folga para a gente, para o BC, essas companhias e os bancos baixarem essa taxa de juros a índices aceitáveis, por exemplo, como a Argentina, 47% ao ano; Peru, 44% em média ao ano; Colômbia, 29,66 ao ano; Chile, 21,59 ao ano; Venezuela, 29; México, 25.

O senhor vê que neste momento há folga para baixar esse juro desse cartão de crédito? Uma pergunta rápida, explorando essa experiência que V. S^a tem.

O SR. GUSTAVO LOYOLA - Eu acho que os bancos... Primeiro, acho que os bancos têm uma rentabilidade que não é destoante de rentabilidade de alguns outros segmentos que nós temos no Brasil. Então, não vejo, pelo menos na minha visão, que existe um excesso, que o problema esteja no excesso de abuso, por exemplo, de poder de mercado dos bancos. Mas essa é uma discussão complexa, talvez me demoraria um pouco mais para elaborar.

Agora, eu vou responder especificamente à pergunta do senhor, Senador. Eu acho que com algumas medidas que estão sendo adotadas, as taxas de juros cobradas pelos bancos vão cair e estão caindo. Eu trago o testemunho, por exemplo, de uma apresentação feita recentemente pelo Presidente Ilan Goldfajn, em que ele mostra o que aconteceu nos outros períodos de recessão no Brasil, em que houve a redução das taxas de juros do Banco Central, e mostrou que, logo em seguida, a taxa de juros dos empréstimos começa a cair. E esse processo está em andamento. Então, eu concordo com o que o Presidente Ilan disse, justamente que é de se esperar que as taxas de juros devam cair. E eu acredito que sim. Acho que as taxas de juros vão cair.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Dr. Gustavo, discordar de V. S^a é uma tarefa difícil. V. S^a disse que essa rentabilidade dos bancos não é muito diferente de outras empresas, salvo melhor juízo.

O SR. GUSTAVO LOYOLA - E há alguns setores no Brasil, por exemplo, o setor de mineração, que têm rentabilidade parecida, algumas empresas no setor do transporte. Existe um levantamento, e infelizmente não estou com ele aqui agora, usando essas publicações de 500 maiores que mostra que a rentabilidade dos bancos não é tão...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu venho também da economia e do Direito Tributário. O Banco Itaú teve uma rentabilidade líquida em 2017 de 24,6. Eu desconheço qualquer empresa que tenha isso em lucro líquido, mas agradeço imensamente... E tem que ter, o banco tem que ter resultado; nós precisamos de bancos fortes. Disso não discordo hora nenhuma. Uma nação se mede também pela solidez de suas instituições financeiras. Eu só acho que a gente precisa, e é o que a gente está fazendo: discutindo o assunto.

Vamos, então, para o Dr. Ricardo, para fazer as suas considerações.

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Obrigado.

Eu vou tentar responder todas, são bastantes. Vou começar pelas que chegaram primeiro, as dos telespectadores que perguntam se os juros são a única fonte das empresas de cartão de crédito.

Eu tentei explicar, e pelo jeito não fui feliz na apresentação.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Às vezes, ele não viu. O senhor foi muito feliz, sim.

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Obrigado.

As receitas de um emissor de cartão que pode ser banco ou não banco, desde 2013, são basicamente quatro ou cinco linhas de receita. Ele tem a receita de tarifas, receita financeira, receita de intercâmbio e alguma anuidade. Eu posso estar esquecendo, mas essencialmente são essas as linhas de receitas. Eles não têm outras receitas, entendendo que, em 75% de tudo que é transacionado com cartão de crédito, não há qualquer cobrança de juros para os portadores de cartão.

Então, quanto àquilo que o Prof. Gustavo colocou, a comparação com outros países, há uma planilha que está na documentação que eu trouxe e fica obviamente à disposição da Comissão mostra que o menor índice de todos os países comparados de financiamento é no Brasil. Então, todo mundo, ao precificar o seu produto, se eu tiver uma loja, eu vou olhar meus custos todos, inclusive o custo da compra de caixa de fósforo, por exemplo, e vou tentar distribuir todos esses custos mais a minha margem na hora de vender esse produto.

Não é diferente nessa indústria. A base sobre a qual é cobrado juro - e não estou aqui falando que os juros do rotativo são baixos, não é isso - é um volume extremamente pequeno; de 840 bilhões transacionados com cartão de crédito, o saldo do rotativo é de 13 bi. E não pode acumular mês a mês, Senador. A conta é terrível, a matemática é implacável, 400% ao ano dão esses valores.

Mas, mesmo antes de o Banco Central proibir a permanência por mais de 30 dias, o próprio Banco Central divulga em seu *site* o prazo de permanência dos brasileiros no rotativo, e nunca foi superior nos últimos três, quatro anos, eu posso estar ligeiramente enganado, mas é por um ou dois dias, nunca foi superior a 17 dias. Quer dizer, como regra, o brasileiro nunca ficou 360 dias. Ele ficava em média 17. A média é sempre um problema, mas são os dados que a gente tem. Pontualmente o Ricardo poderia ficar dois, três meses no rotativo, mas em média os brasileiros que usavam o rotativo ficavam no rotativo por 17 dias. E não é uma informação da indústria; é uma informação do Banco Central do Brasil.

Então, tentando responder ainda ao Rafael - essas são as receitas dos bancos. As receitas das credenciadoras são basicamente aluguel, quando cobra; tarifas, duas ou três tarifas; aliás, a quantidade das tarifas dos emissores é definida pelo Banco Central em regulação. São cinco tarifas, se não me engano, que os emissores podem cobrar, todas definidas por regulação do Banco Central do Brasil. Não é aberto, não é livre. E a receita é a taxa de desconto. Daí ele tem que tirar todos os seus custos, inclusive a parte do intercâmbio com que ele remunera o emissor. Essa é a lógica das receitas, respondendo ao Rafael.

O Fred pergunta por que a taxa de juros cobrada pelas maquininhas, deve ser a taxa de desconto cobrada pelas maquininhas, é tão cara. Eu tentei mostrar aqui que ela é inferior à perda que o comércio tem com cheque sem fundo, segundo a devolução. E há uma transferência de risco, porque, quando se recebe cheque, o risco é do comércio; se não houver fundo, ele toma o prejuízo. Quando ele aceita cartão, não há risco para o comércio. Quem fica com eventual inadimplência, 100% dela, é o banco ou a entidade emissora. Então, ele está trocando um risco de devolução de cheques sem fundo, que foi 2,94 no último trimestre do ano passado, por uma taxa de desconto no crédito, divulgada pelo Banco Central de 2,60. Ele está trocando riscos nessa questão. Então, há vantagens e benefícios. Então, obviamente, novamente é uma taxa média.

Quanto a medidas do regulador, à atuação do regulador, acho que é importante. Este Congresso, ao aprovar a Lei 12.865, em 2013, criou condições de modernização e de maior abertura desse mercado, dando ao Banco Central o poder de supervisionar e regular. Então, o Banco Central tem criado normas, marcos reguladores para essa indústria muito mais fortes, muito mais perenes que dão com certeza mais segurança para que novos agentes entrem.

Resultado disso, Senadores, é que, em sete, oito anos, não passa disso, nós tínhamos uma concentração, como foi colocado aqui, de 90% ou um pouco mais em duas credenciadoras, VisaNet e Redecard, na época, e hoje Cielo e Rede. E hoje essas duas empresas representam, se muito, algo como 70%, 72% desse mercado. Os outros 30%, 28% já são por novas empresas que entraram nos últimos sete, oito anos. Então, mostra que existe competição. Como o próprio representante, o Dr. Paulo, comentou ontem. Então, é um mercado aberto. E as medidas de regulação que o Banco Central vem soltando,

vem editando, vão nessa linha de criar condições para que o mercado se adapte, se transforme sem gerar riscos para a indústria.

Respondendo agora, tentando ir rapidamente para as perguntas. Eu ouvi alguns comentários, e não vou poder precisar de quem, perdoem-me, que foi ruim, não foi tão benéfica a criação de arranjos controlados por bancos. Senhores, em 2010, o Banco Central do Brasil editou um relatório de vigilância recomendando, incentivando a criação de bandeiras nacionais para competir com bandeiras internacionais. Até lá, naquele momento, no Brasil, existia Diners, Amex, Visa e Master. Hoje, se temos três, quatro bandeiras, competem, aumentam a competição com bandeiras internacionais.

