

# Parcelado sem Juros

entenda a sua importância  
para a economia e sua relação  
no debate do rotativo

# Sumário executivo

No segundo semestre de 2023, o debate sobre a relação da modalidade de pagamento 'parcelado sem juros' com a linha de crédito 'rotativo' ganhou os holofotes na mídia. Isso porque as autoridades demonstraram desconforto e indicaram que tomariam providências com relação aos altos juros cobrados no crédito rotativo do cartão, a mais cara do país.

Os bancos argumentaram que era a inadimplência do parcelado sem juros que pressionava as taxas de juros do crédito rotativo e que, então, a limitação, ou mesmo a extinção, do parcelado sem juros poderia abrandar as taxas cobradas no rotativo. O setor varejista, por outro lado, destaca a **importância do parcelado sem juros para a dinâmica do consumo no país** (um importante motor de crescimento econômico), e argumenta que, na verdade, não há relação entre ele e os altos juros do rotativo.

Nesse contexto, o Conselho Monetário Nacional (CMN) determinou, em janeiro de 2024, que os juros cobrados no rotativo do cartão de crédito e nos parcelamentos do cartão não poderão exceder 100% do valor da dívida original. O juro médio total cobrado pelos bancos no rotativo do cartão de crédito caiu 26,8 pontos percentuais de dezembro de 2023 para janeiro de 2024 (442,1% para 415,3% ao ano). No caso do parcelado, os juros passaram de 196,9% para 187,8% ao ano no mesmo período. Considerando o juro total do cartão de crédito, que leva em conta operações do rotativo e do parcelado, a taxa passou de 89,8% para 84,1%<sup>1</sup>.

A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) comemorou a decisão, enquanto a Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN) afirmou que considera essa uma solução temporária<sup>2</sup>.

Assim, as instituições financeiras insistem que sejam adotadas outras soluções, em especial a limitação do parcelado sem juros<sup>3</sup>. Paralelamente, alguns especialistas em finanças afirmam que a taxa máxima de 100% estipulada pelo CMN continua alta<sup>4</sup>.

Ao que tudo indica, o debate parece longe do fim e, considerando os possíveis impactos dessas decisões sobre diversos agentes, desde consumidores e varejistas até bancos e outras instituições do sistema financeiro nacional, este *White Paper* busca explicitar os principais argumentos da discussão e explicar o papel do parcelado sem juros na economia brasileira. Para isso, apresenta-se o contexto histórico do surgimento dessa modalidade, bem como seu funcionamento e suas vantagens tanto para os consumidores quanto para os varejistas. Além disso, a atual discussão é contextualizada, apresentando também soluções alternativas para a questão dos altos juros do rotativo que não comprometam o parcelado sem juros.



1. INFOMONEY. Juro do rotativo do cartão cai 26,8 pontos percentuais em janeiro, a 415,3% ao ano, aponta BC. 2024. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/juro-do-rotativo-do-cartao-cai-268-pontos-porcentuais-em-janeiro-a-4153-ao-ano-aponta-bc/>.

2. VALOR INVESTE. Entenda as novas regras para o rotativo do cartão de crédito, que entram em vigor nesta quarta. 2024. Disponível em: Entenda as novas regras para o rotativo do cartão de crédito, que entram em vigor nesta quarta | Organize as Contas | Valor Investe (globo.com).

3. CNN BRASIL. Febraban vê teto do rotativo como "temporário" e vai reforçar articulação por limitação do parcelado sem juros. 2024. Disponível em: Febraban vê teto do rotativo como "temporário" e vai reforçar articulação por limitação do parcelado sem juros | CNN Brasil.

4. AGÊNCIA BRASIL. Teto do rotativo reduz endividamento, mas juros continuam altos. 2024. Disponível em: Teto do rotativo reduz endividamento, mas juros continuam altos | Agência Brasil (ebc.com.br).

## Introdução

O **parcelamento sem juros** no cartão de crédito ganhou destaque na segunda metade de 2023 após o surgimento do seguinte questionamento: **essa modalidade de pagamento estaria relacionada aos juros do rotativo?**

O parcelado sem juros é uma linha de pagamento no cartão de crédito em que o comprador pode diluir o valor total da compra em parcelas fixas, sem incidência de juros. Já o rotativo do cartão de crédito funciona como

uma linha de crédito pré-aprovada e automática para o caso em que o cliente não paga o valor total da fatura do seu cartão, deixando uma dívida para os meses seguintes. É a modalidade de crédito mais cara do país – com taxas de juros que chegavam a 437,3% ao ano – e, por isso, chamou a atenção das autoridades, que passaram a discutir possíveis causas e soluções para essas elevadas taxas em meio ao **alto endividamento das famílias brasileiras**<sup>5</sup>.



Nesse contexto, foi criado um grupo de trabalho (GT) com as instituições interessadas – Governo Federal, Banco Central do Brasil (BCB), bancos e varejistas. No âmbito do GT, os bancos alegaram que a alta inadimplência do parcelado sem juros pressiona a relação risco-retorno das instituições financeiras, demandando juros altos no rotativo e que, por isso, mudanças na dinâmica do rotativo demandariam reformulação do parcelado sem juros para evitar uma restrição de oferta de crédito. Nesse sentido, esses agentes argu-

mentaram pela restrição (parcial ou total) do parcelado sem juros como uma solução para os altos juros do rotativo, já que compensaria a inadimplência. No caso da extinção dessa modalidade de pagamento, a ideia seria a substituição por um parcelamento com juros mais baratos, cerca de 9% ao mês, pouco acima da metade dos encargos cobrados atualmente na modalidade com juros, que equivalem a 15% ao mês. Além disso, foi discutida a cobrança de uma tarifa extra para desincentivar a compra parcelada sem juros<sup>6</sup>.

5. G1 GLOBO. Rotativo do cartão: entenda o que já foi discutido e o que está na mira do BC para reduzir os juros da modalidade. 2023. Disponível em: Rotativo do cartão: entenda o que já foi discutido e o que está na mira do BC para reduzir os juros da modalidade | Economia | G1;

AGÊNCIA BRASIL. Banco Central estuda o fim do crédito rotativo do cartão de crédito. 2023. Disponível em: Banco Central estuda o fim do crédito rotativo do cartão de crédito | Agência Brasil.

6. G1 GLOBO. 2023. op cit;

AGÊNCIA BRASIL. 2023. op cit.

Do outro lado da discussão, varejistas reforçaram a **importância do parcelamento sem juros para o comércio nacional**, alegando que a restrição dessa modalidade impactaria o nível de vendas e, conseqüentemente, a atividade econômica. O ponto é que não há relação entre essa modalidade e os juros do rotativo, já que estes seriam causados por outras questões estruturais, especialmente a competição limitada do mercado de crédito. Dessa forma, **a questão seria solucionada por outros meios, sobretudo mudanças estruturais no mercado**. O debate chegou ao ponto de envolver o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), que instaurou um procedimento administrativo para verificar se a resposta dos bancos de relacionar as altas taxas do rotativo ao parcelado sem juros envolveria uma ação coordenada das instituições financeiras para restringir a competição no mercado bancário<sup>7</sup>.



**Em janeiro de 2024, o Conselho Monetário Nacional (CMN) determinou que os juros cobrados no rotativo do cartão de crédito e nos parcelamentos do cartão não poderão exceder 100% do valor da dívida original.** Pela nova regulamentação, o teto inclui não só os juros remuneratórios, mas também juros de mora, multa moratória, tarifas e comissões incidentes à operação de crédito. Além disso, não foi estabelecido prazo para o crescimento da dívida e o conseqüente atingimento do teto de 100%. **Com essa medida, o parcelado sem juros não sofreu alterações<sup>8</sup>.**

Para entender melhor esse debate e como ele pode afetar o consumidor, este *white paper* traz uma explicação sobre o que é a modalidade de compra parcelada sem juros no cartão de crédito, suas funções e história. Além disso, são feitas análises da importância desse instrumento tanto para o consumidor quanto para o varejista e de como ele se relaciona (ou não) ao rotativo do cartão de crédito.

7. FOLHA DE SÃO PAULO. Cade abre apuração preliminar sobre conduta de bancos contra parcelamento de compras sem juros. 2023. Disponível em: Cade abre apuração preliminar sobre conduta de bancos contra parcelamento de compras sem juros.

