

Welcome to my portfolio

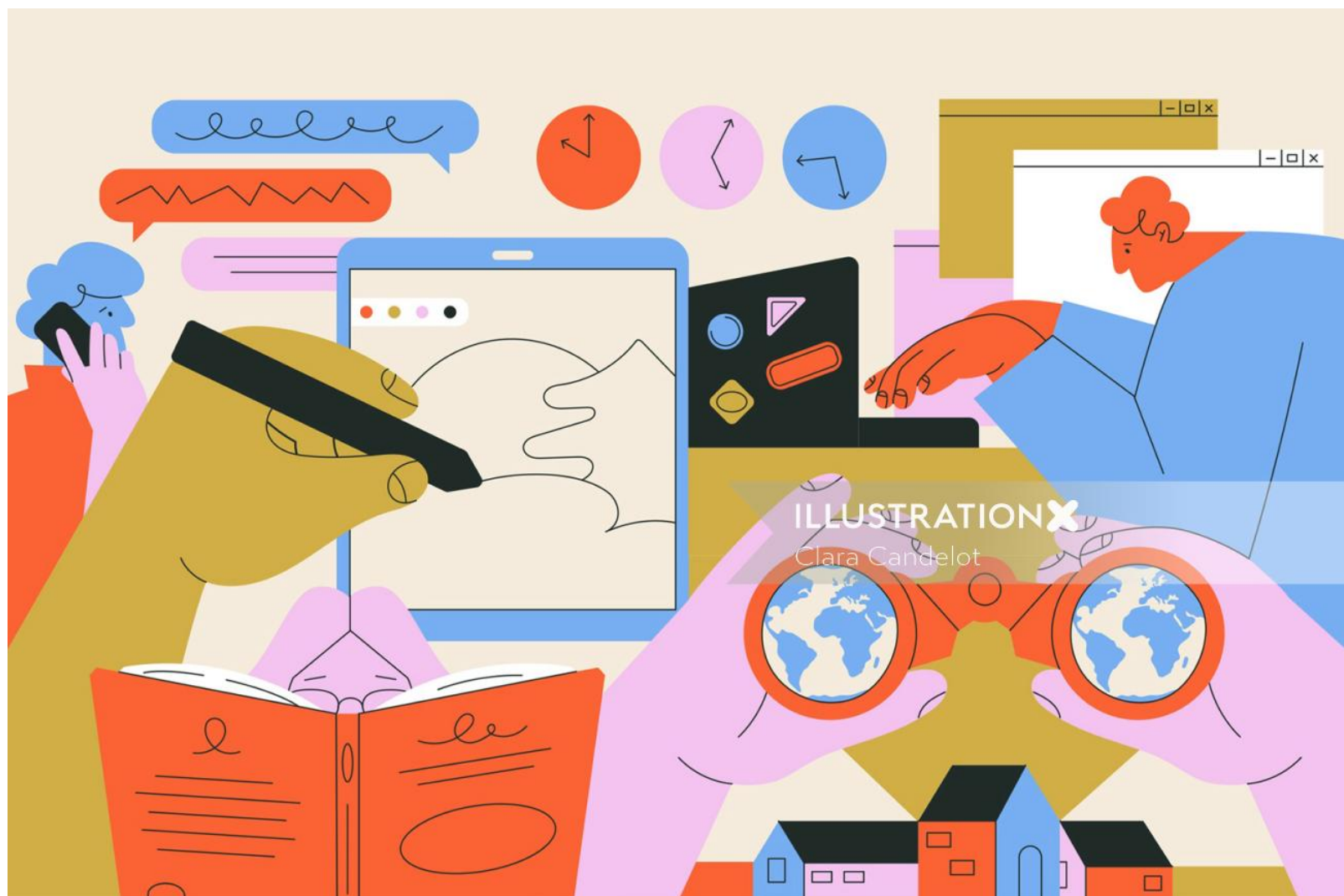
Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



