

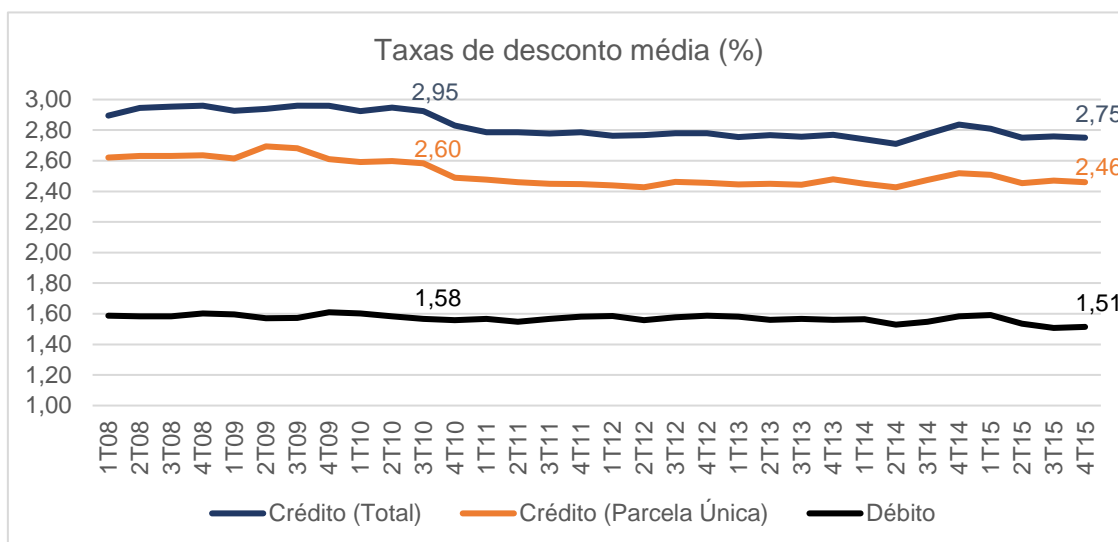
Concorrência entre credenciadoras vem levando à queda das taxas de cartões para lojistas, analisa Boanerges & Cia.

De acordo com a consultoria, mudanças regulatórias recentes representam oportunidades de economia para varejistas

São Paulo, 16 de setembro de 2016 – Desde o segundo semestre de 2010, quando teve fim a exclusividade entre as principais bandeiras (Visa, Mastercard) e credenciadoras de cartões de pagamento no Brasil (Cielo, Rede), as taxas pagas pelos lojistas nas vendas com cartão apresentam tendência de queda. Afinal, a mudança no mercado viabilizou a entrada de novos concorrentes, aumentando, assim, a competição no setor.

Mudanças regulatórias recentes devem acirrar ainda mais a concorrência no mercado de credenciamento e representam uma boa oportunidade para varejistas que buscam reduzir as despesas ou aprimorar os serviços nas operações de cartão. Essa é a avaliação da Boanerges e Cia., consultoria especializada em varejo financeiro, em relação aos possíveis impactos da Circular 3.765 do Banco Central, de setembro de 2015, segundo a qual só podem continuar como arranjos de pagamento (também conhecidos como bandeiras) fechados aqueles que movimentarem menos de R\$ 20 bilhões por ano, não mais podendo ficar restrita a uma única credenciadora, portanto, a captura dos arranjos que movimentarem um valor superior a esse.

