



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

REUNIÃO

23/05/2018 - 5ª - CPI dos Cartões de Crédito - 2018

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

Havendo número regimental, declaro aberta a 5ª Reunião da Comissão Parlamentar de Inquérito criada pelo Requerimento do Senado Federal nº 107, de 2018, que tem como objetivo - aspas - "os juros extorsivos cobrados pelas empresas operadoras de cartão de crédito".

Conforme convocação ou convite, a presente reunião destina-se à realização de audiência pública. Portanto, convido o Dr. Jorge Gonçalves Filho, Conselheiro do Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV) e também Diretor de Expansão e Novos Negócios de Saint-Gobain Distribuição Brasil.

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Então, como Conselheiro, pois eu acho que eu também... É o cargo maior, pois ser conselheiro não é fácil, não. Não se chega por acaso a um conselho, por exemplo, de um instituto de tamanha relevância como é este do desenvolvimento do varejo em todo o nosso País, que mais gera emprego e renda. Portanto, V. Sª está convidado a participar aqui da Mesa, Dr. Jorge.

Seja bem-vindo!

Convido também a Drª Bianca Paula Robles, analista de relações institucionais e governamentais da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas e do SPC Brasil. Também é de muita importância a sua presença, Drª Bianca, para discutir o assunto sobre os cartões de crédito no nosso País. Seja bem-vinda para participar aqui da nossa Mesa.

Todos que desejarem participar deste evento poderão fazê-lo através do portal e-Cidadania, no *site* www.senado.leg.br/ecidadania, ou através do telefone 0800-612211. São mais, Sr. Relator, de 52 milhões de brasileiros usuários de cartões de crédito. V. Exª, ao longo dos anos, da tribuna do Senado Federal, tem denunciado, tem debatido a respeito desses juros abusivos. Aqui, nós estamos falando de mais de 52 milhões de brasileiros. Quem quiser participar será um prazer enorme. Os nossos convidados estão aqui presentes, o Conselheiro do IDV e a Drª Bianca, que é do SPC Brasil, e prontos para poderem responder às indagações dos nossos queridos telespectadores.

Antes de passar a palavra aos nossos convidados, eu vou passar a palavra ao nosso Relator, que é um grande Líder aqui, no Senado Federal, sempre Ministro, muito atarefado - todos nós somos, mas há uns que são mais atarefados. Ele vai ter que se ausentar daqui a mais alguns minutos. Portanto, eu passo, primeiro, a palavra a ele; depois, daremos sequência aos trabalhos desta CPI. Espero e aguardo que tenhamos a presença de outros Senadores também.

Passo a palavra ao Sr. Relator, Senador Fernando Bezerra Coelho.

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/MDB - PE. Como Relator.) - Muito obrigado, Sr. Presidente, senhoras e senhores membros desta Comissão, nossos convidados de hoje para esta audiência pública.

Esta é a terceira reunião temática da CPI dos Cartões de Crédito, que investiga as razões de a taxa média de juros para pessoa física, na modalidade cartão de crédito, ter atingido valores considerados elevados.

Nos dois painéis anteriores, foram questionados os altos graus de concentração e de verticalização do setor bancário no País, o que colaboraria para o 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 de superendividamento das famílias.

A audiência de hoje contará com o representante do IDV e o da Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas, como o Presidente acabou de apresentar os nossos convidados.

A fim de guiar a discussão, gostaria 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 que teremos a oportunidade de aqui travar.

Como V. S^{as} avaliam a ação dos reguladores do mercado, principalmente do Banco Central e do Cade, sobretudo no ponto de vista da promoção da competição? O que está faltando para que a competição aumente e as taxas caiam? A verticalização é um problema que deve ser regulamentado de forma diferente da que vem sendo feita?

A segunda indagação: como os lojistas veem o prazo de pagamento dos cartões de crédito? V. S^{as} defendem que o lojista deveria receber em prazo menor de tempo? Se o lojista paga, em média, algo em torno de 2,5% na transação com o cartão, mais 3% ao mês para antecipar, por que ainda se diferencia pouco no pagamento com o cartão de débito? O Banco Central regulamentou, reduzindo em 40% a tarifa de intercâmbio de cartões de débito. Isso vai incentivar a diferenciação de preços?

Um tema muito debatido e controverso nesta CPI tem sido o Parcelado Lojista. Enquanto alguns o defendem como importante estratégia de *marketing* dos lojistas e forma de aumentar a competição na oferta de crédito, outros o veem como propaganda enganosa e causa de distorção de preços na indústria como um todo. Como V. S^{as} avaliam essa prática?

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 menor tarifa de intercâmbio e menor prazo para pagamento ao lojista. Como V. S^{as} veem essa proposta?

Um grande consenso desta CPI até o momento é o ganho de medidas que melhorem a informação e que tragam eficiência ao mercado teriam sobre o mercado de crédito. Entre elas, é citada a possibilidade de livremente negociar os recebíveis de cartões. Como V. S^{as} veem a possibilidade de abrir para que o recebível seja negociado com qualquer um, com fundos de investimento ou com fornecedores? O IDV representa grandes varejistas. Segundo as estatísticas do Banco Central, entre as maiores taxas de rotativo estão as cobradas por instituições financeiras controladas ou com participação de grandes varejistas. Por que as taxas do rotativo são tão altas para essas instituições?

O credenciador ou o banco associado ao credenciador oferece ao lojista alguma vantagem se sua carteira de recebíveis for maior a ponto de se tornar vantajoso evitar as vendas à vista? Essas vantagens, se existirem, se limitam à taxa de juros ou envolvem descontos em algum outro serviço bancário? Há alguma espécie de venda casada onde a oferta de determinado serviço bancário fica condicionada a um percentual mínimo do faturamento em vendas parceladas?

Uma das justificativas para o elevado *spread* cobrado do crédito rotativo regular e não regular são as elevadas taxas de inadimplência. Essas taxas, contudo, são altas porque são calculadas com base somente naqueles consumidores que utilizam essa modalidade de crédito. Na avaliação de V. S^{as}, quem deve pagar pelos inadimplentes? Todos os usuários ou somente aqueles que utilizam o crédito rotativo? Por meio de que instrumento, por exemplo, diretamente na taxa de juros ou na cobrança de tarifas?

Ao abordarmos essas questões, tenho confiança de que avançaremos na compreensão do mercado de cartões de crédito, de forma a avançarmos em propostas que tornem o mercado mais eficiente, mais competitivo e com menor custo de crédito.

Portanto, Sr. Presidente, deixo aqui essas indagações, repetindo, com o mero intuito não de que elas sejam todas respondidas, mas que possam guiar as apresentações que serão feitas pelos nossos convidados.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. Ex^a e peço ao nosso Secretário que tire cópia, por favor, de todas essas perguntas elaboradas pelo nosso Relator, e passo a palavra aos nossos convidados.

Sr. Relator, depois, a equipe de V. Ex^a e V. Ex^a terão acesso às notas taquigráficas com as respostas...

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Até 11h30? Então, eu acredito até que V. Ex^a vai...

Eu tenho aqui, Sr. Relator, alguns registros para fazer antes de passar a palavra aos nossos convidados. Vou tentar ser o mais breve possível, mas vejo que é de bom alvitre fazer essas pequenas considerações. São seis registros. Vamos lá.

Gostaria de fazer alguns registros que entendo muito pertinentes ao debate do dia de hoje.

O primeiro registro é de que, atualmente, para financiar as vendas com o cartão de crédito, os lojistas dispõem basicamente de duas alternativas: a primeira, antecipar o recebimento junto às credenciadoras, mediante a aplicação de um desconto; a segunda, realizar uma operação junto aos bancos em troca de recebíveis do cartão. Ocorre, todavia, que a segunda alternativa está sujeita a um controle privado de garantias pelos bancos, no âmbito da Câmara Interbancária de Pagamentos (CIP), assunto até já abordado por V. Ex^a. Registre-se que a CIP foi criada e é controlada pelos próprios bancos. A partir desse controle dos bancos, todas as operações de uma determinada empresa só poderão ser processadas/arrecadadas por um determinado banco - é a conhecida trava bancária.

Nesse desenho, o estabelecimento não pode fazer nenhuma outra operação de antecipação, pois o evento excedente de vendas, além de garantia, não pode ser utilizado. V. Ex^a dirigiu essa pergunta. Eu só a estou ratificando de uma forma um pouco diferente e contundente. Tais recebíveis só podem ser dados em garantia a empréstimo junto aos bancos.

Segundo registro. Recentemente, ao instituir um teto para a taxa de intercâmbio nas operações de cartões de crédito, o Banco Central atuou para corrigir distorções com impacto negativo sobre a competição na área de cartões, a saber: a concentração bancária em poucas instituições e também a forte verticalização das operações do setor de cartões. A tarifa de intercâmbio nada mais é do que a parcela do preço do bem ou serviço que é retida pelo banco emissor quando do repasse do valor desse bem ou serviço ao credenciador.

Na prática, com a medida, o Banco Central colocou uma trava no poder de negociação do banco emissor, uma vez que a bandeira é quem define a tarifa de intercâmbio. Como há poucos bancos emissores de peso no segmento de cartões de crédito, tais bancos emissores, muitas vezes sob o pretexto de emitir cartões da bandeira concorrente, pressionavam por alguma remuneração maior. Portanto, o Banco Central reduziu o poder de barganha dos grandes bancos emissores.

O impacto imediato da medida será a redução de até 40% da receita dos bancos emissores com a tarifa de intercâmbio, reduzindo o custo da operação para os lojistas. A partir de 1º/10/2018, os bancos emissores poderão cobrar no máximo o equivalente a 0,8% de cada transação processada pelos credenciadores. O objetivo é que essa redução de custo para os credenciadores seja integralmente repassada aos lojistas, fomentando o uso do cartão de débito.

Terceiro registro. No ano de 2017, as operações com o cartão de crédito movimentaram quase R\$843 bilhões. Se incluirmos neste número as operações de débito e pré-pago, a cifra se aproxima - nós falamos aqui várias vezes - de R\$1,3 trilhão em compras com cartões. Essas operações representam 32,6% do consumo das famílias brasileiras.