E acho difícil. O processo de definir - só um outro comentário -, o processo de definir tarifa de intercâmbio, porque foi comentado aqui que as bandeiras são pressionadas pelos bancos, para definir quanto eles vão ganhar, e isso não sofre concorrência, as definições de intercâmbio, de remuneração dos agentes são definidas por cada bandeira no Brasil e em todos os países do mundo. E, no caso do Brasil, é submetido ao Banco Central. O Banco Central conhece todas as estratégias e todas as políticas remuneração. Não é pressão do banco do Ricardo, do banco A. Obviamente, as negociações se fazem presentes, mas a política é idêntica e definida pelos arranjos por Visa, Master, Elo, Hiper, outras tantas. É definida para todos os agentes, para todas as indústrias, e não é só no Brasil; é assim também em outros países.

Vou tentar responder ao Senador Eduardo. Ele pediu para esclarecer qual o papel de cada agente. A indústria tem os arranjos, bandeiras, emissores e credenciadoras. Você tem os emissores, que podem ser bancos ou não bancos, eles se relacionam com os portadores de cartão. Eles que emitem cartão, fornecem crédito, cobram a taxa do rotativo. E há do outro lado as credenciadoras que se relacionam com os estabelecimentos comerciais. A representação, sobre a qual ele perguntou, de todos esses três segmentos - emissoras de cartões de crédito, sejam bancos ou não bancos, credenciadoras e bandeiras -, está na Abecs. E não só na Abecs, mas a Abecs tem a pretensão de achar que tem, como seus associados, representantes que significam mais de 95% dessa indústria, seja como emissor, seja como bandeira, seja como credenciador.

O Senador também perguntou: quais os caminhos para ampliar o escopo de alternativa de consumo e reduzir as taxas? O Prof. Gustavo comentou, a base sobre a qual é cobrada juros no Brasil é o inverso dos Estados Unidos. Lá se cobra sobre 70, a gente cobra sobre 25. Tem que se aumentar a base.

E, nessa linha de discussão com o Banco Central, é que saiu a discussão de um produto chamado crediário, que é levar na ponta da venda, oferecer como uma alternativa adicional, levar na ponta de venda um produto novo que ofereça o crédito e aí incentive o consumo, ofereça crédito em condições mais competitivas, utilizando inclusive de uma legislação que o Congresso aprovou que permite a diferenciação de preços.

O que a gente não pode aceitar é achar que quem parcela dez vezes sem juros não tem juros. Se ele vai receber à vista como no débito, ele pode oferecer um desconto no preço. A lei permite hoje. Então, a uma taxa competitiva com essa diferenciação de preço, eu creio que o produto tem tudo, e ele não é obrigatório, ele não substitui. O comerciante vai usar se quiser e o consumidor também.

É importante, porque esses parcelamentos maiores só acontecem em grandes redes, porque eles têm condições de captar capital de giro para isso. O pequeno varejista brasileiro se limita a duas ou três parcelas sem juros, porque ele não tem capital de giro. E, ao fornecer esse tipo de financiamento, a indústria está gerando capital de giro para esses milhões de pequenos estabelecimentos brasileiros que não têm capital de giro para competir com os grandes.

Isso, aumentando o volume de crédito financiado, com certeza as taxas caem, com certeza, porque elas vão ajudar a cumprir uma parte do custo. Eu mostrei aqui ao Senador, o Presidente Ataídes observou, a inadimplência do rotativo é de 32%, 33,2% ou 32,3%. Aquilo que o professor colocou, a cada três empréstimos, você ganha 45 de juros, mas você perdeu 100 de capital na entrada. Essa é a lógica das receitas de cartão. E comprometem mais 70% - o número está na apresentação, eu não guardo de memória -, consomem 73%, se não me engano, de toda a receita financeira gerada na indústria. Só a inadimplência consome 73% de toda a receita.

Bom, a mudança na regra do rotativo atingiu os objetivos? Eu acho que atingiu, porque nesse período a Selic caiu cinco, seis pontos percentuais; a taxa do rotativo caiu 250. Está baixa ainda? Não, acho que ela tem muito espaço, mas é um ano só de uma mudança de comportamento, mas ela gera aprendizado. O brasileiro paga melhor, ele tem um índice de inadimplência menor quando a prestação é prefixada, é definida. Ele pode saber que vai pagar mil reais por mês por x meses, ele administra aquilo no seu orçamento. E isso tem uma inadimplência menor. Eu acho que isso vai permitir a oferta de parcelamentos dessa fatura no 30º dia, vai permitir uma queda mais acentuada dos juros e uma queda da inadimplência. O saldo do rotativo envolveu nos últimos 12 meses e o do parcelamento cresceu nos últimos 12 meses, mostrando que a medida do Banco Central foi exitosa.

Tentando ainda correr, só um comentário: o Senador Lindbergh falou da importância desse assunto para o consumo, e a indústria está imbuída disso. Das discussões todas que há com o regulador, se discute mecanismo para incentivar o consumo, reduzir custo para o País. Por isso, a gente precisa transformar o cartão de pagamento em um cartão de financiamento.

O senhor fez algumas perguntas, eu vou tentar respondê-las. O crescimento no Brasil, do consumo das famílias, de 28 - no meu gráfico estava em torno de 30, mas também... E falou sobre a questão do meio de pagamento de celular. Na África, a grande questão que se tem do pagamento de celular é transferências via SMS, há a falta de um sistema financeiro forte. Aqui no Brasil a gente tem um sistema financeiro forte, muito bem regulado ao longo do tempo pelo Banco Central, pelo Conselho Monetário Nacional. Mas existem soluções de pagamento por transações.

O cartão de crédito não é um fim; ele é um meio. O que está por trás é um sistema de pagamentos eletrônicos. Seja utilizando pulseira, relógio, cartão, olho digital, o que está por trás é um sistema de pagamentos. Esse sistema de pagamentos que é regulado pelo Banco Central. Se vai usar o cartão, o relógio, o celular... Existem já soluções no Brasil de pagamento por celular, pulseira e relógio.

Estamos discutindo, o Banco Central acabou de criar um grupo de pagamentos instantâneos, para falar do *peer-to-peer*, para pagar para você, eu tenho que pagar para pessoa física à pessoa física. O Banco Central já está cuidando disso. E a gente tem um grupo montado com a Febraban discutindo também com o Banco Central iniciativas para trazer isso para a população. A dinâmica, a interação entre regulador e regulados, para buscar marcos regulatórios que incentivem a concorrência, é, digamos, dinâmica e consome extremamente a nossa agenda.

Também foi colocado sobre se a Lei 12.865 impediu avanços no sistema ao proibir que companhias de telefonia móvel pudessem efetivar transações financeiras. Eu não sei se proibiu, Senador, eu não tenho esse conhecimento. Eu sei hoje que qualquer empresa pode emitir cartão de crédito, pode participar do sistema de pagamentos brasileiros. Basta que se peça autorização ao Banco Central do Brasil. Eu não conheço que haja alguma regra que exclua algum grupo. Toda empresa, desde que constitua uma instituição de pagamento, que é a nomenclatura que o Banco Central acredita que criou, definiu, ela pode pedir autorização e, se tiver preenchido todos os requisitos legais, eu não tenho dúvida de que o Banco Central procederá à concessão da licença para fazer. Aliás, uma das grandes vantagens de ter o regulador do sistema financeiro regulando o sistema de pagamentos é que se tem, cada vez mais, marcos regulatórios mais claros que permitem maior transparência, *disclosure* de informações, e atrair investimentos e maior competição, que é um dos objetivos que embasaram a Lei 12.865.

Deixe-me ver se eu lembro mais alguma coisa. Falou aqui da concentração do mercado de Cielo e Rede, eu volto a informar: hoje eles representam em torno de 70%, 72%, de tudo; 28%, 30% já são representados por aqueles que foram apelidados em algum momento de novos entrantes. Alguns, não vinculados a instituições financeiras, e que cresceram. Significa que há competição? Sim, pode não ser que alguém deseje, mas ela existe.

Deixe-me ver se estou esquecendo de algo. Se esqueci, eu peço antecipadamente desculpas.