ILLUSTRATIONX
Clara Candelot

Clara Candélet

www.illustrationx.com/au/ClaraCandélet



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



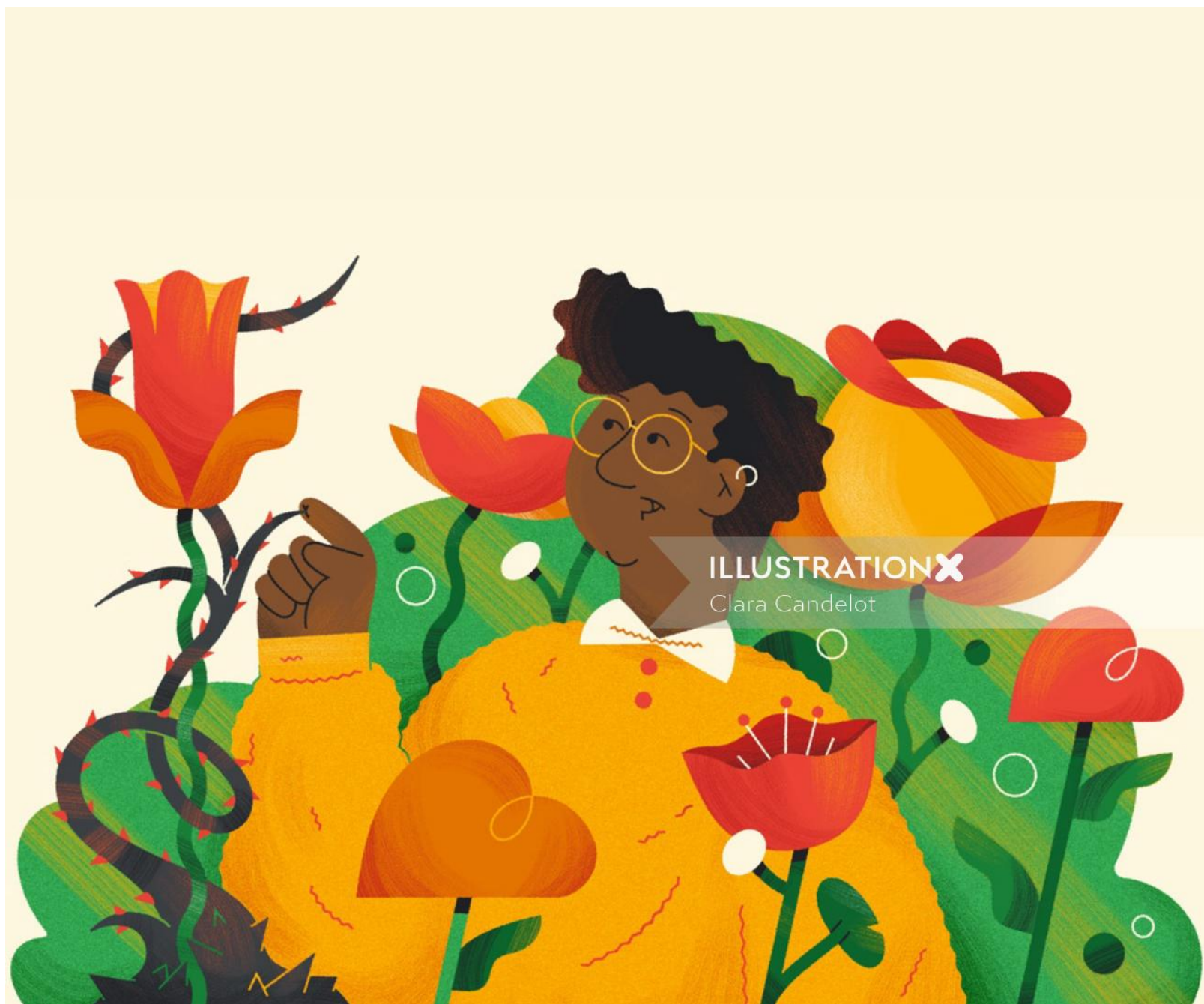
Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



ECONOMIA

A INADIMPLÊNCIA DE QUEM ENTRA NO ROTATIVO É DE 50%. O CONSUMIDOR É SUGADO PARA UM REDEMOINHO DE DÍVIDAS.

nos pagamentos. E a consequência é uma chance menor de não ter saldo na conta na hora que o cheque for descontado.

Só tem um detalhe: quem opera neste mercado eram financeiras menores ou até empresas não-bancárias, que ficaram à margem da regulamentação, como lembra Boanerges Ramos Freire, presidente da Boanerges & Cia, especialista em serviços financeiros. Operacionalizar esse serviço de antecipação de cheques era uma tarefa quase artesanal, já que as folhas precisavam ser guardadas em arquivos à espera da data e o gôndola da firma tinha de ir para a fila do banco descentralizado. Não valia a pena para os bancos, que ficavam de fora da jogada.

A coisa só começou a mudar quando eles passaram a investir no cartão de crédito, na virada para os anos 1990. O concorrente não era o dinheiro, mas sim o cheque. E aí não tinha jeito para concorrentes tradicionais e ligadas a aceitar o cartão, era preciso fazer tudo aquilo que o cheque já fazia — e mais um pouco.