8. VALOR INVESTE. Entenda as novas regras para o rotativo do cartão de crédito, que entram em vigor nesta quarta. 2024. Disponível em: Entenda as novas regras para o rotativo do cartão de crédito, que entram em vigor nesta quarta | Organize as Contas | Valor Investe (globo.com).

## 1

## O contexto do surgimento e crescimento do parcelamento no Brasil

Na contramão da maior parte dos países, onde predominam os pagamentos à vista, **no Brasil, o parcelamento das compras é um hábito do consumidor.** Segundo o Datafolha, em 2021, 75% dos usuários de cartão de crédito responderam que têm o costume de fazer compras parceladas<sup>9</sup>. A origem desse hábito, contudo, não é recente e remonta a meados do século passado, com o surgimento de modelos de “parcelamento” de compras promovidos diretamente pelos lojistas. Essas modalidades viabilizavam o consumo de bens de maior valor agregado por famílias com maior restrição orçamentária mensal e com dificuldade de acesso ao setor bancário e, portanto, ao crédito.

Na década de 1950 surgem os crediários e carnês<sup>10</sup>: modalidades de crédito oferecidas diretamente pelos estabelecimentos comerciais e

que permitem o parcelamento do valor da compra. A novidade ganhou espaço por apresentar vantagens para o consumidor e para o lojista, em especial, prazos de pagamento maiores<sup>11</sup>. No entanto, do ponto de vista do sistema financeiro, a modalidade apresentava ineficiências importantes, em particular, o fato de o risco de crédito ser absorvido pelo lojista (e não por uma instituição financeira especializada), que concedia o crédito para o cliente usando recursos próprios ou de terceiros<sup>12</sup>. Os comerciantes até chegavam a realizar uma análise de crédito antes de disponibilizar o carnê e cobravam juros de até 6% em caso de atraso no pagamento<sup>13</sup>, como mostrado na **Figura 1**. Mas, não sendo o varejo o setor especializado em análise de risco de crédito, evidentemente a falta de *know-how* para esse tipo de análise gerava riscos ao funcionamento do mercado.

**Figura 1: Exemplo de funcionamento do crediário em compra parcelada em 3 vezes**



Fonte: Elaboração própria

9. UOL. 75% dos usuários de cartão de crédito parcelam as compras, diz Datafolha. 2021. Disponível em: 75% dos usuários de cartão de crédito parcelam as compras, diz Datafolha - 11/02/2021 - UOL Economia.

10. ECOMMERCE BRASIL. A preferência do brasileiro pelo parcelamento e o crescimento do BNPL. 2022. Disponível em: A preferência do brasileiro pelo parcelamento e o crescimento do BNPL - E-Commerce Brasil.

11. AILOS BLOG. Crediário: o que é e quais as vantagens desse sistema? Aprenda agora!. 2022. Disponível em: Ailos Blog - Crediário: o que é e quais as vantagens desse sistema? Aprenda agora!.

12. CREDISOL. CREDIÁRIO OU CHEQUE PRÉ-DATADO: O QUE É MELHOR PARA SUA LOJA?. 2021. Disponível em: CREDIÁRIO OU CHEQUE PRÉ-DATADO: O QUE É MELHOR PARA SUA LOJA? - Blog - Credisol Microcrédito Brasil - Para seu negócio e para você.

13. AILOS BLOG. 2022. op cit.

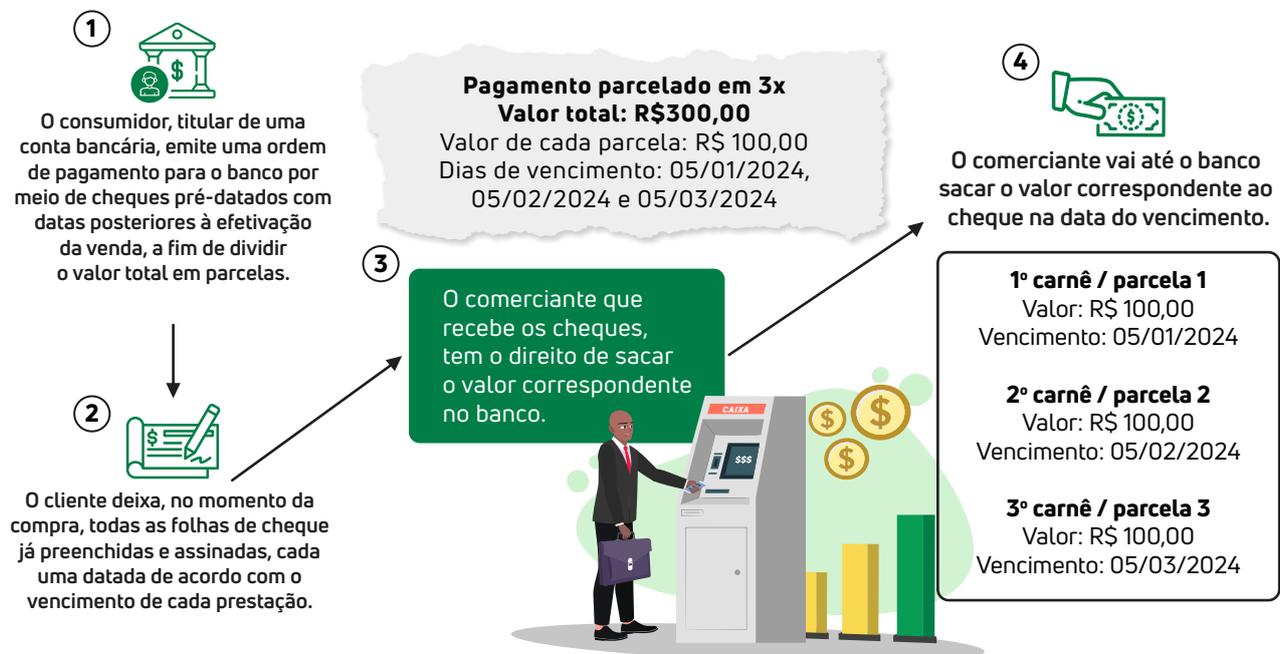
Outro instrumento que foi bastante utilizado para efetuar compras parceladas no Brasil antes da solidificação do cartão de crédito é o cheque pré-datado. O cheque é um documento por meio do qual o titular de uma conta bancária emite uma ordem de pagamento para o banco, de modo que quem recebe o cheque tem o direito de sacar o valor correspondente<sup>14</sup>. No caso dos pré-datados, as ordens são datadas com datas posteriores à efetivação da venda, a fim de dividir um determinado valor total em parcelas menores ao longo do tempo.

Nesse caso, o cliente deixa, no momento da compra, todas as folhas de cheque já preenchidas e assinadas, cada uma datada de acordo com o vencimento de cada “prestação”, como mostrado na **Figura 2**. Apesar de todos os cheques serem entregues à loja de uma vez, eles devem ser depositados somente nas datas combinadas, ou seja, as datas especificadas em cada folha. Esse meio de pagamento era popular até os anos 2000 no Brasil porque, assim como o crediário, apresentava vantagens como a possibilidade de escolher a data de liquidação do pagamento; evitar a cobrança de juros; ga-

rantir que o dinheiro fosse recebido exclusivamente pelo beneficiário ou pela entidade destinatária do cheque; e a inexistência de limites prévios para o valor movimentado.

No entanto, **de forma similar ao carnê, a modalidade representava ineficiências e riscos para o sistema financeiro associados ao fato de que, mais uma vez, era o lojista que assumia os riscos da transação**, em especial o de recebimento de cheques sem fundo, situação na qual o lojista deposita um cheque e não recebe o valor correspondente porque a conta do cliente não tem recursos suficientes na data acordada. Como, quando a venda é efetivada, o lojista não sabe se o cliente terá fundos na data futura combinada para o depósito, **todo o risco de inadimplência fica internalizado pelo lojista**. Como **esses agentes não têm conhecimento e ferramentas para lidar com esse fenômeno**, essas transações tinham o potencial de deixá-los em **situação de alta vulnerabilidade**. Ainda assim, em cenários caracterizados pela necessidade de vender e manter o nível de atividade econômica, havia incentivo para varejistas aceitarem cheques pré-datados.