Eu só, Senador, renunciei à dinâmica. A taxa de juros do cartão caiu 256 pontos. Ela continua num patamar nove pontos e alguma coisa, o parcelamento é a taxa menor. Mas eu queria dizer o seguinte: a orientação de todos os componentes da Abecs, que a gente está aqui representando, é no sentido de que a Abecs esteja inteiramente, integralmente à disposição dessa Comissão, para auxiliar. A gente trabalha numa atividade legal, regulada, e temos por princípio respeitar e cumprir as obrigações. A gente está ao inteiro dispor dos senhores para, com os dados que nós expusermos, contribuir para que essa Comissão avance plenamente.

E os senhores me perdoem se eu esqueci de alguma pergunta, mas eu prometo, se lembrar, voltar aqui. Desculpem-me. Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu agradeço a V. S^a.

Só uma pergunta rápida: quanto a esse rotativo, vencidos os 30 dias, o senhor sabe qual é o percentual de juros que os bancos em média estão negociando com esses devedores do cartão rotativo? O senhor tem essa informação?

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Eu vou tentar explicar com a minha leitura. Hoje, se não todos, hoje com certeza todos, eu recebo informações dos cinco maiores bancos, porque fornecem a mim e à Abecs - a mim, não; à Abecs - as mesmas informações que fornecem ao Banco Central, e eu tenho autorização deles para consolidar essas informações. As taxas cobradas pelos cinco maiores bancos para a situação de adimplência são de 9,8%.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Ao mês?

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Ao mês: 9,8%. E é um único mês. Porque ninguém pode ficar no rotativo mais do que 30 dias. A taxa cobrada para a inadimplência é essa, acrescida de 2% de multa e 1% de mora.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O senhor vê folga para, neste momento, conversar e baixar essa taxa?

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - Veja, eu falo por números de indústria. A definição de preço e estratégia comercial é de cada empresa, e a Abecs não tem ingerência nem poder...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - E o senhor, representando toda a categoria...

O SR. RICARDO DE BARROS VIEIRA - A indústria. Mas eu não posso falar por cada uma das suas empresas, cada uma sabe os custos. E os custos são diferentes: a inadimplência no banco A é diferente do banco B, porque se atua com clientes de perfis diferentes em diferentes regiões do País. Então, há riscos de crédito diferentes e inadimplências diferentes.

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

Só para se ter uma noção aqui, Senador Dário, ao cartão rotativo não regular, houve empresas aqui que chegaram a cobrar 1.053%, que é o caso do Banco PAN. Aqui, quanto ao rotativo regular - eu falei do não regular -, o Bradesco chegou a cobrar 310% no ano passado. Consignado, que o risco é zero, não se fala em inadimplência, chegaram a cobrar aqui: o Santander, 37%; o Bradesco, 35%, e o Banco do Brasil, 35%. E o cheque especial, esse na casa dos 10% a 15% ao mês.

Passo a palavra, então, ao Dr. Rafael. Peço um pouquinho mais de agilidade, porque nós temos outro bloco, e precisamos almoçar. Eu acho que isso deverá acontecer lá pelas 15h. Mas para nós aqui é normal.

O SR. RAFAEL PEREIRA - Sim, Senador, eu vou tentar ser breve e resumir aqui.

Do ponto de vista macroeconômico, e mais macro, é muito difícil. O Dr. Gustavo já elucidou tudo que precisava ser elucidado. Como engenheiro e participante de empresas que estão tentando trazer mais disrupção para esse sistema, se falou muito aqui da questão da inadimplência. Então, um em cada três clientes não paga. E o que acontece é que, na prática, os outros dois estão pagando por esse um que não paga.

Por que a gente não exclui esse um que não paga e dá taxa melhor para os outros dois? Questão prática, vamos ser práticos: isso não acontece hoje, porque a gente não tem cadastro positivo. Se os senhores puderem ajudar a contribuir com uma agenda positiva para esse setor, vamos passar o cadastro positivo, vamos aprovar isso, vamos ajudar a fazer uma avaliação de risco melhor desse sistema. Talvez a gente tenha que cobrar muito mais do cliente que não paga. Deixe-o pagar mais atrasado, pagar mais juros, porque ele está prejudicando os outros dois.

Então, a gente tem esse lado social de fazer tudo pela média, e essa média prejudica muito. Então, vamos dar taxas melhores para os dois que pagam - já está todo mundo mais feliz aqui nesta sala e quem está nos assistindo. O cadastro positivo é superimportante, medidas nesse sentido são superimportantes. Vamos deixar esse mercado mais eficiente. É isso que precisa ser feito. Então, é o seguinte: eu acho que o cadastro positivo é superimportante nesse sentido.

Eu ouvi aqui a questão, acho que foi do Senador Ivo, que estavam oferecendo um empréstimo para o senhor, não é? Acho que eles poderiam hoje... O Banco Central, com a Resolução 4.656, instituiu um tipo de instituição financeira chamada de sociedade de empréstimo entre pessoas, que basicamente vai ser um modelo de *fintech* em que o tomador de crédito vai receber recurso diretamente de um credor e a instituição vai fazer intermediação. Então, você vai ter um investidor e o tomador com taxas muito mais ajustadas dos dois lados. Isso vai poder trazer muito mais competitividade para o setor, porque a rentabilidade está do lado do investidor, então isso traz uma dinâmica muito mais eficiente.

Parabenizo todo o time do Presidente Ilam, com as grandes iniciativas que têm sido feitas. Sendo uma pessoa de fora do sistema, eu acho que o diagnóstico que o Banco Central tem dos problemas, dos desafios, do que precisa ser feito é supercerto. Eles têm feito um conjunto de iniciativas muito grande nesse caminho. E há coisas que fogem do escopo que podem ser feitas diretamente através de resoluções e regras. E o Dr. Gustavo sabe bem que há um limite em que o Banco Central pode ir, e há outro limite que envolve essa Casa, envolve o Congresso, envolve uma série de outras coisas.

Para responder à pergunta do Senador Dário, quanto às *fintechs* hoje, a gente ainda tem um peso que deve ser algo em torno de 1% a 2% do mercado - depende de como se extingue, como você olha isso. A meta, nos próximos cinco a dez anos, é chegar pelo menos a 20% do mercado. É um número que foi feito em outros países aí, como Inglaterra, Estados Unidos, o México tem sido bastante ativo nesse mercado de *fintechs*, na China nem se fala. A China pulou um estágio de evolução. Então, pagamentos na China via celular e tudo são muito maiores que no Brasil, porque eles pularam a época do cartão de crédito. Então, eles já foram direto para uma época mais tecnológica. Então, há oportunidade para isso tudo.

E encorajo todo mundo que está aqui para, eventualmente, explorar serviços das *fintechs*, que estão trazendo mais competitividade. Então, se mencionarmos cartões bloqueados, troque o seu cartão da instituição que você usar por cartões de uma *fintech*, avalie o serviço, experimente. Para o seu colega que estava fazendo recebível, se ele fizer um Google hoje, pesquisar na internet "recebível", ele não vai ver só mais os quatro, cinco grandes bancos; ele vai ver 20 *fintechs*, oferecendo para ele recebível, com taxas competitivas, feitas sob supervisão do Banco Central, de uma forma totalmente estruturada; empresas superssérias que estão trazendo competitividade para esse setor. Então, eu acho que não tentar reinventar e criar mais jabuticaba brasileira, a gente tentar fazer coisas mais práticas, fomentar a competição, ter uma agenda positiva para fomentar a competição vai resolver esses problemas.

Então, eu acho que, para resumir, seria meu encerramento desse tema.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O Olavo Setúbal, inclusive, já disse que o banco vai ter que rever a história da criação das *fintechs*, porque vão perder mercado mesmo. Não tenha dúvida disso não, é o que se espera. E isto vai beneficiar, evidentemente, o mercado e o consumidor.

Passo a palavra ao Dr. Vinícius Carrasco.

O SR. VINÍCIUS CARRASCO - Muito obrigado, Senador.

Acho que respondi a grande parte das perguntas dos Senadores Dário Berger, Lindbergh Farias, Eduardo Lopes, ao longo da minha apresentação.

Eu queria reforçar aqui a mensagem de que não há mágica. A única mágica possível é mais competição. Então, mais opções para o consumidor, para o varejista, acessos - eu cito aqui a Resolução 469 do CMN, de um mês e meio atrás, que basicamente garantiu o acesso a novos *players* a serviços bancários, porque eles não tinham acesso antes, e sem acesso não há competição.