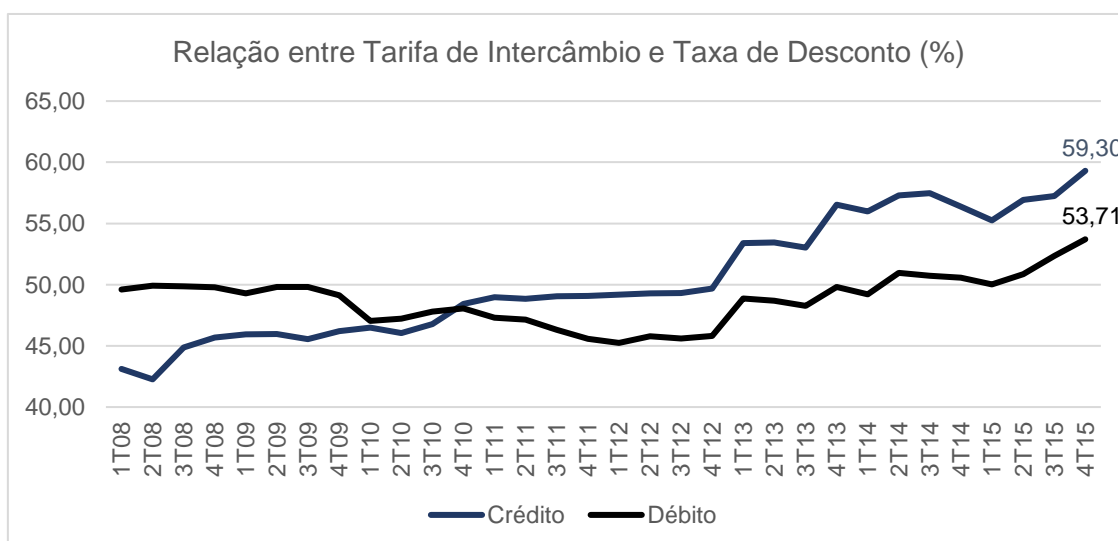
Para Vitor França, consultor da Boanerges e Cia., a exclusividade na captura de bandeiras representava um diferencial competitivo para algumas credenciadoras. Ele cita como exemplo a exclusividade da American Express e Elo, no caso da Cielo, e da Hipercard e Hiper, no caso da Rede. De acordo com o consultor, muitos varejistas acabavam mantendo maquininhas das duas credenciadoras não apenas por uma questão de segurança operacional, mas também para não correr o risco de perder as vendas dos cartões dessas bandeiras.



Fonte: BCB; elaboração: Boanerges & Cia.

Segundo dados do Banco Central, a taxa de desconto média do cartão de crédito (taxa paga pelos estabelecimentos comerciais às credenciadoras sobre o valor de cada venda com cartão de crédito), que era de 2,95% no segundo trimestre de 2010 (antes da abertura do credenciamento, portanto), atingiu 2,75% no último trimestre de 2015. No caso do débito, ela passou de 1,58% para 1,51% no mesmo período. O recuo parece modesto, mas, de acordo com cálculos da Boanerges e Cia., representa uma economia anual de 6,2% (R\$ 1.571) para um estabelecimento que venda R\$ 700 mil no cartão de crédito e R\$ 300 mil no cartão de débito, por exemplo. No último trimestre de 2014, a taxa de desconto média estava em 2,84% no caso do crédito e 1,58% no caso do débito.

Para a Boanerges e Cia., porém, o espaço para redução das taxas de desconto é limitado. Parte da taxa de desconto remunera o emissor e a bandeira associada ao cartão que efetuou a compra – essa remuneração é chamada tarifa de intercâmbio. A redução observada desde 2010, contudo, vem ocorrendo principalmente na parcela que fica com a credenciadora, conforme é possível observar no gráfico abaixo, no qual é apresentada a relação entre a tarifa de intercâmbio e a taxa de desconto.



Fonte: BCB; elaboração: Boanerges & Cia.