**Figura 2: Exemplo de funcionamento do cheque pré-datado em compra parcelada em 3 vezes**



Fonte: Elaboração própria

14. SERASA. Cheque pré-datado: O que é e como funciona? 2023. Disponível em: Cheque pré-datado: O que é e como funciona? - Serasa Ensina.

Mesmo considerando os riscos associados, **essas modalidades tiveram a capacidade de impulsionar o varejo em momentos de alta inflação por meio do aumento do poder de compra das famílias e, desde então, o parcelamento se mostra uma ferramenta popular entre os consumidores,**

se mantendo em expansão mesmo que as modalidades que a originaram tenham caído em desuso com a popularização dos cartões de crédito. Enquanto os cheques são cada vez menos aceitos como meio de pagamento<sup>15</sup>, o crediário vem se modernizando na figura do BNPL (ver BOX1).

### Box 1: A volta do crediário? Digitalização leva ao crescimento do BNPL

Com o desenvolvimento da digitalização, sobretudo pós-pandemia de Covid-19, o **“Buy Now, Pay Later”** – conhecido como BNPL ou **“compre agora, pague depois”** em português – foi outra modalidade de parcelado que experimentou grande impulso de crescimento: segundo estudo da PSO Knowledge, as transações BNPL deverão registrar um aumento superior a 70% até 2024<sup>16</sup>.

O BNPL é uma modalidade de parcelamento totalmente digital que dá nova roupagem ao crediário, adaptando o modelo ao comércio eletrônico. Nesse formato, pode ser chamado de crediário digital<sup>17</sup> e permite o pagamento de compras online em uma única parcela ou em prestações, sem juros para financiamentos de curto prazo e sem atrasos<sup>18</sup>. Contempla, inclusive, consumidores desbancarizados, permitindo acesso ao crédito para aqueles que não têm conta em banco ou que não têm limite disponível no cartão<sup>19</sup>.

O BNPL permite que o consumidor pague suas compras na internet por meio de empréstimos intermediados, normalmente, por *fintechs*, que fazem parceria com os *e-commerces*. Isso elimina a necessidade, para os varejistas, de investir em sistema de crediário próprio. Por meio de coleta de informações básicas, a situação financeira do consumidor é conferida eletronicamente pela fintech. Em seguida, se a operação for aprovada, o cliente escolhe em quantas vezes quer pagar e instantaneamente obtém o crédito<sup>20</sup>. Nessa modalidade, o varejista não internaliza os riscos de crédito ou fraude porque são os provedores do serviço *Buy Now, Pay Later* que validam a capacidade de o cliente pagar o financiamento e assumem o risco de inadimplência.

As operações parceladas com cartões de crédito se consolidaram no ápice do desenvolvimento dos arranjos de pagamentos do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB). Isso porque, como já visto, a possibilidade de realizar parcelamentos, em especial sem juros, gera grandes vantagens do ponto de vista da atividade econômica – especialmente no cenário macroeconômico adverso dos anos 1980 e 1990, quando se popularizou –, sendo importante incentivá-la desde que corrigindo as ineficiências do modelo vigente. **Considera-se que a principal causa das ineficiências identificadas era o fato de que o crediário e o cheque eram formas de ofertas de crédito independentes das instituições autorizadas e com *know-how* para administrar os**

**riscos, em especial, o de inadimplência.** Nesse sentido, a grande evolução das operações parceladas veio com o cartão de crédito, quando **o risco passou a ser absorvido pelo sistema financeiro, mais precisamente pelos emissores de cartão de crédito, que são instituições especializadas em análise de risco de crédito.**

Diante da relevância que a modalidade de parcelamento conquistou no país, sobretudo após essa transformação, é fundamental compreender mais a fundo como funciona o instrumento de parcelamento sem juros no cartão de crédito e por que ele é tão importante para a economia brasileira. Assim, a próxima seção é dedicada a analisar essa modalidade, seu funcionamento e suas vantagens para o varejista e para o consumidor.

15. AILOS BLOG. 2022. op cit.

16. GRANDE CONSUMO. *Buy Now Pay Later* com crescimento de 70% no horizonte 2024. 2022. Disponível em: *Buy Now Pay Later* com crescimento de 70% no horizonte 2024 - Grande Consumo.

17. INSTITUTO PROPAGUE. *Buy Now Pay Later: a nova cara do crediário*. 2021. Disponível em: Instituto Propague: *Buy Now, Pay Later: a nova cara do crediário*.

18. FLUID DOCK. *Buy Now, Pay Later: um modelo com potencial gigantesco na América Latina*. 2022. Disponível em: *Buy Now, Pay Later: um modelo com potencial gigantesco na América Latina* - Dock.

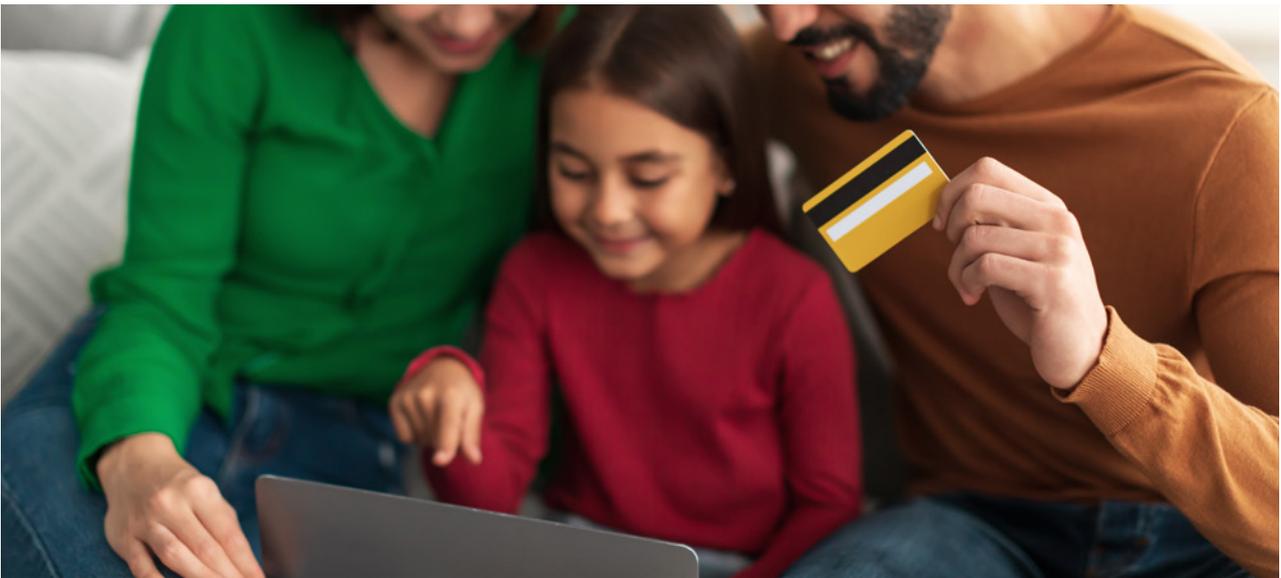
19 e 20. INSTITUTO PROPAGUE. 2021. op cit.

## 2

## Parcelamento sem juros no cartão de crédito: como funciona e por que é importante?

Para aprofundar o debate sobre rotativo e parcelado sem juros, além do contexto histórico deste último, é imprescindível entender o impacto dessa modalidade na economia nacional atualmente. Para isso, é necessário conhecer as vantagens dessa modalidade de pagamento, seus efeitos sobre o poder de compra e o consumo das famílias e sobre a capacidade de venda

dos comerciantes. Assim será possível entender o seu impacto sobre a estrutura e a dinâmica da economia brasileira. Contudo, antes de conhecer com detalhes as vantagens do parcelamento sem juros para consumidores, varejistas e para a economia como um todo, é necessário dar um passo atrás para compreender melhor o funcionamento dessa modalidade de crédito na próxima seção.

