

Por Marcos Borges

Alternativa inclusiva para a emissão de cartões

Neste artigo, Marcos Borges, diretor-geral da Cabal Brasil, analisa o mercado brasileiro de cartões, apresenta a experiência da empresa em criar uma alternativa para viabilizar os projetos de cartões em escalas menores e destaca experiência bem-sucedida com o Cartão BNDES

No Brasil, existe uma alta concentração de empresas que operam cartões, onde apenas cinco bancos detêm mais de 80% de participação nesse mercado. Nesse contexto, os custos estão diretamente ligados à dimensão dos negócios, sendo a grande escala garantia de menores custos e o baixo volume penalizado por custos maiores. Trata-se de uma relação pouco equilibrada, que desestimula – e até mesmo inviabiliza – a operação de cartões por muitos agentes financeiros.

Considerando a perenidade dessa dinâmica de mercado, o grande desafio consiste em viabilizar pequenas bases de cartões, de forma individual. Apesar da solução parecer simples, com a soma de muitas pequenas bases resolvendo o problema, a realidade se mostra mais complexa e envolve aspectos econômicos e operacionais que dificultam a concretização desse formato. No modelo atual, instituído pela indústria de meios de pagamento, o emissor (instituição financeira) precisa obter licença de uma bandeira para contar com rede de aceitação instalada e contratar uma processadora de cartões homologada pela própria bandeira.

Nesse ambiente, os pretensos emissores logo constatarem que a estratégia das bandeiras globais não contemplam as pequenas bases e os custos envolvidos dificultam amplamente os aspectos econômicos do negócio. O mesmo critério econômico vale para os serviços de processamento, somado ao

aspecto operacional (falta de *know-how* para processamento de muitas pequenas bases). A solução mais razoável, portanto, seria buscar autonomia na operação, com o desenvolvimento de *expertise* e propriedade em torno dos negócios de “bandeira” e “processamento”.

Nesse ambiente, foi preciso buscar experiências exitosas para solucionar a questão. Em ascensão no Brasil, a bandeira de cartões Cabal foi fundada em 1980 por cooperativas de crédito argentinas, com o objetivo de lhes assegurar total autonomia estratégica em meios de pagamento. A solução permitiu a essas instituições competir com os grandes bancos comerciais, garantindo os ganhos de escala necessários para concretização de projetos de emissão de cartões

que, isoladamente, se mostravam inviáveis.

Atuando como bandeira inclusiva, em pouco tempo, a Cabal encontrou aspectos de interesse mútuo com outras instituições cooperativas de países vizinhos, ampliando sua operação ao Paraguai e ao Uruguai. No Brasil, a bandeira encontrou como parceiro o Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob), que identificou na Cabal um modelo de atuação compatível com as necessidades do Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (Sicoob); uma vez que as cooperativas de crédito brasileiras também não produziam volumes suficientes para operar com cartões.

Foi nesse contexto que nasceu a Cabal Brasil, *joint-venture*





Divulgação

Marcos Borges,
diretor-geral da Cabal Brasil.

formada entre o Bancoob e a Cabal (Cooperativa de Provisión de Serviços Ltda). Fundada em janeiro de 2000, a empresa tem como objetivo principal a expansão da bandeira Cabal, a partir de mercados e negócios não atendidos ou parcialmente atendidos pelas bandeiras globais. A empresa possui caráter associativo, com regulamento próprio que prevê o licenciamento de emissores diversos, como as instituições financeiras de desenvolvimento, os bancos cooperativos, as cooperativas de crédito, os bancos comerciais em geral e as administradoras de cartões legalmente constituídas.

Entre as principais conquistas da Cabal estão os acordos firmados com as principais credenciadoras brasileiras (Redecard e Cielo), que permitiu que os cartões Cabal passassem a ser aceitos em todo o país, em mais de 2,4 milhões de estabelecimentos. Além disso, os usuários desse cartão contam com milhares de comércio eletrônico por intermédio do Pagueguero, mecanismo de compra segura pela internet, e ampla aceitação na Argentina, em Cuba, no Paraguai e no Uruguai.

Os serviços de “processamento”, por sua vez, são executados em um completo parque tecnológico, com equipamentos modernos e *softwares* próprios, totalmente customizados à realidade do mercado brasileiro em seus aspectos legais, normativos e de negócio, com destaque para o elevado nível de *performance* e alta disponibilidade. Com isso, a Cabal Brasil

especializou-se na operação de pequenas bases que, atualmente, somam cerca de 3,2 milhões de cartões emitidos por mais de 500 cooperativas, pelo Bancoob e por outras instituições de mercado.

Os emissores licenciados pela Cabal Brasil podem operar com cartões de crédito, débito, múltiplos, pré-pagos, vale alimentação e vale refeição. Um bom exemplo é o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG), que contou com a estrutura da Cabal Brasil para criar, com custos mais acessíveis (bandeira e processamento), uma linha de financiamento rotativo para uma base menor de clientes, concedida por meio de cartão magnético (o Cartão BDMG encontra-se em fase de implantação e testes).

A conquista mais recente da Cabal foi a sua autorização para operar o Cartão BNDES, em outubro de 2012. Com isso, o grupo tornou-se a terceira bandeira licenciada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) – que até então contava apenas com as marcas globais –, configurando uma alternativa inédita para as instituições financeiras interessadas em emitir o cartão do banco.

Em um modelo diferenciado de parceria com o BNDES, a Cabal Brasil, além de atuar na posição de “bandeira”, cumprirá, também, o papel de “adquirente” da própria bandeira Cabal. Com isso, foi possível desenvolver uma política de credenciamento própria, em condições bem mais favoráveis aos fornecedores. A novidade é a taxa de desconto (que incide sobre o valor da venda) que, além de ter sido fixada em 2%, conta com um teto de R\$ 1 mil. Ou seja, sua incidência está limitada ao valor de R\$ 50 mil por transação. Nessas condições, por exemplo, uma venda de R\$ 100 mil terá uma taxa de desconto de R\$ 1 mil (ou 1%). Dessa forma, quanto maior o valor da venda, menor será, percentualmente, a taxa de desconto.

Essa política deve favorecer o cliente do banco emissor, pois o Cartão BNDES Cabal será mais bem recebido pelo fornecedor, especialmente, quando se tratar de transações de *ticket* médio maior. Hoje, percebe-se que muitos fornecedores evitam realizar vendas de maior valor, “induzindo” o comprador a utilizar outros instrumentos de crédito, algumas vezes até mais caros.

Atualmente, duas instituições financeiras estão licenciadas pela Cabal Brasil para operar com o Cartão BNDES Cabal. São elas: o Bancoob, cuja distribuição será feita por meio do Sicoob, e o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE). ■