Foi aí que os bancos brasileiros inventaram o parcelado sem juros no cartão — aquilo que hoje eles mesmos dizem que cria uma distorção no mercado. Para o lojista era ainda melhor, porque ele não precisava mais se preocupar

com a inadimplência. O banco cuidava de tudo. Havia um custo, e uma parte dele era invisível. Os subsídios cruzados, que hoje são os "cupados" pelas lojas, estavam lá desde o começo. Só que, inicialmente, não se tratava de um problema para os bancos.

CONTROLE TOTAL

A indústria de cartões é composta por três pilares: as bandeiras (Visa, Mastercard, Amex, Elo), as maquininhas (Rede, Cielo, Getnet, Pagopag) e os emissores de cartões (bancos e fintechs).

Aos emissores cabe o papel de conceder crédito ao cliente. Eles avaliam a capacidade de pagamento e dizem quanto cada pessoa pode gastar. As maquininhas são o ponto de contato entre o lojista e o banco, ou seja, as responsáveis por processar cada compra e garantir que o pagamento será feito. E as bandeiras conectam todo mundo para a transação acontecer.

Cada vez que você passa o cartão em uma maquininha, há a cobrança de uma taxa que serve para remunerar os três elos da cadeia. Essa é a chamada taxa de desconto — hoje de 2,34% no crédito, em média, segundo o Banco Central. Dentro dela há a tarifa de intercmbio — decidida unilateralmente pelas bandeiras, que dividem um percentual do valor com o banco. O custo médio de

intercmbio hoje é de 1,64%. Quando você paga R\$ 100 no cartão, o lojista fica com R\$ 97,66 e R\$ 2,34 vão para a indústria de cartões — R\$ 2,20 são da maquininha, equipamento R\$ 0,14, ficam entre banco e bandeira.

No passado, era um mero detalhe: os bancos eram os únicos donos das maquininhas, e fechavam acordos com as bandeiras de cartão para emitir cartões de uma ou da outra. Ou seja, eles ganhavam em todas as pontas da prestação do serviço. Havia ainda o subsídio criado no crédito.

Quando o banco fixa o limite do cartão de um cliente, ele precisa separar um percentual do montante em caixa para fazer frente à possibilidade de um calote. Para bons pagadores, o BC determinava que se reserve 0,50% do valor emprestado, e os percentuais vão subindo por faixa de risco. Quanto mais arriscado, mais alta a reserva. E se o dono do cartão já tem algum atraso, o banco aumenta essa reserva.

Se o cliente não tem histórico de atrasos, o banco pode oferecer um limite maior. Mas se ele tem, o banco precisa separar um percentual do montante em caixa para fazer frente à possibilidade de um calote. Para bons pagadores, o BC determinava que se reserve 0,50% do valor emprestado, e os percentuais vão subindo por faixa de risco. Quanto mais arriscado, mais alta a reserva. E se o dono do cartão já tem algum atraso, o banco aumenta essa reserva.

E estava tudo certo. O banco compensava essa ausência de receitas com juros oferecendo o crédito via "antecipação de recebíveis" ao lojista, que continuava vendendo em dez vezes sem juros — ou seja no cartão —, mas precisa-

va do dinheiro à vista, e pagava juros por isso.

"Na prática, havia um equilíbrio entre todos os elos da cadeia. O horizonte de três a quatro meses no parcelamento facilitava o planejamento familiar e o não acúmulo de dívidas", afirma o presidente da Rede, Isaac Sidery.

Mais ou menos. O equilíbrio existia porque era um sistema fechado que fazia a grana pagar em um lugar só: o cofre do banco. Isso só começou a mudar em 2009.

A CONCORRÊNCIA

Até a chegada dos anos 2000, os cartões da bandeira Mastercard já passavam sua maquininha da Rede Cielo, ou da Visa, apenas nas de Cielo que pertence ao Banco do Brasil e ao Itaú. Por isso, as empresas tinham outros nomes, Bodecard e VisaNet, e que deixava clara a ligação da bandeira com a maquininha. E aí um dia chegou. Os lojistas precisavam ter duas maquininhas, pelas quais pagavam taxas, para garantir que poderiam usar a todos os clientes. Era a chegada do Mercado Pago, vinculado ao Ministério da Justiça, decidido pelo fim da exclusividade: todas as maquininhas precisavam aceitar todos os cartões. A decisão abriu o mercado para o surgimento de concorrentes no setor. E aí que apareceram os independentes PagSeguro, Stone e Getnet (empresas depois pelo Santander).

Os bancos da década, parte da receita das transações com cartão deixava de ir diretamente para os bancos e passou a cair na conta das maquininhas. Não só isso: elas também passaram a oferecer a antecipação de recebíveis aos lojistas, "concorrendo diretamente com os bancos no crédito".

