ISSN 0103-9466

"Texto para discussão"

197

Preços inflados

Fernando Nogueira da Costa

Out. 2011

Instituto de Economia
UNICAMP"

Preços inflados

Fernando Nogueira da Costa [1]

Resumo

A hipótese de investigação neste artigo diz respeito à segmentação do mercado consumidor brasileiro. A partir dos mesmos preços do produtor, as margens de comercialização e/ou intermediação financeira são inteiramente diferenciadas de acordo com cada segmento, configurando preços finais inflados de maneira socialmente discriminatórias. Os preços são mais elevados em determinados locais (bairros ou cidades) não por diferentes custos de produção e transporte, mas sim por outros gastos improdutivos. O custo de vida é excessivo, isto é, maior do que o esperado em uma economia estável.

Palavras-chave: Custos de Transação; Estrutura de Mercado; Precificação.

Abstract

Inflated prices

The research hypothesis of this article concerns the segmentation of the consumer market in Brazil. From the same producer prices, marketing margins and / or financial intermediation are entirely different according to each segment, setting final prices inflated in a socially discriminatory. Prices are higher in certain places (cities or districts) not for different costs of production and transportation, but for other unproductive expenditure. The cost of living is excessive, ie greater than expected in a stable economy.

Keywords: Transaction costs; Market structure; Pricing.
JEL D23, D43.

Introdução

"Os preços são formados de acordo com a cara do cliente". Quanta indignação causa aos consumidores essa quebra do princípio isonômico na fixação dos preços! Este é o princípio geral do Direito segundo o qual todos são iguais perante a lei, não devendo ser feita nenhuma distinção entre pessoas que se encontrem na mesma situação. Porém, perante a lei de mercado, esse princípio parece aqui não vigorar.

Movidos pela raiva, consumidores tomam decisões de compra das quais se arrependem depois. Pesquisas mostraram que, com esse estado emocional, eles tinham 37% mais chances de fazer escolha equivocada na hora da compra. A prevenção por parte dos "consumidores-machões" é não ir às lojas comerciais contrariado, nem

(1) Professor-adjunto/Livre-docente do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas – Unicamp. http://fernandonogueiracosta.wordpress.com / http://lattes.cnpq.br/6773853439066878. E-mail: fercos@eco.unicamp.br.

aceitar provocações do vendedor. Senão, compram coisas de que não precisam, a fim de impressionar gente das quais não gostam, com dinheiro que não têm.

Essas pesquisas de Neuroeconomia constataram também que o impulso de compra nas mulheres é maior nos dez dias anteriores à menstruação, o chamado período de Tensão Pré-Menstrual. A prevenção sugerida é, quando estiverem nessa fase, não se submeterem a nenhuma shopping-terapia...

A hipótese de investigação neste artigo diz respeito à segmentação do mercado consumidor brasileiro. A partir dos mesmos preços do produtor ("porta da fazenda" ou "porta da fábrica"), as margens de comercialização e/ou intermediação financeira são inteiramente diferenciadas de acordo com cada segmento, configurando preços finais inflados de maneira socialmente discriminatórias. Os preços são mais elevados em determinados locais (bairros ou cidades) não por custos de produção e transporte diferentes, mas sim por outros gastos improdutivos, no sentido marxista da expressão.

Devemos lembrar, desde já, que "preços mais elevados" não é a mesma coisa que "preços em elevação". Aquele fenômeno implica em custo de vida mais alto em alguns lugares ou para algumas camadas de renda; este implica em processo contínuo de perda do poder aquisitivo da sociedade. Na verdade, o que se deve entender por inflação é objeto de controvérsia entre os economistas. Alguns acham que é, simplesmente, um *sinônimo* (*equivalente*) para o aumento geral dos preços. Outros são de opinião que é uma *causa* (*explicação*) de um contínuo aumento de preços. Nesta última abordagem, exige-se *qualificar* a inflação (*o que* a provocou) e *especificar* o tipo de inflação.

Caso conseguirmos reunir argumentos convincentes ao leitor, eles estarão em defesa da tese de que os preços no comércio varejista, no Brasil, estão de maneira geral, inflados pelo repasse dos diversos custos improdutivos ao consumidor. Em especial, os custos com os cartões de pagamento são repassados em todos os preços, mesmo para aqueles que não se utilizam deles, mas não conseguem pagar preços diferenciados.

Tempo é dinheiro. A mesma quantia recebida a vista vale mais do que a recebida a prazo. Logo, o preço a vista e o a prazo tem de ser diferenciados. Porém, no Brasil, não ocorre isso, na medida em que o produto é oferecido com o mesmo preço "em prestações mensais sem juros", registradas nos pagamentos com cartões. A dedução lógica é que essa discriminação social contra os "sem cartões" merece a atenção dos órgãos em defesa dos consumidores, do Procon às Secretarias dos Ministérios da Justiça e da Fazenda.

Organizaremos esses argumentos na seguinte ordem. No primeiro tópico, recuperaremos o que a literatura marxista classifica como gastos improdutivos, ou seja, os típicos da esfera da circulação das mercadorias. No segundo, discutiremos porque a formação do spread bancário no Brasil o coloca em nível muito mais elevado do que em outros países.

Outro gasto improdutivo que é empurrado para os consumidores diz respeito aos extraordinários gastos com publicidade. No quarto tópico, daremos uma ideia da cunha fiscal, isto é, como pesam, na formação dos preços e das taxas de juros, os tributos pagos na cadeia de produção e de financiamento.

Para quem já teve a (má) experiência de comprar imóvel no País, provavelmente, foram chocantes os gastos extras inesperados. Mostraremos no quinto tópico como eles inflam os preços dos imóveis e, sendo repassados, "inflam a bolha imobiliária".

Ainda como parte da reflexão a respeito da possibilidade de se reduzir os custos de intermediação das transações, na nossa economia de mercado, discutiremos se deve não obrigar os comerciantes a cobrarem preços diferenciados entre pagamento a vista e com cartão de crédito. O jogo do repasse de todos os custos, inclusive da venda com cartões, objeto do sexto tópico, depende, teoricamente, da elasticidade-preço da demanda. A demanda, por sua vez, depende de alguns fatores como do próprio preço, dos preços de produtos substitutos, da renda (e da preferência ou gosto) do consumidor ou comprador, e assim por diante.

"Inflação de Prestígio" é a expressão cunhada pelo filósofo Vladimir Safatle para a descoberta de que, em países com alta concentração de renda, certas pessoas estão dispostas a pagar mais, simplesmente devido à crença de que "as coisas caras foram feitas para elas". Essa busca de status social pelo consumo vale um tópico na Teoria Geral da Formação de Preços, ao menos quando aplicada no Brasil.

O segredo dos negócios capitalistas é trabalhar com capital de terceiros, portanto, no penúltimo tópico, ilustraremos numericamente a alavancagem financeira que motiva o endividamento dos empreendedores, distinguindo-o da oneomania dos consumidores. Concluiremos alertando para a responsabilidade social de dar a maior atenção à entrada recente de milhares de cidadãos brasileiros no mercado de consumo. A cidadania financeira plena significará acabar com a vantagem de pagamento "com cartão" em relação ao "sem cartão" através da massificação do acesso aos cartões, mas com educação financeira e sem endividamento excessivo.

1. Gastos típicos de circulação: improdutivos

Para iniciar essa reflexão sobre gastos com intermediação, vale reler o que a Teoria do Valor-Trabalho de Marx diz a respeito do comércio, caracterizando-o como *capital improdutivo*. Um critério fundamental para definir *trabalho improdutivo* repousa na conceituação de *capital improdutivo*. Segundo a teoria do Livro II de O Capital – "As metamorfoses do capital e seu ciclo" –, o capital passa por três fases em seu processo de reprodução: *capital monetário*, *capital produtivo* e *capital mercadoria*. A primeira e a terceira fases representam *o processo de circulação do capital* – refere-se à transferência dos direitos de propriedade sobre os produtos ou "metamorfose formal do valor" – e a segunda *o processo de produção do capital* – refere-se à criação de bens materiais ou não materiais e adaptação destes bens aos fins de consumo.

Mp (meios de produção)
D ---------- M ⟨ **..... P ..... M + m ---------- D + d**
Ft (força de trabalho)
K monetário – K mercadoria .... K produtivo .... K mercadoria – K monetário

Nesse esquema, o *capital produtivo* não se opõe ao *improdutivo*, mas sim ao *capital no processo de circulação*. O *capital produtivo* organiza, diretamente, o processo de criação de bens e serviços. Esse processo inclui todo trabalho necessário para a adaptação de bens aos fins do consumo, por exemplo, o armazenamento, o transporte, o empacotamento, etc.. O *capital no processo de circulação* organiza a "circulação genuína", a compra e a venda, ou seja, a transferência do direito de propriedade sobre os produtos.

