

A stack of credit cards is shown in the foreground, slightly out of focus. The cards are in various colors, including blue, gold, and silver. In the background, a plate of food with sliced tomatoes and other items is visible but heavily blurred. The overall lighting is soft and the background is a dark, muted grey.

Cartilha

Parcelado Lojista: Importância para o Varejo

1. A HISTÓRIA DO MERCADO DE CARTÕES

Até 2010, o mercado de cartões era estruturado em torno de um **duopólio**, isto é, estavam disponíveis aos lojistas apenas duas **maquininhas de cartão**, cada qual autorizada a processar unicamente transações realizadas com cartões de uma das duas bandeiras existentes. A antiga Visanet, do Bradesco, aceitava apenas cartões Visa, enquanto a Redecard, do Itaú, aceitava apenas cartões Mastercard. Isto é, o lojista brasileiro era obrigado a ter duas maquininhas no balcão e arcar com **custos elevados para aceitação de cartões**.



Para promover competição e eficiência, o CADE e o Banco Central atuaram em conjunto. Nesse sentido, foram celebrados Termos de Compromisso para cessação de práticas anticompetitivas, o que resultou no fim das relações de exclusividade entre bandeiras e credenciadoras, possibilitando **a entrada de inúmeras novas maquininhas no mercado**, aptas agora a capturar, processar e liquidar transações de cartões das mais diversas bandeiras.



Ainda nesse contexto, foi publicada a **Lei Federal nº 12.865/2013**, que conferiu competência ao Banco Central para regular e supervisionar esse mercado. Com isso, bandeiras de cartão, emissores, credenciadores e subcredenciadores passaram a ser alcançados pelas suas regras.

2. FOMENTO AO PARCELADO LOJISTA: OPORTUNIDADES PARA O COMÉRCIO

O **parcelado lojista**, também conhecido como **parcelado sem juros**, é a modalidade de venda com cartão de crédito em que o varejo pode financiar o consumo de forma totalmente independente, pois confere ao lojista a possibilidade de receber os valores das vendas realizadas com cartão a partir de intervalos de 30 dias da compra. Isto é, aumenta o prazo para pagamento pelo **portador**, sem exigir a tomada de financiamento no banco. Nesse cenário, a transação com cartão de crédito ocorre de acordo com o seguinte fluxo de pagamento:



Ainda que o lojista opte por receber o valor da transação de forma diferida por meio do parcelado sem juros, há a possibilidade de acessar os recursos imediatamente, pois, a partir da venda, passa a contar com um valor a receber. Este é um recebível que pode ser antecipado em um **mercado altamente competitivo** ou ser dado em garantia em operações de crédito. Em ambos os casos, os lojistas contratam esses **serviços em condições melhores** do que as que prevaleceriam se o financiamento à compra a prazo fosse feito pelo banco. (atualmente cerca de 50% do volume transacionado com cartão de crédito no mercado é antecipado (recebido em até 2 dias), com diversos *players* ofertando o serviço, principalmente com as adquirentes).

O parcelado lojista originou-se nos anos 90, em resposta à escassez de alternativas de crédito para consumo e num contexto em que o país vivenciava **altas taxas de inflação**. Ainda que o cenário inflacionário tenha ganhado algum grau de estabilidade, nota-se que resiste no mercado bancário forte concentração de agentes, o que contribui para as elevadas taxas de juros.



O parcelado lojista desempenha importante papel no avanço da economia brasileira, pois, além de seguro (em oposição a outras formas de pagamento, como o cheque pré-datado) é acessível ao não exigir a tomada de crédito no banco para viabilizar compras



Para o consumidor, o parcelado lojista permite o consumo de bens e serviços de maior valor, como bens duráveis (ex.: eletrodomésticos, eletrônicos, materiais de construção, peças automotivas) e serviços (ex.: academias de ginástica, serviços de saúde e educação), além de mostrar-se mais barato que operações costumeiramente oferecidas pelos bancos para compras a prazo, como operações de crédito pessoal¹.



Para o varejo, o parcelado lojista confere a **oportunidade de alavancar as vendas**, sendo um atrativo para o consumo, a partir da diferenciação de preços de acordo com os meios de pagamento oferecidos, conforme autoriza a Lei 13.455/2017.