Essa é a principal queixa dos bancos atualmente. Em 2010 é

Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



ILLUSTRATIONX
Clara Candelot

Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



ILLUSTRATION X
Clara Candelot

Clara Candelot

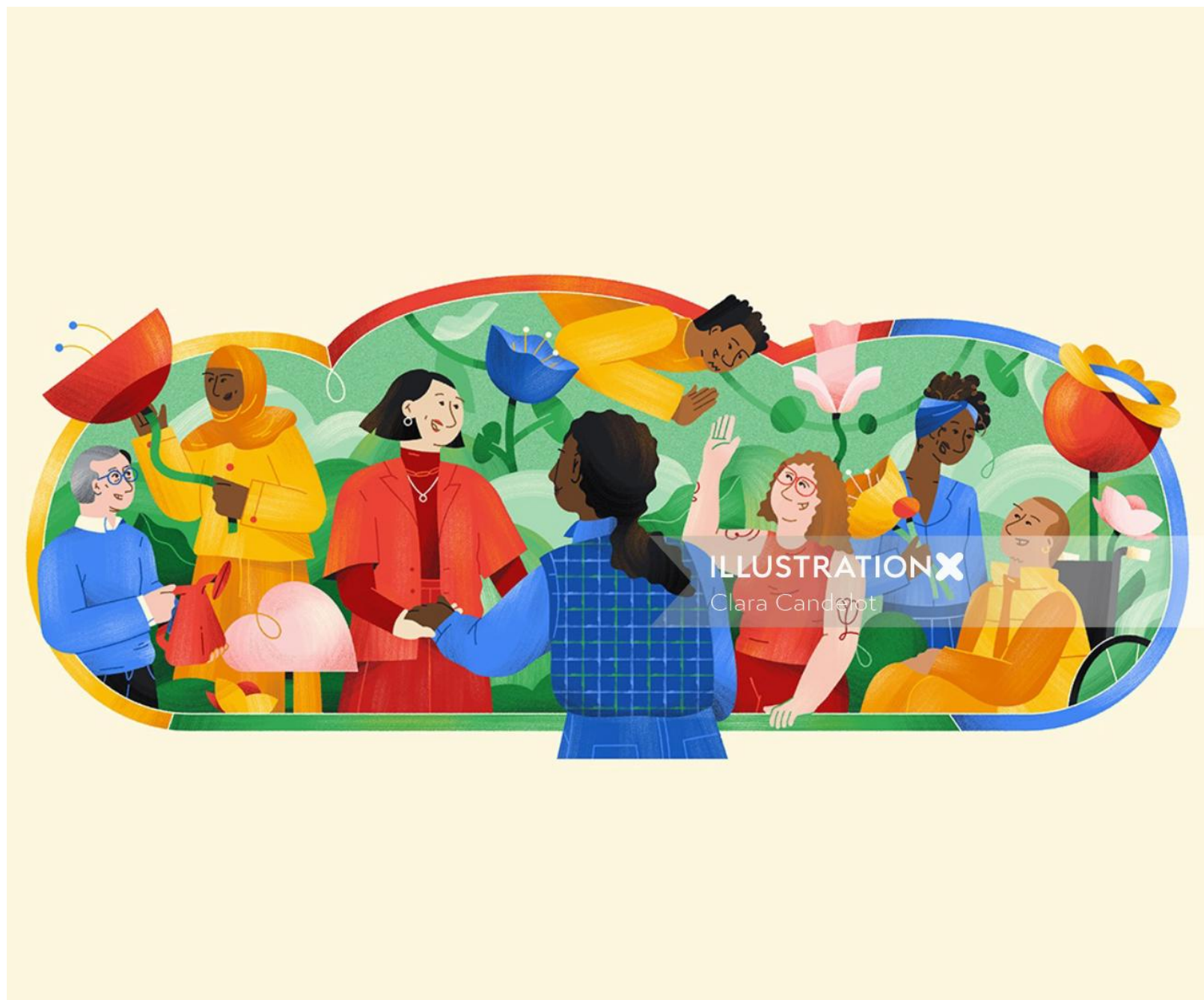
www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



