

PROJETO DE LEI Nº , DE 2019

(Do Sr. Luís Miranda)

Altera a Lei nº 12.865, de 9 de outubro de 2013 para limitar em dois dias úteis o prazo para que o estabelecimento comercial ou prestador de serviço receba os valores da venda com cartão de crédito.

O CONGRESSO NACIONAL decreta:

Art. 1º Insira-se o seguinte art. 7º-A na Lei nº 12.865, de 9 de outubro de 2013:

“Art. 7º-A O instituidor de arranjos de pagamento e a instituição de pagamento deverão transferir para o estabelecimento comercial ou para o prestador de serviços o valor da venda com cartões de crédito em até dois dias úteis após a venda, com os descontos devidos, nos termos do regulamento.”

Art. 2º Esta Lei entra em vigor um ano após a sua publicação.

JUSTIFICAÇÃO

Ao final de 2016, o Poder Executivo, por meio do Conselho Monetário Nacional – CMN, discutiu intensamente a possibilidade de se impor uma redução no prazo de pagamento das empresas de cartão de crédito aos lojistas/varejistas de todo o Brasil.

Apresento este Projeto de Lei (PL) com o objetivo de corrigir uma anomalia existente no mercado de cartões de crédito no Brasil. Aqui, o lojista e o prestador de serviço têm de esperar trinta dias para receber o valor correspondente à venda realizada por meio de cartão de crédito. Na linguagem de mercado, os recursos são

transferidos em 30 dias. Em todos os países, o estabelecimento comercial recebe o valor de suas vendas em um dia ou, no máximo, dois dias.

O lógico seria que também tivéssemos esse prazo de um ou dois dias para pagamento ao lojista. O motivo é simples. O consumidor demora, em média, em torno de 25 dias entre a compra do bem e o pagamento da fatura. Ou seja, é como se ele recebesse um empréstimo sem juros, pelo prazo de 25 dias. E quem financia esse empréstimo?

No Brasil, é o lojista, o que não faz o menor sentido. Afinal, se o consumidor paga sua fatura em 25 dias e o banco transfere os recursos para o lojista em 30 dias, o lojista está financiando não somente o consumidor, por 25 dias, como também o banco, por 5 dias, computando-se, claro, os 2 dias que as credenciadoras têm para repasse dos recursos.

O correto seria lojista e prestador de serviços se ocuparem de sua atividade fim, que é vender. Empréstimos deveriam ser fornecidos por bancos, que, supostamente, têm vantagens comparativas nessa atividade.

O que ocorre, na prática, é que os estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços, para fazer capital de giro, acabam tendo de ir ao mercado para antecipar os recebíveis com cartão de crédito, aumentando seus custos financeiros.

Como dizia o famoso economista e Prêmio Nobel Milton Friedman, não existe almoço grátis. Esses 25 dias de empréstimos aparentemente sem juros, que os consumidores recebem, acabam se refletindo em custos mais altos para o comerciante que, inevitavelmente, são repassados para os preços.

Se, no mérito, não temos dúvida de que o pagamento ao lojista deve ser feito em 2 dias, de acordo com as melhores práticas internacionais, reconhecemos que temos de ser cautelosos na forma de implementar a medida.

Em primeiro lugar, o mercado de cartão de crédito é complexo, com vários participantes como emissores, credenciadores (ou adquirentes) e instituidores do arranjo de pagamentos (popularmente conhecidos como “bandeira”), além dos consumidores e lojistas. Nesse modelo, o emissor (que é quem recebe o pagamento da fatura) transfere recursos para o adquirente que, por sua vez, transfere os valores para os lojistas.

Como há mais de um agente envolvido, entendemos que é o regulamento que deve estipular como serão as transações entre o momento da compra e 2 dias,

quando o lojista deverá receber o valor da venda. Por exemplo, o emissor pode transferir os recursos para o adquirente em 1 dia, e o adquirente transferi-los para o lojista em 2 dias. Pode ser também que as duas transferências se deem em 2 dias. Alternativamente, o adquirente pode pagar o lojista em 2 dias, mas receber do emissor somente em, digamos, 28 dias. Esse fluxo dependerá da tecnologia, da disponibilidade de recursos, da regulação prudencial e de vários outros fatores que podem variar ao longo do tempo, e compete ao órgão regulador analisar qual é o melhor formato. Dessa forma, as especificidades de como será feito o pagamento devem ser objeto de regulamentação infralegal.

Também entendemos que o modelo atual, de pagamento ao lojista em 30 dias, gerou todo um sistema de controle, uma infraestrutura de informática e precificação por parte de adquirentes e emissores que não podem ser alterados com rapidez. Para que possa haver uma transição suave e segura de um modelo para outro, estamos propondo que a nova lei entre em vigor somente um ano após sua publicação.

A adoção de medida como essa representaria grande alívio aos comerciantes de todo o país, que acabam tendo que se financiar às altíssimas taxas praticadas no sistema financeiro brasileiro. Estamos entre os 3 países com o maior spread bancário do planeta, o que acaba por sufocar nossas empresas, notadamente as de menor porte.

O governo anterior, a despeito de ter estudado e debatido a medida, acabou optando por não implementá-la.

Pelo exposto, contamos com apoio dos nobres pares na aprovação do presente projeto de lei que é da mais alta relevância para o Brasil..

Sala das Sessões, em de Fevereiro de 2019

Deputado LUÍS MIRANDA
DEM/DF