Esta é a base da distinção entre o trabalho empregado na produção e o empregado na circulação. Esta divisão nada tem que ver com uma divisão do trabalho que opera mudanças nos bens materiais e o trabalho que não possui essa propriedade. Marx distingue o trabalho explorado pelo capital produtivo ou, mais precisamente, pelo *capital na fase da produção*, e o trabalho explorado pelo capital mercadoria ou o capital monetário ou, mais precisamente, pelo *capital na fase da circulação*. Só o primeiro tipo de trabalho é o *produtivo*, não porque produza bens materiais, mas porque é explorado pelo capital produtivo, isto é, o *capital na fase da produção*.

Portanto, o *caráter produtivo do trabalho* é expressão do *caráter produtivo do capital*. Deduz-se dessa teoria do valor-trabalho marxista que o trabalho do vendedor e/ou comerciário *não é produtivo* porque é contratado pelo capital comercial, isto é, capital na fase da circulação. A função da circulação do capital consiste em *transferir o direito de propriedade sobre determinado produto*, só é transformação da *forma mercadoria* à *forma dinheiro* ou, inversamente, só é a realização do valor adicionado, originalmente, no processo de produção. É transição *ideal* ou *formal*,

porém *não real*, ou seja, não inclui os processos do transporte, o armazenamento, o empacotamento, etc.

Para Marx, então, a lei geral é que todos os gastos de circulação que respondem simplesmente à mudança da forma da mercadoria – *metamorfose formal* – não acrescenta a esta nenhum valor. Ele considerou todas as *funções reais* – transporte, armazenamento, etc. – como *processos de produção persistentes dentro do processo de circulação*. Assim, o trabalho que se aplica a estes "processos de produção" é trabalho produtivo que cria valor e mais-valia.

Se o trabalho do vendedor ou comerciário consiste em levar a cabo *funções reais*, ele é *produtivo*. O trabalho do mesmo empregado é *improdutivo* se serve, exclusivamente, às metamorfoses formais do valor, à sua realização, à transferência do direito de propriedade sobre o produto a certo comprador.

Os gastos com equipamentos para sua loja, a manutenção dos empregados, a contabilidade, etc., na medida que são utilizados para a transferência do direito de propriedade, por dedução lógica, são todos *gastos típicos de circulação*, só relacionados com a metamorfose formal do valor. Esta exige gastos do comerciante e o emprego de trabalho que, neste caso, é *improdutivo*, segundo essa argumentação.

Marx, logicamente, não negava a necessidade da fase de circulação, no processo de reprodução do capital. Segundo ele, *as fases de produção e de circulação são igualmente necessárias, no processo de reprodução do capital*. Porém, isto não elimina as propriedades distintas dessas duas fases do movimento do capital. O trabalho contratado pelo capital na fase da produção e o contratado na fase da circulação são ambos necessários, mas Marx só considerava produtivo o primeiro.

Enfim, a concepção de Marx é diferente das concepções dominantes na Ciência Econômica – que se baseiam na "indispensabilidade", "utilidade", o caráter "material" do trabalho, etc.. Ele dirigiu sua atenção a outro aspecto dos fenômenos. Em vez de utilizar o termo "produtivo", em seu enfoque, talvez o mais adequado teria sido classificar, simplesmente, como "trabalho na produção".

Dessa Teoria do Valor-Trabalho se depreende alguns princípios:

1. Trabalho de idêntico conteúdo pode ser *produtivo* ou *improdutivo*.

2. O próprio trabalho assalariado, se não é empregado para gerar mais-valia, no processo de produção, não é produtivo, no sentido da definição dada: *todo trabalhador produtivo é assalariado, mas nem todo assalariado é produtivo*.

3. O trabalho produtivo, assim definido, também abrange *a produção "não material" de serviços*.

4. Não se pode falar em trabalho produtivo quando se trata de relação social em que o *trabalho autônomo* por conta própria, por exemplo, se subordina ao capital comercial, ou seja, o que ocorre é a exploração do capital comercial sobre produção pré-capitalista, não em sentido histórico, mas sim informal, isto é, *não formalmente capitalista*.

5. O trabalho do funcionário público (empregado do governo) *não é produtivo*, porque está organizado sobre princípios de direito público e não em forma de empresas capitalistas privadas.

Não se pode classificar Marx como neoliberal por ele reconhecer que o governo é improdutivo...

2. Jogo de empurra: culpa pelo spread elevado

Economistas debatem sobre a variação da taxa de juros, geralmente, apenas sob o aspecto do impacto macroeconômico. Não levam em consideração os modelos de avaliação de risco da administração financeira, o que ajudaria entender porque mesmo com manutenção ou queda da taxa básica (SELIC referência para a taxa de captação) os spreads bancários se mantêm ou mesmo se elevam. A queda na taxa de captação acaba não provocando diminuição semelhante na taxa de empréstimo. Estima-se que riscos de perda representam cerca de 40% do spread. Margens de lucro não competitivas, cunha fiscal elevada e altas despesas administrativas também são componentes do spread.

As captações, em geral, têm características de taxas, prazo e liquidez bastante distintas das apresentadas pelos empréstimos concedidos. Ao produzirem esse descasamento entre os fluxos de caixa dos passivos e dos ativos, os bancos expõem-se ao risco de variação de taxa de juros. O risco de reinvestimento (ou de refinanciamento) ocorre também quando capta recursos por meio de depósitos a taxas fixas (prefixadas) e empresta com taxas flutuantes (pós), sujeitas a frequentes ajustes (e vice-versa).

Somente com o casamento das durações médias de seus ativos e passivos, ou seja, levando em conta o momento exato de ocorrência de fluxos (entrada ou saída) de caixa, poderia o banco proteger-se contra esse risco de variação de taxa de juros. Como isso não ocorre, na realidade, ele precifica todos os riscos, inclusive o da inadimplência, e os repassa para os devedores adimplentes. Nesse caso, infelizmente, "os justos pagam pelos pecadores".

O valor de mercado de qualquer ativo (ou passivo) é conceitualmente igual aos seus fluxos futuros de caixa descontados, isto é, trazidos para seu valor atual. Portanto, o aumento da taxa de juros básica eleva a taxa de desconto aplicável a esses

fluxos de caixa e reduz o valor de mercado do ativo ou passivo. Inversamente, a queda de taxa de juros aumenta os valores de mercado de ativos e passivos. Assim, há empecilhos políticos para a redução de forma drástica e imediata da taxa de juros básica sob o ponto de vista do "efeito riqueza". Qual é a legitimidade de um poder não eleito, no caso, dos membros do COPOM, arbitrar súbita transferência de riqueza para detentores de títulos prefixados? O processo tem de ser sinalizador de tendência e gradual. Tratamento de choque poderia agravar a instabilidade.

Esse é um problema microeconômico. Outro problema que os macros economistas ainda não se atentaram diz respeito ao piso internacionalmente muito elevado da remuneração da poupança no Brasil: 6,17% aa mais TR (Taxa de Referência). Qualquer processo de diminuição do diferencial entre a taxa de juros real interna e a internacional irá se deparar, mais cedo ou mais tarde, com o problema da poupança obter vantagem competitiva face a fundos de investimentos de varejo.

Isso não só criará dificuldade para a rolagem da dívida pública, mas, atraindo capital volátil para a poupança, dificultará o cumprimento da exigibilidade do seu direcionamento por parte de cada banco com base no estoque de crédito imobiliário. Mas, para resolver esse problema, imaginemos a gritaria política contra qualquer alteração nas regras da poupança popular… Taxa de juros não é coisa apenas técnica.

Levanto mais outra hipótese, além daquelas apontadas comumente, para explicar o fato do "spread" bancário no Brasil, ou seja, a diferença entre os juros cobrados e os pagos, ser a mais alta praticada no mundo, alcançando 11 vezes a média nos países ricos. Diz respeito a "círculo vicioso". Havia, no país, tradição histórica de alta taxa nominal de empréstimos com a incorporação da correção monetária, durante o regime de alta inflação. Com a retirada desta correção monetária na captação, a taxa de captação caiu, porém permaneceu com nível elevado, por o rendimento do depósito a prazo (CDB) ter se tornado percentual do CDI/SELIC.