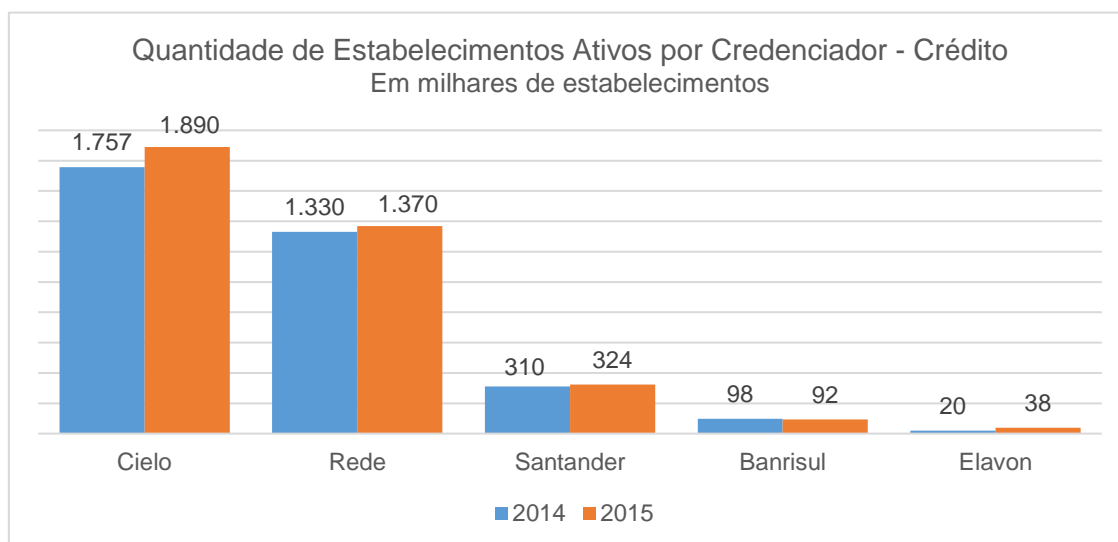
Ainda assim, destaca a Boanerges e Cia., diante do maior número de credenciadoras e subcredenciadoras no mercado, e do fim da exclusividade em alguns arranjos, o momento é propício para a negociação de taxas e serviços. Por sinal, o investimento em tecnologia, segurança, promoções e a diversificação dos serviços prestados (recarga de celular, por exemplo) têm sido estratégias das credenciadoras para manter ou ganhar clientes sem comprometer tanto as margens.

Com o aumento da concorrência, portanto, há oportunidade para negociação de taxas, ganhos com concentração do faturamento em uma única credenciadora e aprimoramento dos serviços prestados (que podem ir além do atendimento, incluindo também informações analíticas para auxiliar na estratégia do varejista).

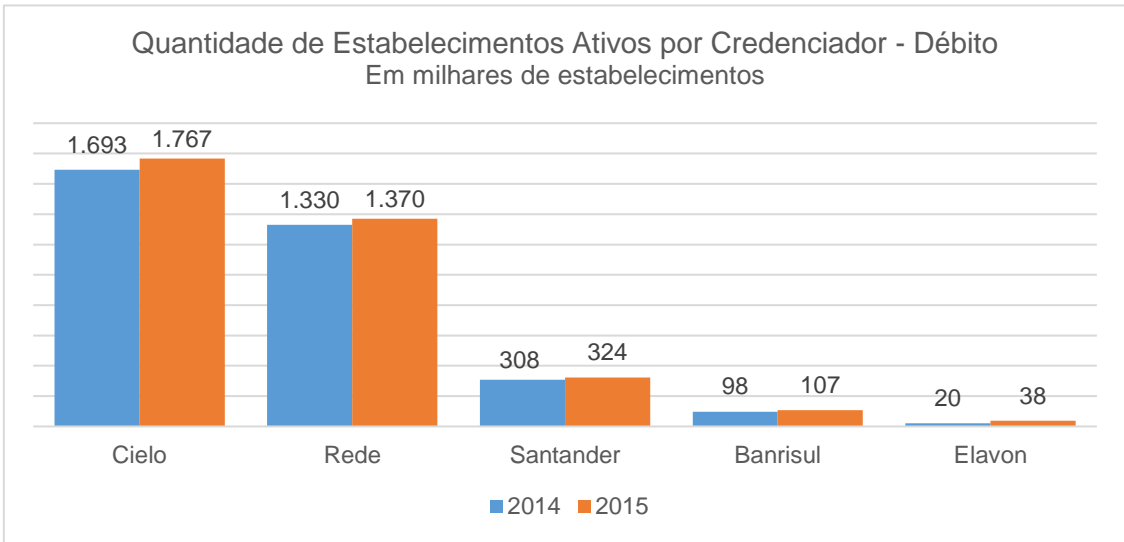
A Boanerges e Cia. destaca ainda que, além das taxas de descontos cobradas nas vendas com cartões de crédito e débito, as despesas nas operações de cartão também envolvem o aluguel das maquininhas e a antecipação dos recebíveis das vendas no crédito, que devem ser considerados na negociação.