Pesquisa realizada pelo SPC² Brasil aponta que **79% dos consumidores** realizam suas compras parceladas e, deste total, **46%** consideram uma **vantagem a disponibilização da modalidade**, destacando a preferência do consumidor pelo número máximo de parcelamento **sem aplicação de taxa de juros**.

No Brasil, de acordo com dados do Banco Central, cerca de 50%³ das vendas pagas no cartão de crédito são realizadas nessa modalidade, o que ocorre justamente pela **flexibilidade dada ao lojista**, que é livre para definir sob quais condições ofertar seu produto (ex.: o tamanho o parcelamento, se quer cobrar mais caro ou não, dar descontos dependendo da forma de pagamento feita pelo cliente, etc.) e com isso aumentar sua possibilidade de fechar a venda. Na verdade, é fundamental que seja assim: **o lojista é o maior interessado de que a venda aconteça** (seu lucro depende disso) e deve ser inteiramente dele a decisão de como vender seu produto.

Assim, o parcelado lojista mostra-se como uma opção dada ao varejo, e mudanças nas regras atuais resultariam em custos adicionais pagos pelo consumidor, que precisaria reduzir seu consumo ou contar apenas com bancos para financiar suas compras por meio de um crédito pessoal – o que as tornariam mais caras.

A possibilidade de parcelamento oferecida pelo lojista é muito mais barata do que quando oferecida pelo banco. Isso revela a importância do parcelado lojista para a sociedade para fins de acesso ao consumo

¹Em fevereiro de 2023, a taxa média cobrada pelo banco nesse tipo de operação foi de cerca de 9% ao mês. Em contrapartida, no parcelado lojista, caso o lojista necessite adiantar os recebíveis de cartão que obteve com a venda a prazo, a taxa estabelecida atualmente aproxima-se de 1,5%a.m. Dados: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/reporttxjuros/?parametros=tipopessoa:1;modalidade:215;encargo:101>; <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/reporttxjuros?parametros=tipopessoa:2;modalidade:303;encargo:101>

²Ref.: dados divulgados pelo SPC em 2019. Disponível em:

https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/release_compras_parceladas4.pdf

³Ref.: dados fornecidos pelo Banco Central em 2023. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/spbadendos>

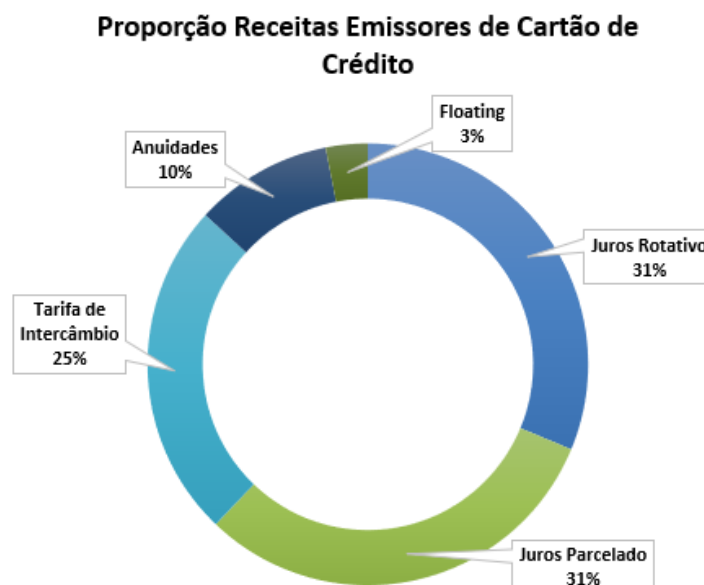
3. O PARCELADO LOJISTA NÃO JUSTIFICA AS ALTAS TAXAS DE JUROS EM PRODUTOS DE CRÉDITO (A EXEMPLO DO ROTATIVO)

Há quem aponte a utilização do parcelado lojista como uma das causas para as altas taxas de juros em produtos relacionados, como o rotativo, modalidade de crédito incidente sobre os consumidores que não pagam suas faturas de cartão ao final do mês. Isso porque, supostamente, quem paga juros no rotativo (inadimplentes), subsidia quem não paga juros no parcelado (adimplentes). **Isso não corresponde à verdade!**

Emissores de cartão **são fartamente remunerados em múltiplas frentes** – e não dependem dos juros do rotativo para “compensar” os gastos com os clientes que não pagam juros no parcelamento de suas compras.