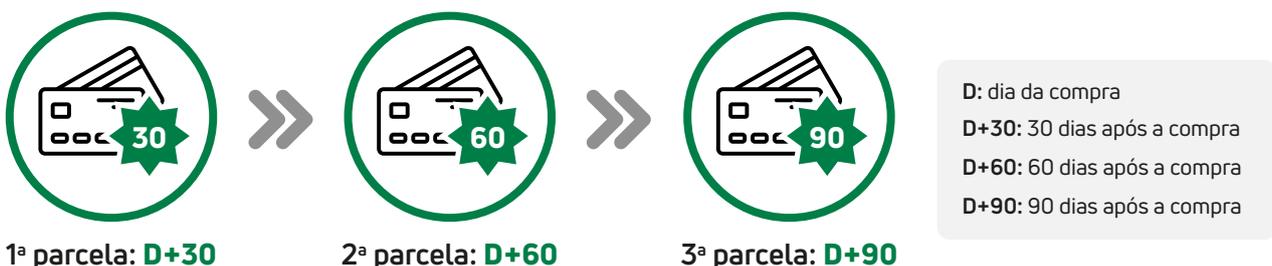


### 2.1 Como funciona o parcelado sem juros

Um importante ponto de partida para entender o funcionamento do parcelado sem juros do cartão de crédito é saber que ele **não adiciona limite de crédito para o cliente**. Assim, para que o cliente possa escolher o parcelado sem juros, o valor total da compra deve estar dentro do limite de crédito do tomador previamente estabelecido pela instituição financeira emissora do cartão. Se esse for o caso, o

consumidor pagará as parcelas, sem incidência de juros, na quantidade de vezes escolhida no momento da compra. O lojista, por sua vez, receberá cada parcela mês a mês, a iniciar em D+30, sendo D o dia da compra. Ou seja, o lojista recebe a primeira parcela 30 dias após efetivação da compra. Por exemplo, para o caso de uma compra parcelada em 3 vezes, o fluxo de recebimento do comerciante pela venda acontece de acordo com esquema exemplificado na **Figura 3**.

**Figura 3:** Fluxo de recebimento do varejista para compra parcelada em 3 vezes



Fonte: Elaboração própria

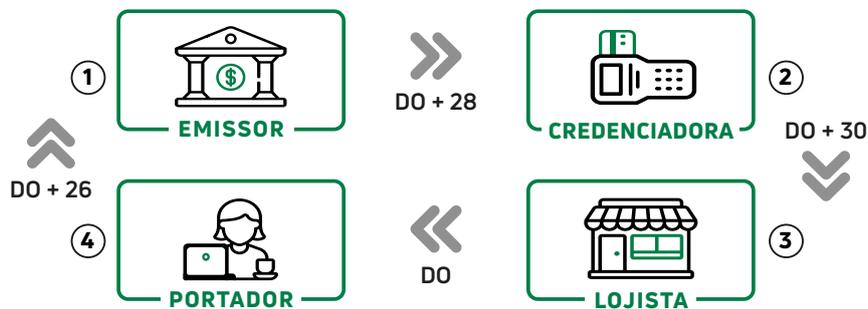
O que justifica o prazo de 30 dias para o estabelecimento receber a primeira parcela do valor da venda é o fluxo de transferências que ocorre no mercado de cartões e que obedece a uma ordem específica:

- 1 o consumidor realiza o pagamento da fatura à instituição emissora do cartão de crédito utilizado em um prazo médio de 26 dias após a compra;
- 2 o emissor repassa o valor ao credenciador (instituição de pagamento responsável por realizar a venda) 28 dias após a compra;
- 3 o credenciador repassa esse valor à subcredenciadora ou lojista, em média, dois dias após o repasse do emissor.

Dessa forma, se completa o ciclo de D+30, conforme ilustrado na **Figura 4**. Esse intervalo

**de tempo entre a venda e o recebimento representa um benefício ao consumidor<sup>21</sup>.**

**Figura 4: Pagamento com cartão de crédito: ciclo de 30 dias**



Fonte: Elaboração própria

Ressalta-se que, do valor recebido pelo lojista é descontado o MDR<sup>22</sup> (*Merchant Discount Rate*, em inglês) acordado previamente entre ele e a adquirente<sup>23</sup> (também conhecida como “a empresa de maquininha de cartão”) para aquela quantidade de parcelas<sup>24</sup>. O MDR é a taxa cobrada dos comerciantes pelo uso da tecnologia das adquirentes para receber pagamentos por cartão<sup>25</sup>. **A taxa é paga às adquirentes, mas apenas a menor parte remunera, de fato, a credenciadora, pois grande parte do MDR é repassado aos demais *players* no mercado, ou**

seja, toda a cadeia de participantes envolvidos nas transações com cartões<sup>26</sup>:

- 1 as bandeiras de cartão, que são entidades reguladoras do uso do cartão e fazem a comunicação entre a adquirente e o emissor para validar as transações;
- 2 os emissores (bancos ou outra instituição financeira habilitada), que são responsáveis por habilitar um instrumento de compra digital para os portadores, seja um cartão de crédito ou de débito<sup>27</sup>.

21. RAGAZZO, Carlos. Regulação de meios de pagamento. Thomson Reuters Brasil. São Paulo, 2020. Disponível em: ISBN 978-65-5065-368-2.

22. Para informações mais detalhadas sobre a determinação do MDR, ver: RAGAZZO, C., TOLENTINO, M., CATALDO, B. Mercado de plataforma: o que é, como funciona e o caso dos cartões. Instituto Propague. 2023. Disponível em: Mercado de plataforma: o que é, como funciona e o caso dos cartões (institutopropague.org).

23. As adquirentes são empresas responsáveis por habilitar os lojistas a receber vendas por cartão, seja via maquininha ou por processamento *online*.

24. STONE. Modalidades e Tipos de Parcelamento. 2023. Disponível em: Modalidades e Tipos de Parcelamento (stone.com.br).

25. PAGAR.ME. Taxa MDR: o que é e como ela é composta?. 2021. Disponível em: Taxa MDR: o que é e como ela é composta? (pagar.me).

26. Para informações mais detalhadas sobre o funcionamento do mercado de cartões, ver: RAGAZZO, C., STELITANO, A., CATALDO, B.. Pagamentos digitais: a infraestrutura por trás do fenômeno que transformou o setor. Instituto Propague. 2022. Disponível em: Pagamentos digitais: a infraestrutura por trás do fenômeno que transformou o setor (institutopropague.org).

27. PAGAR.ME. 2021. op cit.

Para remunerar toda a cadeia, o MDR é composto por diferentes tarifas que são divididas entre os participantes da transação, sendo a principal dessas tarifas a taxa de intercâmbio (TIC)<sup>28</sup>, que é paga ao emissor do cartão quando ele repassa o valor pago pelo consumidor para a adquirente. **Essa taxa é a que tem a maior representatividade no MDR, porque é o banco que assume o risco de inadimplência.** Os dados históricos do BCB<sup>29</sup> de transações de crédito, entre 2011 e 2022, indicam que a representatividade da TIC no MDR esteve acima de 50% em todo o período, chegando a passar de 70% entre o último trimestre de 2019 e o último de 2022. Quanto maior o risco da transação, maior é o valor do intercâmbio, que varia de acordo com diversos critérios, como: o tipo de

cartão utilizado (*classic, gold, platinum* etc.), o tipo de transação realizada (débito, crédito à vista ou crédito parcelado) e o *Merchant Category Code* (MCC), ou seja, o segmento do estabelecimento comercial<sup>30</sup>.

Dessa forma, levando em consideração a estrutura de remuneração da cadeia descrita, fica evidente que, a despeito dos riscos assumidos na transação parcelada sem juros, **os bancos já são remunerados por inúmeras fontes, não tendo a necessidade de transferir o ônus desses riscos para o crédito rotativo por meio do aumento de juros.** Uma vez compreendido o funcionamento do parcelado sem juros, será possível apresentar as vantagens da modalidade para o varejista e para o consumidor a seguir.



