

# Finanças

## Meio de pagamento Restaurantes tradicionais de São Paulo, como Sujinho e Massimo, resistem ao plástico

# O comércio que não se rende ao cartão

Adriana Cotias  
De São Paulo

"Srs. clientes, não aceitamos nenhum tipo de cartão de crédito, nem de débito. Motivo: altas taxas cobradas pelas administradoras, que, no caso de aceitarmos, teremos de repassar no nosso cardápio, prejudicando nossos clientes. Não achamos justo. Estamos negociando. Pedimos sua compreensão. A gerência."

epAssim, com esse texto em letras garrafais na primeira e na última páginas do cardápio, são recepcionados os comensais do tradicional restaurante Sujinho, com quatro unidades na região central de São Paulo. Ali, a terceira geração da família portuguesa dos Afonso comanda um espaço disputado por amantes da bisteca bovina e de outros cortes especiais de carne. Com a casa sempre cheia, os portugueses nunca se renderam aos apelos dos meios eletrônicos de pagamentos. A clientela, em geral, já sabe da restrição e a encara com naturalidade.

Na quarta-feira que antecedeu o Natal, um grupo de amigas se reuniu para uma confraternização. As que chegavam primeiro acionavam seus celulares e avisavam as demais que a conta teria de ser paga em cheque ou dinheiro.

O caso do Sujinho é emblemático de que apesar de a abertura do mercado de cartões ter trazido melhores condições de preços para segmentos do comércio e de serviços negociarem com as credenciadoras em 2010, ainda há um varejo resistente aos plásticos. Os donos não gostam de falar a respeito. A conta com almoço, suco e sobremesa, que custou R\$ 66,11 por pessoa, foi paga em dinheiro.

Mas restaurantes mais caros, como as casas da família Aleixo, no Rio de Janeiro, ou o Massimo, em São Paulo, nos Jardins, com preço médio de R\$ 150,00, também não aceitam cartões. Massimo Ferrari, que deu nome ao restaurante inaugurado em meados da década de 70, já não está mais no endereço da Alameda Santos. Há pouco mais de três anos, deixou-o aos cuidados do irmão mais velho, Venanzio, após uma série de desentendimentos. Abriu então na Vila Olímpia a rotisseria Felice e Maria e, lá, bandeiras como Visa, MasterCard e American Express são bem vindas.



O "chef" Massimo Ferrari, que aderiu aos cartões em seu restaurante Felice e Maria, diz que o irmão, Venanzio, nunca aceitou os plásticos no tradicional Massimo por "pura teimosia"

"Antes mesmo da inauguração, as máquinas já estavam instaladas", diz. "Eu nunca tive problemas com cartões, é um instrumento com o qual o consumidor já se habituou a pagar as suas compras. No Massimo, nunca aceitamos porque era meu irmão que não queria, por pura teimosia." No balcão do caixa do seu restaurante, ainda há três POS (point of sale, na sigla em inglês), da Cielo, da Redecard e da American Express. Ferrari ainda não renegociou taxas nem decidiu se vai ficar com os serviços de uma única credenciadora. "Vou esperar as festas passarem e ver qual é a orientação do contador."

Pesquisa do Datafolha, encomendada pela Abecs, a associação que reúne as empresas do se-

tor de cartões, mostra os ramos em que o dinheiro ou o cheque ainda prevalecem: jornais, revistas e livros (89% das vendas são pagas com meios não eletrônicos); educação (87%), compra ou locação de veículos (78%), lazer, incluindo cinema, teatro e shows (77%), serviços médicos, clínicas (75%) e restaurantes, bares e lanchonetes (63%).

### Pesquisa aponta que no segmento de jornais, livros e revistas, 89% dos pagamentos são feitos em dinheiro

São barreiras que, aos poucos, vão sendo quebradas, diz o presi-

dente da Abecs, Paulo Caffarelli. "No cheque pré-datado, o risco é 100% do lojista. No cartão, ele paga a taxa e tem a certeza do pagamento." Para o executivo, também vice-presidente de varejo e novos negócios do Banco do Brasil (BB), com mais consumidores com cartões em mãos nos próximos anos, haverá pressão cada vez maior para o comércio aceitar a forma eletrônica de pagamento. É por essa razão que a entidade estima que em 2015 os cartões serão responsáveis por 25% do consumo privado, taxa que deve fechar 2010 em 13,9%.

Das seis lojas da Portogallo, do ramo de varejo têxtil em São Paulo, só uma delas, a da Vila Mariana, recebe as compras do consumidor com cartões. "As taxas são muito altas e os contratos que as empresas propõem para os lojistas vêm com um custo tal, que é depois elevado unilateralmente, sem consulta prévia", diz o sócio André Ouchana. "Quando você tenta reclamar é atendido por uma gravação." O comerciante reconhece, porém, que os cartões fazem falta no dia a dia, o cliente costuma bater o pé e, eventualmente, a rede até perde vendas.

Em lugar do parcelado sem ju-

ros no cartão, as compras são financiadas no cheque pré-datado. Aqueles que voltam sem fundos, diz, estão dentro do que considera tolerável. "É um risco normal, em qualquer atividade."