Receitas Emissores de Cartão (2022, R\$ Bi)	
Tarifa de intercâmbio	R\$ 33,7
Anuidades	R\$ 13,8
Juros Rotativo	R\$ 42,7
Juros Parcelado	R\$ 42,1
Floating	R\$ 4,2
Total	R\$ 136,5

Só no último ano, o mercado de emissão de cartão de crédito movimentou cerca de R\$137,5 bilhões de receita, tendo como principais linhas a receita com Tarifa de Intercâmbio (TIC), componente do valor pago pelo lojista pela aceitação de cartões (R\$33,7 bi, 24,5% do total), rotativo (R\$42,7 bi, 31%) e parcelamento com juros (R\$42,1 bi, 31%) – o que inclui a reestruturação de dívidas após o rotativo.



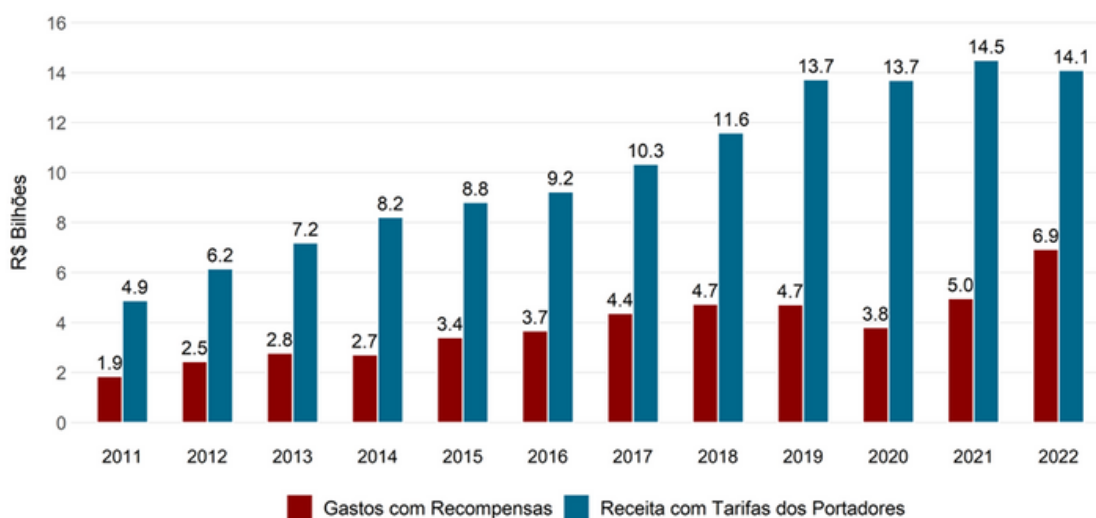
Em especial, a TIC mostrou-se importante componente da receita de emissores, pois:

- incide sobre **todas** as transações realizadas pelos portadores na modalidade, traduzindo-se em custo para aceitação de cartões, arcada pelos varejistas;
- compensa o papel dos emissores em atrair portadores para determinada bandeira de cartão;
- remunera o capital que os bancos alocam para conceder os limites dados aos usuários adimplentes; e
- mantém alto retorno de instituições financeiras, na medida em que quanto maior o número de parcelas, maior será o ganho com a TIC (inclusive, em transações PSJ, o valor cobrado dos lojistas pode ser o dobro).

A TIC média de transações de crédito se manteve elevada na última década, garantindo a remuneração suficiente para viabilizar o produto pelos emissores

Além da TIC, emissores se remuneram em uma série de outras tarifas, tais como anuidades pagas pelos portadores de cartões em suas faturas. **Essas anuidades são mais que suficientes para cobrir gastos com recompensas (programa de pontos, *cashback*, etc)**, pois, historicamente, o percentual de repasse (*pass-through*) ao portador nunca ultrapassou 50% das receitas com anuidades, conforme dados abaixo.

Receita com Tarifas de Portadores e Gastos com Recompensas



Fonte: Bacen.

Ainda que emissores incorram em despesas na oferta de cartões aos seus clientes, traduzidas não apenas nos riscos de inadimplimento, mas também no custo de capital exigido pela regulação, o lucro obtido na prestação do serviço é mais do que suficiente para remunerar tais despesas.