ILLUSTRATIONX
Clara Candelot

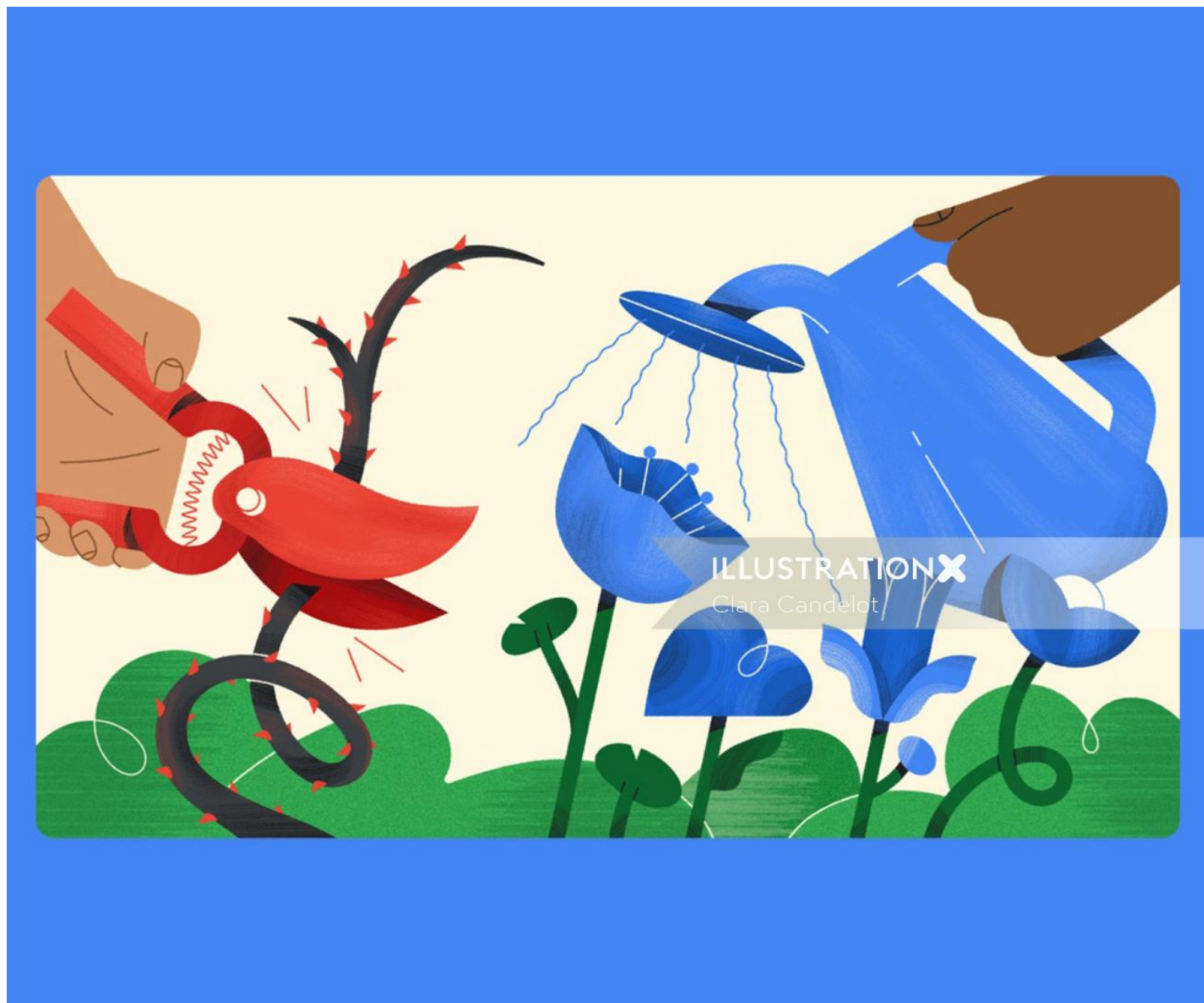
Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