Com o elevado custo de tomar empréstimos, o resultado foi que a demanda de crédito continuou diminuta, relativamente à existente no resto do mundo, embora tenha se tornado crescente, desde o 2º semestre de 2003. A relação saldo de crédito / PIB atingiu 47,8% em agosto de 2011. Como, supostamente, ainda não se alcançou escala suficiente para diluir os custos embutidos no spread, diversificar os riscos entre muitos clientes e ganhar na massa (e não na margem) de lucro, outra hipótese é que o spread fixado pelos bancos no Brasil é muito elevado por causa disso.

Provavelmente, caso a concorrência fosse maior ou houvesse tabelamento do teto para os juros, como ocorreu no caso da consignação para aposentados, haveria reajuste forçado para spread menor. E a maioria dos grandes emprestadores "sobreviveria" perfeitamente bem… Naturalmente, ressurgiria a gritaria dos defensores do "livre mercado".

Por exemplo, há aqueles para os quais "a queda do alto spread bancário (diferença entre os juros que as instituições financeiras pagam para captar e cobram para emprestar recursos) depende principalmente do governo". Esta opinião é de Murilo Portugal, ex-funcionário do governo, segundo entrevista concedida à Érica Fraga (*Folha de S. Paulo*, 22/01/11). Depois de ter sido Secretário Executivo no Ministério da Fazenda, ele deixou cargo importante no FMI para assumir a presidência da Febraban, federação brasileira que representa os bancos.

Ele pensa ser de interesse dos bancos a queda dos "spreads", como já vem ocorrendo lentamente nos últimos anos. Para isso, é preciso que melhorem as condições que determinam os "spreads". Diz ele: "Isso tem que ser trabalho de toda a sociedade. Na verdade, depende mais do setor público do que dos bancos, mas os bancos têm que participar e contribuir". Evidentemente, nesse "jogo de empurra" das responsabilidades, que são mútuas, não se sairá do lugar e, em última análise, a sociedade brasileira pagará por isso.

O principal componente dos "spreads" bancários é o risco de crédito, a inadimplência, que representa um terço dos "spreads". Compare, por exemplo, a diferença entre os "spreads" do cheque especial e do crédito com pagamento consignado ou do crédito para aquisição de veículos com reserva de domínio. Essa comparação mostra que os "*spreads*" seriam muito reduzidos se pudesse reduzir a inadimplência.

As medidas necessárias para reduzir os custos da inadimplência incluem a simplificação da execução de garantias e da recuperação dos empréstimos, maior celeridade dos processos judiciais, que no Brasil levam vários anos para serem concluídos, e melhores informações sobre os bons pagadores, o chamado cadastro positivo, que foi discutido por tanto tempo no país e apenas recentemente entrou em vigor com medida provisória, apenas para citar alguns.

Outro componente importante dos "spreads" que não depende dos bancos são os impostos diretos e indiretos e demais encargos fiscais e parafiscais, tais como o custo do compulsório, dos subsídios e do direcionamento de crédito. Esses custos no Brasil são mais altos do que a média internacional e, em conjunto, representam cerca de 25% na composição dos "spreads". Os custos administrativos enfrentados pelos bancos, que representam 16% dos "spreads", são outro fator que apenas parcialmente está sob o controle dos bancos e que, afirma Murilo Portugal, "os bancos procuram reduzir".

Entretanto, não consta, para a opinião pública, que os bancos procuram reduzir, por exemplo, custos com publicidade… Eles são repassados para os clientes devedores.

3 Publicidade: gastos improdutivos, porém necessários?

Quando participei do Conselho Diretor da Caixa Econômica Federal, entre 2003 e o fim do primeiro semestre de 2007, eu me surpreendi com as altas somas atingidas nos gastos com publicidade. Talvez por minha formação, sempre tive a sensação de desperdício. Mas que a publicidade tem impacto sobre a venda dos produtos, isto está provado que tem…

Tive que reconhecer isso, embora muitas vezes discordasse de seu conteúdo e/ou de sua estética. Como eu sofria vendo peças publicitárias "populistas", só mostrando o "povo feliz", mascarando seus infortúnios diários… Não conseguia alterar essas "regras do jogo" estabelecidas pelos marqueteiros.

Como economista, eu sabia que "não existe almoço de graça". Esses enormes gastos com publicidade eram contabilizados em Despesas Administrativas e entravam como componentes do spread bancário. Enfim, era tudo repassado para o cliente tomador de empréstimo!

O montante dos gastos com publicidade, inclusive por parte do setor público, não é pequeno. Mesmo comparado com o lucro líquido de cada banco pode se observar que ele é relativamente expressivo. Segundo Adriana Mattos (*Valor*, 11/01/2011), por exemplo, o Banco do Brasil abriu processo de licitação para a sua conta publicitária que deve atingir soma recorde. Segundo a instituição, a previsão de investimento chegará a R$ 420 milhões ao ano, valor superior ao estimado hoje para a Petrobras, a estatal que mais desembolsa recursos em publicidade atualmente no Brasil. O processo de escolha de suas novas agências de publicidade passou também por penoso processo de licitação.

Essa soma equivale a quase a metade da verba anual do governo federal, apurada na segunda metade da gestão de Luís Inácio Lula da Silva, quando o valor oscilou entre R$ 900 milhões e R$ 1,2 bilhão ao ano. Isto considerando-se os descontos negociados pelas agências com os veículos de comunicação, que podem chegar a 90%.

Há audiência pública do banco estatal com as agências interessadas, quando em média de 20 a 30 empresas costumam apresentar-se no início desse processo. O atual contrato com duas agências, Artplane Master, licitadas em 2006, termina em outubro de 2011, e o Banco do Brasil decidiu iniciar a concorrência, visto que há uma série de exigências legais no longo processo. Dessa vez, devem ser contratadas três agências.

Para o Banco do Brasil, a soma estimada de até R$ 420 milhões é bem superior ao valor do contrato de 2006. Segundo último balanço de dezembro da Secretaria de Comunicação Social da Presidência da República (SECOM), a verba

publicitária do Banco do Brasil estava em R$ 150 milhões ao ano. A Caixa Econômica Federal liberou R$ 847,5 milhões, mas esse era valor bruto, sem considerar descontos que podem chegar a 90%, para investimentos em mídia em 2009, último ano em que o Ibope Monitor publicou levantamento sobre o tema.

No Bradesco, o montante desembolsado foi de R$ 735,4 milhões, em 2009, e, no Itaú, atingiu R$ 415,5 milhões, todos eles sem considerar os descontos. Uma das razões que motivaram o Banco do Brasil a ampliar os gastos são os valores aplicados pela concorrência. Além disso, na avaliação do Banco, era preciso ajustar a soma do contrato anterior, assinado há mais de quatro anos, ao aumento no preço das tabelas dos veículos de comunicação.

Depois que a licitação é finalizada, o contrato pode ser renovado, de maneira automática, por quatro vezes. Se o contratante estiver satisfeito, a agência continua prestando o serviço por prazo máximo de cinco anos. No Banco do Brasil, como foi dito, essa data limite será atingida em outubro de 2011.

Na Petrobras, a maior estatal do país, os desembolsos em mídia anuais somam R$ 375 milhões, mas no ano passado a soma ultrapassou esse número. Por conta de se fazer "aditivos de valor", algo permitido na lei das licitações, foram gastos R$ 480 milhões em 2010, ano eleitoral em que houve maior exposição das empresas públicas na TV. Este valor gasto pela Petrobras é maior do que a previsão de gastos do Banco do Brasil, em 2012, mas não há previsão de que a petroleira volte a gastar R$ 480 milhões neste ano e no próximo.

A propaganda, enganosa ou não, atrai o consumidor. Ele acaba pagando por ela, *"tipo me engana que eu gosto!"*.

4 Cunha fiscal: tributos pagos na cadeia de produção e de financiamento

Marta Watanabe (*Valor*, 21/01/2011) apresenta estudo do escritório Machado Associados, mostrando que um par de sapatos, que chega ao consumidor final por R$ 300, paga 25,49% em tributos. O cálculo inclui encargos trabalhistas, tributação sobre o lucro e impostos indiretos. Se voltado para exportação, o mesmo produto sofreria metade da carga: 12,62%. Mas essa carga menor só acontece efetivamente quando a empresa fica livre não só do ICMS e PIS/Cofins pagos na operação de venda do produto ao exterior como também do ICMS e PIS/Cofins que a indústria pagou ao adquirir os insumos.

A desoneração de tributos na exportação, anunciada como uma das prioridades do novo governo Dilma na área de comércio exterior, deve esbarrar na dificuldade de pôr em prática algo que só existe na teoria: a recuperação integral pelo

exportador de todo o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e do PIS/Cofins pago na cadeia de produção da mercadoria exportada.

O problema é que nem sempre a empresa exportadora consegue utilizar os créditos dos tributos pagos nos insumos. Se ela não consegue recuperar o ICMS pago na cadeia, a carga sobre o produto exportado sobe para 19,1%. Se o exportador não consegue recuperar também o PIS e a Cofins, a carga suportada pela indústria sobe para 22,39%, muito perto dos 25,49% de carga tributária cobrado do consumidor final na venda ao mercado interno. O cálculo foi feito com base na estrutura de custos da pesquisa industrial do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) do ano base de 2008.

A atual estrutura tributária inibe a exportação. Se a empresa exporta, em média, mais de 30% da sua produção, já não consegue utilizar todos os créditos de ICMS e PIS/Cofins.

A Associação Brasileira da Indústria de Máquinas (Abimaq) calcula que entre 1,5 mil associados, cerca de 700 empresas exportam. Essas indústrias que vendem ao exterior acumulam cerca de R$ 1 bilhão em créditos de ICMS. Cerca de 70% desses créditos são de imposto pago em São Paulo. As empresas não conseguem usar os créditos. Com isso, o imposto pago na cadeia não é efetivamente compensado e vira custo para as indústrias. O setor todo exportou cerca de US$ 10 bilhões no ano passado, o que significa 20% da produção nacional.

O custo, no caso, faz diferença na carga tributária. O estudo do Machado Associados mostra que máquina de embalar que custa R$ 120 mil no mercado interno paga 23% em tributos. Se os mecanismos atuais de desoneração na exportação fossem eficientes, o fabricante da máquina pagaria 13,16% em tributos na venda ao exterior. Sem recuperar o ICMS pago nos insumos, porém, a carga tributária fica em 17,98%.

Em um automóvel 2.0 exportado, o custo tributário sobe de 9,87% para 14,96% caso o ICMS pago nos insumos não seja efetivamente usado como crédito. Por exemplo, um veículo 2.0 Flex tem preço de produção de R$ 49.698,00. A tributação comum para mercado interno e exportação refere-se a R$ 652,67 (encargos trabalhistas) e R$ 5.554,54 (margem de lucro), somando R$ 1.388,64 (IRPJ) e R$ 499,91 (CSLL), alcança R$ 1.888,54 o total de impostos diretos. Há tributação diferenciada entre o mercado interno e o mercado externo nos casos de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), R$ 4.653,60 e R$ 1.310,16, respectivamente, PIS/COFINS, R$ 2.934,11 e R$ 1.091,80, Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), R$ 3.524,61 e R$ 873,44, ou seja, o total de impostos indiretos é R$ 11.112,32 no mercado interno e R$ 3.275,40 no mercado externo. A carga total de impostos mais encargos alcança R$ 13.653,54 e R$ 2.541,21, respectivamente. Em

outras palavras, a carga tributária sobre preço de venda interna é 34,02% e externa, 9,87%!

Júlio de Oliveira, sócio do Machado Associados e um dos coordenadores do levantamento, diz que o problema está no sistema atual de ressarcimento dos tributos pagos na cadeia de produção. A operação de venda ao exterior não sofre tributação de ICMS, de PIS ou Cofins. Mas o problema é a carga tributária sobre os insumos utilizados na cadeia de produção. Teoricamente o ICMS pago sobre esses insumos gera créditos que os exportadores podem compensar com o imposto devido nas operações domésticas.

Se os insumos têm participação elevada no produto final exportado e a empresa tem pouco volume de vendas domésticas, porém, não há operações internas suficientes nas quais usar os créditos de ICMS. Hoje em dia, o problema de créditos originados com a exportação diminuiu muito porque a participação das exportações na produção das indústrias caiu, como resultado da valorização do real frente ao dólar. Atualmente, as empresas não têm acumulado tanto crédito de PIS e Cofins porque esses tributos oferecem mais chances de utilização. Mas alguns setores ainda têm alto estoque de ICMS porque o imposto é estadual e só pode ser compensado com o próprio tributo.

Os exportadores sentem-se desestimulados em solicitar o aproveitamento de créditos aos Estados. É burocracia tão grande, com processos lentos, que a empresa demora para transformar os créditos em dinheiro. Nas vezes em que consegue, não há nenhuma correção monetária sobre os valores.

As empresas costumam provisionar o ICMS a recuperar quando há pouca perspectiva de recuperação do crédito. Nesse caso, o exportador sofre duplo aumento de carga tributária. Mesmo que o ICMS torne-se efetivamente custo, ele não é considerado despesa para cálculo do Imposto de Renda e da CSLL. Logo, esse custo adicional eleva a carga tributária de ICMS sobre o produto exportado e também a de CSLL e IR, que incide sobre 34% sobre o crédito tributário.

Além da dificuldade de recuperar os tributos indiretos, os exportadores ainda enfrentem despesas que não geram tributos compensáveis. Há gastos importantes como honorários, comissões sobre vendas e propaganda, por exemplo, que, evidentemente, não dão direito a créditos tributários.

Quanto à *cunha fiscal no spread*, isto é, os tributos pagos na cadeia de financiamento, um exemplo numérico fictício pode ilustrar o problema de maneira didática. Considerando um empréstimo para capital de giro com juro de 21,2% aa por 360 dias e uma captação via Certificado de Depósito Bancário (CDB) com juro de 20% aa por 360 dias, o *spread bancário*, isto é, a diferença entre o juro recebido do devedor

e o juro pago ao investidor seria de apenas 1,2 pp (pontos percentuais). Portanto, o banco remuneraria com 20% aa e cobraria 21,2% aa.

Porém, considerando os impostos que o bancos tem de recolher na fonte, 20% de imposto de renda sobre o rendimento bruto (4,00%), 9,25% sobre rendimento bruto de PIS/COFINS (1,85%), 0,38% de CPMF sobre o valor resgatado (0,43%), o investidor de fato receberia 13,72% aa. Levando em conta sobre o que o banco cobra do devedor mais o CPMF (0,38% sobre principal e juro), 0,46%, e IOF (1,5% sobre principal e juros), 1,82%, o tomador de empréstimo pagaria 23,48%.

A *cunha fiscal* será a diferença entre essas taxas brutas (23,48% - 13,72%), incluindo os tributos, que resultará em 8,56% aa. Somada ao *spread bancário líquido* (lucro bancário), calculado anteriormente (1,20% pp), obtém-se o *spread bruto*: 9,76%. Vê-se, assim, como os impostos oneram também a intermediação financeira.

5 Gastos extras na compra de imóvel

A compra de imóvel não implica somente em pagar o valor do bem. Além disso, o interessado ainda gasta cerca de 9% do preço do imóvel só com documentação. Dentre os gastos, estão taxas de cartório e impostos. Com relação às certidões de cartório, os valores são relativamente pequenos. Mas o que pesa mesmo é o preço da escritura e o ITBI – Imposto de Transição de Bens Imóveis, além do pagamento de advogado, caso seja necessário o exame minucioso da validade jurídica da documentação.

O ITBI é de competência municipal e, por isso mesmo, tem legislação própria para cada um deles. O imposto custa 2% sobre o valor do imóvel em São Paulo. A título de ilustração, em imóvel de R$ 300 mil, o preço pago com o imposto seria de R$ 6 mil.

O ITBI é sempre calculado sobre o maior valor do imóvel. Se no IPTU (Imposto Predial Territorial Urbano) aponta que ele custa R$ 120 mil, mas a pessoa pagou R$ 100 mil, vale o primeiro. Caso o comprador tenha desembolsado R$ 120 mil e o IPTU diz que vale R$ 100 mil, o imposto incide sobre o que foi pago.

Com relação ao valor da escritura, os preços estão disponíveis na Tabela I dos Tabelionatos de Nota. Por exemplo, para o imóvel na faixa de R$ 278.602,00 até R$ 417.903,00, o gasto do comprador seria de R$ 2.094,73.

Nos negócios de compra e venda de imóveis, é bastante comum a assinatura de um instrumento particular de compra. Uma vez assinado este documento, o comprador, em geral, dá um sinal até 20% do valor do imóvel que está a venda, como forma de garantia. Por exemplo, em compra por R$ 300.000 seria até R$ 60.000.

Como era de se esperar, não é recomendável assinar ou efetuar o pagamento deste depósito antes de ter certeza de que tanto a documentação do imóvel quanto a do vendedor estão corretas. Dentre os cuidados a serem tomados, é importante que o comprador assegure-se de que o vendedor está em dia com o pagamento de impostos (ex. IPTU), taxas (ex. taxa de lixo) e outras despesas (ex. água, luz, condomínio).

Também é preciso cuidado, por exemplo, com imóveis que foram doados em herança, ou que são alvo de partilha de bens entre casais. Neste caso, a venda pode estar bloqueada até a conclusão do inventário ou da partilha.

Necessita-se de declaração com firma reconhecida de que o vendedor, assim como o conjugue ou companheiro (a não ser que tenha dado declaração de que não convive em união estável desde determinada data), não é nem foi proprietário ou sócio de empresa. Caso contrário, tem de se apresentar os documentos da empresa, caso tenha sido ou seja proprietário / sócio.

Outro problema é verificar processos arquivados ou em andamento. Toda essa documentação, para ser examinada por advogado, segundo Tabela da OAB, exige o pagamento de 6% do valor do imóvel, logo, se este tiver o valor de R$ 300.000, seriam R$ 18.000 pagos a essa corporação de ofício!

Somados aos gastos anteriores, poderia se atingir cerca de R$ 27.000 ou 9% do valor desembolsado para se pagar o imóvel à vista. Como as rentabilidades das aplicações financeiras, em 2010, em geral, ficaram abaixo desse percentual, veja a expropriação que é submetido o comprador: todo o rendimento de seu capital (R$ 300.000), durante o último ano, é entregue a "intermediários" da aquisição do imóvel tão "imprescindíveis" como cartórios, governo local, advogados e até corretores, caso o comprador os tenha contratado.

Evidentemente, outro custo de oportunidade deve ser calculado. Se o aluguel mensal de imóvel similar ficar em torno de 0,5% do valor patrimonial ao mês, os 6,17% (sem considerar a TR) de rentabilidade anual dos depósitos de poupança já pagariam o aluguel durante um ano. Em termos financeiros, desconsiderando eventual ganho de capital com sua venda futura, parece não valer a pena comprar imóvel nesse País cartorial e com tanta insegurança jurídica.

Vamos, agora, ilustrar os argumentos apresentados com mais números reais sobre a custa cartorária. É absurda, mas nenhum político ou autoridade ousa enfrentar o problema.

Pela intermediação imobiliária, por exemplo, de apartamento de dois quartos com 60 m2, na cidade de São Paulo, por R$ 300.000, e vaga na garagem por R$ 35.000, o vendedor desses imóveis compromete-se a pagar a comissão de corretagem relativa ao negócio à Empresa de Consultoria de Imóveis, no valor de R$ 20.000,00,

quando do recebimento da parcela relativa ao sinal, distribuído da seguinte forma: R$ 2.500 para o coordenador dos diversos corretores; R$ 7.500 para o corretor que realizou diretamente a negociação com o comprador; R$ 10.000 para a Consultoria de Imóveis. Mas não é só.

Observa-se que os serviços de despachante para obtenção de certidões juntos a inúmeros Tabeliões de Notas e Protestos, Distribuidores de Ações Judiciais, Prefeituras ou outras Autarquias, serão de responsabilidade exclusiva das partes. Por essa razão, a Consultoria de Imóveis, responsável pela citada intermediação, não será responsável por qualquer quantia paga ou recebida para a satisfação dos serviços mencionados.

O pagamento pelo comprador do sinal mencionado, entre 10% a 20% do valor total dos imóveis, está condicionado, legalmente, à apresentação por parte do vendedor de documento idôneo (matrícula) que comprove ser ele o legítimo proprietário sobre o imóvel em questão. Também não basta só isso. O vendedor deverá entregar ao comprador, no prazo de até dez dias úteis, a partir da assinatura desse Compromisso de Compra e Venda dos Imóveis, outros documentos elencados em seguida.

A documentação relativa aos Imóveis é constituída por:

1. certidões atualizadas das matrículas dos Imóveis, expedidas pelo 10º Cartório Oficial de Registro de Imóveis de São Paulo, com negativa de ônus e alienações, e incluindo as averbações referentes ao número de contribuinte da vaga e ao casamento do Vendedor, com prazo inferior a 30 (trinta) dias;

2. certidão negativa de débitos municipais, com prazo inferior a 30 (trinta) dias;

3. Imposto Predial e Territorial Urbano ("IPTU") com parcelas pagas do corrente exercício fiscal, inclusive com os dados corretos dos Imóveis;

4. três últimas contas de luz, água e gás pagas;

5. declaração do síndico com prazo inferior a 30 (trinta) dias, com firma reconhecida, de que não existe débito do vendedor para com o condomínio, juntamente com a cópia autenticada da Ata de Assembleia Geral que elegeu o síndico.

A documentação relativa à pessoa física do vendedor inclui:

1. cópia autenticada do RG e CPF, e da Certidão de Casamento atualizada;

2. certidões negativas dos distribuidores cíveis da Comarca desta Capital (São Paulo) abrangendo o período de 10 (dez) anos, englobando inclusive ações cíveis, de família, executivos fiscais, com prazo inferior a 30 (trinta) dias;

3. certidões negativas dos dez Cartórios de Protesto da Capital, no período de 5 (cinco) anos, com prazo inferior a 30 (trinta) dias;

4. certidão negativa do distribuidor da Justiça Federal, em São Paulo, no período de 10 (dez) anos, com prazo inferior a 30 (trinta) dias;

5. certidão negativa da Justiça do Trabalho dessa Capital; e

6. certidão conjunta negativa de Tributos Federais e Dívida Ativa da União.

Portanto, o objetivo de tanta papelada é investigar se há algum apontamento negativo referente ao imóvel ou ao contribuinte, no caso de PF (pessoa física), o conjugue, ex e herdeiros, no caso de PJ (pessoa jurídica) também os sócios. O imóvel pode ser parte de inventário ou garantia de dívida, no caso de ser trabalhista, esta praticamente anula a venda. São inúmeros documentos: débitos IPTU e de Tributos Imobiliários, dívida ativa, valor venal / valor atribuído do imóvel, situação junto ao SERASA, Cível, Executivos Fiscais, Protestos, Justiça de São Paulo, Justiça Federal, Justiça do Trabalho, CND e porventura algo mais que foi esquecido nessa lista imensa.

Como "não existe almoço de graça em Economia", quem paga por isso? Em última análise, o comprador, pois, logicamente, tudo é precificado pelo vendedor. Ele repassa o custo da conformidade jurídica e o gasto com a intermediação imobiliária (inclusive com despachante) para o preço cobrado pelo preço do imóvel. Ele consegue? Depende da elasticidade da demanda.

Se, por exemplo, se o vendedor comprou o citado imóvel por R$ 100.000 em novembro de 2004 e o colocou à venda por R$ 300.000 em novembro de 2010, ele está tendo ganho nominal de capital de R$ 200.000 ou rentabilidade de 200% em seis anos! Entretanto, ele cobrou R$ 335.000, justificando o acréscimo de R$ 35.000 pela vaga na garagem, mas, na verdade, era para pagar seu custo de intermediação imobiliária. O aquecimento do mercado imobiliário levou ao vendedor "esticar a elasticidade-preço da demanda". O crescimento econômico ou do crédito permitiu o comprador "esticar a elasticidade-renda da demanda".

O comprador, além de pagar os R$ 335.000 pelos imóveis, pagará mais R$ 6.700,00 de ITBI ou SISA; R$ 2.363,24 pela Escritura; e R$ 2.300,00 pelos Registros. Serão R$ 2.363,24 com os seguintes emolumentos: ao Tabelião, R$ 1.467,84; à Santa Casa, R$ 14,68; ao Registro Civil, R$ 77,26; ao Tribunal de Justiça, R$ 77,26; ao Estado, R$ 417,18; e à Carteira das Serventias, R$ 309,02. Portanto, somando R$ 6.700 pelo imposto, R$ 2.363 pela escritura e R$ 2.300 por dois registros, um do apartamento, outro da vaga, atinge-se R$ 11.363, ou seja, o custo de intermediação, considerando-se também a corretagem imobiliária, é de R$ 31.363 ou 9% do gasto total (R$ 346.363) na compra dos imóveis. Considerando-se apenas a área do apartamento, o custo é R$ 5.772 /m2!

O que?! Quem?! Por que?! Ninguém sabe porque tantos mordiscam e, portanto, ganham com a elevação especulativa dos valores de mercado do patrimônio imobiliário da cidade… A resposta é: "Ora, não amole, é pegar ou largar!"

6 Preços não diferenciados para pagamento com cartões

Ainda como parte da reflexão a respeito da possibilidade de se reduzir os custos de intermediação das transações, em economia de mercado, assunto difícil de tratar é se deve autorizar (e não obrigar) os comerciantes a cobrarem preços diferenciados para pagamento com cartão de crédito. A questão-chave é se a oferta usual por parte dos vendedores de "preço à vista igual ao preço parcelado sem juros no cartão" não estaria, praticamente, obrigando os consumidores a sustentar toda a estrutura de adiantamento de recebíveis e crédito rotativo. Muitas vezes o consumidor brasileiro não possui a opção de pagar menos à vista! Pelo contrário, ele é "forçado", comportando-se racionalmente, a comprar a prazo, pois o preço único é dividido igualmente em 12 prestações "sem juros" (sic)!

Há situação em que a preferência do lojista, por exemplo, em posto de gasolina, seja pelo pagamento com cartão e não pelo pagamento em dinheiro, de modo que a diferenciação de preço seria no sentido de cobrar mais barato pelo pagamento em cartão. Mas se a cobrança de preços diferenciados levar à subutilização de cartões, o que fazer?

Instintivamente, se o consumidor perceber que arca com o repasse de todo o custo do cartão, ele tenderá a reduzir o uso do cartão. Se os lojistas repassassem todos os custos envolvido na venda a prazo, inclusive a taxa de desconto, para seus clientes, provocando subutilização dos cartões, o que ocorreria em seguida? Reduziria o número de estabelecimentos comerciais credenciados e não aumentaria o número de portadores afiliados ao sistema.

Se a rede perdesse sua capacidade de autopropulsão, possivelmente o número de portadores de cartão de crédito diminuiria, reduzindo o interesse dos lojistas de se credenciarem. Esse "efeito rede" seria retroalimentado, dessa vez "para baixo", uma vez que menor número de lojistas credenciados reduziria o interesse dos consumidores de adquirir o cartão, o que iria, por sua vez, contribuir negativamente para o número de lojistas filiados à rede. Assim sucessivamente, de forma que o resultado final seria o encolhimento da indústria de cartões, prejudicando a todos.

Em "mercado de dois lados", a estrutura de preços e a definição de quem arca com os custos devem ser tais que estimulem a presença de ambos os lados no mercado, o que implica que o preço pago por determinado participante não se relaciona com o custo associado a sua entrada no sistema. Por exemplo, em danceterias, é comum a cobrança de ingresso diferenciado para homens e mulheres. A ideia é que o preço que

os homens estão dispostos a pagar para entrar em uma danceteria depende do número de mulheres que eles esperam encontrar lá dentro, por isso, eles estarão mais dispostos a pagar maior valor de entrada, se souberem que o custo imposto pela danceteria à entrada de mulheres é baixo.

Portanto, mesmo em setores competitivos, como danceterias, a solução de mercado é a cobrança de preços diferenciados para homens e mulheres, supondo que os homens tenham maior interesse em participar da plataforma do que as mulheres. Para ver como isso ocorre, imaginemos duas danceterias. A danceteria "A" cobra preço único, digamos, R$ 10,00 para todos os clientes. Já a danceteria "B" reduz o preço para mulheres, para R$ 5,00, e compensa cobrando mais dos homens, por exemplo, R$ 15,00. Cobrando menos das mulheres, elas irão preferir a danceteria "B". Já o público masculino ao perceber essa migração, irá também se deslocar para a danceteria "B", uma vez que os homens, por hipótese, teriam maior disposição para pagar um preço superior para formar um par. Nesse exemplo, portanto, o preço médio seria o mesmo, de R$ 10,00, em ambas as danceterias. Mas a danceteria "B" atrairia mais clientes, por adotar uma estrutura de preços mais adequada para o mercado.

Conforme o exemplo mostrou, a diferenciação de preços não decorre do poder de mercado da firma, mas de como cada lado do mercado valoriza o bem ou serviço oferecido. O poder de mercado, contudo, pode resultar em um nível de preços mais alto, mesmo sem alterar a estrutura de preços. Assim, uma danceteria famosa poderia cobrar o preço médio de R$ 50,00 em função de seu poder de mercado. Entretanto, ela continuaria cobrando preços diferenciados para homens e mulheres, digamos, de R$ 75,00 e R$ 25,00.

Voltando à análise do caso de cartões de pagamento, se ocorrer a flexibilização da *regra de não diferenciação entre preços*, haverá também a hipótese dos comerciantes não repassarem de maneira integral a *taxa de desconto* para o preço final. Se o lojista aufere benefícios com a venda por cartão, ele não deverá repassar a *taxa de desconto* para o consumidor, pois, se o fizer, terá suas receitas reduzidas. Nesse caso, não haveria distinção significativa entre o preço para pagamento em cartão ou em dinheiro.

A experiência internacional mostra que, de fato, esse repasse é baixo. Ao que parece, existiria ônus para os comerciantes repassarem todos os custos com a venda a prazo para seus clientes com cartão de crédito. Por exemplo, a cobrança de preços mais altos para vendas com cartão poderia ser visto pelos clientes portadores como atitude antipática e inibiria a relação de clientela.

Além de contribuir para atrair a clientela, a própria comodidade que o cartão de crédito oferece para o vendedor, como redução do risco de cheques sem fundo e redução do risco de perda de dinheiro em caixa em caso de assaltos, é estímulo para ele

não repassar todos os custos associados à venda a prazo para o portador, absorvendo alguns.

Nos países em que a diferenciação de preços foi permitida, poucos estabelecimentos passaram a discriminar os preços. Sendo assim, a autorização para permitir a diferenciação de preços seria positiva, por aumentar a competição entre os meios de pagamento (dinheiro à vista, cheque e cartões) e por evitar subsídios cruzados entre portadores e não portadores de cartão.

Esses subsídios cruzados ocorreriam caso fosse feito o repasse de todos os custos dos estabelecimentos com a venda a prazo (taxa de desconto, custo de oportunidade e/ou custo com adiantamento de recebíveis) para os preços finais inclusive à vista. Estes seriam então justos para os portadores de cartão de crédito, mas injustos para os consumidores sem acesso aos cartões. No entanto, na sociedade brasileira, o próprio Código de Defesa do Consumidor proíbe a diferenciação de preços em "com cartão" e "sem cartão"!

Em sociedade que os consumidores "sem cartões" possuem baixo poder de pressão social, mesmo com a extinção da regra de restrição à diferenciação de preços, provavelmente, esta não será efetivada. Nesse caso, a justiça social só será feita com o acesso universal aos cartões, isto é, por parte de todos os consumidores.

Se a indústria de cartões reagisse com o apreçamento do maior risco de perda, isso não elevaria ainda mais o nível geral dos preços? Ou já existe essa precificação, isto é, o repasse de todos os custos com os cartões, que somam certo percentual do faturamento das vendas, dos lojistas para os consumidores?

Pode se verificar, então, a dificuldade de análise dessa questão complexa. "Com certeza" é fácil falar, mas difícil confirmar…

7 Jogo de passar adiante

Pôquer é jogo de cartas para, geralmente, quatro ou cinco jogadores, em que cada um dispõe de cinco cartas e pode ganhar cada rodada de apostas quando possui a combinação de cartas vencedora, ou então, quando consegue, blefando ou não, que os adversários assim o creiam. Derivado dele, em sentido figurado, o termo refere-se também à situação perigosa, aleatória ou mesmo ação temerária. Pôquer é o jogo de azar mais jogado no mundo. Desenvolveu-se nos Estados Unidos e, desde logo, tornou-se o jogo favorito dos norte-americanos, especialmente dos pioneiros do Oeste. Por isso, para muitos, esse jogo de encenação psicológica seria a melhor metáfora das negociações em economia de mercado. Talvez, mas o Jogo do Mico é páreo duro nessa representação da "marcação a mercado", ou seja, do jogo de empurra e/ou passar adiante seu azar ou seu ônus.

Nesse jogo, as cartas não têm valor diferenciado exceto a sem par. O objetivo é acabar com as cartas da mão, fazendo o maior número de pares possível.

Escolhido um carteador, ele embaralha as cartas e permite ao jogador à sua direita o corte do baralho. O jogador que cortar o baralho deverá retirar uma carta qualquer e colocá-la no centro da mesa, com a face voltada para baixo. O carteador distribui todas as cartas, uma a uma, entre os jogadores.

Depois de distribuídas as cartas, os jogadores verificam os pares possíveis de serem formados, levando em conta apenas os valores e não os naipes na formação dos pares, e cada jogador abaixa o par formado na sua frente, sem juntar os pares. Assim que todos já tiverem abaixados os pares formados em suas mãos, inicia-se o jogo propriamente dito.

O jogador à esquerda do carteador pega uma carta aleatoriamente dentre as presentes no leque de cartas do jogador à sua esquerda. Se um par for formado, o jogador abaixa esse par junto com seus outros pares.

O jogo segue dessa forma até que um jogador fique com uma única carta na mão. Essa carta é chamada de "mico", pois o par dela deverá ser a carta que está no centro da mesa.

Assim que acabarem os jogos, são contadas as quantidades de pares de cada jogador, sendo que o possuidor do mico não deverá contar seus pares. Ganha o jogo o jogador que tiver feito o maior número de pares dentre os jogadores ainda participantes.

Por que o Jogo do Mico representa melhor a ideia da remarcação contínua do valor de mercado? Simplesmente, porque esse "jogo de empurra" e/ou de blefar e passar adiante o azar ou o ônus de sua propriedade tem também um fim em que alguém fica com o mico! Se o repasse de todos os custos de intermediação fosse ilimitado, não haveria nenhum problema em pagar os valores extraordinários cobrados. Isto porque você, mais adiante, os repassaria integralmente para novo comprador além de agregar algum "ganho de capital".

Porém, se esse processo de repasse contínuo da elevação de custo para o preço é facilitado quando a renda da economia cresce (ou a bolha de ativos infla), ele alcança seu limite, subitamente, quando a depressão chega (ou a bolha explode)! Pode ser por qualquer evento aleatório inesperado, choque exógeno ou detonação por parte da política econômica, seja com choque monetário, seja com choque fiscal. Na verdade, semelhantemente à morte, você sabe que aquele fim o espera, mas não sabe quando ocorrerá…

Quais são os limites para os repasses dos custos (alguns absurdos) de intermediação mercantil e financeira? A teoria econômica ensina o conceito de *elasticidade-preço*. É a relação entre a variação relativa na quantidade procurada (ou ofertada) de determinado bem, serviço ou ativo e a variação relativa de seu preço. O *coeficiente de elasticidade-preço da demanda* pode ser obtido dividindo-se a variação percentual dos seus preços pela de sua quantidade procurada. Quando o coeficiente for menor do que 1 (um), a demanda é *inelástica*. Em outras palavras, certo aumento percentual no preço não resulta em queda percentual na quantidade demandada. Caso a demanda seja *elástica* (coeficiente maior do que um), alguma queda de preço corresponderá à proporção bem maior de quantidade demandada.

A demanda, considerada a quantidade de certa mercadoria ou algum ativo comprada por unidade de tempo, depende de alguns fatores como do seu próprio preço, dos preços de produtos substitutos, da renda (e da preferência/gosto) do consumidor ou comprador, entre outros. Quando há qualquer mudança em algum desses fatores, ocorre variação na quantidade comprada na unidade de tempo considerado. Então, a elasticidade da demanda mede a variação relativa da quantidade comprada na unidade de tempo, quando ocorre alguma variação em um dos fatores citados, mantendo-se constantes os demais. Por isso, mede-se a elasticidade-preço da demanda, a elasticidade-renda da demanda e outras variáveis.

A ideia-básica é que há elasticidade variável em economia de mercado, dependendo do processo de crescimento de preços, juros e renda, mas nunca os participantes do jogo de mercado podem se esquecer: ela não é infinita! Em algum momento, o "elástico muito esticado arrebenta", e o jogo de repasse termina! Alguém fica com o mico! Quem tinha menor número de cartas teve maior chance de se livrar dele…

8 Inflação de prestígio

Vladimir Safatle (*Folha de S. Paulo*, 18/10/11) afirma que, "por mais que economistas gostem de dizer o contrário, a ação econômica é baseada em sistemas de crenças e expectativas cuja racionalidade é fundada em fortes disposições psicológicas 'irracionais', pois estão ligadas a fantasias". Ele dá como evidência a afirmação de um amigo psicanalista: "Enquanto eu cobrava R$ 100 por sessão, tinha poucos pacientes. Quando comecei a cobrar R$ 200, por incrível que pareça, os pacientes afloraram."

A mudança no preço de sua sessão não foi o resultado de alguma nova conformação das dinâmicas de oferta e de procura. Ela foi, de acordo com Safatle, "a descoberta de que, em países com alta concentração de renda, certas pessoas estão dispostas a pagar mais simplesmente devido à crença de que as coisas caras foram

feitas para elas. Essa busca de status social pelo consumo talvez valha um capítulo na Teoria Geral da Formação de Preços, ao menos quando aplicada no Brasil".

Outra evidência empírica que Safatle apresenta diz respeito a que, atualmente, alguns dos aluguéis mais caros do mundo podem ser encontrados em cidades improváveis como, São Paulo, Moscou e Luanda, capital angolana. Segundo seu argumento, "a razão é que tais sociedades emergentes crescem com alta desigualdade de renda, o que faz com que uma parcela mínima da população, com poder aquisitivo exorbitante, puxe para cima a cadeia de preços. Para o resto da população, melhor seria que essa parcela simplesmente não existisse".

Diz mais: "qualquer pessoa que frequenta restaurantes nessas cidades percebe que a disparada de preços pouco tem a ver com a flutuação do valor dos alimentos. Nossos agricultores continuam recebendo, em larga medida, valores irrisórios. Tal disparada vem da existência de pessoas que não sentem diferença entre pagar R$ 30 ou R$ 70 por um prato. Mobilizando a crença de que as coisas caras são exclusivas, elas geram, assim, um forte problema econômico".

O filósofo, professor da Universidade de São Paulo, apresenta então a seguinte questão ao leitor: "há de perguntar-se por que, sendo a inflação uma questão tão premente na vida nacional, nunca encontramos reflexões sobre a relação, aparentemente tão evidente, entre pressão inflacionária e desigualdade social. Ao contrário, vê-se apenas pessoas dispostas a falar contra os 'gastos públicos, isto em um país onde, vejam só vocês, escolas e saúde pública são subfinanciadas e grandes investimentos públicos em infraestrutura são urgentes. Talvez um dia descobriremos que a economia brasileira só estará mais bem defendida contra a inflação quando a desigualdade e o consumo conspícuo que ela gera forem realmente combatidos. O que é melhor do que reduzir os mecanismos de controle da pressão inflacionária à definição de taxas de juros, pois a disparidade de renda, além de gerar fratura social e conflito de classe, é fator de instabilidade econômica".

9 Segredo dos negócios capitalistas

O segredo dos negócios capitalistas é trabalhar com capital de terceiros! Dizer isso em país com longa aversão ao risco de endividamento indexado parece ser heresia. Esclarece-se essa proposição ilustrando-a com simples exemplo numérico. Imagine algum capitalista, por exemplo, um banco de investimento (BI) investindo US$ 100 milhões na compra de NTN-F (títulos prefixados) no Brasil com vencimento em 2017 e taxa de juros anual de 12%, enquanto nos Estados Unidos título de dívida pública com vencimento em 10 anos paga, anualmente, 2,75%. Sem arbitragem entre a disparidade dos juros, no Brasil, terá todo ano a rentabilidade patrimonial de 12%, ou seja, US$ 12 milhões.

Agora, imagine que ele faça *carry trade*, isto é, tomando onde dinheiro é barato e aplicando onde se paga caro por esse dinheiro. Toma emprestado US$ 900 milhões, pagando 3% a.a.. Dessa feita, a alavancagem financeira propiciará a elevação da rentabilidade patrimonial para 92,5% a.a.! Isto porque ele aplicará US$ 1 bilhão, receberá US$ 120 milhões a cada ano, descontará US$ 27,5 milhões de juros a serem pagos pelo empréstimo, sobrará US$ 92,5 milhões de lucro, abstraindo os impostos, face ao mesmo capital próprio de US$ 100 milhões.

Isto o BI ganhará apenas considerando o rendimento financeiro sem contabilizar o ganho cambial. Este ocorrerá, por exemplo, se internalizou o capital no Brasil com a cotação do dólar a R$ 2,00 e for repatriá-lo, um ano após, com a apreciação da moeda nacional cotando o dólar a R$ 1,70. Ele converteu US$ 1 bilhão em R$ 2 bilhões e, depois, repatriará R$ 2,24 bilhões por US$ 1,317 bilhão. Com este valor, pagará os mesmos juros (US$ 27 milhões) e terá rentabilidade patrimonial de US$ 290 milhões / US$ 100 milhões, ou seja, 190%!