Boa regulação: o Dr. Gustavo Loyola citou as reformas que houve no início do ano 2000, aprovadas por este Congresso e estudadas pelo Bacen do Armínio Fraga, pela Secretaria de Política Econômica do Marcos Lisboa e depois, já no Governo Lula, que permitiram queda por meio de melhoras institucionais e melhora a acesso a garantias, o que também permite mais competição. Então, eu acho que o nome do jogo é competição, competição, competição; e acesso, para que haja mais competição. Na indústria em que a gente está, a questão do acesso é especialmente importante, dada a estrutura vertical com que a gente se depara. Então, bandeiras, bancos, credenciadoras e até liquidação. Mas a gente está avançando muito, muito rápido. Eu não tenho palavras para enaltecer o trabalho do Banco Central e da autoridade antitruste em garantir que haja competição. Então, é competição.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. S^a e faço aqui uma leitura muito rapidamente sobre duas matérias: uma da *Folha de S.Paulo* - de agora, me parece que de ontem -, que diz o seguinte: "Juros altos levam juízes a dar mais ganho de causa a devedores". Um estudo analisou 888 causas entre devedores e credores e o resultado demonstrou que, nos casos em que os juros eram inferiores a 3% ao mês, os juízes tendiam a dar ganho de causa aos credores; porém, quando as taxas de juros superavam 7% ao mês, os juízes tendiam a dar ganho de causa aos devedores.

Eu acho que isso é preocupante para as instituições. Aí vem o *Valor Econômico*:

Bancos reforçam defesa na "guerra das maquininhas". Pressionados pelo aumento da concorrência, os grandes bancos apresentaram novas armas na guerra das "maquininhas" de cartões. Banco do Brasil (BB) e Bradesco lançaram terminais com marca própria e vão oferecer também a venda dos equipamentos. Itaú Unibanco e Caixa Econômica Federal estudam fazer o mesmo.

[...] Com PagSeguro, Stone e Safra no encalço, as grandes instituições financeiras concluíram que pode ser mais eficaz acessar essa clientela diretamente do que por meio de suas credenciadoras, que vêm perdendo espaço.

Então, está aí o que está acontecendo.

Eu agradeço imensamente a presença do Dr. Gustavo Loyola, que enriqueceu esse nosso debate; do Dr. Ricardo Barros, que é o Presidente da Abecs; do Dr. Rafael, que é Presidente da Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD); e do Dr. Vinícius Carrasco, que tem estado sempre aqui conosco, que é Economista-Chefe da Stone. Agradeço a todos os senhores.

Vamos, então, convidar o próximo bloco, que é o Dr. Marcos Magalhães, Presidente da Redecard, Dr^a Louangela Bianchini, Diretora Jurídica e de Relações Governamentais da Cielo S.A., e o Dr. Plínio Patrão, Vice-Presidente da Getnet - Adquirência e Serviços para Meios de Pagamento S.A. Sejam bem-vindos! (*Pausa.*)

Peço desculpa aos nossos convidados pela demora, mas esse é um assunto, Senador Dário, tão delicado, e nós estamos falando aqui de mais de 52 milhões de consumidores. É um assunto que nós temos debatido sempre aqui nessa Casa. Então, agradeço também a V. Ex^a por estar aqui, junto, nessa audiência tão importante, e começo então passando a palavra a V. Ex^a, se desejar. *(Pausa.)*

Não? Passo a palavra, então, ao Dr. Marcos Magalhães, que é Presidente da Redecard S.A.

O SR. MARCOS MAGALHÃES - Boa tarde a todos. S. Ex^a Presidente da Comissão Senador Ataídes Oliveira, cumprimento-o e, através do senhor, cumprimento os demais Senadores e presentes aqui hoje. Também cumprimento aqui os colegas que estão na Mesa.

Como tivemos um debate bastante rico na Mesa anterior, e em particular com a exposição dos especialistas - Dr. Gustavo Loyola e Dr. Ricardo, além dos colegas representantes de outras entidades -, eu vou me ater direto a perguntas que foram endereçadas inicialmente pelo Relator Fernando Bezerra Coelho para o painel, e, subsequentemente, também a algumas outras perguntas que foram colocadas pelo Senador Berger.

Primeiro: uma pergunta colocada pelo Senador Fernando Bezerra é sobre a recente alteração advinda, ou coordenada, pelo Banco Central em relação à limitação do intercâmbio de débito, que é um dos componentes, como a gente viu também na explanação, da taxa de administração cobrada dos estabelecimentos, e se há a expectativa de ser repassado aos preços para os varejistas. Eu acho que a motivação do Bacen é que esse certamente seja o caso, e acho que, com o advento da competição, a partir do momento em que isso seja implantado, e essa alteração se dará a partir de setembro, acredito que sim, por efeito competitivo, isso será repassado para a ponta.

Um tema complementar feito pela Unecs é se tal medida também deveria ter sido objeto, no que diz respeito ao produto cartão de crédito, não só cartão de débito, e qual a nossa opinião. A minha opinião, em particular, até pelo que vimos na explanação, na comparação em relação a outros países, é que o elemento de intercâmbio no produto cartão de crédito já está bem alinhado a práticas internacionais. A gente viu comparação em relação aos Estados Unidos, ao México e à Argentina.

Então, na minha opinião, não é um tema prioritário, relevante ou que endereçaria as demais questões estruturais que têm sido discutidas aqui sobre a taxa de juros. Então, minha opinião é que houve um acerto em relação à atitude tomada pelo Bacen de ter focado inicialmente o cartão de débito, em que, de fato, em relação a práticas internacionais, haveria uma certa discrepância. Então, manifestei minha opinião em relação a isso também.

Outro ponto, levantado também pelo Senador Fernando Bezerra Coelho, é sobre se haveria um desincentivo por bandeiras em relação a dificultar a entrada de novos credenciadores. Eu acredito que não. Hoje há mais de duas dezenas de credenciadores no mercado, e nós temos visto que as bandeiras fazem, sim, fomento à entrada de novos atores no segmento, em particular em relação às *fintechs*, agenda essa que também é promovida e incentivada pelo próprio Banco Central. Então, não vejo um desincentivo praticado pelas bandeiras em relação a novos credenciadores.

Sobre *fintechs* em particular, houve um questionamento se estariam de fato agregando caráter de inovação à indústria ou se aproveitando de excessos do setor. Eu tenho opinião clara de que as *fintechs* agregam bastante inovação, tanto trazendo produtos novos, Presidente, para o setor como também até desenvolvendo o mercado e cobrindo nichos e segmentos de mercado que até então não faziam parte do mercado de credenciadoras. Então, acho que o papel das *fintechs*, além de bem-vindo, está sendo também muito interessante no caráter de inovação.

Outro tema é sobre riscos de recebimento, uma vez que o pagamento, uma vez realizada a venda no estabelecimento, ocorre 28 dias após essa compra, quando há o repasse do emissor para o credenciador e, daí, do credenciador para o lojista. A pergunta é se há um risco em relação a uma eventualidade de uma quebra ou de uma falência da empresa administradora de cartão de crédito em relação aos recebíveis desses valores e se isso traz um custo para o sistema, que é repassado para o lojista.

Tem sido uma pedra fundamental da indústria de cartão de crédito sempre garantir o pagamento para os lojistas. Isso tem sido verdade no nosso País, assim como é verdade também em todo o mundo. Eu acho que esse fundamento de dar essa tranquilidade, essa garantia de que para o lojista, uma vez realizada a venda, aquele valor a ele vai ser pago é importante para a dinâmica e para dar de novo essa tranquilidade para o lojista. E o que a gente tem visto, a exemplo do que é a realidade lá fora, também aqui, é que o regulador, o Banco Central, tem tomado medidas para que isso continue a ser verdade.

Isso traz um ônus para o setor? Olha, a entrada de qualquer emissor novo que queira operar cartão de crédito passa por crivos de avaliação do próprio Banco Central, as bandeiras também avaliam os riscos envolvidos. Então, via de regra, quem passa a operar já é alguém que tem uma certa condição econômica de competência técnica, em que o risco de

acontecer quebras é baixo, de tal forma que nós não acreditamos que isso seja algo que onera os custos do setor. E, por outro lado, é uma qualidade importante essa garantia ser dada para os estabelecimentos.

Falou-se também aqui sobre alternativa de crediário com taxas menores, que teriam intercâmbios menores e prazos também. Eu acho que esse tema é importante. Ele remete também a um tema recente, sobre capacidade do varejo de discriminar preços entre a modalidade cartão, modalidade pagamento com cheque, modalidade pagamento em dinheiro. E eu acho que esse tema entra na mesma seara, ou seja, é dar mais opções para os clientes de alternativas de que eles podem usufruir para fazer seu pagamento.