A Belpark, nome fantasia de dois lava-rápidos na Zona Oeste de São Paulo, não tem problemas com cheques sem fundos, dado o baixo valor do serviço e também pela fidelidade da clientela, que reside na vizinha. Mas se prepara para, em 2011, começar a receber os cartões. "Vamos ganhar um novo sócio", brinca Marco Aurélio Minharo Gambim, um dos proprietários, referindo-se aos custos que vão ser adicionados à operação. "No crédito serão 3,5% por transação e no débito, 3%. Vamos ter que aumentar o valor da lavagem."

### Mesmo com abertura do mercado, lojistas ainda apontam taxas muito elevadas como obstáculo ao uso

No ramo de beleza e estética, o salão Krika, em Perdizes, é outro estabelecimento que, no orçamento de 2011, vai incorporar

novos custos. A gerente Maria Cristina Amorim conta que, neste ano, foi muito assediada pelos bancos e que viu nas mudanças recentes no mercado uma janela para aderir aos meios eletrônicos. Fechou com a Redecard um contrato em que terá três meses de isenção de taxa de POS e depois passa a pagar R\$ 49,00 por mês. "Antes, o aluguel saía a R\$ 80,00 e era preciso ter uma máquina para cada bandeira." No crédito, a taxa descontada será de 3,5% por transação e no débito, de 2,5%. "Espero assim melhorar o fluxo de clientes."

Embora exista um varejo bem tradicional que ainda não se rendeu aos cartões, não é de hoje que as credenciadoras tentam avançar por novos segmentos. A Redecard, por exemplo, conseguiu chegar às revendedoras de cosméticos da Avon, colocando no celular as funções de um POS, com custos mais baixos do que a maquininha convencional. A Cielo recentemente lançou um aplicativo para Ipad e smartphones da Apple em que os aparelhos de última geração também fazem as vezes de um POS. O intuito é estimular o uso por médicos, dentistas e advogados.



## Valor análise setorial

Levantamentos setoriais completos, de uma forma que só o Valor Econômico sabe fazer.



10% de desconto para assinantes Valor Econômico.

ACESSE E ADQUIRA SEU ESTUDO.

<http://setorial.valor.com.br>

## Agenda

### Tecnologia

O Licensing Executives Society International (LES) Brasil promoverá o Congresso Anual LES Brasil, que nessa edição debaterá a proteção, avaliação, securitização e comercialização de tecnologia. No evento, haverá palestras e workshops sobre os temas: Avaliação e administração de bens imateriais; Negócios com intangíveis no esporte e em tecnologias limpas; Leilões de patentes e inovações; e Negócios com tecnologias de óleo e gás no Brasil. As palestras serão ministradas por especialistas do Brasil e do exterior.

Data: 27 e 28 de janeiro  
Local: JW Marriott Hotel, no Rio de Janeiro  
Informações: [www.regencyventos.com.br](http://www.regencyventos.com.br)

### Lavagem de dinheiro

A Associação Brasileira de Bancos (ABBC) oferece o curso virtual de Formação em Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro (LD) e ao Financiamento do Terrorismo (FT). O objetivo é formar profissionais aptos a atender às exigências de atua-

ção no Sistema Financeiro Nacional (SFN). Além disso, capacitar os funcionários e colaboradores das instituições financeiras de forma a permitir que entendam desde o surgimento do esforço internacional de combate à LD/FT até o papel que cada pessoa e cada instituição devem desempenhar dentro do Sistema Brasileiro de Combate à LD/FT.

Data: Ano todo  
Local: por meio da internet  
Informações: [sabbc@abbc.org.br](mailto:sabbc@abbc.org.br)

### Indicadores

Hoje:  
■ FGV divulga o IPC-S de dezembro  
■ Banco Central solta a pesquisa Focus  
■ Ministério do Desenvolvimento divulga a balança comercial de dezembro  
■ Nos EUA, saem os gastos com construção  
Terça-feira  
■ EUA informam as encomendas da indústria em novembro  
■ Sai a ata da reunião do Fed  
■ EUA divulgam venda de veículos em dezembro

Quarta-feira  
■ Fipe divulga o IPC de dezembro  
■ IBGE informa a produção industrial em novembro  
■ BC divulga o fluxo cambial semanal  
■ Nos EUA, saem os estoques de petróleo e derivados  
Quinta-feira  
■ FGV informa o IGP-DI de dezembro  
■ Região do euro informa a confiança do consumidor e vendas no varejo  
■ Anfavea divulga os indicadores da indústria automobilística  
■ Nos EUA, saem os novos pedidos de seguro-desemprego  
Sexta-feira  
■ Sai o PIB do terceiro trimestre da região do euro  
■ IBGE divulga o IPCA  
■ IBGE informa o INPC  
■ Alemanha informa a produção industrial  
■ Sai desemprego nos EUA  
■ Ben Bernanke faz discurso público  
Fontes: Icap, Gradual, Máxima; Banco Central, FGV, Fipe, IBGE

E-mail [agenda@valor.com.br](mailto:agenda@valor.com.br)