## 2.2 Vantagens do parcelado sem juros para o varejista

O principal argumento dos varejistas em defesa da manutenção do parcelado sem juros é o fato dele constituir um **instrumento essencial na alavancagem das vendas do comércio.** Mas os benefícios não param por aí: outros desdobramentos da ferramenta, como **antecipação de recebíveis e a utilização de recebíveis como garantia em operações de crédito são recursos fundamentais, especialmente para pequenos empresários.**

Isso porque, apesar de o comerciante, geralmente, receber os valores das vendas realiza-

das com cartão de crédito a partir de intervalos de 30 dias da compra, ele pode optar por antecipar seus recebíveis<sup>31</sup> mediante a aplicação de um deságio que irá remunerar o agente pagador. Esse serviço pode ser ofertado por credenciadoras, bancos ou outras instituições financeiras, que têm como uma das principais fontes de receita essas taxas de antecipação de recebíveis. Os valores a serem recebidos pelas vendas com cartão de crédito é chamada de agenda de recebíveis. A partir dessa previsão sobre recebíveis, é possível solicitar à credenciadora ou ao banco (agentes pagadores) a antecipação desses valores, mediante o pagamento de uma taxa de desconto – em acréscimo ao MDR<sup>32</sup>. Assim, vendas parceladas permitem uma melhor

28. Além da TIC, o MDR inclui a taxa fee da bandeira, que é paga à bandeira do cartão pelo banco emissor e pela adquirente. Ela remunera a bandeira pelo seu papel de fazer a comunicação entre os participantes da transação. Por fim, o NET MDR é a terceira taxa que constitui o MDR. É o que “sobra” após descontar a TIC e o fee de bandeira e remunera a adquirente pelo processamento e liquidação da transação. Para mais detalhes, ver: PAGAR.ME. 2021.op cit.

29. BANCO CENTRAL DO BRASIL. Estatísticas de Meios de Pagamentos. Disponível em: Estatísticas de Meios de Pagamentos (bcb.gov.br).

30. PAGAR.ME. 2021.op cit.

31 e 32. RAGAZZO, Carlos. 2020. op cit.

previsibilidade da receita a longo prazo – o que facilita a negociação com fornecedores – e uma gestão eficiente do fluxo de caixa por meio de planejamentos de gastos e investimentos<sup>33</sup>.

Além disso, os valores a serem recebidos podem ser oferecidos pelos lojistas como garantia em operações de crédito. Esse ponto é importante porque facilita o acesso a crédito por parte dos comerciantes, sobretudo pequenos empreendedores, que muitas vezes não possuem outras formas de oferecer bens ou ativos para conseguir a aprovação de um financiamento. Como o segmento de pequenos negócios é historicamente mal atendido pelo sistema financeiro, utilizar os recebíveis como garantia pode ser a diferença entre obter ou não a aprovação de crédito. Em ambos os casos, **tanto na antecipação de recebíveis como na utilização desses recebíveis como garantia, os comerciantes contratam os serviços em condições mais favoráveis do que as que prevaleceriam se o financiamento a compra a prazo fosse feito pelo banco.**

**A modalidade do parcelado sem juros garante, ainda, mais segurança aos lojistas, porque são os bancos que assumem os riscos de inadimplência, ao contrário do que ocorre com o crediário e o cheque pré-datado, por exemplo.** Ter os riscos internalizados por essas instituições é relevante, pois os emissores têm condições de controlar sua exposição, já que podem adotar medidas como a redução do limite de crédito e do número de parcelas do portador. Vale ressaltar, ademais, que os bancos são remunerados por assumir esses riscos, como visto anteriormente.

Nesse contexto, o lojista conta com a garantia do recebimento do pagamento pela operadora do cartão, o que evita possíveis prejuízos decorrentes de casos de inadimplência e dispensa a necessidade de o comerciante cobrar ou renegociar o pagamento diretamente com o cliente<sup>34</sup>.

Assim, o parcelado sem juros se firma como um instrumento mais seguro para o lojista, permitindo alavancar as vendas do varejo com aumento do *ticket* médio de vendas, impulsionar o

giro de mercadorias e otimizar a gestão do estoque, já que, ao facilitar o parcelamento, os consumidores tendem a adquirir mais produtos<sup>35</sup>. Com a possibilidade de parcelar o pagamento no cartão, os clientes se sentem mais motivados a fazer uma compra de maior valor, não só adquirindo mais itens em um único pedido, mas também comprando produtos mais caros. Assim, é possível induzir um giro maior de mercadorias, evitando casos de estoque parado que podem gerar prejuízos financeiros. O acúmulo de estoques pode acarretar custos com armazenamento, risco de perda de mercadorias e um menor capital de giro disponível para manter a operação em funcionamento. Portanto, movimentar vendas com o pagamento parcelado pode contribuir para um fluxo de caixa mais saudável<sup>36</sup>.



### 2.3 Vantagens dos parcelado sem juros para o consumidor

O parcelado sem juros também apresenta benefícios ao consumidor. Como já visto, uma pesquisa da Abranet em parceria com o Datafolha apontou que 75% dos usuários de cartão de crédito têm o costume de fazer compras de produtos ou serviços parcelados. Em adição, **60% dos consumidores atribuem notas 9 e 10, em uma escala de 0 a 10, para a relevância do parcelamento sem juros para a vida financeira**<sup>37</sup>. Por fim, 34% dos consumidores sempre optam pelo pagamento no maior número de parcelas possível, caso não haja cobrança de juros, de acordo com a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL)<sup>38</sup>.

33. PAGAR.ME. Pagamento parcelado: quais as vantagens e como vender parcelado?. 2021. Disponível em: Pagamento parcelado: quais as vantagens e como vender parcelado?.

34. PAGAR.ME. 2021. op cit.

35. FECOMERCIOSP. Fim do parcelamento sem juros pode reduzir o consumo. 2023. Disponível em: Fim do parcelamento sem juros pode reduzir o consumo.

36. PAGAR.ME. 2021. op cit.

37. UOL. 2021. op cit.

38. CNDL. 83 milhões de brasileiros possuem ao menos uma compra parcelada. 2019. Disponível em: 83 milhões de brasileiros possuem ao menos uma compra parcelada.

Para o consumidor, o parcelado sem juros permite o consumo de bens e serviços de maior valor, como bens duráveis, por preços a prazo mais acessíveis do que as operações tradicionais oferecidas pelos bancos para compras a prazo, como no caso das operações de crédito pessoal. Mudanças nas regras atuais implicariam custos adicionais para o consumidor, que precisaria reduzir seu consumo ou contar apenas com operações de crédito bancárias mais onerosas para financiar suas compras. Isso porque, por não comprometer o orçamento familiar no curto prazo, já que o pagamento total é dividido em parcelas menores, essa modalidade fortalece o poder de compra dos consumidores, o que possibilita aumento do consumo.

Esse processo, por sua vez, funciona como combustível para a demanda agregada nacional, fator essencial para manter a economia girando. **Restringir ou eliminar esse mecanismo**



pode gerar impactos negativos na economia, reduzindo o consumo, afetando a sustentabilidade de inúmeros negócios (em especial as micro e pequenas empresas) e aumentando ainda mais a inadimplência entre os consumidores<sup>39</sup>. Além disso, o parcelado sem juros funciona como um crédito “pré-aprovado” (já que o consumidor foi aprovado para ter o cartão de crédito e não necessita uma nova análise para utilizar o instrumento do parcelamento para aquela compra específica), o que facilita a vida do cliente, tornando essa modalidade de pagamento mais simples do que os instrumentos tradicionais de financiamento (que necessitariam uma nova análise de crédito por parte da instituição financeira). Isso é especialmente relevante para a realidade brasileira, em que o mercado de crédito enfrenta um problema crônico de alto custo para o requerente de crédito, o consumidor.

Para ilustrar, suponha que uma pessoa, que já possui cartão de crédito com um limite fictício de 1.000 reais aprovado, queira comprar um eletrodoméstico, por exemplo, uma máquina de lavar roupa. Se o preço total da máquina for de até 1.000 reais, o comprador poderá parcelar a compra no seu cartão de crédito (pois o preço total do bem está dentro do limite de crédito já aprovado pelo emissor do cartão), mas não pagará o valor total do bem no mês seguinte e sim o valor de cada parcela mês a mês. Supondo que ele escolha parcelar em 5 vezes, pagará 200 reais a cada mês, comprometendo assim uma parte menor da sua renda mensal e respeitando o limite de crédito estipulado pelo banco.

**Figura 5: Exemplo de parcelamento sem juros de uma máquina de lavar**



Fonte: Elaboração própria

39. FECOMERCIO.SP. 2023. op cit.

É possível que, se tivesse que pagar o valor total do bem de uma só vez, o comprador não conseguisse arcar com essa despesa e, portanto, desistisse da compra. Ou então, ele teria que ir ao banco e entrar com um pedido de financiamento para poder obter o dinheiro necessário para comprar o bem. Nesse caso, contudo, além dos trâmites bancários para aprovação de um novo pedido de crédito, o financiamento provavelmente exigiria o pagamento de juros, elevando o valor pago ao final para mais de 1.000 reais (o valor total original do bem adquirido). Dessa forma, o parcelado sem juros teria papel equivalente a uma “linha de crédito” de acesso mais simples e com menos custos para o cliente, facilitando, portanto, que a compra seja efetuada.