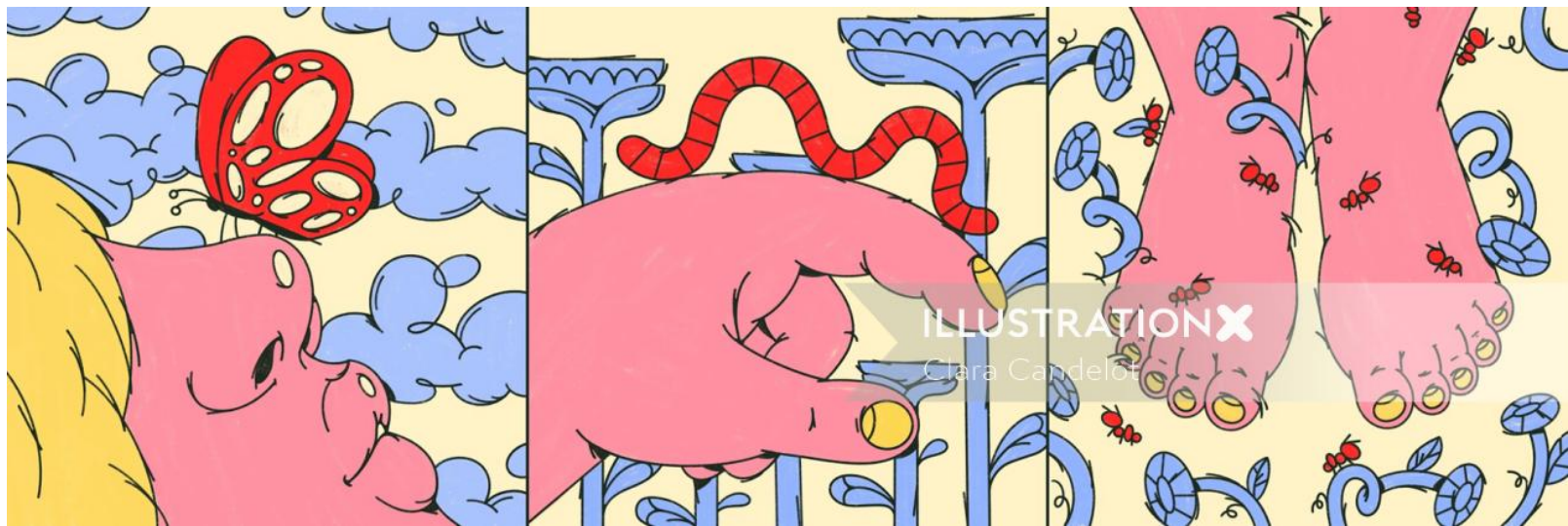
Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candélet

www.illustrationx.com/au/ClaraCandélet



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



ILLUSTRATIONX
Clara Candelot

Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



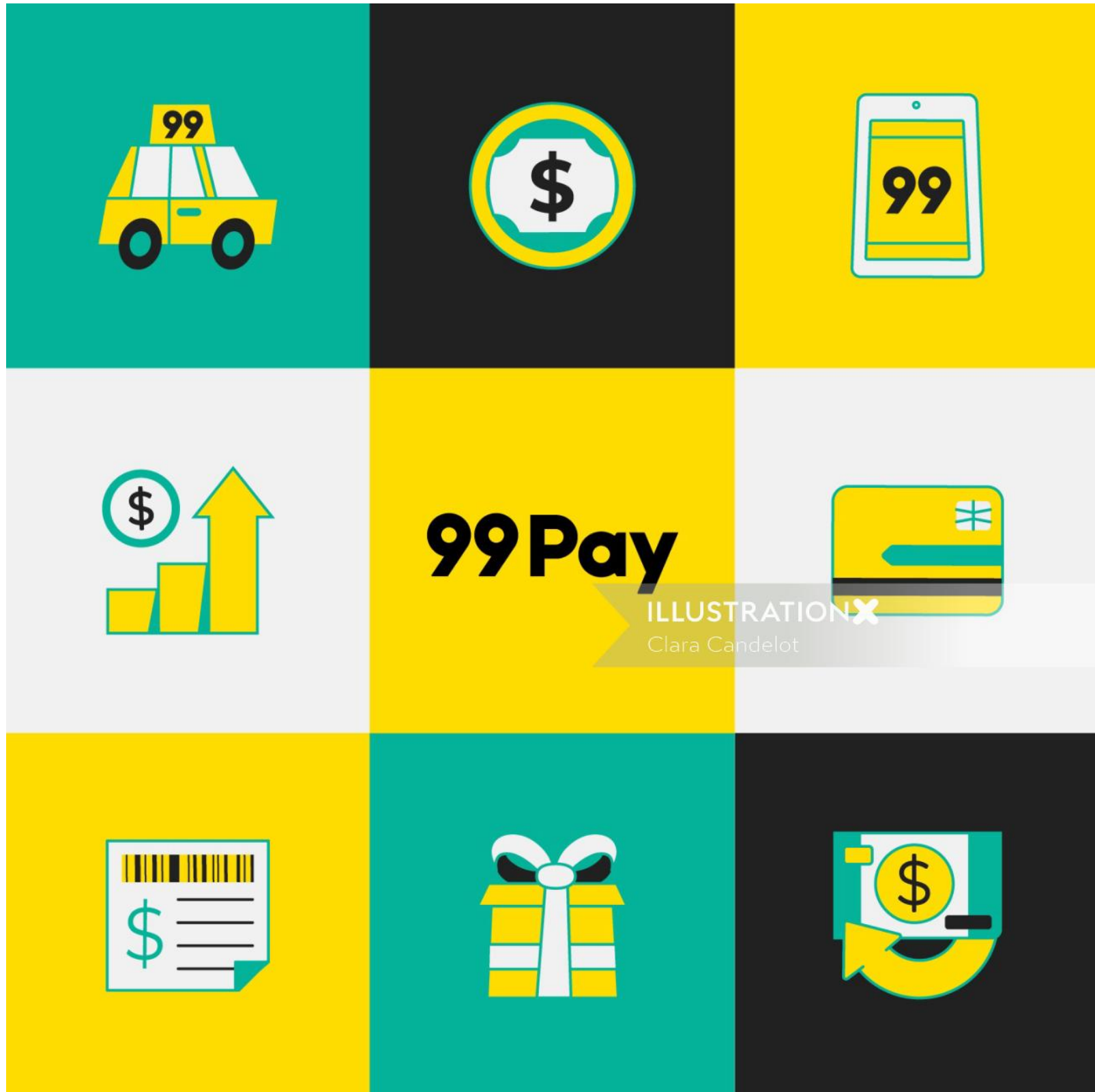
Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