Certamente, há milhares de brasileiros endividados atualmente por conta da necessidade premente de usar o crédito rotativo ou parcelado, mesmo se sujeitando ao pagamento de juros abusivos, vez que não lhes resta outra alternativa para adquirir os bens que, na grande maioria das vezes, destinam-se a satisfazer necessidades básicas do ser humano. Registre-se que, em março de 2017, por exemplo, havia 58,9 milhões de consumidores inadimplentes no Brasil. A principal razão apontada por esses consumidores para a dívida contraída foi o cartão de crédito com 51,1%. Ademais, em agosto de 2017, 60% de todo o volume financiado pelas dívidas do cartão de crédito, cerca de R\$20,6 bilhões, concentravam-se no rotativo em atraso, ou seja, dívidas decorrentes daqueles portadores que não efetivaram o pagamento mínimo de 15 ou que atrasaram as parcelas do cartão de crédito após 30 dias do rotativo. O quarto registro que faço é que a Abecs argumenta que 88% dos usuários de cartão de crédito pagam o valor integral da fatura - informação importante. Ademais, alega que o crédito rotativo representa apenas e tão somente 2,4% do total de crédito destinado à pessoa física no Brasil. São 2,4%, mas, quando se pensa em 52 milhões de brasileiros, isso representa um número muito significativo.

Por fim, diz também que o brasileiro fica em média apenas 17 dias por ano no rotativo. Ocorre, no entanto, que ainda persiste uma faixa entre 5% a 10% de consumidores que fazem diuturnamente o uso do crédito rotativo ou parcelado, sujeitando-se ao pagamento de taxas de juros abusivas.

Segundo os dados disponíveis, em 2016, havia 52 milhões de usuários de cartões de crédito, portanto, no limite. Poderia haver ao menos 5 milhões de consumidores no rotativo, o que representa aqueles 2,4%. Em maio de 2017, esses consumidores responderam por R\$38 bilhões no crédito rotativo e R\$11 bilhões no crédito parcelado. Então, não é brincadeira. É muito dinheiro.

O quinto registro: a credenciadora Cielo, que pertence ao Banco do Brasil e ao Bradesco; a Rede, que pertence ao Itaú; e a GetNet, que pertence ao Santander, capturaram em 2017 cerca de R\$1,161 trilhão, o que correspondeu à cerca de 85% de tudo o que foi transacionado naquele ano via cartão. É o que nós temos falado sempre aqui, Sr. Relator, sobre a verticalização e a concentração bancária.

Adquirentes internacionais ainda acham muito difícil trilhar um caminho no mercado brasileiro de aquisição, segundo eles, um sistema bancário altamente concentrado com a base do mercado ainda praticamente dominada pelos - aspas - "dois grandes" - fecho aspas e abro parênteses - (Cielo e Rede). E processos e requisitos significativamente burocráticos

são apenas alguns dos obstáculos a serem vencidos. Outrossim, os mencionados bancos responderam por cerca de 80% do crédito rotativo no Brasil. Esses dados demonstram cabalmente a concentração do crédito no Brasil.

Registro seis: o Brasil é o maior mercado de aquisição de cartão na América Latina, somando, em 2017, repito, R\$1,360 trilhão em compras em cartão.

Considerando-se o preço padrão das aquisições, estima-se que o Brasil seja, em receita, o segundo maior mercado de aquisição do mundo, e quase 80% de todas as contas *on-line* são feitas com cartões crédito. Das duas maiores bandeiras de pagamento, a Visa soma 43% e a MasterCard, 32% dos principais métodos de pagamento hoje no Brasil.

Sétimo registro que faço: no que tange à verticalização atualmente existente no segmento de cartão de crédito, pressionados pelo aumento da concorrência, registra-se, por exemplo, que o Banco do Brasil e o Bradesco lançaram terminais com marca própria e vão oferecer também a venda dos equipamentos. O Itaú e a Caixa Econômica Federal estudam fazer o mesmo. O alvo são principalmente pequenas empresas e micro empreendedores, segmentos em que os rivais mais crescem. O movimento dos bancos na área de credenciamento chamou a atenção do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade). Certamente, a verticalização, principalmente em mercados concentrados, gera incentivo à adoção de práticas discriminatórias, elevando as barreiras à entrada de novos *players* no mercado e dificultando a atuação de empresas menores - e aqui nós já falamos sobre as duas resoluções do Banco Central que criou, então, as *fintechs*, que são uma grande esperança aos nossos milhões de consumidores de cartões de crédito - seja no segmento de cartão de crédito bancário, seja no setor de credenciamento.

Oitavo: a competição, a inovação nesse ambiente concentrado e a verticalização restam claramente comprometidas, favorecendo a prática de discriminação de preços, compressão ou expansão de margem de lucro e adoção de subsídios cruzados.

É fato que a excessiva concentração do setor bancário e a verticalização existente no segmento de cartão de crédito induzem as instituições financeiras a implantarem uma estratégia de compensação entre as diversas linhas de financiamento de que dispõem, a fim de manter o ganho financeiro inalterado, a exemplo de o que ocorreu recentemente com as tarifas bancárias.

Nono registro: nesse último ano, o custo de captação caiu quase que pela metade, a inflação teve uma redução significativa, e a inadimplência recuou para o menor patamar da série histórica. Apesar disso, nos primeiros meses de 2018, os bancos aumentaram os *spreads* de juros; enquanto caem os juros da Selic, aumenta-se o *spread* bancário no Brasil nas operações de crédito, incluídas as realizadas por intermédio do cartão de crédito. Os juros do cartão rotativo subiram e chegaram a 243,3% ao ano em fevereiro de 2018. O crédito parcelado, por sua vez, subiu a 174,3% ao ano, o nível mais alto da série histórica. Já o rotativo em atraso atingiu impressionantes 397,5% ao ano. Ou seja, em que pese o cenário de redução do custo de captação, vez que a taxa Selic foi reduzida em quase 50% nesse período de queda expressiva da inflação e da melhoria do principal item de custo do *spread* de juros, a inadimplência, as instituições financeiras ainda elevaram suas taxas de juros. Certamente, a margem de ganho financeiro, o lucro do *spread* de juros aumentou nesse período, o que se refletiu no significativo resultado dos bancos no último ano. Tal contradição nos leva a imaginar que os modelos de precificação de risco das instituições financeiras necessitam ser reavaliados seja porque existe um conservadorismo excessivo, onde o comportamento passado ainda prevalece sobre a realidade, seja por falta de capacidade de um modelo capturar e ponderar com mais realismo outras variáveis de mercado.

Estou concluindo, nossos convidados e nosso Relator.

Décimo registro: reiteradamente as instituições financeiras alegam que o *spread* de juros no Brasil é elevado em razão principalmente da inadimplência e também da taxa da nossa inflação, que hoje é a menor. E aqui é bom que se diga que o *spread* bancário só perde para Madagascar, e nós já dissemos isso.

Vou adiantar mais um pouquinho, indo para o final. O Banco Central disciplinou dois temas importantes para aumentar a competitividade de crédito - as duas resoluções de que eu falei -, criando as *fintechs* e também a Resolução 4.655, que dispõe que o devedor do rotativo terá o mesmo tratamento do rotativo adimplente. O inadimplente terá o mesmo tratamento do cliente do rotativo adimplente, que também deixou, então, de pagar aquele mínimo da fatura que era de 15%. Estou adiantando aqui.

Portanto, encerro essas considerações, Sr. Relator.

Cumprimento o nosso querido Senador Dário Berger, que está sempre aqui presente conosco.

Estamos aqui hoje, Senador Dário, com o Dr. Jorge Gonçalves Filho, que é Conselheiro do Instituto para o Desenvolvimento do Varejo (IDV), e também com a Dr^a Bianca Paula, que é analista de relações institucionais e governamentais da Confederação Nacional de Diretores Lojistas.

Então, de acordo com o plano de trabalho tão bem elaborado pelo nosso Relator, nós estamos caminhando e começamos ouvindo os representantes dos consumidores; depois, fomos para a cadeia dos credenciadores; depois, dos pequenos lojistas; agora nós estamos indo para os atacadistas. Estamos seguindo esse competente plano de trabalho até chegar a todas as credenciadoras e, por final, aos bancos, ao Cade e também ao Banco Central do Brasil.

Nós aqui já tivemos bons resultados, com três resoluções já editadas pelo Banco Central do Brasil, e acreditamos que, ao final dos nossos trabalhos, tenhamos aqui, Sr. Relator, um acordo principalmente com o Banco Central, que regulariza, com o Conselho Monetário Nacional, que tem o poder de decisão junto a essas credenciadoras, para que nós puxemos então essa taxa de juros para um número decente. Juros esses que V. Ex^a também, de longa data, da tribuna do Senado Federal, tem denunciado, tem falado.

Antes de passar a palavra aos nossos convidados, pergunto a V. Ex^a se quer fazer uso da palavra. (*Pausa.*)

Não.

Então, passo a palavra ao Dr. Jorge Gonçalves Filho, por dez minutos. Se necessário, pode alongar mais um pouco, nós queremos é a contribuição de V. S^a.

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Muito obrigado.

Exmo Senador Ataídes Oliveira, Exmo Senador Fernando Bezerra Coelho, presentes, o IDV agradece o convite para participar.

Eu não poderia deixar passar a oportunidade de falar um pouco no instituto rapidamente para que todos possam conhecer. O IDV é um instituto que nasceu em 2004, fruto da vontade de um grupo de varejistas que tinham como incômodo principalmente a ilegalidade na época trabalhista, fiscal. Quer dizer, nós queríamos e estamos tornando o varejo mais competitivo.

Hoje, esse instituto representa um faturamento superior a 308 bilhões do varejo formal, ele é cerca de 22% do faturamento nacional do varejo formal. As empresas participantes do IDV dão mais de 800 mil empregos diretos, fora os indiretos, que nós acreditamos sejam duas vezes esse número, e mais de 24 mil unidades e lojas. Esse é um dado do final do ano, certamente hoje já superamos esses números.

Nós representamos 71 empresas que participam do IDV, entre academia, alimentação, beleza, sempre falando de varejo, combustíveis, materiais de construção, eletrônico, farmácias, livrarias, serviços, supermercados e vestuário. Então, é bastante ampla a gama de varejistas que participam. Essas empresas todas que estão hoje no IDV têm crescido.