Esse ponto é especialmente relevante diante da **realidade do mercado de crédito para pessoa física no Brasil, que historicamente apresenta altas taxas de juros e preços elevados para o consumidor**, um cenário especialmente verdadeiro sobretudo nos últimos anos<sup>40</sup>. Mesmo com as reduções recentes da SELIC anunciadas pelo BCB no final de 2023,

os juros básicos no Brasil ainda se mantêm em patamar elevado em comparação às médias internacionais, um cenário recorrente no país.

A conjuntura de alta taxa de juros básica, que acaba tendo efeitos sobre as taxas cobradas em operações de concessão de crédito, representa uma dificuldade recorrente de acesso ao crédito para as famílias brasileiras. Nesse cenário, fica evidente a relevância do parcelado sem juros e dos seus benefícios para os consumidores, uma vez que essa modalidade de crédito é um importante instrumento de fortalecimento do poder de compra das famílias brasileiras e possibilita diversas transações de consumo que não poderiam ser realizadas à vista ou por crédito tradicional.

Compreendidas as vantagens do parcelado sem juros, é fundamental conhecer com mais detalhes o debate colocado pela mídia que relaciona o parcelado sem juros ao rotativo e analisar os problemas envolvidos nesse contexto, explorando as possíveis soluções alternativas. Esses pontos serão abordados na seção a seguir.



40. Para mais detalhes, ver os relatórios Mercado de Crédito em Dados, disponíveis em: <https://institutopropague.org/>.

## 3

## O debate do rotativo: existe relação com o parcelado sem juros?

Como já apresentado, no debate em torno das altas taxas de juros do rotativo, a restrição do parcelado sem juros foi apontada como solução pelos bancos. Por outro lado, os varejistas defendem o parcelado sem juros como essencial para as vendas do varejo e, portanto, para a

economia em geral. Nesse contexto, foi criado um grupo de trabalho com o Governo Federal, o BCB, bancos e entidades do varejo para discutir caminhos possíveis para reduzir as taxas do rotativo e, conseqüentemente, a inadimplência dos consumidores<sup>41</sup>.



A ideia predominante por parte dos bancos é a de que a utilização do parcelamento sem juros por prazos longos, em larga escala, aumenta o risco do crédito para as instituições financeiras, o que justificaria os altos juros cobrados no rotativo. Isso pode ser interpretado como um tipo de assimetria, porque a instituição que decide pelo pagamento parcelado sem juros não é a mesma que assume os riscos por ele<sup>42</sup>. Na visão da Federação Brasileira de Bancos (Febraban), seria necessária uma diluição dos riscos entre os elos da cadeia de pagamentos, ainda muito concentrados nos bancos emissores, especialmente o risco da inadimplência.

Uma posição um pouco mais intermediária foi apresentada pela Associação Brasileira de

Bancos (ABBC). A entidade entende que as altas taxas de juros do rotativo estão relacionadas ao aumento de usuários do rotativo com a entrada de novas instituições no sistema financeiro, o que permitiu o acesso de uma parcela da população a serviços financeiros mais baratos ou ao sistema financeiro pela primeira vez<sup>43</sup>. Para a ABBC, contudo, estabelecer um limite de juros para a linha pode dificultar a entrada de novas instituições no mercado, o que poderia reduzir o acesso ao crédito e a inclusão financeira no país. Assim, defende opções alternativas como o incentivo à portabilidade<sup>44</sup> e à comunicação transparente com os usuários sobre o valor dos juros, encargos e riscos. Por fim, a Associação acredita que o aprofundamento da concorrência exercerá pressão para a redução da taxa de juros<sup>45</sup>.

41. G1 GLOBO. 2023. op cit.

42. AGÊNCIA BRASIL. 2023. op cit.

43. G1 GLOBO. 2023. op cit.

44. Para mais detalhes sobre portabilidade, ver: RAGAZZO, C., STELITANO, A., TOLENTINO, M. O guia completo sobre Portabilidade de Crédito: conceito, cenários e evolução. Instituto Propague. 2023. Disponível em: Portabilidade de Crédito: conceito, cenários e evolução (institutopropague.org).

45. G1 GLOBO. 2023. op cit.

46. G1 GLOBO. 2023. op cit.

Esse posicionamento está mais próximo da visão proposta por varejistas, que defendem que os altos juros cobrados no rotativo estão mais relacionados a questões estruturais do sistema financeiro e do mercado de crédito brasileiro, de modo que restrições ao parcelado sem juros não resolveriam o problema. Além disso, defendem a manutenção do crédito parcelado sem juros baseado na relevância dessa modalidade para o varejo e para o consumidor. O fim do parcelado sem juros implicaria custos adicionais pagos pelo consumidor, que precisaria reduzir seu consumo ou contar apenas com linhas tradicionais de crédito para financiar suas compras por meio de crédito pessoal, enquanto o varejista enfrentaria maiores dificuldades para vender e conseguir crédito. Segundo o Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo & Mercado de Consumo (Ibevar), os varejistas dependem dessa modalidade para sustentar as vendas, e alegam que o que tem

aumentado a inadimplência é a crescente oferta de cartões, os juros altos e a restrição orçamentária das famílias<sup>46</sup>, não a existência do parcelado sem juros.

Como dito anteriormente, o CMN determinou, em janeiro de 2024, que os juros cobrados no rotativo e nos parcelamentos do cartão não poderão exceder 100% do valor da dívida original. Pela regulamentação, o teto incluirá juros remuneratórios, juros de mora, multa moratória, tarifas e comissões incidentes à operação de crédito. Não foi estabelecido prazo para o crescimento da dívida, e o consequente atingimento do teto de 100%, e não houve mudanças no parcelado sem juros. Os bancos, por meio da FEBRABAN, afirmam que essa é uma solução temporária.

Diante desse debate, a grande questão que fica é: existe uma relação direta entre o parcelado sem juros e o rotativo do cartão de crédito?



### 3.1 O que o rotativo tem a ver com o parcelado sem juros?

Como visto na seção anterior, na visão dos bancos, o parcelado lojista é uma das causas para as altas taxas de juros em outros produtos de crédito, especialmente o rotativo. Nessa visão, os inadimplentes do rotativo financiam os adimplentes do parcelado sem juros em um esquema de **subsídio cruzado**, no qual o banco subsidia um de seus produtos (ou seja, reduz o preço) porque pode compensar aumentando o valor de outros<sup>47</sup>. Nesse caso, as altas taxas de juros do rotativo seriam uma compensação para a inadimplência observada na linha do parcelado sem juros.

Contudo, um ponto crucial para o debate é o fato de que **os emissores de cartão já são remunerados em múltiplas frentes e, portanto, não teriam a necessidade de compensar a inadimplência do parcelado sem juros diretamente com os juros do rotativo**, ou seja, associando riscos de uma modalidade aos juros cobrados em outra. Em 2022, por exemplo, o mercado de emissão de cartão de crédito movimentou cerca de R\$128,4 bi de receita, tendo como principais linhas: receita com a tarifa de intercâmbio (R\$ 34 bi, 27% do total), rotativo (R\$ 41,5 bi, 32%) e parcelamento com juros (R\$ 34,5 bi, 27%), o que inclui a reestruturação de dívidas após o rotativo. Esses valores podem ser observados na tabela abaixo:

47. Para mais detalhes sobre o modelo de subsídio cruzado, ver: RAGAZZO, C., TOLENTINO, M., CATALDO, B. 2023. op cit.

Figura 6: Receitas Emissoras Mercado de Cartões (R\$ bilhões)

	2018	2019	2020	2021	2022	YoY (2022 X 2021)
Net interest income	R\$ 37,6	R\$ 45,5	R\$ 45,5	R\$ 52,7	R\$ 80,3	52,3%
Rotativo	R\$ 19,8	R\$ 21,8	R\$ 23,9	R\$ 27,0	R\$ 41,5	54,1%
Parcelado com Juros	R\$ 16,7	R\$ 22,6	R\$ 21,1	R\$ 24,3	R\$ 34,5	42,1%
Ganhos com Floating	R\$ 1,0	R\$ 1,1	R\$ 0,5	R\$ 1,4	R\$ 4,2	193,8%
Anuidade dos Cartões	R\$ 11,6	R\$ 13,7	R\$ 13,7	R\$ 14,5	R\$ 14,1	-2,8%
Receita com Tarifa de Intercâmbio	R\$ 15,0	R\$ 17,0	R\$ 17,7	R\$ 25,6	R\$ 34,0	33,0%
<b>Total</b>	<b>R\$ 64,2</b>	<b>R\$ 76,2</b>	<b>R\$ 76,9</b>	<b>R\$ 92,8</b>	<b>R\$ 128,4</b>	<b>38,4%</b>

Fonte: JP Morgan e Banco Central

É fundamental reforçar que, como explicitado no capítulo 2, **os bancos são remunerados pelas transações parceladas sem juros diretamente por meio da TIC. Quanto maior o número de parcelas, maior é o ganho com a TIC.** Assim, ainda que os bancos argumentem que a inadimplência na linha do parcelado sem juros pode pressionar os juros do rotativo (assim como outras taxas bancárias, uma vez que os bancos podem optar por fazer compensações), é importante notar que já existe uma remuneração recebida por essas instituições em múltiplas frentes, de acordo com cada linha usada.

