

# CELULAR QUE PAGA A CONTA

Tecnologia que começa a ser testada no País transforma telefone móvel em cartão de crédito e abre espaço para a geração de novos negócios na indústria financeira e de telecomunicações

Por Thiago Borges



Marcelo Sarralha saca seu aparelho Nokia do bolso, acessa um aplicativo específico do Bradesco e encosta-o em um terminal de pagamento em cima do balcão. Um segundo depois, já pode ir embora. Conta paga. Mas isso só é possível porque ele é diretor de produtos da Visa no Brasil e um dos 70 escolhidos para participar do projeto piloto de um novo meio de pagamento que a companhia testa no País: o Near Field Communication (NFC), tecnologia de curto alcance que permite a comunicação entre dispositivos próximos e transforma

o celular em cartão. Sarralha, por exemplo, não precisa mais procurar moedas na carteira quando vai tomar café em um dos 30 estabelecimentos que aceitam o cartão-celular. A intenção é tomar o lugar do dinheiro vivo, usado em pagamentos de baixo valor.

O Gartner aponta o NFC como uma das tecnologias móveis do futuro. E sobra mercado. Em 2009, 73,4 milhões de usuários (70,4% a mais que no ano passado) devem usar seus celulares ao redor do mundo para fazer pagamentos - a maioria via SMS. Segundo a consultoria, em 2012 esse número deve saltar para 190 milhões. No Brasil, isso ainda



#### CAMARÃO NO ESPETO

*Sarralha, da Visa, aposta no pagamento de itens de baixo valor para emplacar NFC*

## SEM CONTATO

Ao invés de entregar o cartão à mocinha do balcão, o cliente aproxima-o de um leitor e pronto: transação concluída. Hoje, mais de 50 milhões de pessoas em 28 países pagam contas de até US\$ 25 com esse plástico. O PayPass, cartão criado pela MasterCard, é aceito em 150 mil estabelecimentos em todo o mundo, e nos Estados Unidos é o principal meio de pagamento para 77% dos consumidores que utilizam essa bandeira. A tecnologia também está disponível em relógios e chaveiros.

Apesar do sucesso lá fora, no Brasil ainda não há expectativa de quando o produto vai chegar. Luiz Guilherme Roncato, diretor de pagamentos avançados da MasterCard no País, diz que em questão de meses (sem especificar quantos, exatamente) lojas de grandes cidades devem contar com a solução. Por enquanto ele conversa com os fornecedores de equipamentos, que negociam diretamente com os estabelecimentos comerciais. Já o NFC está em análise, mas o executivo não vê o celular como risco à era dos cartões. "Deve apenas ser um complemento", diz.

não pegou. A Oi lançou o Paggo em julho de 2007, em que os clientes da operadora podem quitar contas por mensagens de texto. Porém até meados deste ano apenas 200 mil usuários e 80 mil estabelecimentos aceitavam a solução.

A Visa quer mudar esse cenário. Há mais de um ano, a filial brasileira estuda o NFC e, no final de agosto, se juntou a parceiros da indústria financeira e de telecomunicações para testar a viabilidade do serviço. A Nokia, que desenvolveu o aparelho com NFC, quer vender mais unidades caso a tecnologia vingue. A Claro pode conquistar clientes interessados em pagar com o celular e também realizar vendas móveis. Bradesco e Banco do Brasil, por sua vez, podem oferecer os serviços móveis aos seus correntistas. Nessa mudança de mercado, qualquer uma dessas empresas pode atrair a freguesia da base alheia.

Quem deve ganhar, entretanto, são os pequenos empreendimentos, como lanchonetes, papelarias, mercadinhos e até camelôs, nos quais o baixo preço dos produtos não compensa a adoção dos cartões convencionais. Outra possibilidade é o uso em serviços como o transporte público. Os créditos que hoje são depositados em cartões como o Bilhete Único, utilizado em São Paulo para pagar passagens de ônibus e metrô, migrariam para o celular.

Além de fazer as vezes de cartão, o celular com NFC não enfrenta problema de conexão de rede nos pontos-de-venda. O sistema, off-line, não corre o risco de cair. As transações são repassadas à Visanet posteriormente, todas juntas, fora do horário de pico. Sarralha também pode consultar no

aparelho o saldo disponível e o histórico de locais onde gastou determinado valor.

A segurança é uma das dúvidas que persistem; afinal, quais as garantias de que um bandido que roube o celular não usará o mesmo para fazer compras. Segundo Sarralha, o usuário pode habilitar uma senha para seu aparelho semelhante aos códigos PIN. O aplicativo só é liberado no ato da compra. Além disso, as transações pelo celular devem ter um valor máximo (possivelmente, abaixo dos R\$ 100) ainda a ser definido pela Visa.

Outro fator posto em xeque é que o novo meio de pagamento está disponível apenas para crédito. Em um

estabelecimento que serve almoços comerciais, como o restaurante Arboretto, por exemplo, a maioria dos pagamentos é feita com o vale-refeição cedido pelas empresas aos funcionários. Ou então com o cartão de débito.

Sarralha diz que somente quando a solução for lançada comercialmente, prevista para o ano que vem, as demais modalidades devem ser incluídas. Os testes irão até dezembro, quando expira a licença obtida pela Claro junto à Anatel para operações em baixa frequência. Com o NFC homologado, Sarralha calcula que em alguns anos poderá descer para o litoral paulista e pagar espetinhos de camarão com o celular. **b2b**