Quando a gente faz isso, a gente dá transparência e obviamente dá mais poder para que o cliente, no relacionamento e na decisão de sua compra, até possa negociar com o varejista as condições e preços diferentes. Algo que até o ano passado não era possível passou a ser este ano. Então, eu acho que é um ganho, sim, importante.

E, secundariamente, todo o tema que a gente viu aqui, o debate sobre o rotativo a taxas de juros elevadas, inadimplência do rotativo elevada, 32%, 33%, é porque, no fundo, o cliente que acaba usando o rotativo é o cliente que tinha suas limitações desde a partida, de capacidade de pagamento e renda. E é importante ressaltar que o grande uso de parcelado sem juros... E, aliás, a discussão do crediário em nenhum momento é um contrapondo à redução do parcelado sem juros, que é um produto que se mostrou bem-sucedido no nosso mercado até hoje. Mas o parcelado sem juros é um fenômeno de grande uso da nossa população de média e alta renda. Os clientes de rendas menores não têm limite suficiente para ser ocupado para parcelar, por exemplo, Sr. Presidente, uma geladeira em 12 ou 18 vezes porque simplesmente não cabe no limite. Se cabe no limite, ele não pode fazer esse parcelado sem juros.

Então, em muitas situações, o cliente acaba se apertando, tentando honrar aquele compromisso em um prazo mais curto. Acaba não conseguindo, vai para o rotativo, e aí entra toda a dinâmica da inadimplência, conforme a gente viu. Esse produto, sendo uma alternativa de pactuar, conforme inclusive mencionado aqui no outro painel, uma vez estabelecidos prazos e parcelas programadas para o cliente, gera também um autocontrole. Isso gera até uma educação financeira induzida.

Então, ter uma alternativa de que, desde o começo, o cliente possa programar aquela compra da geladeira em parcelas estabelecidas, bem definidas e até, ao fazer isso, negociar as condições do valor intrínseco do bem, pode ser muito oportuno como solução de alternativa para esse consumidor de baixa renda, que hoje não consegue fazer uso nessa compra do parcelado sem juros. Como também, principalmente, para os pequenos e médios estabelecimentos...

(Soa a campanha.)

O SR. MARCOS MAGALHÃES - ... onde tipicamente não são esses os grandes geradores de parcelado sem juros. Então, é um produto que pode ser de fato bastante oportuno nesse sentido.

Por último, uma colocação foi posta em relação, também direcionada à Mesa, sobre entrada de *players* internacionais e dificuldades que eles teriam de atuar no mercado. Eu acho que foi falado e reforçado que, de poucos anos para cá, cinco, seis anos no máximo, a participação de mercado dos grandes ou dos tradicionais credenciadores - e eu represento um deles, a Redecard - foi reduzida de 94 para cerca de 70, 72.

Então, sim, está tendo espaço, sim, de competição. Há, sim, *players* internacionais entrando, o mercado é aberto. E o grande ponto é que a competição hoje, no setor, é maior do que já foi. É claro que ela pode ser maior ainda, e eu acho que o viés é de intensificação de competição, mas a notícia é de que ela nunca foi tão grande quanto hoje no nosso mercado, Sr. Presidente.

E, por fim, apenas para ilustrar, como responsável aqui pela empresa Redecard e como credenciadora que ela é, o grande foco de atuação nosso, ou melhor, a nossa atuação nesse setor é como credenciador, ou seja, habilitador. Nós habilitamos os estabelecimentos a receberem o pagamento via cartão de crédito. Portanto, notadamente, nosso relacionamento é com o varejista, é com aquela ponta, digamos assim, do varejo que realiza as vendas. Portanto, é um relacionamento comercial com as PJs, com os varejistas, muito mais do que com os consumidores nesse elo da nossa cadeia de pagamento.

Bom, dito isso, endereçando algumas perguntas iniciais, Sr. Presidente, fico à disposição aqui. E mais uma vez agradeço a participação no painel e por participar da forma mais adequada possível.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. S^a, mas é bom que se diga o seguinte. Nesse cartão parcelado, que o consumidor não paga, mas sobre o qual os bancos, há poucos dias, fizeram um movimento enorme, querendo cobrar juros desse parcelado - o bom é que isso se aquietou -, o comerciante paga uma taxa por cada lançamento, não é isso, Dr. Marcos?

O SR. MARCOS MAGALHÃES (*Fora do microfone.*) - Perfeito.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - E o senhor tem essa taxa, em média, que hoje é cobrada do comerciante?

O SR. MARCOS MAGALHÃES - Uma pergunta bastante oportuna porque a gente fala parcelado sem juros, mas no fundo nada pode ser sem juros. Há um custo implícito...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Há um juro?

O SR. MARCOS MAGALHÃES - Há um juro, há um custo implícito. E o grande ponto aqui, Sr. Presidente, é que esse custo implícito não é transparente para o consumidor. Então, o consumidor está realizando a compra de um bem; é claro que o custo de parcelar aquele bem que o varejo está fazendo sem juros para o consumidor fundamentalmente está dentro também...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Veja só, Senador Dário, nós não tocamos nesse assunto. Essa taxa de juros que os comerciantes pagam, evidentemente, é repassada ao consumidor final. E essa taxa, Dr. Marcos, o senhor não tem, em média, o valor dela?

O SR. MARCOS MAGALHÃES - O valor médio, conforme acompanhado pelo Banco Central, da taxa de desconto desses recebíveis é em torno de 22% ao ano.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É de 22% ao ano? É, então, é bom que se diga que... Na verdade, ouvimos o Dr. Paulo, da Unecs, e ele disse o seguinte: que os bancos... Eu gostei desse exemplo dele. Ele fez assim, e disse que os bancos têm vários bolsinhos. Então, quando alguém fala desse bolsinho aqui, eles tiram desse bolsinho e passam para o outro bolsinho. Quando fala desse outro bolsinho, passa para o outro bolsinho.

Ou seja, o ganho é real. Banco não perde. E eu até concordo. Eu repito, as nossas instituições financeiras têm que ser sólidas e fortes, só que está acima, está judiando da nossa população e está, neste momento, sendo um dos maiores contribuidores da nossa recessão. O Brasil precisa de dinheiro barato e disponível para as nossas famílias consumirem.

Passo a palavra para...

O SR. MARCOS MAGALHÃES - Senador, Sr. Presidente, se o senhor me permitir...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Claro, claro. Estamos aqui.

O SR. MARCOS MAGALHÃES - O exemplo que eu dei, com que eu illustrei, ou a dinâmica que eu tentei exemplificar é muito referente à dinâmica do relacionamento do varejista com o consumidor, em que, de novo, ao promover uma venda sem juros, não há uma transparência exata em relação ao custo embutido nessa venda e, por vezes, aquele custo é embutido no valor da mercadoria.

Então, a questão aqui da transparência é muito na relação de o consumidor, lá com o varejista, não ter exatamente a opção de enxergar exatamente o que está acontecendo, acaba havendo um pouco de falha na claridade e na transparência do processo.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Semana seguinte nós vamos ter aqui o representante do IDV e aí nós vamos esclarecer um pouco mais.

Mas agradeço a V. S^a. E passo a palavra, então, à Dr^a Louangela Bianchini, por favor, que é Diretora Jurídica e de Relações Governamentais da Cielo S.A. Com a palavra.

A SR^a LOUANGELA BIANCHINI COLQUHOUN - Exmo Sr. Presidente, primeiramente, gostaríamos de agradecer o convite para poder participar desta discussão. Cumprimento, na pessoa do senhor, também o Senador Bezerra, nosso querido Relator, que teve que se ausentar. Aos colegas antecedentes do painel anterior e a esses, meus cumprimentos.

E acho, como o Marcos falou, que muito se debateu na primeira parte deste painel sobre a estrutura desse mercado e de que forma ele vem se organizando. Queria fazer alguns comentários porque o mercado nem sempre foi da forma como ele está estruturado hoje. Nós estamos falando de uma indústria que é relativamente recente no Brasil. Nós estamos falando de um produto que tem mais ou menos uns 50 anos no Brasil.

Então, a indústria do cartão de crédito nasce de uma maneira consolidada, em que uma única empresa fazia todas as pontas. Então, fazia a relação com o varejista e fazia a relação com o consumidor. Essa indústria, como o Ilmo Prof. Gustavo Loyola mencionou, vem com o intuito de substituir uma prática que era corrente no nosso País, que era a do cheque pré-datado.