Por outro lado, olhando a estrutura do mercado de cartões no Brasil nos últimos anos, se observa uma forte expansão do cartão de crédito no país: já a partir de 2018, mas de forma mais acelerada a partir de 2021, na retomada econômica pós-pandemia de Covid-19. Essa expansão foi liderada por portadores de classes de renda mais baixa. Entre fevereiro de 2020 e junho de 2023, a carteira de cartão de crédito de portadores de até 1 salário-mínimo cresceu cerca de 57% a mais que a de portadores com renda média mensal superior a 5 salários-mínimos e 42% a mais que a de portadores de com renda média

mensal entre 3 e 5 salários-mínimos<sup>48</sup>. Esse aumento foi impulsionado pela atuação das instituições de pagamento e dos bancos digitais, o que permitiu maior acesso da população brasileira a esse instrumento de pagamento.<sup>49</sup>

Paralelamente, a inadimplência geral do setor aumentou, com resultados piores para as pessoas com menores rendas. Para quem ganha até 1 salário-mínimo, o patamar de inadimplência com cartão de crédito foi de cerca de 12% em junho de 2023 (1,7 pontos percentuais a mais em relação a fevereiro de 2020). Para as pessoas que ganham entre 1 e 2 salários-mínimos, esse percentual chegou a quase 15% em junho de 2023 (5 pontos percentuais a mais em relação a fevereiro de 2020)<sup>50</sup>. Ao longo desse período, a carteira de cartão de crédito rotativo cresceu cerca de 137% (entre dezembro de 2017 e dezembro de 2022), apresentando crescimento de 80% desde a pandemia. Enquanto isso, a proporção do parcelado sem juros no volume de compras realizadas com cartão de crédito mantém-se relativamente estável desde o final de 2017, na faixa de 45% a 50% do total, tendo apresentado, ainda, uma ligeira queda desde a pandemia da Covid-19.<sup>51</sup>

48. BANCO CENTRAL DO BRASIL. Sistema de Informações de Crédito. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/estabilidade-financiera/scr>

49. Apesar do aumento da competição e do número de cartões de crédito, ressalta-se que o mercado ainda é essencialmente dominado pelos grandes conglomerados bancários (BANCO CENTRAL DO BRASIL. 2022. op cit).

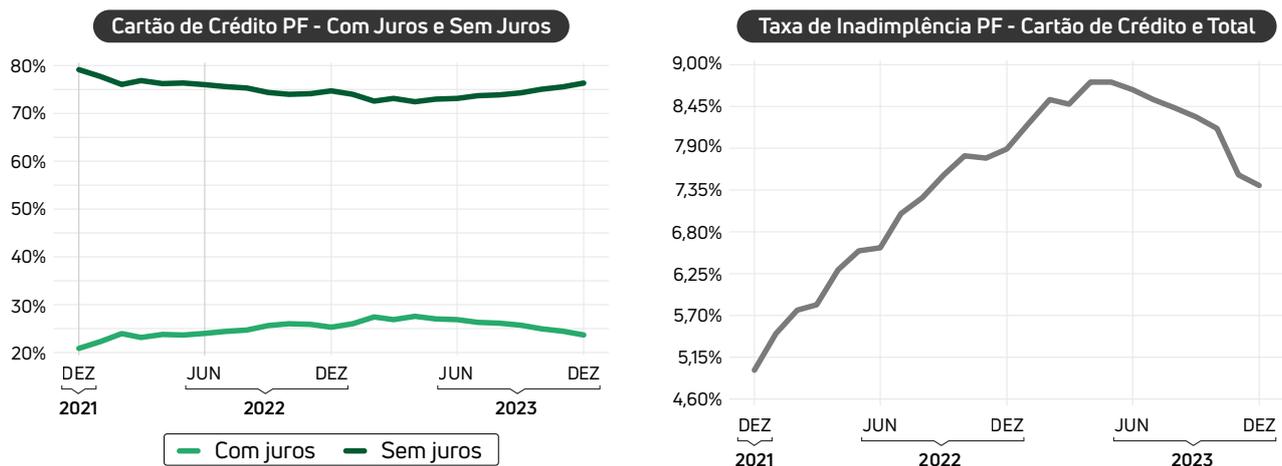
50 e 51. <https://www3.bcb.gov.br/ifdata/>



Esses dados iniciais já parecem dissociar a trajetória do parcelado sem juros (que se manteve relativamente constante) da trajetória do rotativo (crescimento de 137%) e da inadimplência (que chegou a apresentar crescimento de 5 pontos percentuais em pouco mais de três anos para as faixas mais baixas de renda). Outra forma de observar a disso-

ciação entre as modalidades é comparando a evolução da proporção de carteira de cartão crédito para pessoas físicas que incide juros (rotativo e parcelado com juros<sup>52</sup>) e que não incide juros (à vista e parcelado sem juros) com a evolução da taxa de inadimplência total do cartão de crédito. A figura a seguir explicita essa evolução:

**Figura 7: Cartão de crédito por incidência de juros e evolução da taxa de inadimplência**



'Com Juros' = rotativo e parcelado com juros. 'Sem Juros' = à vista e parcelado sem juros.

**Fonte:** Elaboração própria com base em dados do BCB

Pela **Figura 7**, é possível notar como a proporção da carteira sem juros (que inclui pagamentos à vista, além do parcelado sem juros) vinha em trajetória de queda até o primeiro semestre de 2023, quando, então, passou a apresentar aumento. Já a taxa de inadimplência total do cartão de crédito para pessoas físicas apresenta trajetória oposta, com ponto de inflexão também no primeiro semestre de 2023, sugerindo que um maior uso das modalidades sem juros não estaria diretamente relacionado ao aumento da inadimplência, pois o uso de cartão à vista e parcelado sem juros cresceu no segundo semestre de 2023, justamente quando caiu a inadimplência.

Além disso, os dados do Banco Central do Brasil também sugerem que os emissores que apresentam maior inadimplência não são aqueles que possuem uma maior proporção da carteira de cartão de crédito em compras parceladas (ou seja, uma carteira com vencimento acima de 30 dias). De fato, a correlação entre a proporção de parcelamento na carteira dos

emissores e taxa de inadimplência é negativa: aproximadamente  $-0,71$ <sup>53</sup>. Dados do Instituto Locomotiva também reforçam essa estatística: a inadimplência chega a 50% entre aqueles que parcelaram com juros, caindo para 33% entre os que parcelaram a compra sem juros.<sup>54</sup>

Os dados apresentados até aqui reforçam a dissociação das modalidades rotativo e parcelado sem juros: primeiramente, mostrou-se que os emissores de cartões são remunerados em diversas frentes o que não justificaria a relação do parcelado sem juros com o rotativo como um subsídio cruzado; **e não parece se observar uma relação direta entre o parcelado sem juros e a inadimplência**. Assim, outras questões estruturais poderiam contribuir de forma mais assertiva para a solução da questão dos altos juros do rotativo de forma mais eficiente, como o *Open Finance* e a portabilidade de crédito, além de iniciativas de educação financeira para ajudar a população a compreender melhor sua relação com o uso do cartão de crédito.