Deste modo, fica evidente que as taxas de juros do rotativo não são essenciais para remunerar os emissores em relação aos clientes que usufruem do parcelado sem juros – que, por sinal, geram alto nível de lucratividade para os bancos

4. O FOMENTO À COMPETIÇÃO E À EDUCAÇÃO FINANCEIRA SÃO MEDIDAS MAIS EFICAZES PARA REDUZIR AS TAXAS DE JUROS NO BRASIL

No passado, o Banco Central, frente à alta de juros no produto cheque especial, tomou medidas para limitar as taxas de juros nele incidentes. Contudo, essa modalidade de crédito, diferentemente do rotativo, mostrava-se bastante insensível ao risco dos clientes que a utilizavam – ou seja, pouco importava se as chances de pagamento eram altas ou baixas, a taxa sempre se mantinha em patamar elevado.

O rotativo, por sua vez, mostra-se sensível ao perfil de risco dos clientes que o utilizam, o que significa dizer que emissores com maior número de clientes de menor risco de inadimplência tenderão a cobrar taxas mais reduzidas e vice-versa. Ou seja, medidas de intervenção não teriam o mesmo efeito observado no cheque especial, cujas características são bastante distintas do rotativo.

Para a redução das taxas de juros, é necessária a adoção de medidas como:



Competição na Oferta



Portabilidade de Crédito



Open Finance



Segurança Jurídica



Educação Financeira



(i) Promoção da competição na oferta de crédito: promover a competição por meio da diminuição da barreira de entrada para novos agentes fomentando fintechs de crédito.



(ii) Acesso a infraestruturas que viabilizem a portabilidade de crédito⁴: disciplinar em termos normativos e operacionais a portabilidade do rotativo (hoje inexistente), para que o portador possa ter melhores condições em outro emissor, caso necessário (casos semelhantes acontecem nos EUA e Austrália e são importante indutores de competição entre os emissores).



(iii) Implementação do Open Finance: avançar com a padronização e operacionalização por completo do Open Finance, permitindo que, sob o consentimento do portador, haja compartilhamento de limites concedidos, lançamentos na fatura do cartão e condições do crédito rotativo (como taxas de juros) entre as instituições emissoras, proporcionando compartilhamento de dados financeiros para redução da assimetria informacional entre instituições ofertantes.



(iv) Ampliação da segurança jurídica na concessão de crédito: valorizar as garantias, aumentando a transparência e a agilidade na execução.



(v) Iniciativas de educação financeira: enquanto produto emergencial e de uso esporádico, os clientes devem estar cientes dos riscos envolvidos e acessar, com linguagem simples, as faturas de cartão com informações disponíveis para que possam tomar melhores decisões na contramão do endividamento – medida reconhecida como eficaz pelo próprio Banco Central⁵.

⁴Mesmo hoje a portabilidade no Brasil ainda sendo essencialmente restrita à modalidade crédito pessoal consignado, já há evidências de que a portabilidade pode ter efeito de reduzir a taxa de juros cobrada nas operações de crédito, como evidenciado no estudo do Banco Central, disponível em https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/boxe_relatorio_de_economia_bancaria/reb2022b10p.pdf

⁵ Ref.: https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/boxe_relatorio_de_economia_bancaria/boxe_3_efeito_mudanca_layout_fatura_cc.pdf

5. CONCLUSÃO

Em resumo, **limitar o parcelado lojista não resolverá o cenário de juros altos**. Muito pior, **diminuirá a competição no mercado financeiro e de pagamentos, ampliando a concentração bancária** e, ao contrário do que se promete, elevará tarifas cobradas para aceitação de cartões, as taxas de juros pagas pelos consumidores e, conseqüentemente, resultará na queda nas vendas para os lojistas, impactando atividade econômica como um todo.

Havendo intervenção, os bancos tentarão recompor receitas por meio de pressão coordenada para aumentos da TIC. Já estando em níveis altos, tal movimento encarecerá a aceitação de cartão por parte dos varejistas.



Nesse cenário, considera-se que a opção do parcelado lojista é uma ferramenta essencial para o fomento do varejo, a inclusão financeira e o acesso a produtos financeiros pelos brasileiros.

Estimular a competição na oferta de crédito por meio do compartilhamento de dados (Open Finance) e da operacionalização da portabilidade de crédito, além de promover iniciativas de educação financeira, são caminhos possíveis para se reduzir as taxas de juros do rotativo

Realização:

