

Ferres & Associados
Consultoria Econômica

Padrões Concorrenciais em Credenciamento

Pontos para Discussão do Modelo Brasileiro

3 de Maio de 2011

Cenário Atual

Desafio atual dos credenciadores centra-se:

- Fim da relação única adquirente-bandeira
- Competição em cenário de baixa diferenciação
- Entrantes de nicho e novas tecnologias

1 Desafios

Multi-adquirência

Multi-adquirência alterou *modus operandi* da indústria

- Pré-Regulação, coincidência de objetivos entre bandeira e credenciador (Visa-Visanet e Mastercard-Redecard) levava a uma definição tênue do que eram funções da Bandeira e do Credenciador no mercado
 - Publicidade e ações promocionais se confundiam
 - Principal diferenciação entre as credenciadoras era importância da sua bandeira
 - Desenvolvimento e qualidade do serviço de credenciamento se confundiam
 - Consumidor associava serviço de captura com qualidade da bandeira

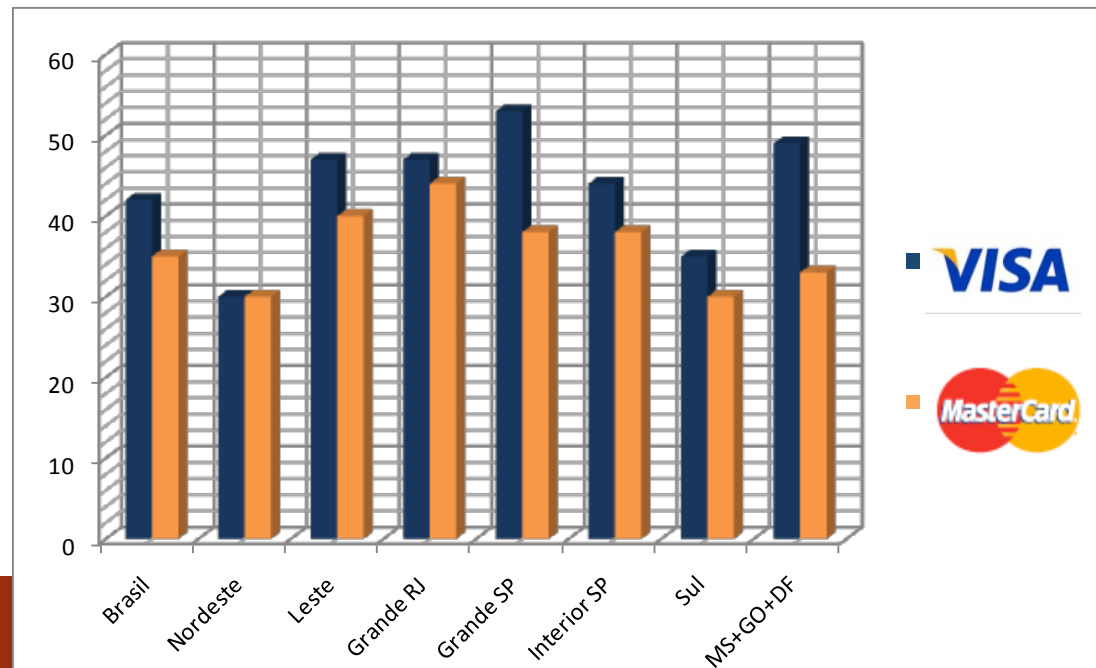
1 Desafios

Multi-adquirência

Multi-adquirência alterou *modus operandi* da indústria

- Modelo de credenciamento também era distinto
 - Credenciamento levava em conta retorno do PDV credenciado, mas sobretudo, impacto que este produzia para impulsionar aceitação e cobertura (eg. Visa)

Penetração dos cartões Visa e Mastercard – set/2008



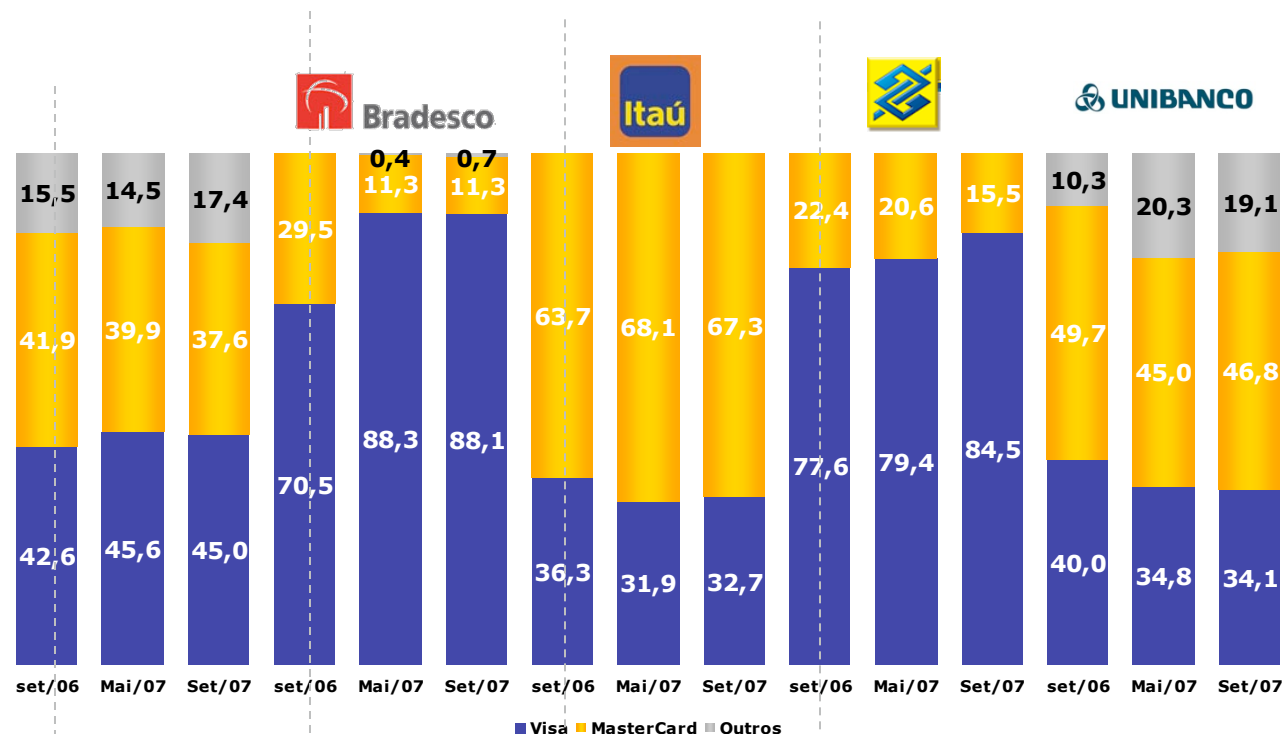
1 Desafios

Multi-adquirência

Multi-adquirência alterou *modus operandi* da indústria

- Forte concorrência para atrair emissores era foco de concorrência entre credenciadoras

Share Visa e Mastercard
Cartão de Crédito
por banco



Fonte: Nielsen Homescan
Extraído de Ferrés (2009)

1 Desafios

Diferenciação

Pressão de
preços

Fim das economias de densidade

- Baixa diferenciação entre as propostas comerciais dos diferentes credenciadores
 - Tentativa de ofertar **novas bandeiras**
 - Redecard – número; Cielo – bandeiras Grupo
 - **Diferenciação de serviços**
 - *Mobile Payment* (iniciativa Cielo)
 - Programas de fidelidade (Dotz) e recompensa (Redecard)

Dispersão de
preços

Impacto sobre preço diferenciado

- Tendência a aumento da dispersão de preços é evidência saudável de competição
 - Fim dos efeitos de rede na decisão de credenciamento contraposta a aumento potencial da densidade de uso do equipamento

Dispersão de Preços – Brasil

Bandeira	Δm_{Smax}	Δm_{Pmax}
Visa	70%	163%
MasterCard	59%	128%
American Express	74%	110%
Diners Club	65%	110%
Hipercard	1353%	4085%

Dinâmica afeta resultados distintamente

- Redecard tem maior participação em clientes maior porte
 - Concentração geográfica no Sul-Sudeste
 - Modelo de negócios adotado
- Conseqüentemente, foi mais afetada no curto prazo que Cielo
 - Mas isso nada me diz sobre competitividade no longo prazo
 - Empresa bem posicionada em diversos aspectos

1 Desafios

Entrantes

Credenciadores entrantes em nichos de negócios

- GetNet
 - Global Payments
 - Elavon/Credicard
 - Banrisul
- Empresas buscam formas de contornar dois aspectos:
 - Custo de vendas/credenciamento
 - Alguma vantagem competitiva face às incumbentes: difícil fugir da *commoditização*

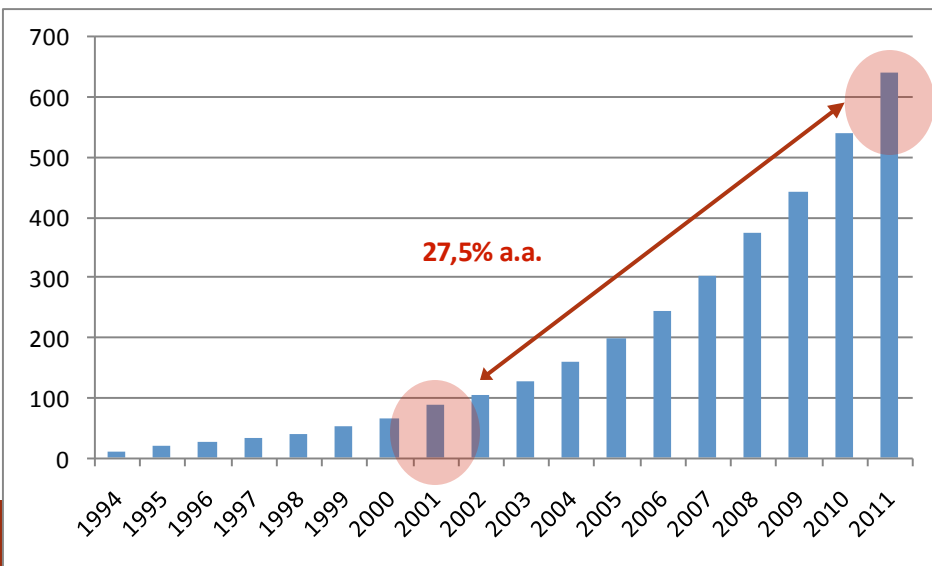
1 Desafios

Entrantes

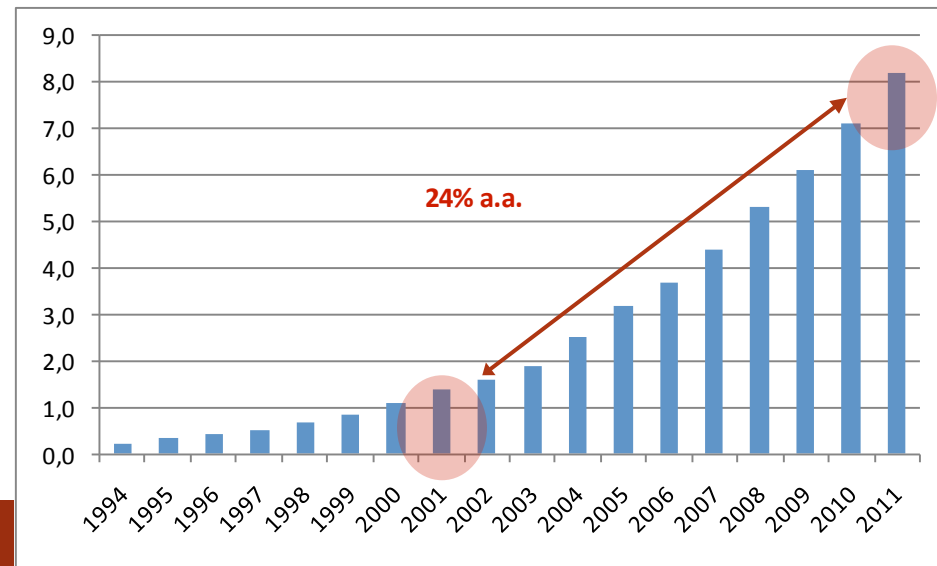
Dimensão dos nichos

- Crescimento esperado de 2011 equivale ao total do mercado do ano 2001
 - **O que eram nichos, tornaram-se mercados importantes**

Crescimento mercado – R\$ bi nominal



Crescimento mercado – bi de transações



Dimensão dos nichos

- Mercado Brasileiro será cerca de 15% do americano em 2015

Comparação Brasil – EUA 2005 e 2015

	Valor (US\$ bi)		Transações (bi)	
	2005	2015	2005	2015
Débito				
EUA	870.6	2760.6	22.3	67
Brasil	22.8	209	1.2	9
dif. (x)	38.2	13.2	18.6	7.4
Crédito				
EUA	1769	3034.4	29.5	30.1
Brasil	47.4	472	1.3	6
dif. (x)	37.3	6.4	22.7	5.0

Fonte: ABECS e Nilson Report

1 Desafios

Entrantes

Impacto dos entrantes

- Pressões de preço e redução de *soft rivalry*
- Maior diversidade de soluções tecnológicas
- Maior diversidade de parcerias
 - Empresas de transações financeiras e não financeiras
 - Mais serviços aos lojistas a partir da mesma infraestrutura

Análise Internacional

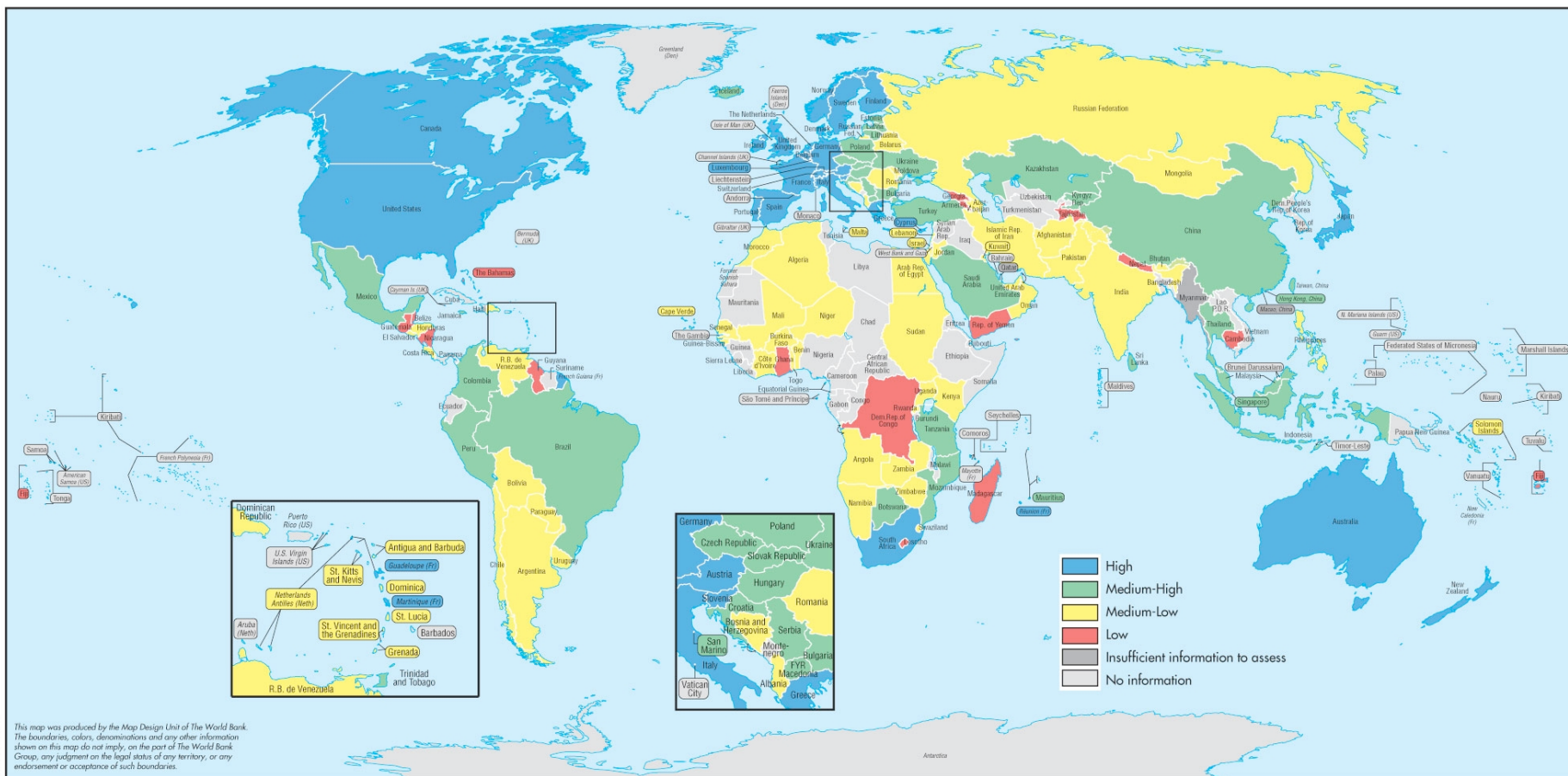
Novo modelo brasileiro de cartões no caminho certo:

- Acesso crescente
- Uso crescente
- Aproveitamento de economias de escala e escopo
- Maior interoperabilidade
- Competição acirrada
- *Up grade* na avaliação internacional esperado...

2 Comparação

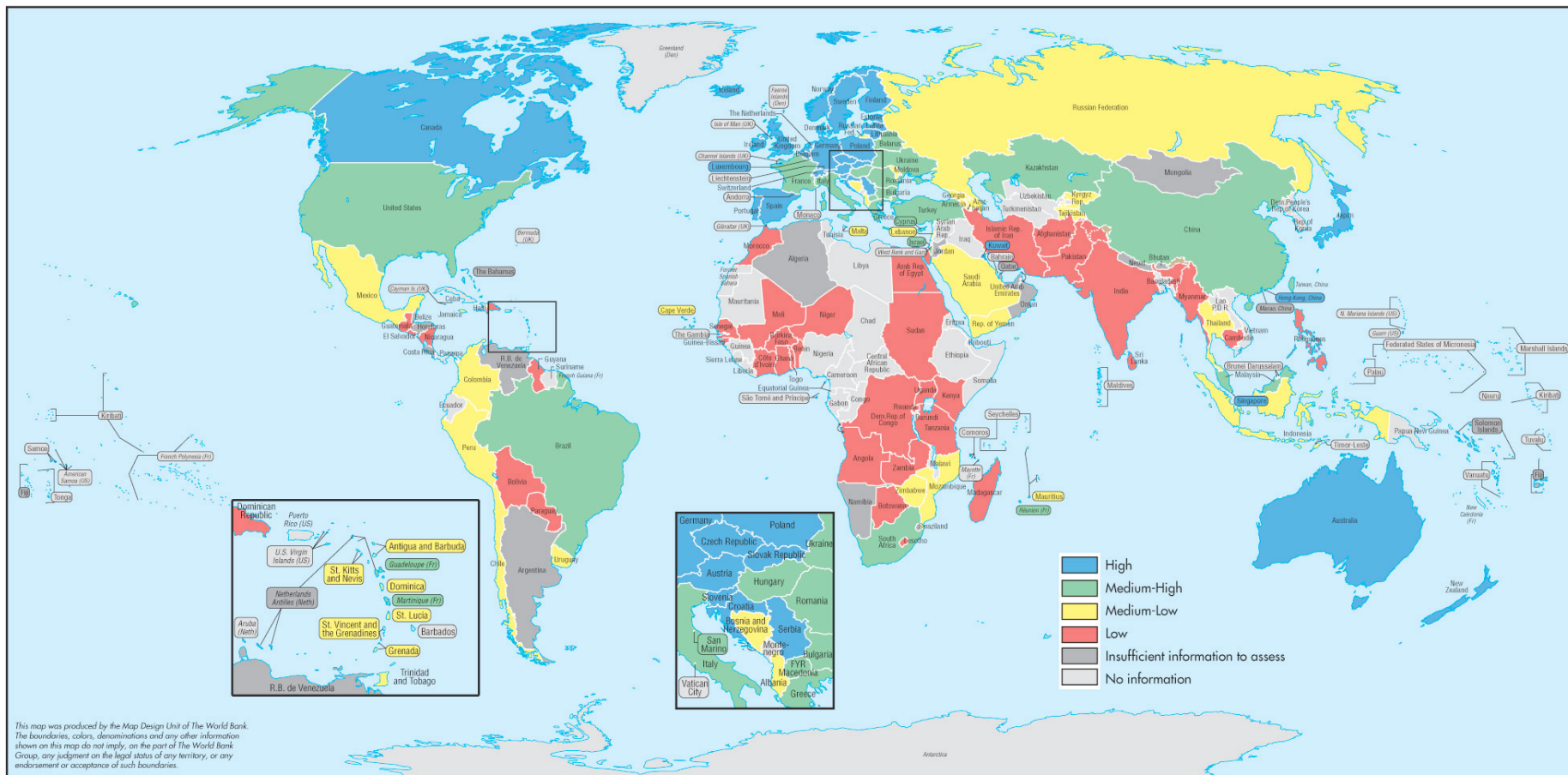
Nível de desenvolvimento

RETAIL PAYMENT SYSTEMS Subcomponent 1: Infrastructure and Policy



RETAIL PAYMENT SYSTEMS

Subcomponent 2: Extensiveness and Inherent Efficiency of Retail Payment Instruments Used

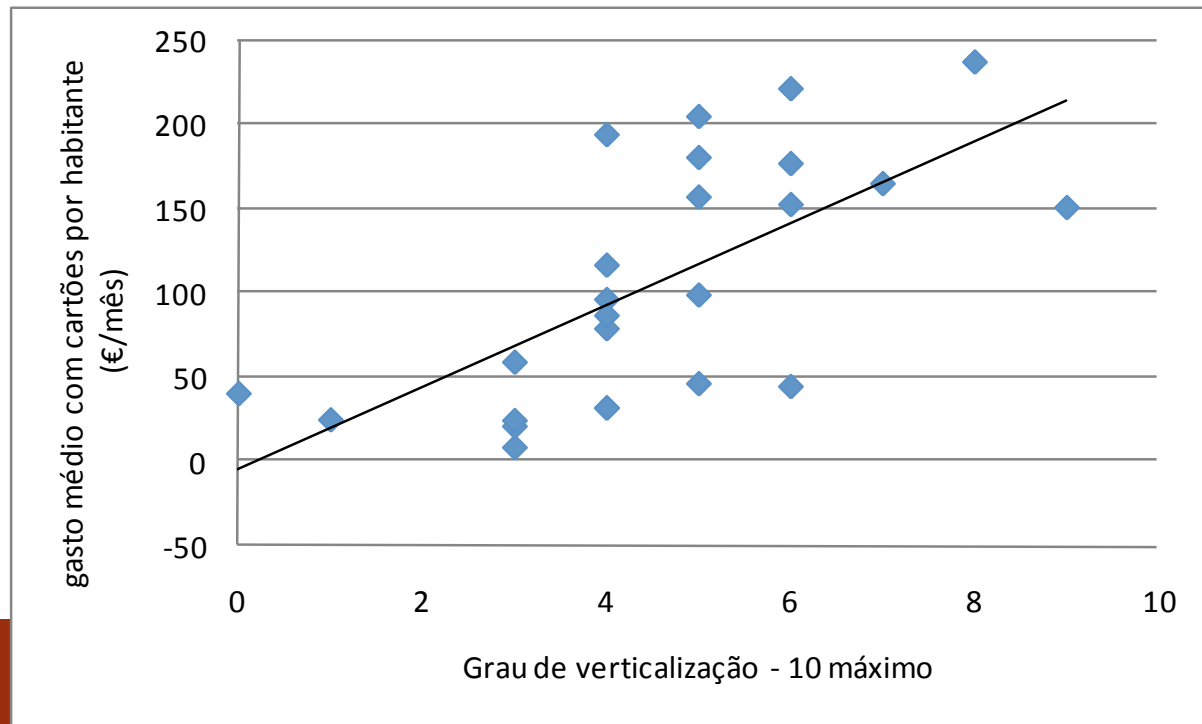


2 Comparação

Regulação

Aproveitamento de eficiências

- Modelo não requer desverticalização para acirrar concorrência
 - Crescente competição inter plataformas é objetivo



Europa questiona modelos adotados

- Mudanças são recentes para serem avaliadas
 - Preços muito díspares, decorrentes de múltiplos fatores, mostram que não há um mercado único
 - Crescente presença das credenciadoras americanas no exterior
 - SEPA:
 - “Single European Payment Area” ou “Send Electronic Payments to America”
- Mas mercado é muito dinâmico...

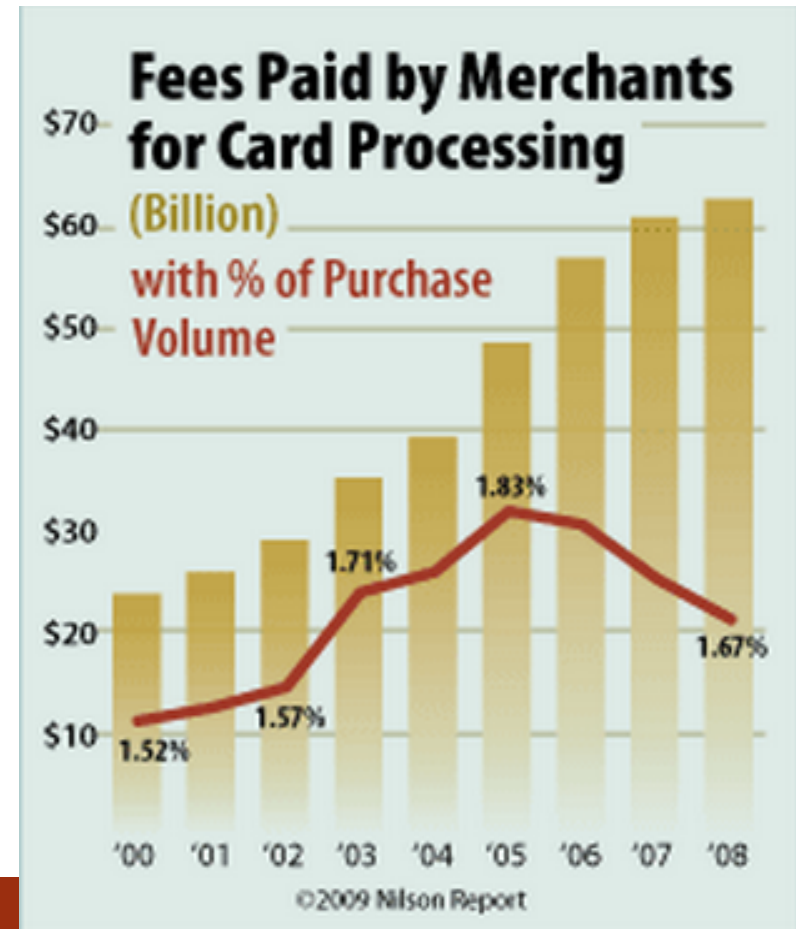
Competição inter-plataformas

- Lançamento de bandeiras no Brasil não é jabuticaba
- Mas impacto é muito díspar
- Grandes bandeiras são americanas



Commoditização pressiona preços nos EUA

- Crise econômica também contribuiu
- Aumento volume não preserva margens, por ora
- Diferenças significativas na rentabilidade entre credenciadores
- Iniciativas de diferenciação ainda tímidas



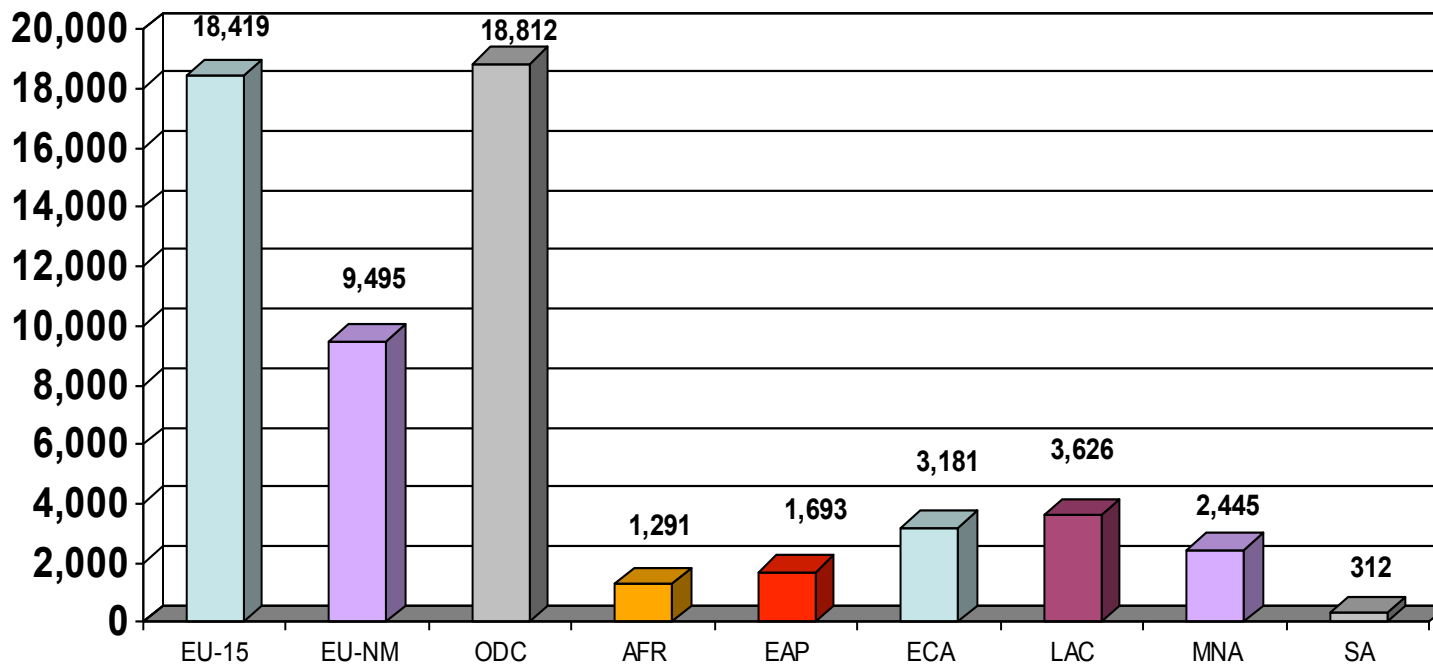
Busca por escala e melhor margens...

- Internacionalização das empresas
- Grandes brasileiras são médias face ao tamanho das americanas

	transações	var
FirstData	14.9	6.3%
Bank of America	12.5	0.3%
Fifth Third	8.5	17.6%
Chase Paymatech	6.9	17.0%
Heartland	2.6	8.8%
WorldPay	2.6	11.6%
Elavon	2.2	8.4%
Global Payments	2.2	15.9%
Wells Fargo	1.5	17.1%
TSYS	1.1	9.8%
Outras	7.3	

Grau de desenvolvimento muito diferente...

- .. e regulação díspar dificulta comparação



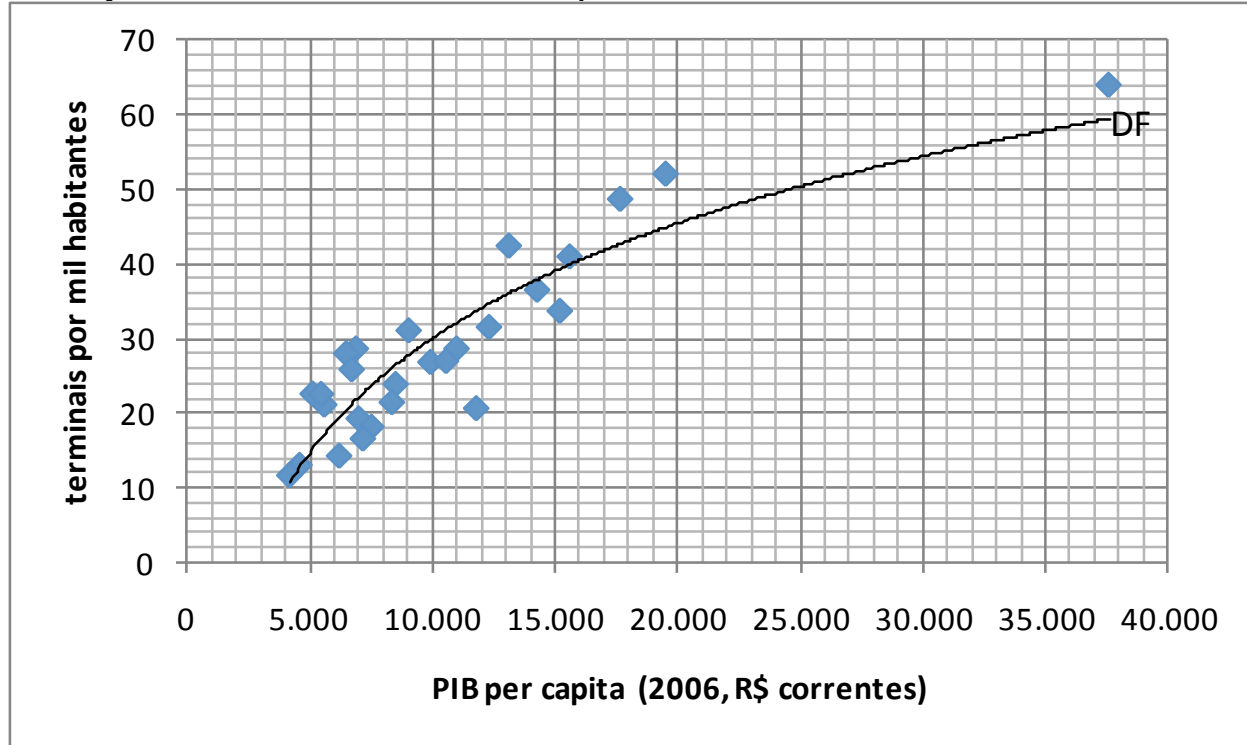
POS por milhão de habitantes

2 Comparação

Credenciadores

...mesmo no Brasil

Relação entre terminais de captura e níveis de desenvolvimento econômico

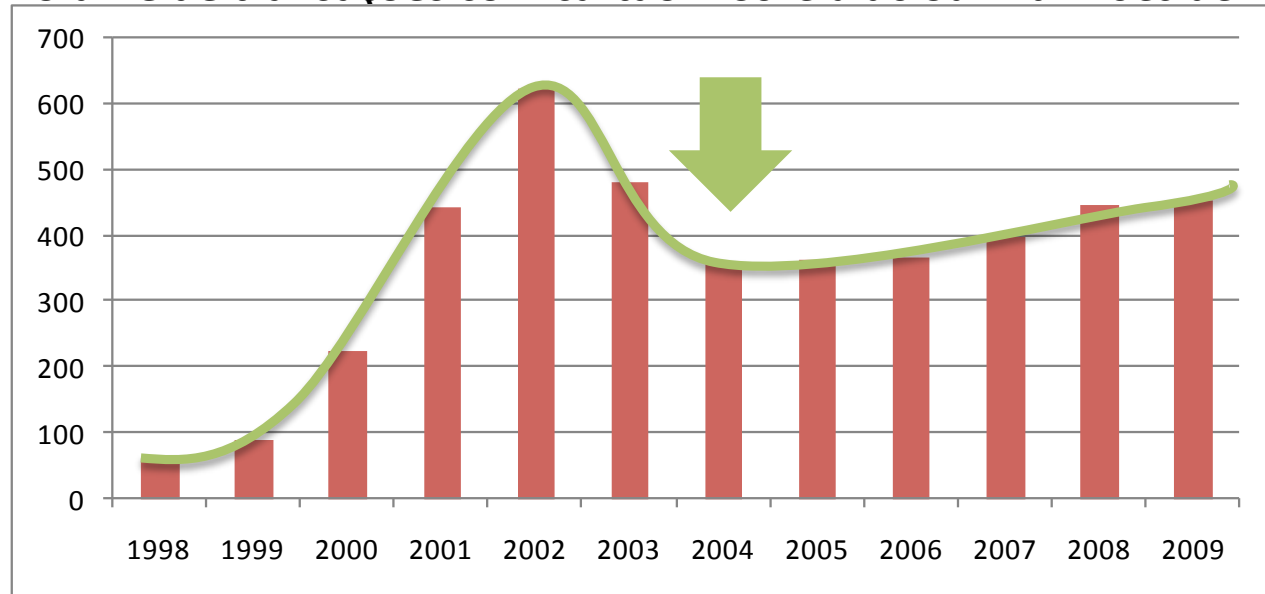


Fonte: Ferrés (2009)

Trade off risco-retorno torna obscura comparação

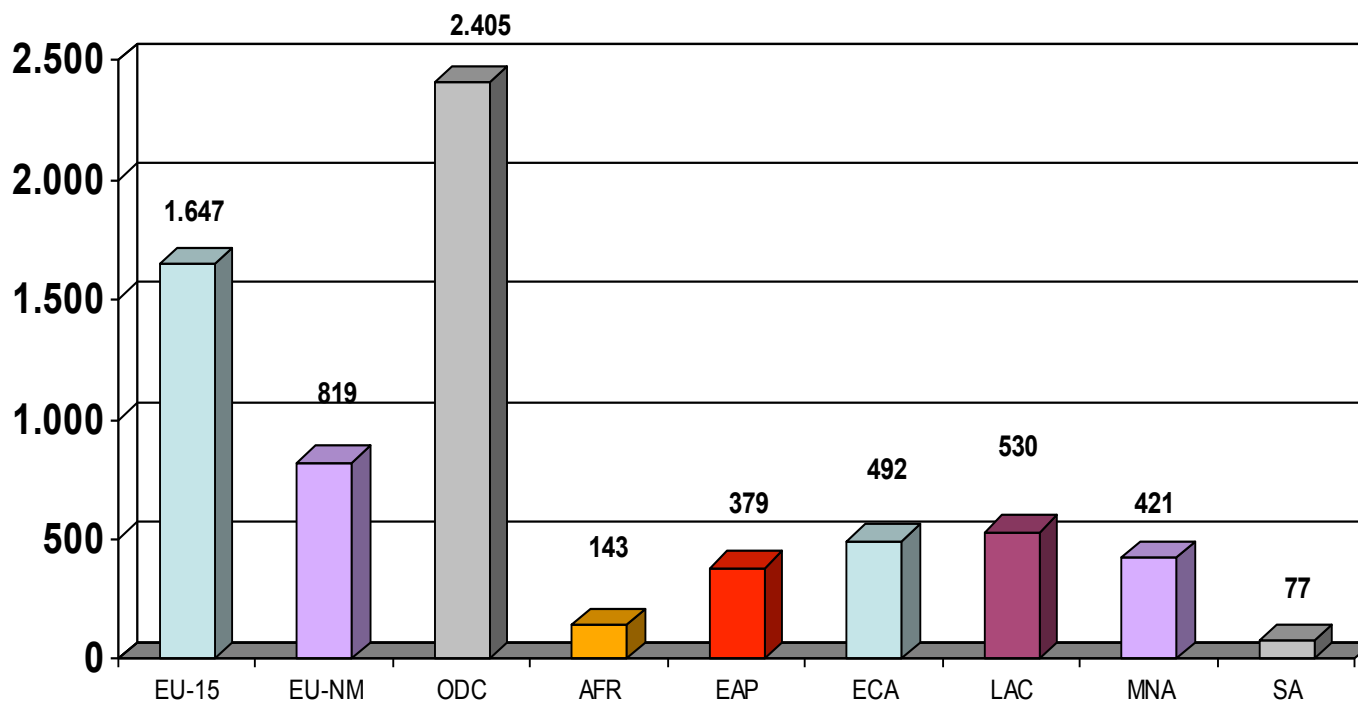
- Risco é crise de inadimplência

Volume de transações com cartão – Coréia do Sul – trilhões de won



Fonte: CFKA. Elaboração: Ferrés Consultoria.

Mas diferenças no nível de desenvolvimento é evidente...



Cartões por
milhão de
habitantes

Fonte: World Bank

Conflitos são inerentes à atividade

- Conflitos com varejo e entre competidores
 - ... em todo o mundo tem ocorrido, em função da crescente importância dos meios de pagamento e da consolidação do setor



SCVDF - GP - OF N.º 034/98

Brasília-DF, 28 de julho de 1998

A Secretaria de Direito Econômico e o Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor do Ministério da Justiça entram para a história ao punir os cartões de crédito que, entre outras irregularidades, impõem cartões a quem não tem condições de arcar com elas e com as taxas de manutenção.

Tramita na SDE e no DPDC do Ministério da Justiça o processo número 01012.00.6242/97-68 em que o SINDIVAREJISTA e outras entidades do comércio de todo o País denunciam e pedem providências, entre outros pontos, contra o abuso do poder econômico e taxas elevadas de administração praticadas por cartões de crédito, prejudicando o comércio e os consumidores.

Conclusões

3 Conclusões

- ✓ Mudanças no *modus operandi* pós abertura são profundas
- ✓ Credenciamento luta contra commoditização em todo o mundo
- ✓ Efeitos dinâmicos ainda estão começando a ocorrer
- ✓ Novo modelo brasileiro tem virtudes em relação aos dos principais países desenvolvidos
- ✓ Conflitos vão continuar ocorrendo, mas foco deve ser na saúde do sistema em longo prazo

Ferres & Associados Consultoria Econômica

Obrigado
juan@ferres.com.br

R. Conde de Souzel, 190 - Vila Madalena – São Paulo
Tel: (55 11) 3876 9936 – Cel: (55 11) 8283 4918
juan@ferres.com.br – www.ferres.com.br