Vitor França, consultor da Boanerges & Cia., abordará o tema no seminário “O Mercado de Cartões de Crédito diante da Circular 3.765 do BC: Oportunidades e Desafios”, promovido pela Internews, que será realizado no dia 20 de setembro.

Números das principais credenciadoras do mercado brasileiro

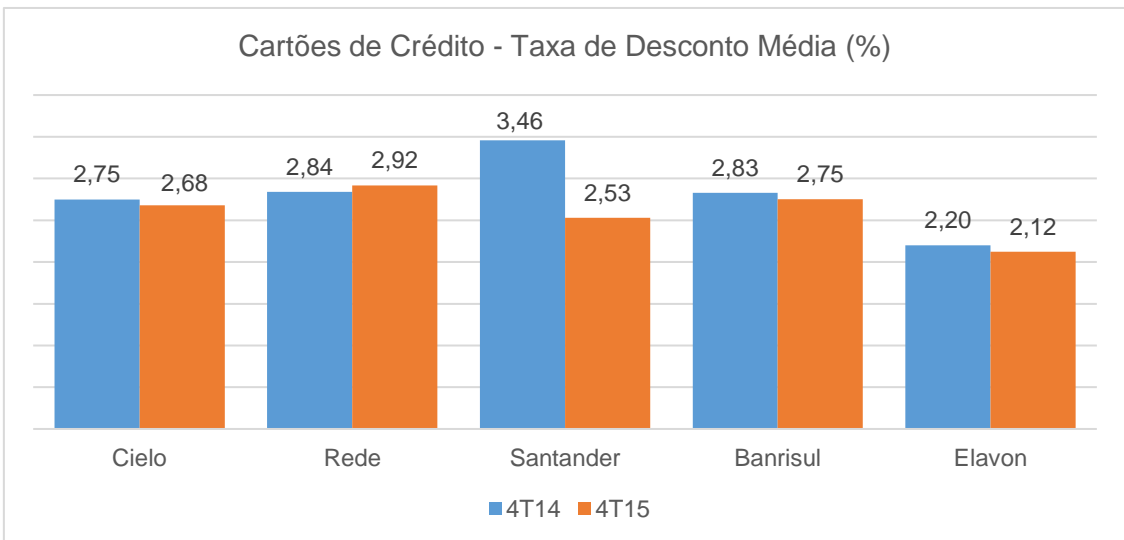


Fonte: BCB; elaboração: Boanerges & Cia.