Então, nós temos algumas crenças que sempre fazemos questão de reforçá-las, mostrá-las. Nós trabalhamos o que é bom para o varejo, bom para o Brasil, não é bom para esse grupo de empreendedores e varejistas, tem que ser bom para o varejo como um todo e para o País. Nós somos pragmáticos, o varejo é algo que é muito direto, ele tem que fazer acontecer. Defendemos fortemente o livre mercado e a democracia. Quer dizer, quanto mais livre mercado, melhor a competição, melhor a atuação de todos.

Gente. Não vivemos sem gente, porque não existe ainda uma máquina para tratar cliente, é pessoa a pessoa. Realmente a gente depende muito das pessoas e isso a gente valoriza muito. Queremos ser transformadores. E quem participa no IDV está sempre comungando das mesmas crenças. Isso é muito importante. Existe uma cola entre os participantes.

Então, o nosso propósito é ser protagonista das mudanças estruturais. No Brasil nós temos atuado em várias frentes, promovendo desenvolvimento sustentável do varejo e contribuindo para melhoria da vida das pessoas. Para varejo tem que haver renda, tem que haver emprego, tem que haver crédito, senão não existe varejo.

O principal compromisso dessa gestão é simplificação do ambiente de negócios. Por exemplo, o objetivo do varejo é comprar e vender. Então uma área comercial tem 40 pessoas e uma área administrativa contábil tem 50, 60, alguma coisa precisa ser simplificada, porque isso é muito pesado em termos de país.

Modernização trabalhista e flexibilização. Nós trabalhamos juntos com a última mudança na lei e temos feito pesquisas. Os empregados estão contentes com as transformações, conseguem tirar folga quando querem, férias quando querem. Isso foi uma boa conquista, e um ambiente concorrencial, financeiro, adequado para o varejo, para o País.

Bom, nós vamos contribuir com aquilo que temos mais trabalhado. O rol de colocações do Senador Fernando Bezerra e do Senador Ataídes é amplo. A gente vai talvez trazer mais alguma contribuição sobre cartões de débito e crédito.

O que ocorre? Realmente, como foi colocado aqui, pagamos no País as taxas mais altas para venda em cartão de crédito e débito, e isso onera o varejo. Vocês podem acessar os balanços das empresas de varejo e vão ver que o varejo é um setor de elevado capital e baixíssima rentabilidade. Quando tem 1%, 2% de lucro líquido fica contente, quiza 5%. Então,

é de alto risco e alta demanda de investimento. E o prazo de reembolso rotativo, como foi mencionado, também é um dos maiores ou o maior do mundo, conforme nossas pesquisas.

Nós temos trabalhado, desde a época em que o Ministro Meirelles era Presidente do Banco Central, nós estivemos lá, quando começou a primeira regulação de cartões, e temos ido até hoje junto com o Banco Central, apoiando que o mercado se torne mais competitivo e mais liberado.

Para vocês terem uma visão sobre os cartões, vamos falar aqui, por exemplo, sobre o que ocorre no mundo, sobre sistema financeiro mundial. Nós falamos do sistema do Brasil, que é um sistema financeiro forte, passou por várias crises, temos que reconhecer que ele é muito bem tocado, porque sobrevivemos a 2008; é bem estruturado, apesar de caro, ele realmente em todo o mundo tem sempre uma intervenção dos órgãos reguladores para poder acertar determinadas questões - os cartões acreditamos seja uma delas.

Nos Estados Unidos, o Senado participa lá na parte de regulação de cartões. O Parlamento europeu, por exemplo, fez limitações MDR (Merchant Discount Rate), que é a taxa que nós pagamos, limitou a 20 *basis points* no débito e 30 *basis points* no crédito. Na Austrália, a RVI também fez limitações aos valores que eram praticados nos cartões. No Canadá, a mesma coisa. Na China... Até a China tem limitação, tem uma governança pública em cima do assunto. A Grã-Bretanha, por exemplo, abre ações, como esta CPI, para pesquisar e saber por que determinadas situações estão ocorrendo.

Então, é importante nós estamos aqui trabalhando o assunto porque o mundo trabalha assim. É muito importante termos essa visão. O que ocorre? Eu já vi que vocês estão bem mais aprofundados que este simples aqui, o fato é que o *fundings* do cartão vem do próprio varejista. O sistema que trabalha o cartão, a credenciadora, o banco, ele garante aquele dinheiro que é do varejista, ele é que está financiando. Ou diretamente com o seu caixa, ou indiretamente levantando fundos que têm o seu custo para fazer o financiamento ao cliente.

Então, sabemos que a prática de rotativo com valor fixo, sem juros, é exclusiva do Brasil. O MDR, que é a taxa de desconto, é a mais alta que existe no país, e a taxa de desconto é dividida, vou falar mais a frente, em parcelas. Então, um pedaço é do banco, um pedaço é da bandeira, um pedaço é da credenciadora, por isso que nós pagamos.

Para vocês terem uma visão global do prazo de reembolso para que o varejista receba o seu dinheiro, que ele põe lá para poder financiar as suas vendas, no mundo é o seguinte: no Brasil é o D+30, o famoso D+30. Temos recentemente alguma D+29, mas é raro. Então, é D+30. Na Colômbia se recebe no dia seguinte; na Argentina, D+18; no México, D+1; no Chile, D+2; Europa, D+2; Estados Unidos, D+1; Venezuela, D+1; Peru, Bolívia, D+1; Uruguai, D+8 e Austrália, D+1. Quer dizer, o prazo de reembolso aqui, até agora, o Banco Central ainda não atuou nesse item específico, ainda é D+30. E se chamar várias credenciadoras para negociar, não tem muita discussão.

E aí a gente perde um *float*. Esse dinheiro que o cliente paga na data do vencimento fica caminhando no sistema, que é o D+30, e é um dinheiro que poderia estar para o varejista logo na frente, para ele poder investir, ser mais agressivo em preço, fazer mais estoque. Então, no mínimo, podem dizer o que for, há 10 dias aí que é um dinheiro que poderia estar já girando o mercado, fazendo o consumo acontecer.

Nós achamos que esse *float*, que é chamado pelo sistema financeiro, esse dinheiro que não vem, no mínimo para as empresas pesquisadas no IDV, custou pelo menos uns 4 bilhões, no ano de 2016, e acho que chegou a uns 5 bilhões, em 2017. Então é um dinheiro que tranquilamente poderia estar no mercado, no consumo, e tem um custo muito elevado.

No cartão de débito - eu mostrei como é o cartão de crédito no mundo -, o inconformismo, a nossa solicitação junto ao Banco Central, que já foi feita, é que não seja um percentual sobre a transação. É uma transação eletrônica, não existe motivo para sobre aquela transação eletrônica, sem risco, porque está capturando o saldo da conta corrente de quem está fazendo a compra, porque existe, porque senão o débito não passa, nós pagamos um percentual.

Então, o que ocorre? Em todo o mundo, ele é fixo, é de tantos *cents* de dólar, dois centavos de dólar, uma taxa teto. Aqui no Brasil, não; é uma taxa negociável que pode ir a 1, 1,5, 2, depende do poder de barganha. Então, nós também entendemos que para o cartão de débito deveria haver uma taxa fixa. Ou, se fosse um percentual, limitado a um valor fixo teto. Porque aí nós teríamos... Ou seja, uma transação eletrônica é como mandar um *e-mail*, é certo que há um sistema todo que foi constituído, como já falei, o sistema financeiro brasileiro é muito bom, muito rígido, muito cauteloso, mas ele já está implantado. E o que você vai pagar com essa transação são melhorias, quer dizer, *upgrades*, não há por que ser um percentual sobre a transação.

O que ocorre? As bandeiras são as responsáveis pela fixação da taxa, como foi dito aqui pelos Senadores. E elas fixam aqueles pontos... Aqui nós fizemos um exemplo se a taxa fosse de 1%. Se fosse de 2%, os valores seriam maiores. Então, 55% da taxa que o varejista paga é um valor fixo que nem a credenciadora tem a capacidade de mexer. Esse foi o ponto que o Banco Central... Nós fizemos essa apresentação várias vezes, desde o ano passado, e o Banco Central atuou. A nossa

pedida era que ele atuasse na ponta, limitasse a taxa para o varejista, regulasse. Ele achou por bem entrar onde há uma concentração, e as credenciadoras, inclusive as novas, não estavam conseguindo trabalhar. Então, até antes da medida do Banco Central que vai entrar em vigor no dia 1 de outubro, a taxa mínima praticada era de 1%. Agora, o Banco Central - e a média era superior - limitou a taxa média a 0,55 e a taxa pico a 0,8. Então, eles vão medir três meses, e aquele banco, aquela taxa de intercâmbio não vai poder passar dessa média.

Então, o que nós achamos é que a parcela negociável - a bandeira e o banco é que estipulam os 0,5 para baixo, ou seja, 60% do preço - agora vai ter espaço para as credenciadoras e os varejistas negociarem. Vai haver uma redução efetiva na taxa que o varejista paga.

A nossa conclusão e a nossa proposta é: primeiro, adequar o Brasil ao mundo. Não tem por que nós sermos a jaboticaba no mundo, que só existe aqui. O varejo precisa desses meios de pagamento a um custo menor, porque ele já põe o dinheiro, já financia o seu cliente n vezes, sem juros, porque o mercado é muito competitivo. Se você não faz, o vizinho faz e tudo mais. Já paga a taxa para transação, já tem que antecipar e paga as taxas citadas aqui pelos Senadores de 3%, 4%. Então, a nossa proposta foi de que na parte do cartão de crédito, no rotativo, o reembolso ao lojista fosse em D+1. O.k., não dá para ser D+1, a Argentina é D+18, vamos ser iguais aos nossos vizinhos. Mas não podemos ser o único com esse prazo no País. E que o cartão de débito tivesse um limite. Se for um percentual teto de 0,4 das vendas, limitado a 20 centavos por transação. É assim no mundo, não tem por que, são transações eletrônicas, investimentos já certamente amortizados, tanto que houve a medida de abertura das máquinas para todos os credenciadores, quer dizer, é um parque que é uma transação eletrônica, e nós não vemos o porquê disso.

