

Administradoras disputam o mercado

Enviar pelo correio propostas de cartão de crédito e oferecer limites de crédito de até 100% da renda são alguns das formas que as administradoras de cartão têm encontrado para aumentar sua base de clientes. E tanta insistência não é à toa. As administradoras ganham um bocado de dinheiro. Existem hoje no país oito milhões de cartões de crédito, sendo que metade desse volume está nas mãos do sistema Credicard/Mastercard. Cada vez mais, a administradora Visa, também de origem americana, vem disputando espaço nesse mercado.

Como não são empresas de capital aberto, essas empresas costumam manter várias informações guardadas a sete chaves. O nível de inadimplência em cada empresa é um exemplo de dado que as administradoras se recusam a fornecer. Mas a rentabilidade é alta. No mercado, algumas fontes garantem que só o Credicard teria lucrado US\$ 70 milhões no ano passado.

Murilo Brasil, gerente do Cartão Nacional, diz que o comportamento do usuário do cartão mudou nos últimos anos. E explica:

— No passado, dava status puxar uma carteira e exibir cinco ou mais cartões de crédito. Agora, o cliente é mais utilitarista e usa no máximo dois cartões para planejar os vencimentos das suas contas. É assim até nos EUA, já que o número de cartões caiu de seis a oito por cliente para três a quatro atualmente — afirma.

Um dos fatores que explica essa redução é o fato de as taxas de administração dos cartões (as anuidades) estarem bastante altas.

As administradoras enriquecem com boa razão. Não são poucas as suas fontes de receita. Além das anuidades dos usuários de cartão, muitas dessas administradoras vendem o cadastro de seus clientes a outras empresas de diferentes ramos. Cada nome e endereço do usuário do cartão é vendido a US\$ 0,40 a outras empresas interessadas em vender os mais variados produtos à classe média: assinaturas de revistas, aparelhos de ginástica, livros, fitas de vídeo, entre outros.

Outra importante fonte de receita para as administradoras são os juros cobrados na antecipação do faturamento às lojas. Quando o comerciante efetua uma venda de Cr\$ 100 no cartão, recebe apenas Cr\$ 97, em 30 dias. Os 3% são de taxa de administração pagas à empresa do cartão. Só que, se quiser antecipar o faturamento, a loja paga juros em torno de 30% ao mês à administradora. Assim, o lojista, em lugar dos Cr\$ 100, acaba recebendo menos de Cr\$ 70 pelo que vendeu.