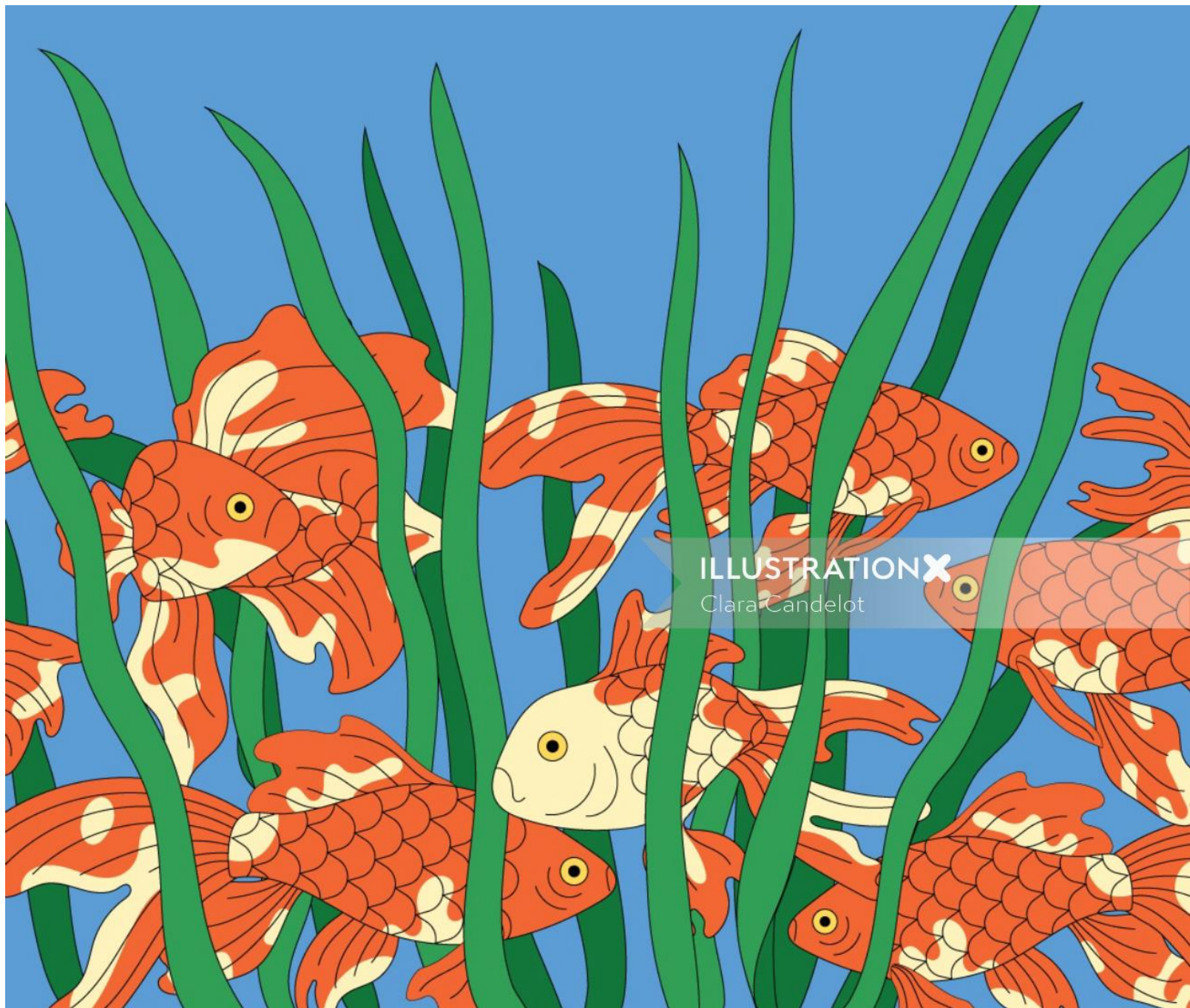
Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