O exemplo citado é ilustrativo do incentivo que o cliente pessoa jurídica possui para alavancar seu negócio tomando empréstimo. A alavancagem financeira dá dinamismo à economia. Os negócios lucrativos ganham escala muito maior do que sem endividamento. O crédito farto e barato é o segredo do capitalismo, mesmo que provoque, quando ocorre em excesso, crises periódicas. Mas, sem ele, a economia perde seu dinamismo e sua capacidade de multiplicar empregos, aprofundando a miséria.

E no caso de pessoa física? O brasileiro médio deveria buscar educação financeira e investir mais em futura mobilidade social. A década de 90, pós-estabilização inflacionária, foi a "era do consumismo". Superada essa fase, ele necessita investir mais na possibilidade de geração de renda no futuro com educação, previdência privada e bens como computador e celular, desde que os utilize como instrumento para melhorar a capacidade profissional. O endividamento para consumo suntuário ou conspícuo é "coisa de novo-rico"! O ignorante prejudica outros sem tirar qualquer vantagem para si ou até mesmo sofrendo alguma perda.

Conclusão

A bandeira-de-luta de vanguarda na área financeira, no Brasil, não seria acabar com o sistema de crédito bancário privado ou a moeda-dívida, como os indignados propõem nos Estados Unidos. Mais realista aqui seria o debate sobre o risco de perda da soberania nacional, isto é, o monopólio de emissão monetária por parte do Governo Central, com a adoção massiva do "dinheiro de plástico".

As moedas eletrônicas, no Sistema de Pagamento de Varejo, são emitidas por agentes privados como reconhecimento de dívida. Eles são membros de sistema

complexo e hierarquizado, embora ainda não supervisionado, diretamente, pelo Banco Central. Este é obrigado por lei a fiscalizar as instituições-chave do sistema de pagamentos, baseado na moeda de curso legal, que está na base de todas as transações econômicas relevantes das economias de mercado.

Embora o Banco Central tenha grande influência sobre a oferta de moeda, ele não possui o controle monetário completo. O multiplicador monetário depende de relações de comportamentos dos bancos e do público não-bancário.

Os cartões são estratégicos para banco, pois quanto mais comum for o uso de cartões de pagamento por parte dos seus correntistas, menores serão os saques em papel-moeda e maior será o multiplicador monetário. Se a cadeia comercial entre compradores e vendedores se constituir entre os próprios clientes, não há vazamento de recursos de seu sistema de fluxos eletrônicos e o multiplicador torna-se endógeno. Reter seus depósitos à vista, via fidelização de seus clientes ao uso de cartões, passou a ser estratégia fundamental dos bancos.

Dados do Banco Central mostram a diferença de custo entre as transações bancárias por canais eletrônicos e por agências tradicionais: a consulta de saldo chega a quase R$ 2 em uma agência, cai para R$ 0,50 em caixa automático e despenca para R$ 0,01 na internet. Não foi por acaso que, nos últimos cinco anos, em média duas em cada três transações bancárias foram realizadas sem atendimento presencial.

Um dos fatores que influenciam a escolha de certo instrumento de pagamento é o custo para os usuários finais, isto é, estabelecimentos e clientes. Esse custo é determinado na "cadeia de produção" do serviço de pagamento que envolve a captura, a transmissão ou o transporte, o processamento, os controles e a liquidação financeira do pagamento.

O mercado brasileiro de cartões de pagamento segue, basicamente, o padrão internacional de estabelecimento da estrutura do valor da transação e, em seguida, deduzindo-se a remuneração dos participantes. A receita do credenciador é apurada aplicando-se a *tarifa de desconto*, cobrada do estabelecimento comercial, *percentual sobre o valor da transação*, e deduzindo-se o valor pago ao emissor, a título de *tarifa de intercâmbio*, os valores de *royalties* pagos às bandeiras (Visa, Mastercard, Amex, etc.), e as despesas relativas aos *impostos indiretos*, como ISS, Cofins e PIS.

A determinação das *tarifas de desconto* cobradas dos estabelecimentos é função da margem de contribuição, geralmente apurada para cada um deles, levando-se em conta fatores como riscos envolvidos, localização, volume de vendas, automação e produtos. Os credenciadores cobram o aluguel dos equipamentos de captura de transações POS instalados, bem como os direitos de utilização dos softwares necessários para a conexão à rede.

As *tarifas de intercâmbio* são definidas pelas bandeiras, mediante acordos entre credenciadores e emissores. As receita dos emissores, em sua maior parte bancos, é composta de anuidades cobradas dos portadores de cartões, tarifas de intercâmbio recebidas dos credenciadores via rede de cartões e juros cobrados sobre o valor financiado, via crédito rotativo, aos seus clientes que optam pelo financiamento de parte do saldo da fatura na data do vencimento. Os maiores custos dos emissores são as despesas administrativas de manutenção da carteira de clientes, os custos de processamento e, principalmente, os de inadimplência de seus clientes. Estes atingem, aproximadamente, 70% das despesas totais.

No Brasil, entre a data da compra e a do pagamento da fatura todos os portadores de cartão desfrutam de um *período de graça*. Pode-se obter até quarenta dias sem cobrança de juros entre a data da compra e a do vencimento da fatura. Isto é custo de oportunidade repassado para os devedores do crédito rotativo.

Em contrapartida, são comuns as reclamações a respeito dos valores cobrados sob forma de taxa de juros do crédito rotativo, taxa de desconto e de aluguel de POS, e do prazo de pagamento do estabelecimentos. Supõe-se que modificações em fatores como contratos de exclusividade, falta de interoperabilidade na prestação de serviço de rede, verticalização do credenciamento e possibilidade de livre diferenciação de preços por instrumento de pagamento podem aumentar a concorrência no mercado.

Conclui-se esta reflexão a respeito dos excessivos custos de intermediação na economia brasileira salientando que o uso do cartão de pagamento eletrônico de emissão privada, sob o aspecto de sua sustentabilidade, tem necessidade de massificação da educação financeira. Em outras palavras, os consumidores necessitam aprender a fazer uso consciente do cartão de crédito.

Este instrumento que facilita a compra parcelada, muitas vezes, é usado, erroneamente, para financiar produto ou serviço e não apenas para planejar o fluxo de caixa de seu portador. Os atos impulsivos não são premeditados e costumam gerar arrependimento posterior. Conter o impulso de utilizar o limite de crédito em compra a prazo com juros, conseguindo se controlar, é requisito básico para quem quer usufruir seus benefícios e não pagar juros elevados, devido à inadimplência de outros devedores.

As taxas de juros cobradas no crédito rotativo são altas, fundamentalmente, devido às perdas com inadimplência. Portanto, é salutar para a indústria de cartões encontrar meios para evitar que o consumidor arque com esses gastos, pagando sua fatura em dia. Programa de educação financeira, formando o "consumidor consciente", daria dicas para o usuário de cartão fazer bom uso do seu dinheiro, no dia a dia, ao aproveitar da vantagem do cartão permitir a centralização dos gastos em uma data específica.

Talvez o maior desafio nessa nova fase de maturidade da indústria de cartões seja sua aceitação plena pela sociedade brasileira como atividade imprescindível para o perfeito funcionamento de seu Sistema de Pagamentos de Varejo. Para obter essa boa imagem pública, a responsabilidade histórica é manter a soberania nacional na emissão de moeda eletrônica por entes privados. A responsabilidade social é dar a maior atenção à entrada recente de milhares de cidadãos brasileiros no mercado de consumo. A cidadania financeira plena significará acabar com a vantagem de pagamento "com cartão" em relação ao "sem cartão" através da massificação do acesso aos cartões, mas com educação financeira e sem endividamento excessivo.

Bibliografia

COSTA, Fernando Nogueira da. *Economia em 10 Lições*. São Paulo: Makron-Books, 2000. http://fernandonogueiracosta.wordpress.com/

COSTA, Fernando Nogueira da. *Economia monetária e financeira:* uma abordagem pluralista. São Paulo: Makron-Books, 1999.

FREITAS, Paulo Springer de. *Mercado de cartões de crédito no Brasil*: problemas de regulação e oportunidades de aperfeiçoamento da legislação. Brasília: Consultoria Legislativa do Senado Federal, Coordenação de Estudos, dez. 2007. (Textos para Discussão, n. 37).

RUBIN, Isaak Illich. *Ensayos sobre la teoria marxista del valor*. Córdoba: Ediciones Pasado y Presente, 1974. Cap. VIII. (*Las características básicas de la teoria del valor de Marx*).

Observação: fontes jornalísticas citadas ao longo do texto.