Isso daria um benefício de injeção de caixa aos varejistas, especialmente aos pequenos, pois, como a gente disse no começo da apresentação, o IDV olha o todo. Então, isso seria muito bom para o médio e para o pequeno varejista, que teria mais caixa; isso significa redução dos preços ao consumidor, porque o varejo... A gente brinca que o varejo é insano: ao invés de ele segurar lucro, ele vai para a competição. Então, ele faz ofertas. Se um vizinho faz em oito vezes, o outro faz em dez, o outro varejista quer pegar o mercado... E, como todos nós sabemos, o varejo sofreu bastante nesses últimos anos e a competição sempre foi acirrada no varejo. Então, certamente, num primeiro instante, assim que ele se adequa no caixa, isso vira competição, isso ajuda a não ter uma inflação, ajuda a manter custos.

E, ainda, investimento e geração de novos empregos.

Se vocês pegarem o histórico da evolução de empregos no varejo, verão que, apesar das crises, o varejo está sempre abrindo lojas, sempre gerando empregos, e é o primeiro emprego. Isso que é o mais importante. Se a gente olhar a faixa etária dos empregados do varejo, nós veremos que a quantidade de jovens de primeiro emprego passa de 50%.

Então, a gente acredita que essa é uma das frentes: conseguindo esses benefícios para o sistema de cartões, nós também estaremos colaborando com o varejo e para o desenvolvimento como um todo.

Essa era a nossa apresentação.

Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Agradeço a V. S^a pelas informações aqui trazidas - não é, Sr. Relator? Elas são valiosíssimas para o nosso trabalho. São números que, na verdade, nós nem conhecíamos ainda: esse varejo que emprega quase um milhão de pessoas e que gerou mais de R\$300 bilhões na nossa economia.

Agradeço muito a presença do senhor, que, depois, dará as respostas ao nosso Relator, mas que acrescentou muitas informações preciosas.

Passo, agora, a palavra à Dr^a Bianca Paula, que é Analista de Relações Institucionais e Governamentais da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas e do SPC Brasil.

Com a palavra V. S^a.

A SR^a BIANCA PAULA ROBLES - Muito bom dia.

Primeiramente, eu quero aqui agradecer o convite, em nome do nosso Presidente, Dr. José César da Costa, da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas, e dizer que é muito importante a gente participar deste debate, que é um debate muito importante para a economia do País.

A CNDL representa, hoje, o comércio, o varejo, que está presente em mais de duas mil cidades. E como a CNDL chega às cidades? Através das nossas CDLs, que são as nossas Câmaras de Dirigentes Lojistas. Então, para nós, é muito importante esta participação com a visão do comércio. Se a gente parar para pensar, são dois mil associados no Brasil inteiro.

A gente trouxe aqui três pontos para destacar com a visão comércio do consumidor.

Um dos pontos que a gente quer ressaltar é que os juros altos praticados pelo sistema financeiro não retorna aos lojistas, e por quê? O cartão de crédito é o meio mais comum usado hoje pelos consumidores nas relações de consumo.

Na CNDL, hoje, 90% dos nossos associados são micro e pequenos empresários, e estes não possuem uma estrutura para trabalhar na análise de risco do mercado. Então, o que ele faz? Ele acaba jogando o risco para os bancos, ou seja, ele aceita receber um pagamento no cartão de crédito, repassando o risco às financeiras. De outro lado, os grandes varejistas, que conseguem analisar o risco que vão correr de não receber o pagamento, taxa os juros lá em cima.

Quando a gente fala... A gente não quer defender aqui a tese de que não se tem de cobrar juros. Eles têm que cobrar juros, mas juros menores. Certo?

Por conta disso, as instituições financeiras garantem o recebimento da venda, porém assumem todo o risco de uma possível inadimplência.

Vale destacar aqui também que os lojistas têm o desconto da taxa que é cobrada pelas operadoras das máquinas, uma taxa que gira, em média, em torno de 2,7%. Só que o que o lojista faz? Ele repassa esse percentual para o consumidor. Então, ele pega o produto dele e acresce ao valor do produto mais essa taxa. Então, esse é um ponto que a gente quer destacar, ou seja, ele não vai ficar com o prejuízo, ele sempre vai repassar esse custo.

O outro ponto que a gente quer aqui destacar diz respeito aos juros altos para o consumidor. Como isso afeta o consumidor? É muito importante dizer aqui que essa nova regra do parcelamento foi boa para o consumidor; entretanto, não tão boa, porque, se o consumidor tem uma dívida de R\$1 mil e se ele não consegue quitar essa dívida, ele já cai nos juros do rotativo, que estão, em média, girando em torno de 13,2% mensais. Assim, uma dívida de R\$1 mil que ele não pagou, se ele resolve parcelar e o faz em 12 vezes, quase que dobra. Ou seja, uma dívida de R\$1 mil, parcelada em 12 vezes, vai para R\$1,8 mil.

O que a gente quer destacar aqui? Se o consumidor, ao deixar de pagar uma dívida, conseguisse ter acesso a uma taxa de juros menor, ele faria com que girasse a economia...Se eu tenho R\$1 mil para gastar, eu vou lá e quito essa dívida, mas esses R\$800,00 que eu poderia injetar no comércio eu estou pagando de juros. Então, isso é muito ruim.

Outro ponto que a gente trouxe para destacar aqui é a relação entre os juros praticados pela instituição financeira para o consumidor e para o lojista.

Quando a gente defende a taxa de juros cobrada pelas instituições financeiras é porque, na verdade, elas assumem o risco de uma possível inadimplência no uso do cartão de crédito. Entretanto, a gente sugere que os valores que os consumidores pagam em taxas de juros sejam revertidos para o próprio comércio. Conforme eu citei, se ele tem uma dívida de R\$1 mil e se ele tiver como pagar menos juros e puder injetar esse valor dos juros no comércio, a gente está falando de R\$800,00 a mais para fazer girar a economia local, fazendo com que, assim, sejam gerados novos empregos e com que a renda dele não fique comprometida.

Hoje, se a gente for falar na baixa renda, um consumidor que tem uma renda na faixa de R\$2 mil a R\$3 mil - e são muitos os consumidores de baixa renda no comércio local - acaba comprometendo essa renda, isto é, ele deixa de pagar uma conta para pagar o cartão de crédito, cujos juros estão lá em cima.

E, ainda para registrar aqui, é importante a gente falar que, se a taxa de juros fosse mais baixa, isso favoreceria o comércio, como eu citei, fazendo girar a economia, geraria novos empregos e alcançaríamos o objetivo de não concentrar o poder de compra do consumidor apenas no pagamento de juros.

Então, eu acho que não é o caso de não se cobrar juros. Não é isso que nós queremos. O que nós queremos é que realmente se cobrem juros, mas juros mais baixos, porque, quando se fala em números, vemos que esses números vão lá em cima.

Essa é a contribuição que a gente quer passar como uma visão do comércio.

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

Vamos então às respostas.

Dr. Jorge, V. S^a poderia começar então a dar as respostas às indagações do nosso Relator...

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Ah, pois não.

Antes, o nosso Relator quer fazer uso da palavra?

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/MDB - PE) - Quero.

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

O SR. FERNANDO BEZERRA COELHO (Bloco Maioria/MDB - PE) - Sr. Presidente, eu acho que nós tivemos duas boas apresentações e boas contribuições, que, certamente, serão valiosas para a elaboração do nosso relatório.

Eu gostaria apenas de me dirigir, mais uma vez, ao Dr. Jorge Gonçalves no sentido de que ele pudesse trazer aqui uma explicação.

No relatório do Banco Central, que é publicado com uma frequência mensal, nós temos lá destacados os juros que são cobrados pelas diversas instituições que utilizam cartões de crédito. Chama a atenção que as grandes redes varejistas se situam no patamar mais elevado na cobrança de juros pelo uso dos cartões de crédito dessas grandes redes varejistas. O último número a que tivemos acesso aponta que, enquanto os bancos normalmente estão, na média, cobrando taxas de 350% no cartão e, no cheque especial, na média, um pouco mais de 400%, essas redes varejistas cobram juros que variam de 500% a 800% ao ano. E isso termina por colocar o seguinte ponto: hoje, a renda financeira dessas grandes redes varejistas já é algo muito expressivo. Então, o foco da venda no varejo está levando, pela prática de juros elevados, extorsivos, abusivos, o próprio varejo a terminar, digamos assim, tendo boa parte da sua receita proveniente dessas vendas a prazo e, com isso, tendo uma receita financeira muito expressiva.

Então, dentro desse contexto que nós estamos trabalhando, que é o de procurar identificar que mudanças poderiam ser feitas na legislação, nas resoluções, na atuação dos reguladores, seja o Banco Central, seja o Cade, no sentido de atacar a questão da concentração, da verticalização, na ótica dessas grandes cadeias varejistas, que contribuições poderiam ser dadas a essa discussão que nós estamos fazendo? E como também, digamos assim, rever as práticas que essas grandes redes varejistas estão adotando ao cobrar taxas de juros bastante elevadas para o seu cliente ou para o seu consumidor?

Então, eu gostaria que a gente pudesse detalhar um pouco mais, por parte do IDV, que contribuições nós poderíamos ter, considerada essa constatação das taxas tão elevadas que são cobradas pelas grandes redes varejistas?

Para a nossa representante do SPC, do movimento de diretores lojistas do Brasil, eu gostaria de perguntar: vocês defendem essa cultura do parcelado sem juros? Qual é a posição de vocês em relação a isso?

Eu pergunto porque nós temos visto que, na prática feita lá fora, nos outros mercados, há uma clara distinção entre o que é pagamento à vista o que é pagamento a prazo. E, aqui, nós temos essa cultura - e já nos foi explicado que isso tem a ver com as compras do cheque pré-datado, que é uma cultura do comércio brasileiro -, mas, por trás disso, há uma grande distorção. Não está na hora de mudar essa cultura? Não está na hora de darmos o benefício ao consumidor, que quer fazer a sua compra à vista, de realmente ter um desconto? E, quando ele for comprar a prazo, que sejam aplicados os juros adequados para aquela venda?

Então, eu queria uma manifestação por parte do movimento de lojistas em relação a essa cultura, pois me parece que passou da hora... É uma cultura nossa, mas é uma jabuticaba. Isso não existe em lugar nenhum do mundo.