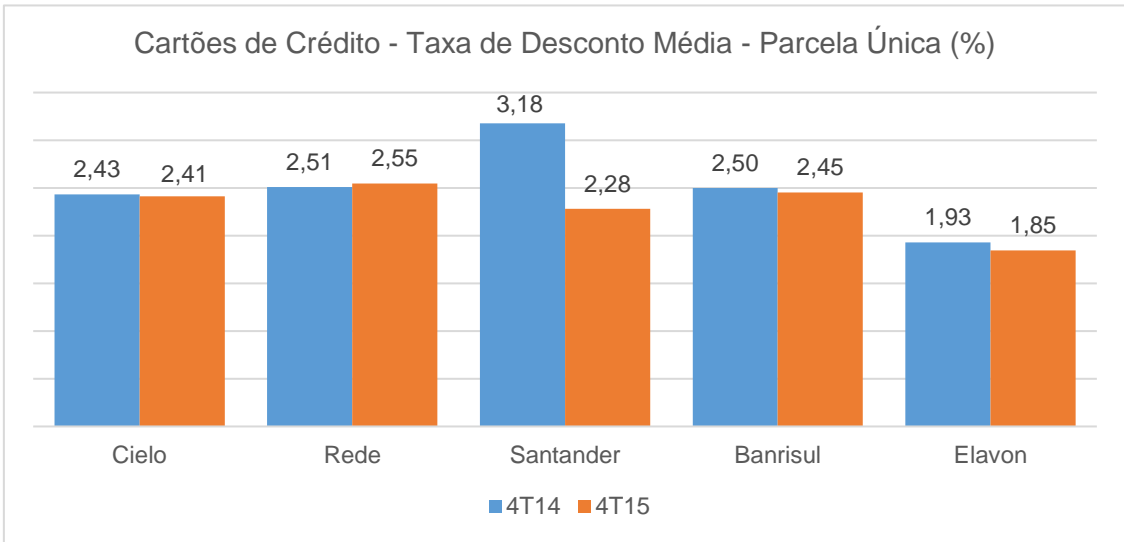


Fonte: BCB; elaboração: Boanerges & Cia.

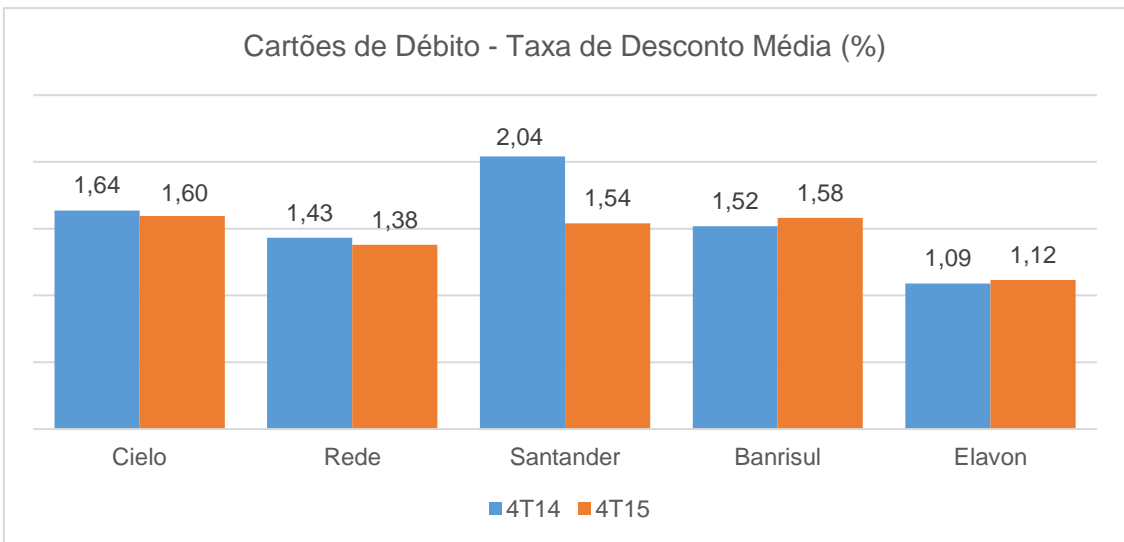
OBS: A taxa de desconto depende do porte e do tipo (setor de atuação) dos estabelecimentos



Fonte: BCB; elaboração: Boanerges & Cia.



Fonte: BCB; elaboração: Boanerges & Cia.



Fonte: BCB; elaboração: Boanerges & Cia.