E, obviamente, a primeira vez que veio a indústria de cartão para o Brasil, ela não funcionou. Quem veio primeiro foi o Diners, o cartão Diners. E ela não funcionou exatamente porque, quando aqui chegou, nós tínhamos essas práticas às quais a indústria no mundo não estava preparada para se adaptar tecnologicamente. E depois, em 1968, houve a criação da primeira companhia de cartão de crédito, em que se conseguiu adaptar, abrigar o sistema para essas coisas que nós temos aqui e que muito já se falou, como é o parcelado sem juros.

Obviamente, essas empresas se desenvolveram. E, em 1996, houve uma primeira grande evolução no mercado, em que se quebraram os elos da cadeia, e nós passamos a ter um mercado de duas pontas. Então, nós temos, de um lado, os emissores na sua relação com o consumidor e, na outra ponta, os nossos credenciadores na relação com o varejista. Então, isso já foi uma evolução do mercado.

Caminhamos mais um pouco, chegamos em 2010, quando nós tivemos um marco regulatório importante em um relatório que foi divulgado, em que se falou sobre quebras de exclusividade. Então, nós não mais tínhamos, na época, Visanet capturando as transações da Visa, e a Redecard capturando as transações da Mastercard. Então, já em 2010, iniciou-se esse movimento de uma interoperabilidade entre os terminais.

E chegamos aí em 2013 com o marco regulatório e, após esse marco regulatório, obviamente todas aquelas regulamentações que o Ricardo Vieira mostrou e que eu acho que vêm aperfeiçoando o mercado.

Então, quando a gente olha a indústria hoje, ela já é produto dessa evolução, ela já é produto de um amadurecimento e de endereçamento de questões que vieram surgindo ao longo da caminhada dessa indústria no Brasil.

Queria fazer esse esclarecimento porque todo mundo pode pensar que nós estamos hoje diante de uma indústria... Muito se falou em verticalização, muito se falou em pouca competitividade, o que, obviamente, acho que, no mercado de credenciamento, está absolutamente claro e transparente não ser o caso. Isso já é reconhecido pelo diretor da Unecs, Sr. Paulo Solmucci, já é reconhecido pelo Maurício Carrasco, já é reconhecido por várias pessoas que aqui estiveram, que, no caso da atividade de credenciamento de cartão de crédito, nós não padecemos dessa ausência de competição. Mesmo porque os números mostram isso, como já mencionado pelo Ricardo e pelo Marcos aqui, em termos de redução mercadológica e tudo isso.

Eu gostaria de passar a alguns esclarecimentos. A gente recebeu várias perguntas, várias delas já foram respondidas. Se eu for repetitiva, eu já peço perdão antecipadamente, mas tem algumas perguntas aqui que eu acho que o Marcos, propositadamente e educadamente deixou para eu responder, porque senão a minha participação seria inócua.

Tem uma pergunta do Sr. Relator de qual seria o relacionamento dos credenciadores com bandeira. Bom, a bandeira, que é o instituidor do arranjo, ele é o dono do arranjo e ele licencia os seus participantes. Então, você tem a instituição de pagamento na modalidade emissora, que recebe uma licença da bandeira, e nós temos os credenciadores, que também recebem uma licença da bandeira.

Obviamente, ao receber essa autorização para participar do processo de cartões na modalidade de credenciadora, você está obrigada a cumprir as regras por elas dispostas nos seus regulamentos, que são muitas vezes mundiais, e agora, por força de uma atuação do Banco Central do Brasil, nós temos regulamentos brasileiros, que obviamente espelham, até por regras de *compliance* dessas grandes instituições, os regramentos que são vigentes em todo o mundo. Então, são regras únicas, que, no caso do Brasil, são refletidas em regulamentos brasileiros, e que nós, como credenciadores habilitados por essas bandeiras, temos a obrigação de seguir.

Então, eu acho que esse relacionamento é: eu sou um licenciado da bandeira para atuar na indústria de cartões, e, no nosso caso e desses meus colegas que aqui estão, na modalidade credenciadora.

Uma outra pergunta ou uma outra observação. Muito também se falou, não só nesta CPI, mas também nas audiências da CAE, que também aborda e tangencia o problema que nós aqui estamos tratando, de recebíveis livremente negociados. Acho que é importante nós contextualizarmos que o BIS, que é o Bank for International Settlements, tem diretivas às quais o Banco Central do Brasil e outros bancos centrais obviamente associados ao BIS... Nós temos diretivas, que podemos adotar ou não. Uma das diretivas do BIS é exatamente o registro de ativos financeiros, que culminou com a Resolução CMN 4.649, se não me falha a memória, em que você trata da necessidade de registros desses ativos financeiros.

Então, essa questão de recebíveis livremente negociados, nós estamos a caminho dela, com a ajuda do Banco Central ao editar regras que efetivamente regulamentem isso. E mais: nós temos, na CIP, um sistema de controle de garantias, que passa atualmente por uma reformulação, exatamente para endereçar essas questões que aqui foram abordadas, de negociação dos recebíveis. Obviamente, isso só será proveitoso para o mercado brasileiro se todos os credenciadores aderirem, mas essas questões estão na pauta, estão sendo acompanhadas pelos órgãos reguladores, e acho que estamos em um caminho certo em relação a isso.

Vou pular duas perguntas aqui, que o Marcos já abordou, que é a questão de novos entrantes, 20 credenciadoras que vêm surgindo e, muito importante, Sr. Presidente, com modelos de negócio absolutamente inovadores e disruptivos. Então, nós temos casos de entrantes nesse mercado, como credenciadoras ou como subcredenciadoras, que tiveram aí um tremendo sucesso em aberturas de capitais recentes, com captação de recursos, e, obviamente, isso demonstra a competição no mercado e o sucesso que essas companhias vêm tendo no mercado brasileiro, absolutamente reconhecido, inclusive por investidores.

Temos aqui, depois, algumas perguntas do Senador Eduardo Lopes, que pediu que fizéssemos alguns paralelos de mercado brasileiro com o mercado americano. Acho que o Prof. Gustavo Loyola falou de alguns.

(Soa a campanha.)

A SRª LOUANGELA BIANCHINI COLQUHOUN - Já acabou.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO. *Fora do microfone.*) - Pode continuar!

A SRª LOUANGELA BIANCHINI COLQUHOUN - Bom, eu vou falar só um pouquinho.

O Ricardo Vieira falou de outros. Para nós, consumidores - porque eu também sou uma consumidora -, talvez a principal diferença que eu acho que é relevante mencionar, quando falamos "Ele é um meio de financiamento, o cartão no Brasil é um meio de pagamento", vamos colocar isso em um exemplo prático, para vermos como funcionaria nos Estados Unidos um cartão e como funciona aqui, no Brasil.

Então, cada um de nós aqui, com o nosso cartão. Vamos supor, para exemplo do que nós vamos tratar, que nós estamos falando de uma fatura que vence no dia 1º de cada mês. Geralmente a fatura que vence no dia primeiro de cada mês é fechada pelos bancos emissores mais ou menos em torno de dez dias antes. Então, vamos dizer que ele fecha no dia 20 do mês anterior. Então, se nós estamos no dia 20 de maio e fazemos uma compra hoje, provavelmente, essa compra não entrará na fatura que vence no dia 1º de junho e, sim, na fatura que vence no dia 1º de julho. O preço do que você comprou, sem acréscimo, se foi parcelado sem juros, a primeira parcela vai chegar no dia 1º de julho, e se for uma venda à vista, você também vai pagar isso no dia 1º de julho. Nos Estados Unidos, como funciona? Você está no dia 20, você está com um cartão cujo vencimento seria no dia 1º, você vai pagar juros para o banco emissor da data da compra até a data do vencimento da fatura, a não ser que você faça um pagamento parcial no meio do caminho.

Então, são diferenças em um equilíbrio que hoje o mercado brasileiro, como o Ricardo falou, está equilibrado, em que nós temos ciclos de pagamento que, no fundo, no fundo, quando há uma compra e venda de serviço, nós estamos fazendo com que o dinheiro saia do portador e chegue até o lojista.