52. Em geral oriundo de renegociações de dívidas de cartão de crédito, com pagamentos de parcelas com juros previstos.

53. LUCINDA, C. Parecer técnico econômico. 2023.

54. AGÊNCIA BRASIL. Teto do rotativo reduz endividamento, mas juros continuam altos. 2024. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2024-01/teto-do-rotativo-reduz-endividamento-mas-juros-continuam-altos>.

### 3.1 O que o rotativo tem a ver com o parcelado sem juros?

Os dados já apresentados corroboram o fato de que a proposta dos bancos para solucionar a questão das altas taxas de juros do rotativo - a de limitar ou extinguir o parcelado sem juros -, pode punir a maioria dos varejistas e consumidores por um problema (não) relacionado a uma pequena parcela de usuários da modalidade (os inadimplentes). Visões alternativas consideram que a raiz do problema em debate são questões estruturais, como baixa capacidade de pagamento das famílias (relacionado ao cenário macroeconômico de forma mais ampla, como o desemprego e as disparidades de renda no país) e educação financeira incipiente. Afinal, **o real problema é constituído por altas taxas de juros do crédito rotativo e não na existência do parcelado sem juros.**



O Relatório de Economia Bancária (REB) do BCB de 2022<sup>55</sup> estuda as características do sistema bancário brasileiro a partir de dados mensais (jan/13-dez/19) do Sistema de Informações de Crédito (SCR) e do Relatório Anual de Informações Sociais (Rais). O estudo tem como foco duas modalidades de empréstimos que, juntas, somam cerca de 50% dos empréstimos com recursos livres para pessoas físicas: o crédito pessoal não consignado (também conhecido como crédito pessoal) e o crédito pessoal consignado (o chamado crédito consignado)<sup>56</sup>.

A avaliação da taxa de juros dos empréstimos por faixas de renda evidencia que a taxa de juros paga nas duas modalidades é maior e mais dispersa para aqueles com renda mais baixa. Mesmo depois da introdução de variáveis de controle dos empréstimos (por exemplo, prazo e valor), variáveis que informam atributos individuais dos consumidores (como idade, gênero, raça, ocupação e educação financeira) e variáveis de probabilidade de inadimplência, **os indivíduos de baixa renda ainda pagam juros mais elevados em relação aos indivíduos de alta renda.** Em outras palavras, as taxas de juros de ambas as modalidades não estão relacionadas apenas às características individuais<sup>57</sup>.

Essa desigualdade de acesso ao crédito também pode ser observada a partir do volume de recursos destinado a cada faixa de renda. **O saldo de crédito acumulado pelos 10% da população de renda alta foi de aproximadamente R\$1 trilhão, o que equivale a cerca de quatro vezes a carteira da faixa de menor renda.** Por fim, assim como o volume de recursos, o uso das modalidades de crédito varia entre as faixas de renda. Em termos de quantidade de clientes, existe maior participação da população de baixa renda nas modalidades de cartão de crédito e de empréstimo com consignação em folha. Em contrapartida, a participação nas modalidades de crédito habitacional, veículos, rural e agroindustrial se destaca na faixa de alta renda<sup>58</sup>. Portanto, esses dados podem ser um indicativo da importância do parcelado sem juros como ferramenta de inclusão financeira.

55. BANCO CENTRAL DO BRASIL. 2022. op cit.

56. O crédito pessoal está disponível para todos os indivíduos, enquanto o crédito consignado é uma modalidade em que o pagamento é descontado diretamente da folha de salário ou benefício previdenciário do contratante.

57. BANCO CENTRAL DO BRASIL. 2022. op cit.

58. BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Cidadania Financeira. 2021. Disponível em: Relatório de Cidadania Financeira, 2021.

É necessário, portanto, pensar soluções não só para os altos juros, mas também para a evidente desigualdade nesse mercado. O REB de 2022<sup>59</sup> mostra efeitos de bem-estar relevantes, principalmente para as famílias mais pobres, para iniciativas que efetivamente reduzam o custo do empréstimo pessoal no país. Nesse sentido, o endividamento, por si só, não é um problema, na medida em que representa a outra face do crédito, indispensável ao fomento das economias modernas. Esse mecanismo permite incluir pessoas de baixa renda na sociedade de consumo.

O endividamento se torna um problema quando ocorre inadimplência, e ele vira superendividamento. O principal efeito deletério do superendividamento das famílias é a dificuldade de subsistência e manutenção da qualidade de vida do indivíduo e de sua família, o que gera exclusão social, angústia existencial, distúrbios e doenças psicossomáticas. Nesse contexto, dois grupos de medidas podem ajudar a mitigar esse problema: a prevenção, que inclui ações de educação financeira, aconselhamento de dívida e informação clara sobre as consequências da tomada de crédito; e regulação e tratamento do superendividamento<sup>60</sup>.

Para reduzir as taxas de juros e desigualdades, portanto, é necessária a adoção de medidas estruturais para melhorar o cenário geral do mercado como:

- 1 promover maior competição na oferta de crédito;
- 2 garantir acesso à portabilidade de crédito, para que o portador possa avaliar e comparar as diferentes condições oferecidas pelos emissores;
- 3 implementar o *Open Finance* para reduzir a assimetria informacional entre instituições ofertantes;
- 4 ampliar a segurança jurídica na concessão de crédito;
- 5 criar iniciativas de educação financeira para que os clientes possam tomar melhores decisões para evitar o sobreendividamento.



Dessa forma, **limitar o parcelado sem juros pode não só não ser eficaz para resolver os juros altos do rotativo, já que não é uma medida ampla para lidar com questões estruturais do mercado, como pode diminuir a competição no mercado financeiro e de pagamentos, ampliando a concentração bancária e elevando tarifas cobradas para aceitação de cartões e as taxas de juros pagas pelos consumidores, reduzindo, consequentemente, as vendas dos lojistas e a dinâmica de consumo da economia como um todo.** Alternativas estruturais, que reformulam o mercado bancário, como o **Open Finance e a portabilidade de crédito**, parecem ser opções mais eficazes e sustentáveis para lidar com a questão dos altos juros e do endividamento. Além disso, iniciativas de **educação financeira** também se fazem essenciais para que o consumidor saiba lidar de forma mais saudável com suas finanças, evitando a inadimplência. Por fim, não se pode ignorar a importância do **cenário macroeconômico**, pois a obtenção de rendas adequadas para suprir as necessidades dos cidadãos é fator-chave para manutenção do consumo e para que as pessoas lidem com suas dívidas.

## 4 Propague Análises

Ao longo deste *White Paper*, fica clara a importância do parcelado sem juros para a economia brasileira, por ser um dos pilares do poder de compra das famílias e, conseqüentemente, do volume de vendas dos comerciantes. Isso porque o instrumento funciona como alavanca para as vendas do varejo por meio da oferta de condições de crédito mais simples e menos onerosas para os consumidores. A atual conjuntura reforça esse argumento ao colocar o parcelado sem juros no centro das discussões de políticas públicas de combate ao alto endividamento das famílias brasileiras.

Além disso, o estudo evidenciou a dissociação entre o rotativo e o parcelado sem juros.

Por um lado, mostrou-se que os bancos já são remunerados pelos riscos envolvidos no parcelado sem juros. Por outro lado, limitar o parcelado sem juros pode diminuir a competição no mercado financeiro e de pagamentos, ampliando a concentração bancária e elevando tarifas cobradas para aceitação de cartões e as taxas de juros pagas pelos consumidores. Entende-se que os altos juros cobrados no rotativo devem ser, preferencialmente, combatidos por medidas estruturais, como expansão do *Open Finance*, portabilidade de crédito e educação financeira, pois uma restrição do parcelamento sem juros traria mais impactos negativos para a economia do que ganhos no preço do rotativo.



## AUTORES

### **Carlos Ragazzo**

Professor da FGV-Rio, Presidente do Conselho do Instituto Propague e Ex-Superintendente Geral do CADE

### **Marina Bastos**

Assistente de pesquisa do Instituto Propague e mestranda em economia (UFRJ)

### **Morgana Tolentino**

Pesquisadora do Instituto Propague e doutoranda em Economia (UFRJ)

## DIAGRAMAÇÃO

### **Gabriel Madeira**

Mais informações: [contato@institutopropague.org](mailto:contato@institutopropague.org)