**Custo do cartão opõe lojista e consumidor**

*Toni Sciarretta*

*Proibido pelo Código do Consumidor, desconto para os que pagam em dinheiro será debatido por conselho*

*ProTeste vê desconto como repasse de custo do lojista com transação no cartão; comércio quer liberar prática*

É justo o lojista cobrar do cliente que paga com cartão uma tarifa "extra" correspondente ao seu custo de transação? E se ele der um "desconto" equivalente para quem paga com dinheiro evitando a transação?

O Código de Defesa do Consumidor considera à vista o pagamento tanto com cartão de crédito ou débito quanto em dinheiro. Por isso, proíbe a cobrança diferenciada sob pena de multa para o lojista que desobedecer.

Na prática, a maioria dos estabelecimentos comerciais negocia diretamente com o cliente esse desconto. No Distrito Federal, uma decisão do STJ (Superior Tribunal de Justiça) liberou o desconto.

Polêmico, o assunto faz parte da nova regulação dos cartões de crédito, que chega hoje ao CMN (Conselho Monetário Nacional). Mais preocupado com a concorrência entre as bandeiras e as empresas de cartão, o CMN tende a deixar que o mercado se ajuste sozinho. As empresas de cartão são contra o desconto pois perdem negócio.

O tema está na agenda dos movimentos de defesa do consumidor em todo o mundo. Opõe países como França e Suécia, que proíbem cobrança "extra", e nações que deixaram o mercado se ajustar, como Reino Unido e parte dos EUA (veja quadro).

Nesses países, não há desconto para pagamento em dinheiro; o consumidor é que tem um custo adicional se quiser utilizar o cartão.

"É a mesma coisa; uns dão desconto e outros cobram. Os países que instituíram a cobrança acabaram repassando outras coisas nessas tarifas", disse Maria Inês Dolci, coordenadora da ProTeste.

Ao lado dos Procons, a ProTeste encampa o movimento contra a discriminação de pagamento, esbarrando na antipatia dos que temem perder o "desconto" nas compras com dinheiro.

O argumento é que o custo da transação faz parte da atividade operacional do lojista (como água, luz e telefone), conferindo benefícios como risco zero de inadimplência.

"O consumidor paga a anuidade do cartão; também tem seu custo", disse Dolci.

Segundo Luís Augusto Idelfonso, diretor da Alshop (associação dos shoppings), não há repasse de custo. "O desconto é um incentivo da loja para conseguir vender."

**SUBSÍDIO**

Para o senador Adelmir Santana (DEM-DF), autor de projeto para liberar os descontos, o consumidor que compra em dinheiro acaba "subsidiando" aquele que usa o cartão. Ligado aos lojistas, Santana é presidente da Fecomércio de Brasília e apresentou duas vezes esse projeto no Senado, que foi derrubado na Câmara.

"Há a necessidade de preços diferenciados porque os que não usam o cartão pagam por um custo que não é deles. Queiramos ou não, está inclusa no preço uma série de custos. No dia em que as taxas forem baixas, não haverá necessidade disso."



**Fonte: Folha de S.Paulo, São Paulo, 28 out. 2010, Mercado, p. B4.**