Essas diferenças em sistemas, ao fazermos comparações, eu sugeriria que o fizéssemos com certa cautela, porque existem diferenças mercadológicas que são relevantes para as nossas conclusões. Então, essa foi uma pergunta do Senador Eduardo Lopes, e eu não gostaria de deixá-lo sem resposta.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Essa comparação é interessante. Só há um ponto aí a ser colocado: enquanto nós estamos aqui a cobrar dos nossos consumidores 334% ao ano, os Estados Unidos cobram 6,5% ao ano, um percentual de juro insignificante. Claro que a taxa de juro deles lá me parece que agora está 1%, ou é 1,5%, eu perdi o controle, mas acho que é 1,5%. Ou seja, é uma comparação interessante; entretanto, as nossas taxas de juro não têm nada a ver.

A SRª LOUANGELA BIANCHINI COLQUHOUN - Uma outra comparação interessante seria falarmos de mercados em que houve também... Abordou-se aqui, foi dito em algum momento - perdoem-me não me recordo quem assim o fez - em relação a diferenças mercadológicas em estruturas verticalizadas. As estruturas verticalizadas coexistem em todos os lugares do mundo. Em alguns lugares mais, em outros lugares menos. A existência de estruturas verticalizadas, no caso do credenciamento, não impediu que a competição acontecesse.

Então, nós temos, por exemplo, nos Estados Unidos, estruturas que são credenciadoras filhas de banco, como Wells Fargo, e temos a maior credenciadora do mundo, que é a First Data, que é tida como independente. Então, são estruturas que nós temos, paralelas, e que coexistem nos mercados em que nós podemos olhar.

A mesma coisa acontece em relação a bandeiras. Obviamente, nós estamos falando de bandeiras que são absolutamente relevantes no cenário de cartões, mas, na Austrália e no Canadá, por exemplo, nós temos arranjos de débito, só de cartão de débito, inteiramente controlados por bancos, e temos as tradicionais bandeiras. Então, essas estruturas coexistem nos diferentes mercados.

Uma outra pergunta do Senador foi sobre "bancarização" no Brasil e de que forma que a estrutura de credenciadoras pode contribuir com isso. A rede Cielo é pioneira nesse mercado, acho que é importante frisar que nós estamos presentes em 5.500 Municípios no Brasil. O Brasil tem 5.550, 5.557 Municípios; então, você fazer um credenciamento...

(Soa a campainha.)

A SRª LOUANGELA BIANCHINI COLQUHOUN - ... de uma empresa aqui, em Brasília, ou fazer em São Paulo é relativamente fácil. Nós temos boas estradas, nós temos bons meios de locomoção, mas para quem está presente em 5.500 Municípios, posso contar várias histórias pitorescas para vocês, como, por exemplo, alugar um *jet ski* para entregar um POS no interior da Amazônia. Então, essa capilaridade, essa extensão de oferta de produtos e serviços, eu creio que essa indústria, na parte de credenciamento, o faz e o faz muito bem.

E a última pergunta que o Senador Eduardo Lopes me fez foi se a Cielo se adaptou, ou como a Cielo estaria se adaptando às novas regulamentações do Bacen.

Aqui vou dar um depoimento pessoal, não na qualidade de representante da Cielo. Ser regulado pelo Banco Central é muito bom. É um órgão respeitadíssimo internacionalmente, é um órgão que conta com técnicos com muito conhecimento e um órgão que se debruçou, nos últimos anos, para entender essa indústria e promover as regulamentações que nós estamos vendo aqui e que foram citadas - foram citadas pelo Carrasco, foram citadas pelos senhores, foram citadas pelo Prof. Gustavo Loyola -, e eu acho que isso tudo se reflete nessa tentativa do Banco Central, como órgão regulador, a quem cabe a regulamentação desse setor, de tentar colocar os limites que ele julga necessário para promover essa inclusão e essa melhoria do serviço.

Então, nós estamos nos adaptando, obviamente. A Cielo, embora seja filha de bancos, é uma empresa aberta, tem também como reguladora a CVM. Então, temos uma série de... Por ter relevância no mercado, temos também o Cade. Então, temos uma série de reguladores que buscamos atender, e nós vemos com muita positividade a atuação do Banco Central.

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

Passo a palavra, então, ao Dr. Plínio Patrão.

O SR. PLÍNIO PATRÃO - Obrigado, Senador. Boa tarde a todos. Primeiramente, eu agradeço o convite e cumprimento o senhor, Senador Ataídes Oliveira.

A Getnet é a empresa mais nova presente aqui, então, permita-me trazer um pouco do histórico da empresa. A Getnet, assim como outras empresas do nosso País, nasceu pequena. Ela nasceu em Campo Bom, no interior do Rio Grande do Sul, uma cidade de 65 mil habitantes, e essa operação começou em 2003.

Nosso objetivo, desde então, tem sido a oferta de soluções de pagamentos práticas e seguras que facilitem o processo comercial entre os lojistas e os consumidores. Nesses 15 anos, temos mantido o nosso DNA de *startup* e desafiado as empresas maiores do setor. Em 2005, nós nos tornamos líderes em recarga de celular no País, trazendo o fluxo de clientes, receitas e faturamentos para os nossos lojistas, facilitando a recarga de celulares aos brasileiros.

O mercado brasileiro de meios de pagamento era formado por muito poucas empresas até 2010 e começou o processo de abertura naquela época, e nós fomos os primeiros e maiores impulsionadores desse processo. Naquela época não tínhamos nenhum mercado, e hoje chegamos a uma fatia de 12% do mercado. E nós acreditamos que a livre concorrência estimula esse crescimento, essa participação.

Um outro ponto. Em 2015, com o fim da exclusividade de contratos entre as bandeiras, os cartões de créditos e os adquirentes, fomos os primeiros a nos posicionar também. Em 2016, voltamos a ser os primeiros a nos adequar à Lei 12.865, de 2013, ao nos tornarmos a primeira instituição de pagamentos aprovada pelo Banco Central.

Esse é um mercado que está em pleno crescimento, e hoje atingimos uma marca de mais de 800 mil pontos de venda pelo País, com mais de 1 milhão de terminais distribuídos pelo País. No ano passado, nós realizamos 2,3 bilhões de transações e temos capacidade de fazer até sete vezes mais do que isso, porém essa capacidade, por si só, não seria importante se não fosse acompanhada de segurança e qualidade.

Além da capacidade instalada, nossos ambientes são completamente seguros, conforme as exigências das certificações PCI-DSS, PIN Visa e ISO 27001.

Para atingir esse nível de qualidade e de segurança, nós investimos pesado, e o maior investimento recente foi o nosso novo *data center*, que é um *data center* de Tier IV, que é o único na América Latina no nosso segmento. É o mesmo *data center* que o Banco Santander utiliza.

Nos últimos anos, nós investimos mais de R\$1 bilhão, para estarmos cada vez mais competitivos e preparados para atender os nossos clientes com qualidade, segurança e inovação. Além das melhorias permanentes em qualidade, possuímos um *call center* próprio, instalado na cidade de Campo Bom - cidade para a qual eu vou assim que acabar esta nossa reunião -, onde nós temos mais de mil operadores, mil atendentes que trabalham lá, atendendo os nossos clientes, provendo um atendimento 24/7 para todos os nossos clientes, todos os dias da semana, 24 horas por dia.

E dentro das características únicas que nós temos, nós temos uma característica de atendimento por biometria de voz. Quando o cliente fala conosco, nós identificamos o cliente através de sua voz. Em relação ao atendimento, nós também somos medidos e somos *complaints* com as normas ISO 9.002, além de estamos no *ranking* do RA1000, do Reclame Aqui.

De uma empresa que começou apenas com dez funcionários, há 15 anos, hoje nós contamos com mais de 2 mil colaboradores, sendo mais de 500 em tecnologia, altamente qualificados. Temos também, no Rio Grande do Sul, perto da nossa outra sede, em Porto Alegre, uma presença forte dentro do Tecnopuc, que é o que nós chamamos de Getnet Lab, que é uma área de inovação onde nossas mesas agem em desenvolvimento de trabalho e inovação todos os dias.

Acreditamos no potencial de crescimento do Brasil e queremos um país onde as pessoas possam consumir mais e de forma mais consciente e orientada, ajudando a gerar mais empregos, e é nosso papel, cada vez mais trazer inovação e pioneirismo para essa indústria. Acreditamos também em uma concorrência saudável. Queremos seguir inovando em nossa proposta de valor, oferecendo soluções do mundo físico para as lojas, no mundo digital para *e-commerce*, dos grandes aos pequenos lojistas e também aos microempreendedores individuais. Nós oferecemos soluções, sejam compradas ou alugadas, o que o consumidor preferir, o que o cliente preferir, e o nosso propósito é contribuir para que os nossos clientes e seus negócios prosperem cada vez mais.