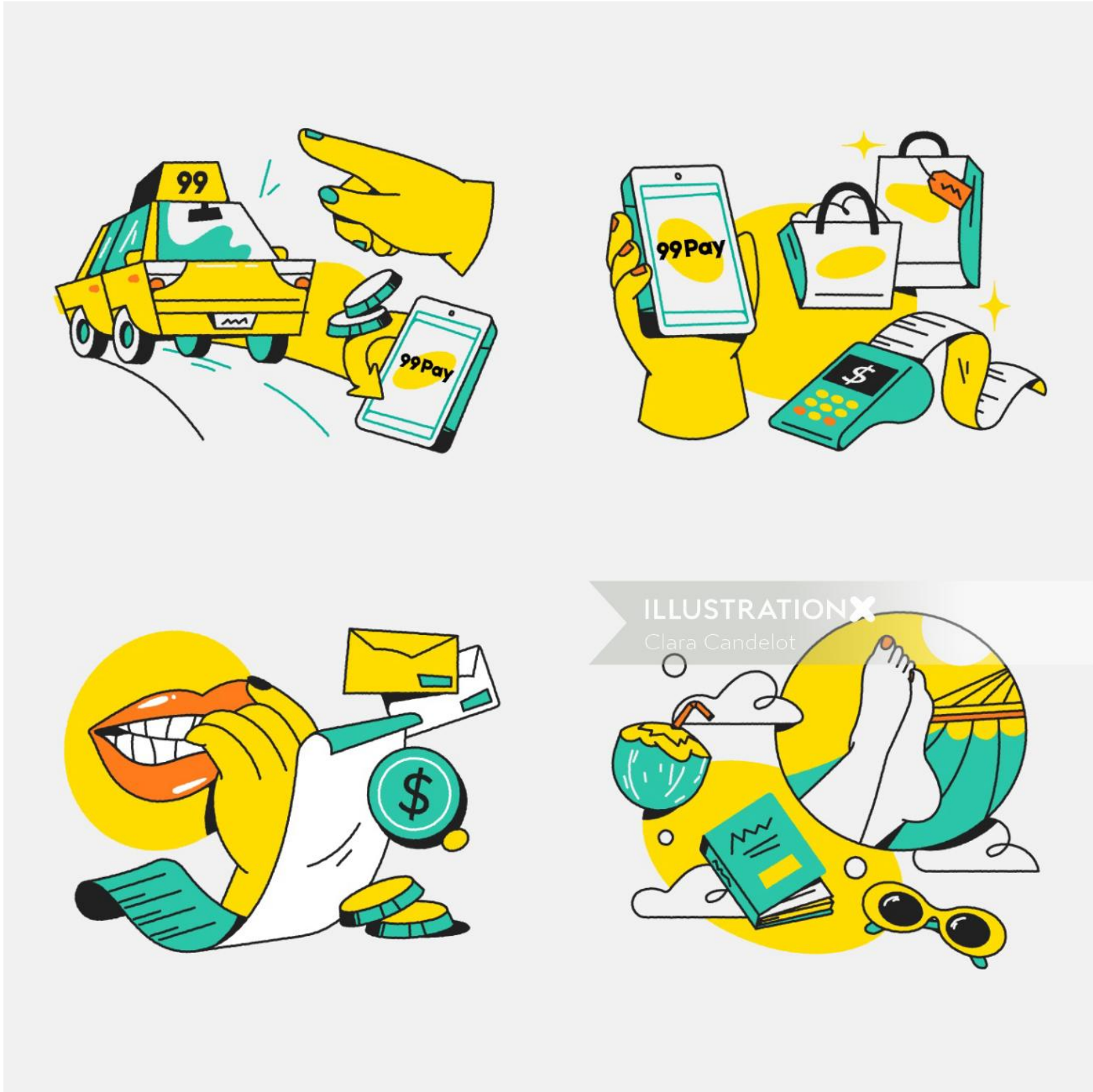
Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Clara Candelot

www.illustrationx.com/au/ClaraCandelot



Need advice?

We're ready to help



anz@illustrationx.com

+61 (0)488 858 242

ILLUSTRATION 

Connecting You to a World of Illustration
Sydney, Australia

www.illustrationx.com/au