

Entendendo um pouco sobre cartões de crédito

Por Alexandre Fuchs das Neves, Consultor Jurídico do SINFACRS

O mercado, sofrendo pela necessidade de novos produtos que não só duplicata e cheque, de algum tempo vem se aproximado das operações com recebíveis de cartão de crédito, ferramenta de pagamento que tem se destacado, e muito, nos últimos anos, sendo um dos principais motivos do desaparecimento do cheque.

Para compreender um pouco o sistema, falaremos sobre alguns dos tantos players deste setor, iniciando pelo chamado IAP – Instituidor do Arranjo de Pagamento, nome rebuscado para denominar a Bandeira.

No Brasil temos as mais conhecidas como Mastercard, Visa, Dinners, American Express, Elo e Hipercard.

De pronto é necessário deixar claro que a Bandeira não financia o usuário, aliás, as funções da Bandeira são mais organizacionais e institucionais, tais como a definição de regras para o uso do cartão, pesquisar tecnologias, integrar as demais partes, franquiar a marca e realizar campanhas institucionais.

Para a pulverização dos cartões no mercado (entrega aos usuários), contamos com as IP – Instituições de Pagamento, também chamadas de Emissoras, que além de controlar a emissão e uso do cartão, também podem financiar o portador, assumindo o risco de crédito - não pagamento da fatura –risco que é somente da Emissora, quando ela é uma Instituição Financeira.

E, se a Emissora não for uma Instituição Financeira, ainda assim é nela (Instituição Financeira) que a Emissora irá buscar o financiamento, repassando os encargos e etc.



Temos também o Estabelecimento Comercial, onde o portador usa o seu cartão de crédito, e que irá receber o dinheiro resultado da venda em D+1 em caso de cartão de débito, ou em D+30, em caso de cartão de crédito, podendo receber de outras formas, em caso de parcelamento (D+30, 60, 90, etc, em caso de parcelamento pelo Estabelecimento Comercial, ou D+30, caso o parcelamento seja feito pelo Emissor).

Para isso, o Estabelecimento Comercial paga uma taxa para a Emissora, tanto para o uso do crédito quanto do débito, mesmo que não antecipe os seus recebíveis.

Bom, como nem a Bandeira e tampouco a Emissora fazem o serviço braçal de credenciar

Estabelecimentos Comerciais, ainda temos as Credenciadoras, que a até bem pouco tempo atrás eram chamadas de Adquirentes, que gerenciam o relacionamento com os Estabelecimentos Comerciais, processam as liquidações, mantêm as maquininhas funcionando, recebem e pagam o Estabelecimento Comercial, dentre outras atividades.

As mais conhecidas são a Cielo, Rede, Getnet, Vero, Safra, Stone, Global Paymentes, BIN e PagSeguro, sendo que tem surgido novas Credenciadoras atualmente.

Modernamente surgiram as chamadas Facilitadoras, ou Subadquirentes, que ocupam um espaço entre o Estabelecimento Comercial e as Credenciadoras, exatamente porque conseguem ter um serviço mais simplificado e capilarizado de atendimento, considerando que negociam condições mais favoráveis com as Credenciadoras, e adéquam a realidade do Estabelecimento Comercial de outro lado, atendendo principalmente Estabelecimentos Comerciais de menor porte, ou Profissionais Liberais – Autônomos, que nem sempre conseguem um bom nível de atendimento por parte das Credenciadoras.

Pois bem, chegamos até aqui, grosso modo!

Neste emaranhado de players, o nosso setor tem diversas oportunidades, não tendo o presente texto a pretensão de esgotar o assunto, mas basicamente, podemos:

a. Em parceria com um Subadquirente, credenciar as suas maquinas e/ou antecipar as suas faturas diretamente para o Estabelecimento Comercial, recebendo no prazo estipulado, lembrando que, em breve, os pagamentos serão realizados diretamente pela CIP – Câmara Interbancária de Pagamentos, onde o detentor dos direitos creditórios (quem antecipou) receberá diretamente, sem a interveniência do Subadquirente.

b. Com o uso da Conta Domicílio – Trava, atuando em conjunto com uma Instituição Financeira. Neste caso, a CIP – Câmara Interbancária de



Pagamentos entregará o valor dos direitos creditórios na Conta de Pagamento indicada pelo cessionário (factoring, securitizadora ou fundo)

De qualquer sorte, é necessário que tenhamos em mente, até para poder administrar a ansiedade que um novo mercado impõe, que o nosso setor “mora” em modelos de crédito já ultrapassados e, ao longo de mais de 3 décadas de existência, nenhum outro título ou contrato foi desenvolvido.

Tudo que ora se apresenta é completamente novo, extremamente complexo e profundamente desconhecido.

O mercado de cartões de crédito ainda está sofrendo constantes adaptações, e a cada dia tomamos conhecimento de novidades, taxas mais baixas, e tantas outras oportunidades.

O importante é ter calma e foco. Estudar a operação, seus desafios e riscos e ter em mente que, de fato, é algo novo!

Mas, na minha particular opinião, este é um mercado que está passando! Exatamente, passando. Quem entrar, entrou! Depois será tarde! E lembre-se: ninguém é obrigado a ganhar mais. Mas dificilmente ganharemos mais fazendo a mesma coisa! Seja disruptivo.

Nota: o autor terminou recentemente um treinamento na Febraban - Federação Brasileira de Bancos sobre: Mercado de Cartões, Introdução, Fundamentos e Aplicações