Nós temos, hoje, uma revolução tecnológica muito grande nessa indústria e é preciso, portanto, fazer a distinção do que é venda à vista do que é venda a prazo, porque essa prática, também aí, de certa forma, induz-se a engano o consumidor. Naquela venda que é parcelada sem juros, na realidade, está embutida uma parcela de juros bastante elevada.

Então, eu gostaria de ouvir, de parte de Bianca, uma manifestação sobre essa questão.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Acredito que o Senador Dário...

Eu até coloquei aqui para o nosso Relator o que eu acabei de receber: a Proteste diz aqui que os juros dos cartões de lojas podem chegar a 875% ao ano. Isso é simplesmente uma barbaridade!

Os nossos telespectadores deixaram aqui também as suas manifestações.

O Bruno Garcia, de São Paulo, diz o seguinte: "Eu sou contra dar crédito para consumo, pois isso coloca as pessoas em um ciclo sem fim, e muitas pessoas não têm estrutura para ter um cartão de crédito".

A Fernanda Carvalho, do Rio de Janeiro, também diz o seguinte: "Os lojistas são reféns das operadoras de cartões, que cobram muito além do aluguel de máquinas, juros etc. Como melhorar esse cenário?"

O Marcelo Almeida, de Minas Gerais, faz a seguinte colocação: "O livre comércio é um pressuposto fundamental da democracia, juntamente com a transparência e com os princípios morais e éticos da sociedade cristã. O monopólio, que é próprio do socialismo, concentra todo o poder econômico, político e religioso e da opinião em uma central única".

Eu passo a palavra então...

Ah, sim. O nosso querido Senador Dário assume aqui a relatoria enquanto os nossos convidados respondem as indagações feitas pelo nosso Relator, Senador Fernando Bezerra.

Com a palavra, então, o Dr. Jorge.

O senhor está com a relação das perguntas?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Anotei algumas. Vamos responder dentro da...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Mas está aí também.

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Ah, está aqui também.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Fique à vontade.

V. Ex^a quer falar?

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/MDB - SC. *Fora do microfone.*) - Quem sabe, Presidente...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Vamos ouvir o nosso Relator.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/MDB - SC) - Quem sabe, Presidente, eu faça também algumas colocações e, talvez, algumas perguntas, alguns questionamentos. E aí os nossos convidados ficariam mais à vontade para responder a todos os questionamentos de uma vez só.

Bem, eu queria começar dizendo que nós vivemos um momento particularmente delicado nas relações, sejam sociais, comerciais. Sobretudo, elas se agravam com as dificuldades econômicas que nós estamos vivendo no momento. Todos nós temos consciência disso e todos nós temos responsabilidade, principalmente o Congresso Nacional, que representa a sociedade da forma mais sublime, de buscar entender, compreender, encaminhar e solucionar questões dessa natureza, que, na minha opinião e na do Presidente Ataídes Oliveira, são extremamente relevantes, fundamentais para o futuro do Brasil.

Senão vejamos: o Brasil pratica as taxas de juros mais elevadas do mundo. Como nós podemos perceber, francamente, eu não consigo entender por que nós chegamos a uma taxa de juros de quase 500%, enquanto outros países, inclusive vizinhos nossos, praticam taxa de juros muito menos significativa, ao ponto de - estou fazendo essa introdução, Presidente, para contextualizar o objetivo fundamental da nossa Comissão de investigação - a Argentina, por exemplo, que está numa situação extremamente difícil, ter uma taxa real de juros de 18%; o Chile, 19%; a Colômbia, 24%; o México, 17%; o Peru, 53%; o Brasil, 321%.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Isso ao ano.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/MDB - SC) - Ao ano. De 321%. Os Estados Unidos, 14%.

Isso ilustra, fundamentalmente, a nossa preocupação, a atitude louvável do Presidente Ataídes Oliveira de propor uma CPI cujo objetivo não é perseguir ninguém; muito pelo contrário: é esclarecer, primeiro, o próprio Parlamento, segundo, a opinião pública dessa distorção, porque efetivamente nós arcamos com ela. Evidentemente, eu tenho absoluta certeza de que a grande maioria, quase absoluta, da população não compreende efetivamente esse contexto dos juros altos que nós estamos praticando no Brasil. Eu fui buscar algumas explicações com relação a este assunto: por que os juros no Brasil são tão altos. Essa é a questão basilar. Se nós pudéssemos ter uma resposta didática, objetiva para isso, certamente os nossos espectadores da TV Senado, da Rádio Senado e toda a população em geral ficariam satisfeitos.

Fui buscar algumas respostas para isso e chego à conclusão de que a moeda brasileira não tem conceito, não tem credibilidade, não tem competitividade internacional. Mas esse é um fator relevante e fundamental para que a gente pratique uma taxa de juros completamente desproporcional a outras taxas de juros de economias de outros países vizinhos nossos, que também me parece, se essa for uma premissa real e verdadeira, correm o mesmo risco e se encontram na mesma situação ou talvez até pior do que a do Brasil? O Brasil, diferentemente de outros países, tem uma poupança interna elevada, então, não justificaria, vamos dizer assim, essa questão dos juros tão altos.

A competitividade do trabalhador brasileiro é bem inferior à competitividade de um trabalhador do mundo desenvolvido.

A irresponsabilidade fiscal pode ser um fator importante também, que reduz substancialmente o nosso conceito e a nossa credibilidade de tocar as nossas coisas, ligadas fundamentalmente a juros, a crédito, a consumo e geração de oportunidade de renda, porque tudo, na nossa opinião, Senador Ataídes, está relacionado ao crédito. Se não há crédito, não há investimento; se não há investimento, não há consumo; não havendo consumo, não há desenvolvimento; não tendo consumo, não tem imposto; se não tem imposto, as unidades federativas vão à falência. É o caso que a gente tem observado nos tempos atuais, quando Estados como o Rio Grande do Sul, há muitos e muitos anos, talvez há décadas, vêm enfrentando uma insolvência extremamente significativa e não saem desse patamar, o que é extremamente lamentável. Agora me parece que o Rio de Janeiro encontra-se na mesma situação, talvez pior. Minas Gerais também se encontra em situação semelhante. Não quero alongar isso, mas quero aqui fazer um alerta de que Santa Catarina, um dos Estados mais desenvolvidos, mais prósperos e mais equilibrados do Brasil, dá conta de que as contas estão com grande dificuldade e que, a partir de 2019, pode também entrar num processo relativo de insolvência em função dessas questões todas.

Bem, essa é uma questão muito mais genérica, muito mais contextual para que a gente possa expressar aqui a nossa preocupação com relação ao todo, e não com relação à especificidade hoje da nossa audiência pública. Entretanto, voltando às questões da audiência propriamente dita, eu queria, além de cumprimentar e agradecer ao Dr. Jorge Gonçalves Filho e também à Dr^a Bianca Paula, que nos honram com suas presenças para que nós possamos debater essa questão, trazer a primeira questão que eu queria abordar, que está relacionada a um questionamento que o Senador Fernando Bezerra Coelho acabou de mencionar. Uma das grandes preocupações desta CPI está relacionada, evidentemente, como eu já falei, às taxas elevadas de juros praticadas pelo cartão de crédito - preciso repetir isso. Esse aspecto já foi debatido em várias audiências que nós fizemos anteriormente, mas ainda requer mais aprofundamento, agora com a participação do setor lojista.

Com a restrição do uso do rotativo, imposta no ano passado pelo Banco Central, os juros no rotativo caíram de 500% para trezentos e trinta e tantos por cento, quer dizer, foi uma medida, mas que não tirou o paciente da UTI. Até, outro dia, fiz uma proposta para o Senador Ataídes. Eu tenho esses números aqui, que até achei impressionantes, Senador Ataídes. Se alguém de nós aqui, que está interessado nesta audiência pública, agora, em 2018, tiver uma dívida com cartão de crédito de R\$1 mil a um juro de 500%, daqui a um mês, já estará devendo R\$1,5 mil; daqui a um ano, já vai estar devendo R\$5 mil aproximadamente; daqui a cinco anos, vai estar devendo R\$1,3 milhão; e, daqui a dez anos, R\$1,280 bilhão. Então, eu pergunto aos nossos convidados... Eu não tenho muito, mas teria R\$1 mil reais para emprestar a 50% da taxa de juros que é praticada no Brasil e ainda emprestaria com devolução para longo prazo - poderiam me devolver somente daqui a dez anos. Certamente eu teria, pela metade, R\$500 milhões, R\$600 milhões com o empréstimo de R\$1 mil reais que eu faria com uma taxa de juros do cartão de crédito desse tipo. Então, me parece que isso é inaceitável, é um absurdo, é incoerente com a realidade da convivência racional das pessoas e, evidentemente, dos negócios, que devem ser simplificados e devem ser mais justos.

Dito isso, eu queria fazer uma pergunta que é quase semelhante à que o nosso Relator, Fernando Bezerra, fez: qual é a visão de V. S^{as} sobre os motivos de essas taxas de juros serem tão altas no Brasil e o que nós poderíamos fazer para reduzir esse patamar, que ainda é extremamente elevado?

Na audiência pública realizada nesta CPI semana passada, o Presidente da Redecard suscitou um aspecto acerca da relação do varejista consumidor, que, ao promover uma venda parcelada - essa que é a questão - sem juros... É uma outra coisa que eu não consigo entender. Você vai comprar um eletrodoméstico ou qualquer outro bem de consumo, está lá o seguinte: em dez vezes. Você diz assim: "Eu quero fazer em três vezes." Na verdade, você fazer uma compra no cartão de crédito em dez vezes, aquilo psicologicamente te martiriza até você conseguir se livrar daquela conta todos os meses em que é debitada no seu cartão de crédito. Então, além de tudo, tem esse aspecto psicológico da dor que o cidadão sente desse parcelamento quase que eterno, de Natal a Natal. Aí você diz: "Não, quero fazer em três vezes. Qual é a condição?" "Dá para fazer em três vezes, o preço é mesmo." "Não, então eu quero pagar à vista." "O preço é o mesmo." "Não, eu quero pagar em dinheiro, então." "O preço é o mesmo." Então, significa dizer que algo há de interesse para se parcelar em dez vezes. Eu queria entender quais são os objetivos, quais são as tendências que levam efetivamente o varejo, de certa forma, a insistir com o parcelamento de dez vezes. Ainda não vi em mais de dez vezes, que parece que é o costume básico do pagamento.

Então, não lhes parece que há uma falha na transparência acerca desse custo financeiro embutido no parcelamento sem juros? Como V. S^{as} veem essa questão? É recomendável alguma medida? Na verdade, nós todos identificamos os problemas e, se a gente ficar aqui, Senador Ataídes, com inúmeras audiências públicas, nós vamos discutir os mesmos temas, levantar praticamente os mesmos problemas. Mas nós não estamos convictos de quais são as medidas que nos são sugeridas para que efetivamente nós possamos, através de uma legislação própria, propor - e que certamente V. Ex^a, com a experiência que tem e com a capacidade que é reconhecida aqui no Congresso Nacional e no Senado Federal, por sua competência, por sua dedicação a temas econômicos tão relevantes, empresário bem-sucedido que V. Ex^a é -, ao final, buscar, diante de tudo aquilo que nós ouvimos, a produção de dados e informações, se for legislação. Ou sugerir alterações em legislação que já está em vigor, etc., ou até uma questão de resolução própria, uma legislação própria para regular essa questão, que me parece que é bastante importante para o Brasil.

Seria recomendável, então, alguma medida para incentivar a diferenciação do preço à vista e do preço a prazo? Isso não contribuiria para reduzir, inclusive, o endividamento das famílias?

Enfim, o Banco Central, também recentemente, estabeleceu limite na taxa cobrada pelos bancos nas operações de crédito e débito.

Outra pergunta que me vem à cabeça agora e eu não vou nem me socorrer aqui dos meus universitários que me fizeram uma grande exposição para a questão desta audiência. Mas, parece-me que seja fundamental que eu pergunte por que os

bancos estatais - fundamentalmente a Caixa Econômica Federal, que é eminentemente pública - não podem intervir nesse mercado e tentar, com a sua participação, forçar que essa taxa de juros possa baixar?

Outra pergunta que eu queria fazer é a seguinte: quanto representa o crédito no montante, no bolo dos créditos deste País? Qual é o percentual, qual é o montante - se é que os senhores podem me responder - que representa efetivamente o crédito no cartão de crédito? Isso é uma questão importante também para que a gente possa formar um pensamento mais adequado a respeito do assunto.

Bem, essas são as minhas perguntas preliminares. Se me ocorrer, no decorrer das nossas exposições, mais algum questionamento, Sr. Presidente, eu pedirei a palavra e o farei oportunamente.

Muito obrigado.

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

V. Ex^a tem o direito à fala na hora em que o desejar.

Passo a palavra, então, ao Dr. Jorge Gonçalves Filho para as suas respostas.

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Inicialmente, queria colocar que nós não somos, como varejistas, profundos conhecedores do sistema financeiro, mas acho que as colocações do Senador Dário estão muito bem feitas porque os juros não são só a questão do que está acontecendo na ponta no comércio, é do sistema como um todo.

Provavelmente, quando os bancos vierem aqui vão falar das necessidades, obrigações da Basileia, vão falar do depósito compulsório, vão falar do risco da moeda, vão falar da dívida pública... Porque os juros que há no País... A gente está falando do varejo, mas se você vai pegar um crédito pessoal, também é elevado. A gente tem que olhar como um todo; no caso, nós estamos focando no varejo. Então, acho que é importante a gente deixar claro que não é o varejo o vilão, o sistema todo tem um problema e nós estamos tomando um pedaço para analisar.

Eu também queria colocar o seguinte, que eu estava lembrando aqui. Como é que nasceu o parcelado sem juros no cartão? Ele substituiu o cheque pré-datado. Então, antes o varejista assumia o risco do cheque totalmente, recebia lá cinco, seis, dez, trinta. Eu sei de pessoa que dava trinta cheques pré-datados sem nenhuma segurança. Aí, o cartão surgiu e, como cheque pré-datado não tem juros, daí que surgiram as primeiras modalidades de pagamento com cartão sem juros.

Importante nós falarmos aqui - vou ressaltar, na apresentação eu falei - que esse *fundring*, esse dinheiro do sem juros é do lojista. Os cartões, o banco garante que o lojista que pôs aquele seu capital vai receber de volta, para isso ele paga a taxa, e se ele quiser antes o seu dinheiro, ele paga uma taxa de desconto.

Então, para ficar claro, o lojista dá opções - pelo menos é o que ocorre lá na região em que eu atuo. Ele quer comprar com cheque, a gente aceita. Claro que não se aceita mais em dez vezes, mas se quiser, dá um ou dois cheques. Quer comprar com cartão de qualquer bandeira? É aceito. Quer comprar parcelado sem juros... Infelizmente, a gente vê no País hoje regiões que estão fazendo em até 12 ou 18 vezes sem juros. Então, isso reduz a rentabilidade e o ganho do lojista, porque ele que banca esse *timing*.

Quando a gente fala que algumas grandes redes estão realmente com juros muito elevados, elas estão dentro do sistema. A competição é a solução. Quando entram *fintechs*, ou entra o Banco Central fazendo regulação, como fez agora, a partir de 1º de outubro, vai regular o intercâmbio, o mercado vai ficar mais competitivo. Na hora em que for uma credenciadora bater lá no varejista e falar assim: "Olha eu vou te cobrar 'x'", a gente sabe que tem espaço para cobrar menos, vai chamar outra. Com uma negociação de cartões no varejo, a gente faz um *bid*, faz um leilão, chama um e chama outro, quem fizer a menor taxa leva. Então, é isto que a gente acha que vai mudar o mercado: aumento da competição. O Banco Central tenta fazer regulação, porque existe concentração, e aí não se consegue atuar.

Então, o que ocorre, a questão de se tem desconto à vista ou a prazo é uma lei recente, em algumas regiões alguns varejistas estão praticando. Se você, se nós lermos o demonstrativo de resultado de uma empresa de varejo, você vê que está lá, primeiro, o preço de venda, o preço de custo, os impostos, tal, lá no final há receitas e despesas financeiras, que quase sempre são negativas para o varejista. Então, essa história de que: "Estão enganando porque estão fazendo sem juros." Não. Eu estou vendendo uma máquina de lavar em dez vezes por R\$1 mil, se meu vizinho colocar em onze, eu vou ver se eu faço em onze, se ele faz por... É só olhar a TV. Se está em R\$1 mil, o outro faz por R\$999, porque é a beleza do varejo, são milhares e milhares de lojas competindo entre si.

Então, o que ocorre? Óbvio, quando ele assume o risco, ele entra no ambiente do sistema financeiro, acompanhando o que ocorre no sistema financeiro. Basicamente, é isso.

Mas, uma coisa a gente tem que lembrar, de anos atrás. A gente chama assim: quanto cabe no bolso do meu cliente? Eu sei que fica com a dor de cabeça, e uma dor de cabeça que quem assume tem que saber: "Comprei em dez vezes, tenho que pagar em dez vezes." E a gente procura, há até trabalhos fazendo uma conscientização do risco financeiro. Mas a

pessoa não ia ter aquela geladeira se não comprasse em dez vezes, a pessoa não ia ter a sua TV. Por quê? Não tem renda, porque não tem bolso para pagar.

Então, o varejista queria vender 100% à vista; não vende, se fizer isso, não vai vender nada. Porque na renda da classe que ele procura atender não cabe, quer dizer, a parcela não cabe no bolso dele se fizer à vista.

Então, é isso que ocorre na prática, no chão de loja, onde a gente atua. É o que ocorre. Há cliente em alguns setores que compra o que ele precisa: ele compra um pedaço, primeiro uma geladeira, depois um fogão, depois compra... Por quê? Ele vai vendo como cabe no bolso dele. Agora, os juros - vamos falar do varejo em geral, incluindo o pequeno, o médio que vende no cartão - quando existe a inadimplência, todo o resto que vai depois no sistema não vão para o varejo, é do sistema financeiro. Acho que essa visão geral é importante.

Importantíssima sua colocação de que os juros não são só na questão do varejo, é uma questão de países, vamos dizer assim.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Passo a palavra à Dr^a Bianca para suas respostas.

A SR^a BIANCA PAULA ROBLES - Bem colocada, pelo representante do IDV, essa questão do parcelamento. Para o pequeno varejo, é muito importante para ele circular ali a moeda dele local.

Como que a gente vê a questão da queda na taxa de juros? A questão da concorrência. Quando a gente abre o mercado para os outros comércios, a gente tem a tendência de ter a concorrência e trabalhar um juro menor. Como a gente está trabalhando isso hoje? Em que a gente aposta? No Cadastro Positivo. Como que ele vem hoje? Ele vem justamente para diferenciar o consumidor. Se ele tem ali o histórico de um bom pagamento, ele consegue ir para o mercado e provar que realmente paga suas contas em dia, ele vai ter uma taxa de juros menor. Então, acho que é importante a gente olhar para esse lado também.

Quando os bancos forem obrigados a ir ao mercado enfrentando a concorrência, conseqüentemente, a tendência dos juros será de cair, mas a gente tem que ver também como que eles vão lidar com isso no mercado: vão cair os juros? Vão cair quanto? Acho que a gente tem que ir em cima e ver como tratar essa questão dos juros dos bancos.

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO (*Fora do microfone.*) - Posso fazer...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO. *Fora do microfone.*) - Fique à vontade.

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - A Dr^a Bianca colocou um ponto importante, que é a aprovação das mudanças do Cadastro Positivo. A expectativa é de que realmente possa pressionar os juros para baixo. Porque juros, ao menos o que o sistema fala, é questão de para quem eu estou dando? Qual o score dele? Quanto eu confio na pessoa que está pegando o crédito? Com o Cadastro Positivo, você vai saber que aquela pessoa é um bom pagador. Está para ser votado. Então, acho que o Congresso tem uma responsabilidade grande de ajudar nesse assunto se a gente conseguir essa aprovação.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/MDB - SC) - Pois, então, realmente, quando a situação se apresenta da forma dramática como se apresentam as taxas de juros no País, é uma oportunidade para nós revermos conceitos, atitudes, para reavaliarmos a nossa cultura com relação a essa questão e, sobretudo, de que forma nós podemos contribuir, de uma maneira institucional, para alterar essa triste realidade que nós vivemos no momento.

Uma das alternativas que foram observadas está relacionada ao Cadastro Positivo. O Cadastro Positivo, na minha opinião, tem aspectos extremamente relevantes e múltiplos dignos de elogios. Entretanto, isso vai expor a sociedade como um todo, entendeu? Isso vai trazer algumas conseqüências psicológicas, porque se eu não estou no Cadastro Positivo, como ficará a minha reputação?

Então, a questão não é só de fazermos uma lei e instituímos um procedimento, nós precisamos pensar no sistema como um todo e como isso efetivamente vai se comportar no futuro, porque me preocupa muito - e isso nós vemos - o seguinte, vamos fazer uma lista dos bons pagadores. E aí o nosso nome não está nos bons pagadores, porque de certa forma... Muitas vezes até por erro. Pode ocorrer. Aí será susceptível de ações na justiça, etc. e tal.

Isso ocorre muito no setor público, onde, quanto aos maiores devedores, a gente nunca consegue a transparência necessária, porque na verdade são dívidas que são questionadas. Nós participamos aqui de outras CPIs. Eu participei da CPI da Previdência Social, onde constam os maiores devedores da Previdência Social. Entretanto, as empresas vêm aqui e dizem que essas dívidas estão em processo judicial que dura 20, 30, 40, 50, 100 anos! E o que acontece é que as pessoas não pagam. Bem, nesse caso, essas empresas fariam parte de que cadastro? Entendeu?

Eu só estou fazendo esse questionamento para dizer que nem tudo o que a gente vê em princípio, à primeira vista, será a solução para o problema. Mas me parece que o Cadastro Positivo é uma boa alternativa. Precisamos discutir bem isso,

para que não cometamos injustiça com relação à exposição dos brasileiros e das brasileiras, que, na sua grande maioria... Não sei o percentual, mas pobre do brasileiro e da brasileira, que estão extremamente endividados.

O senhor coloca aí, Dr. Jorge, uma questão importante do parcelamento de dez vezes, que o varejo cria esse incentivo porque senão acaba não vendendo e a economia não gira. Entretanto, esses parcelamentos enormes e de longo prazo atendem, infelizmente, somente uma parcela da população: a parcela que vive com extrema dificuldade.

Eu sou um defensor desse segmento social, porque não me conformo com que um País como o Brasil, com as dimensões continentais e com a riqueza que possui, ainda se apresente com essas diferenças sociais gritantes, alarmantes, nas quais metade da população brasileira, ou seja, mais de 100 milhões de brasileiros, Senador Ataídes, ou estejam desempregados... E V. Ex^a sempre questionou a taxa de desemprego e de desocupação no Brasil, dizendo que é muito maior do que essa divulgada, porque há os subempregados, há aqueles que não estão mais procurando emprego porque já perderam a autoestima, o orgulho...

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

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/MDB - SC) - Os desalentados.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO. *Fora do microfone.*) - Os nem-nem, que nem estudam e nem trabalham.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/MDB - SC) - Olha só!

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Aí chega perto de 40.

O SR. DÁRIO BERGER (Bloco Maioria/MDB - SC) - Olha só.

E o resto, as demais pessoas, para completar a metade da população, vivem com um salário mínimo. O que esperamos, então, de um País como esse? Só parcelando em dez vezes, agora parcelando em dezoito vezes, parcelando em vinte vezes, para que um cidadão brasileiro, metade da população brasileira possa ter uma geladeira, uma televisão, um fogão; possa comprar o gás. Daqui a pouco vão vender o gás de cozinha também à prestação.

Esse é um desabafo que eu faço, porque estamos diante de uma eleição, Senador Ataídes, e V. Ex^a, como candidato a Governador no seu Estado, creio que reúne todas as condições, porque V. Ex^a é um empresário, um homem prático, objetivo. Eu também sou da iniciativa privada. Sinceramente, nós, da iniciativa privada, quando entramos no setor público, tentamos pelo menos exercer uma nova dinâmica, uma dinâmica de resultados, de metas, de objetivos práticos e de solução dos problemas de maneira diferente dos governos burocráticos e ineficientes que observamos. Isso é que trava o desenvolvimento do País. Portanto, desejo sorte para V. Ex^a.

E um dos maiores problemas que os nossos governantes precisam enfrentar - senão o maior problema - são as desigualdades sociais, porque delas derivam todas as mazelas que estamos observando no Brasil de hoje. Evidentemente temos as facções, os bandidos, os cretinos, aqueles que precisam da repressão do Poder Público. Mas temos aqueles que precisam muito mais de oportunidade. E se eles não têm oportunidade, vão procurar sobreviver de alguma forma. Essa é a grande realidade.

O que se observa é o crescimento da violência, que já se espalhou dos grandes centros urbanos para as capitais todas. Era nas grandes cidades e agora já é nas médias e nas pequenas cidades, que estão envolvidas nessa questão da segurança pública, que envolve drogas, marginalização, desemprego, falta de oportunidade; falta de perspectiva, de autoestima, de orgulho próprio, de maneira que, se resolver esse problema, nós vamos resolver uma grande parte dos problemas brasileiros. E com isso volta a geração de emprego.

A maior política social que a gente pode oferecer à população brasileira é o emprego, que resgata a autoestima, o orgulho, e faz com que o cidadão possa manter sua família de forma digna, que é o que todos nós esperamos.

Portanto, era esse um dos argumentos que eu queria fazer, em decorrência dessa questão econômica, porque vem governo, sai governo, e a coisa não avança como deveria avançar.

Agradeço a V. Ex^a, que sempre, com suas sábias palavras, contribui em nossas Comissões e aqui no Senado Federal.

O Senador Dário foi Prefeito da grande Florianópolis, deverá ser o nosso futuro Governador, vem da iniciativa privada, é um homem de uma história política invejável - podemos dizer assim - e é um orgulho estar ao lado de V. Ex^a.

Senador Dário, sabemos que esta Casa exige muito dos Parlamentares, nós temos muitos afazeres. São 13 Comissões, plenário, centenas e centenas de projetos sendo discutidos no dia a dia, mas eu fico triste em saber que estamos aqui numa Comissão Parlamentar de Inquérito tratando de um assunto da maior relevância para o nosso País, tanto na área econômica como financeira e também social, conforme bem V. Ex^a colocou, que é o desemprego no nosso País. Esperava eu que uma audiência como esta e outras que já tivemos, hoje com a presença do Dr. Jorge Gonçalves Filho, representante,

Conselheiro do IDV, o Instituto para Desenvolvimento do Varejo... Olha que o segmento gerou mais de R\$308 bilhões no mercado, ano passado; quase um milhão de empregos. Também está aqui a Sr^a Bianca Paula, que é da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas e também do SPC. E lamentavelmente os nossos Senadores não estão aqui para discutir esse assunto tão importante! Esse setor gerou mais de 20% do PIB, em 2017.

Eu vejo que não tenho muitas perguntas a fazer, talvez uma ou duas perguntas, uma vez que o Dr. Jorge trouxe informações extraordinárias para nós; principalmente para mim, Dr. Jorge. Inclusive uma informação que já estou pedindo o nosso pessoal para olhar, de que o Senado Federal americano regula o sistema de juros, e não o FED. Nós vamos olhar isso com muito carinho, porque aqui é a Casa do povo, nós estamos aqui para representar o povo brasileiro.

Eu, como sou inclusive... Estou Presidente da Comissão de Transparência, Governança, Fiscalização e Controle e Defesa do Consumidor e nós temos o dever de não deixar acontecer tudo isso que está acontecendo no nosso País com relação aos juros. Mas tenho aqui duas perguntinhas, dúvidas que me fazem indagar os senhores.

Nós já tivemos aqui o representante da Unecs, Dr. Paulo; agora o IDV, o CNDL e o SPC. Trata-se de pessoas extremamente qualificadas para o cargo. Houve representantes dos consumidores, da PROTESTE e tantos outros.

Eu pergunto, então, aos senhores o seguinte: com todo esse poder na mão, principalmente aqui o IDV, com esse faturamento monstruoso, por que até hoje os senhores não conseguiram avançar dentro dos órgãos de fiscalização? No caso, o Cade, por exemplo, que viu esse cartel, essa concentração acontecendo no nosso País, que são cinco bancos; e dois praticamente estatais, um com economia mista e outro estatal, que, na verdade, são os maiores responsáveis pela elevação desses juros dos cartões rotativos. Por que os senhores, até hoje, não conseguiram ter êxito?

Eu sei que os senhores têm trabalhado bastante para corrigir esse absurdo. Por que os senhores, até hoje, junto ao Banco Central, junto ao Conselho Monetário Nacional, junto à CVM, não conseguiram baixar esse juro, que já chegou inclusive... Algumas operadoras chegaram a cobrar até 1.000% ao ano. Por que os senhores não conseguiram, até hoje? Poderiam me dizer? Começando pelo Dr. Jorge.

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Olha, como eu comentei, nós temos atuado junto ao Banco Central, temos atuado junto a alguns políticos. A nossa forma de trabalhar é mostrar o que achamos que poderia ser modificado, o que poderia ser benéfico para o varejo, o que poderia ser uma evolução.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - E cobrar também?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Mostrar e cobrar.

Olha, aqui eu tenho que fazer um registro de elogio ao Banco Central, porque nós temos já ido ao Banco Central e apresentado toda essa apresentação e outras, e temos feito um *follow-up*. A gente tem acompanhado... É claro, você pede e sugere uma coisa; o Banco Central é um órgão técnico que olha não só o varejo, mas deve estar olhando o sistema financeiro como um todo, que nem cartões de crédito. Eles falaram que vão atuar, mas é bem mais complexo do que o débito, onde já puderam dar o primeiro passo e vão observar como isso irá se desenvolver, para continuar.

Então, o IDV, enquanto instituto, tem atuado. Nós temos feito colocações. E a principal colocação nossa, sempre, no Banco Central ou onde formos, é a seguinte: vamos fomentar aumento da concorrência, vamos achar caminhos para ter mais competitividade, porque é nisso que a gente acredita. É isso que a gente vive no dia a dia.

Então, Senador Ataídes, é isso mesmo. A gente precisa ficar pressionando, mostrando, trazendo os exemplos de fora, para que a gente tenha uma evolução. Nós não temos nenhum poder, a não ser o de convencimento. É isso que temos utilizado e com o que temos trabalhado.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O senhor acha que essas três resoluções, duas que criaram as *fintechs* e essa do rotativo, foram através do trabalho do IDV, ou já foi fruto desta Comissão Parlamentar de Inquérito?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Eu acho que nós ajudamos. Agora, existem muitas instituições, a Comissão, o setor político muito sensível e fazendo um trabalho enorme em cima do Banco Central, do Cade, que têm, aliás, muito mais poder do que nós.

A gente tem certeza de que o IDV está colaborando, está fazendo um esforço. Agora, sozinho ele também não consegue. Por isso que é importante uma CNDL, Unecs e outras instituições, e principalmente o Legislativo atuar junto a esses órgãos.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Eu não tenho dúvida, Dr. Jorge, quanto ao trabalho do senhor como Conselheiro do Presidente do IDV, eu não tenho dúvida disso, mas eu percebo que o poderio econômico e essa concentração realmente não deixaram vocês avançarem; eu sinto isso. Não atenderam vocês e trataram

vocês - se me permite - de uma forma irrelevante, mesmo sendo este segmento que gera milhões de empregos neste País e em que gira o PIB.

O que a senhora tem a dizer?

A SRª BIANCA PAULA ROBLES - A gente faz esse trabalho também forte junto ao Banco Central, a gente leva os números e a gente mostra para ele o quanto é ruim para o comércio haver esses juros, só que é o que o senhor acabou de citar, a gente não consegue enxergar, mas existe uma trava. A gente tenta caminhar, a gente faz um trabalho em prol da sociedade, mas existe uma trava. Que trava é essa? Não sei dizer. Mas, junto com a Unecs, junto com o IDV, somos parceiros nesse trabalho, tentamos mostrar o nosso trabalho, só que a gente não consegue caminhar até o final.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Há um vilão nessa parada - alguém vai ter que me convencer do contrário -; existe um vilão, existe um culpado maior nessa história. Em 2016, cobraram, em média, 494% de juros ao ano, com a taxa Selic em torno de 7; no ano passado, 334,6, com a taxa Selic de 6,5.

Há vilão, há um órgão regulador, há um órgão fiscalizador. Eu pergunto: quem é o vilão para vocês? Quem é o vilão, Dr. Jorge? Não há um vilão?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Deve haver, mas, tecnicamente, eu não sei responder.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O vilão é o consumidor?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Certamente, não.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É o varejista, que gera emprego e renda? É a indústria, que gera emprego e renda? Quem é o vilão? O senhor poderia dizer para nós?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Olhe, Senador, nós não temos essa capacidade de dizer quem é o vilão, porque é o sistema financeiro como um todo que... Como eu falei, nós estamos olhando um pedaço do todo. Nesse pedaço do todo, a gente consegue ver onde poderíamos melhorar, que é a contribuição do IDV. Agora, o sistema financeiro como um todo tem que ser olhado.

Eu acho que esta CPI provavelmente vai se desdobrar ou se ampliar para chegar realmente aos pontos que podem causar uma mudança. No ponto que o IDV estudou e tem convicção, a gente tem trabalhado bastante e acha que tem colaborado e está havendo alguma mudança. Agora, eu acho que o nosso vilão tem muitos braços.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Não é só um vilão?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Eu acho que provavelmente, Exmo Senador, aí vão se olhar novos horizontes para tratar desse assunto, além do que já está sendo conseguido aqui na CPI.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O senhor acha que mencionar aqui o nome de um vilão pode atrapalhar o segmento do varejo?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Não, penso que não, de forma alguma - de forma alguma, de forma alguma, de forma alguma!

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Mas o senhor sabe que existe aí um vilão?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Eu não sei.

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

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Não, e suposições não são... Nós trabalhamos em cima de dados, e gostaria de não ter que supor.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O que leva a se cobrar uma taxa de juros de 334% ao ano, com uma taxa Selic de 6,5, o que leva no entendimento do senhor? A usura, a falta de participação do Banco Central, da atuação do Banco Central, do Conselho Monetário Nacional? O que o senhor acha? Porque tem que haver um culpado nessa parada, porque o banco quer ganhar, ponto - ele quer ganhar! O Itaú teve 24,6 de receita líquida no ano passado. Nem droga, nem tráfico de arma deram isso. Então, o banco está no seu dever, ele quer ganhar, e pronto e acabou.

Agora quem é que vai botar um freio de arrumação nesse troço? Quem é o responsável? Não é o Banco Central do Brasil? E tenho o maior respeito pelo Dr. Ilan. Será que não é por ali? O senhor não gostaria de colocar o nome desse vilão?

O SR. JORGE GONÇALVES FILHO - Não, é como eu falei, esse assunto é bem amplo, técnico. Como o próprio Senador Dário falou, ele começou a estudar o assunto, viu que é abrangente, e nós estamos tratando de um pedaço. Então, não seria justo nominar alguém ou nominar uma instituição sem haver um estudo profundo em relação ao qual eu pudesse me posicionar.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Sim, mas eu já tenho aqui as minhas conclusões. Por exemplo, quanto ao Cade. O Cade, nesses últimos anos, facilitou horrores, como no caso, por exemplo, da proteína animal, no caso da CPMI da JBS, aquela concentração violenta, como está acontecendo agora com as nossas instituições financeiras. Eu percebo que o Banco Central deveria ter sido mais atuante nesse segmento, porque, na verdade, quem paga essa conta - a Dr^a Bianca disse aqui, e nós sabemos, não é, Senador Dário? - é o consumidor final, porque isso é repassado para ele.

O Dr. Jorge disse: os atacadistas trabalham com uma margem de rentabilidade baixíssima. E eu conheço essa margem de lucro. Quando se chega a ganhar 3% ao ano líquido, tem que se soltar foguete; enquanto o Itaú fecha o ano com 25% de rentabilidade líquida.

Dr^a Bianca, quem é o vilão dessa parada?

A SR^a BIANCA PAULA ROBLES - Dificil pergunta, não é? Eu acho que esta CPI tem o condão de descobrir quem é o vilão. Eu não consigo...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - Vocês não podem ajudar, não?

A SR^a BIANCA PAULA ROBLES - Eu não consigo dizer agora quem seria o vilão. Eu acho que requer um estudo dos pontos aqui abordados, ver o que vai ser falado até o final desta Comissão, fazer uma análise mais aprofundada. Falar agora quem é o vilão é...

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - O Banco Central não tem sido conivente com essa cobrança absurda de juros?

A SR^a BIANCA PAULA ROBLES - Eu não consigo mencionar isso agora.

O SR. PRESIDENTE (Ataídes Oliveira. Bloco Social Democrata/PSDB - TO) - É interessante, Senador Dário Berger... Nós estamos, há três anos, vivendo uma recessão, uma crise econômica, financeira e social jamais vista no nosso País. E a gente geralmente fala: "Olha, isso é culpa da política; isso é culpa do sistema financeiro; isso é culpa..." Nós estamos aqui com um grande culpado dessa recessão no nosso País - um grande culpado! -, que é essa taxa de juros dos cartões de crédito. Nós estamos aqui a falar de R\$1,360 trilhão, mais de 20% do PIB! Ou seja, com um dinheiro difícil desse e com um dinheiro caro como este, não há consumo. Se não há consumo, há uma recessão. Se há uma recessão, não há emprego, porque a indústria não produz. E, se a indústria não produz e não gera emprego, não há distribuição de renda no País. Então, nós estamos aqui tratando de uma coisa extremamente séria neste País.

E eu gostaria - e vou chamar atenção hoje, na tribuna do Senado Federal - que os nossos Senadores se debruçassem um pouco mais sobre esse tema. Na semana seguinte, nós vamos ter aqui os representantes dos bancos, para a gente discutir um pouco mais sobre esse assunto.

E uma coisa que me chamou extremamente a atenção: enquanto no mundo os lojistas recebem d mais 1; no Brasil, recebe d mais 30. Isso é crime, trabalhar com o dinheiro do lojista 30 dias - isso é um crime!

Eu tive um exemplo aqui interessante, e eu vou até relatá-lo aqui. Nós tivemos uma audiência na CAE em que o representante da Febraban fez o seguinte, deu um exemplo no qual foi muito malsucedido. Quando nós nos referimos às tarifas bancárias - porque aqui não é só o problema dos juros, não é só o problema do cheque especial, mas das tarifas... Inclusive, um dos nossos convidados usou o seguinte exemplo: os bancos têm vários bolsinhos. Quando alguém mexe neste bolsinho aqui, ele pega e fala: "Não, vamos consertar esse bolsinho aqui. Eu vou tirar 5% desse bolsinho." Aí pega e leva 5% para o outro bolsinho. Ou seja, deixa de cobrar aqui e cobra lá. Mas aí alguém fez uma pergunta para o Dr. Murilo Portugal e ele respondeu o seguinte: "Olha, nós temos que cobrar tarifa, sim, porque, quando você chega a um restaurante e entrega o seu carro para o manobrista, ele vai cobrar R\$25 para guardar o seu veículo. Por que nós não vamos cobrar para guardar o dinheiro?"

Aí eu não suportei e disse: "Dr. Murilo Portugal, o senhor foi muito malsucedido nessa sua comparação. Primeiro, eu não conheço nenhum manobrista que cobra R\$25. Segundo, o manobrista não usa o meu carro; o banco do senhor usa o dinheiro ou só guarda o dinheiro?" Então, são coisas absurdas que a gente vê hoje nas nossas instituições financeiras.

Eu não tenho realmente pergunta a fazer, porque eu fiquei extremamente feliz e contente com a sua apresentação. Vou, agora, pedir ao nosso pessoal para tirar essa cópia, e será de grande valia para o andamento da nossa Comissão.

Portanto, agradeço a presença do Dr. Jorge Gonçalves Filho e também da Dr^a Bianca Paula.

Agradeço, evidentemente, a presença do colega e amigo Senador Dário Berger.

E coloco em votação a Ata da 4^a Reunião, solicitando a dispensa de sua leitura.

As Sr^{as} e Srs. Senadores que aprovam permaneçam como se encontram. *(Pausa.)*

A ata está aprovada.

Nada mais havendo a tratar, encerro a referida reunião.

(Iniciada às 10 horas e 14 minutos, a reunião é encerrada às 12 horas e 11 minutos.)