A maior parte das perguntas foi respondida por todos que me antecederam.

Eu queria trazer alguns temas complementares. O primeiro é que nós aprovamos e endossamos todas as medidas que estão sendo tomadas, porque a maior parte delas endereçam risco sistêmico. Então, por exemplo, nós - a indústria mudou, mas recentemente, há questão de dois anos - fazemos todos os nossos pagamentos pela CIP, nós recebemos pela CIP. Então, os recebíveis dos adquirentes ou dos bancos não vão integralmente para cada participante da cadeia, e, sim, a diferença a que cada um faz jus. Então, nós recebemos das bandeiras que nós temos que pagar aos lojistas e nós mandamos para a CIP os nossos pagamentos. Nós ficamos apenas com a diferença. CIP: Câmara Interbancária de Pagamentos. E, dessa forma, o risco sistêmico diminui. Foi uma medida que o Banco Central tomou, e a maior parte, agora, se não todos os adquirentes, já estão *complaints* com essa exigência.

Em cima dessa infraestrutura, cria-se, como a Louangela comentou, o Sistema de Controle de Garantias, o SCG. Nem todos estão alinhados com essa proposta. Nós estamos, os três presentes aqui estão.

Isso implica que a antecipação de recebíveis aos lojistas possa ser feita não só pelas três empresas, mas por qualquer banco que tenha o domicílio daquela conta. Essa infraestrutura já funciona - funciona há mais de cinco anos, sete anos talvez - e permite que mais de um participante tenha acesso ao recebíveis e à antecipação que pode ser feita aos lojistas.

Como eu disse, nós temos mais de 500 profissionais em tecnologia, temos mais de cem profissionais em produtos, continuamente desenvolvendo novos produtos e serviços aos nossos clientes. É muito característico da nossa empresa a visitação e o forte contato com o cliente.

E, dado isso, para não ser mais exaustivo, recebemos muitas soluções, e essas soluções permitem que concorramos de igual - sem ser muito arrogante - tamanho com Cielo e com a Rede. Em particular, por exemplo, essa semana houve uma das maiores feiras de *e-commerce* do País, e estávamos presentes. E apresentamos para toda a comunidade de clientes a nossa plataforma digital, que já está em operação em vários clientes de grande porte. E, essa plataforma digital, para não ser exaustivo e falar de tudo o que ela faz, trabalha duas questões fortes, que diminuem o risco para os nossos clientes. São produtos que geram risco se estão na base do lojista - podem gerar, não necessariamente geram -, e ao oferecemos a solução, o risco diminui.

Por exemplo, vários lojistas querem ter pagamentos recorrentes. Então, ele recebe o cartão do cliente e todo mês ele faz um pequeno pagamento. Para fazer isso, ele tem que deter essa informação. Ao deter essa informação no seu ambiente de tecnologia, ele pode ser alvo de uma tentativa de fraude. Então, nós fornecemos, nessa solução da plataforma digital, os pagamentos recorrentes com a utilização de um cofre digital, que fica dentro do nosso ambiente, dentro do centro de processamento do Santander. Então, transferimos para os nossos lojistas toda a segurança operacional que nós temos através da utilização desse produto. Essa é uma das inovações que colocamos no ar ao longo de 2017. E essa concorrência saudável faz com que empresas como a nossa invistam nesse tipo de solução e que mantenham a indústria cada vez mais competitiva.

Eu acho que na única pergunta, que fala das bandeiras, eu quis trazer a parte do risco operacional, Senador.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. S^a. A Getnet é do Banco Santander? É ligada ao Banco Santander?

O SR. PLÍNIO PATRÃO - Sim, o Banco Santander, anos atrás, fez um primeiro acordo operacional e, anos depois, o Banco Santander fez um investimento maior. Salvo engano, o Banco Santander detém 91% do controle da empresa, e o restante com o sócio anterior.

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

O SR. PLÍNIO PATRÃO - E nós temos reuniões de conselho formais com esse sócio.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - ... o senhor sabe por que o Banco Santander vê o povo brasileiro com maior risco do que o espanhol? O senhor poderia me informar, já que o senhor é bem próximo ao banco e conhece também a atuação no banco na Espanha? Por que o nosso consumidor é um consumidor de alto risco com relação à matriz desse banco, que é a Espanha.

O SR. PLÍNIO PATRÃO - Senador, obrigado pela pergunta. Eu venho trabalhando em instituições financeiras desde 1995. Comecei desde o Nacional, passando pelo Itaú Unibanco, Redecard, Cielo e agora na Get. Então, conheço todos presentes à Mesa e eu estou em adquirência há sete anos. Eu tenho muita dificuldade de responder questões relativas ao emissor. O senhor me desculpe.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - A taxa média de juros, em 2017, cobrada pela Getnet foi quanto? O senhor tem de memória?

O SR. PLÍNIO PATRÃO - Não, eu não tenho esse dado de memória. Nós cobramos na realidade... Deixa eu explicar, nós temos duas taxas. A primeira é uma taxa de adquirência, que varia nos patamares em que o Dr. Ricardo fez a apresentação. Essa é uma taxa de desconto, que é chamada de MDR. Ela é cobrada por nós e repassada às bandeiras e aos emissores. A segunda parte é a taxa de antecipação. A Getnet não faz antecipação dos seus recebíveis. Quem faz antecipação dos recebíveis é o Banco Santander.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O representante da Nubank esteve aqui conosco numa reunião da CAE, e eu gostei da explanação dele, como também da de V. S^a. Só que eu percebo que essa vinda dos senhores ao mercado, inclusive agora, através das *fintechs*, também tem acompanhado as grandes companhias. Eu acho que seria exatamente agora uma forma de principalmente as *fintechs*, com o sistema SDC e o SPE, em que vocês podem ter voos próprios, em que vocês não precisam de uma instituição financeira, terem condições tranquilas de pegar esses juros que nós chamamos de exorbitantes e trazer para um patamar dos nossos países vizinhos. Eu espero que isso venha a acontecer, mas infelizmente não é isso que eu estou vendo com a criação dessas *fintechs*.

Eu percebi aqui que a Louangela falou sobre a verticalização e a concentração, que o quadro não é bem esse, se é que eu estou certo de que essa verticalização e essa concentração, na verdade, no País, não está bem por aí.

Eu acabei de receber um número aqui, e eu tenho todos os meus bancos de dados, de que essa competitividade existe mesmo, que 85% das transações foram capturadas por três empresas tão somente: Cielo, Rede e Getnet - 85%! Ou seja, essas três empresas são controladas pelos principais bancos. Tais bancos controlam 80% do crédito rotativo, do privado, de todo o crédito privado. Ou seja, se 85% pertencem a três bandeiras e são dominados por três bancos, isso para mim é realmente uma concentração. É uma concentração, e eu não vejo diferente. É isso que nós vamos conversar com o Dr. Ilan, a quem eu tenho muito carinho, muito respeito, para vermos realmente essa concentração e essa verticalização.

Eu não vejo mais a inadimplência como uma causa dessa cobrança de juros. Também não vejo como causa a nossa inflação, que hoje é abaixo de 2.8%. E esse custo do dinheiro, o *spread*, que é o mais caro do mundo, é algo que não dá para compreender em momento algum. Falo isso como contador que fui, como professor de Direito Tributário.

Eu não consigo compreender, eu queria até perguntar quem é que pode aqui me desenhar, em números, como chegar em 39,6 o *spread* bancário. Mas eu acho que isso eu vou perguntar para o banco, ou alguém pode me responder como chegar a esses 39,6 de *spread* bancário? Nós sabemos que ali está embutido tudo, o custo do dinheiro, como carga tributária, risco, etc. e tal. Mas como chegar a esse número? Alguém pode me dar esse número? Pode discriminar esse número, para chegar a 39 e me convencer? Alguém? (*Pausa.*)

Não?

Pois bem, eu encerro então esta reunião, agradecendo a todos pela presença e coloco aqui a ata em aprovação, pedindo a dispensa da leitura.

Os Senadores que aprovam permaneçam como se encontram. *(Pausa.)*

Está encerrada a reunião.

(Iniciada às 10 horas e 11 minutos, a reunião é encerrada às 14 horas e 16 minutos.)