

Acso lança cartão e espera ter mais de 80 mil usuários

(Rodrigo Alcântara)

Crédito, voltado às classes C e D, deve chegar a 300 mil clientes em 5 anos O presidente da Acso (Associação Comercial de Sorocaba), Braz Cassiolato, anunciou nesta quinta-feira (14) o lançamento do novo cartão de crédito da entidade, voltado aos consumidores das classes C e D. O sistema será administrado pela Cooperativa de Economia e Crédito Mútuo dos Empresários de Sorocaba, o braço financeiro da Acso e começa a funcionar até o fim de 2010. De acordo com as projeções de Cassiolato, em apenas um ano de atividade, a nova bandeira deverá ser utilizada por mais de 80 mil consumidores e 1,5 mil empresas. “Em cinco anos deveremos estar em metade dos lares e empresas de Sorocaba e cidades vizinhas, atingindo cerca de 300 mil pessoas.” A justificativa do presidente para a implantação do projeto é de que ainda há uma grande demanda pelo chamado “dinheiro de plástico. Além disso, estatísticas recentes comprovam a dificuldade de acesso dos trabalhadores de menor renda a esse tipo de crédito”, diz. Classe A detém 67% dos cartões Para o presidente da Acso, Braz Cassiolato, além de uma nova oportunidade de crédito ao consumidor, o novo cartão de crédito vai gerar mais renda e emprego. “É um modo de facilitarmos as compras e garantir a segurança de pagamento ao comerciante. Ele expande seus negócios e gera mais empregos”, projeta. Braz ainda cita um estudo da Abecs (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços), que revela que o Brasil possuía, em abril deste ano, 586 milhões de cartões de crédito. “O número é quase o triplo da população do país. No entanto, apenas 43% dos brasileiros (82 milhões) têm acesso a esse tipo de serviço”, cita. Já um estudo da FGV (Fundação Getúlio Vargas) confirma que as classes A e B, com apenas 15% da população, concentram aproximadamente 67% dos cartões de crédito. Entidade torna-se nova concorrente O cartão de crédito da Acso passa a ser um concorrente direto às principais bandeiras que hoje dominam o mercado, com o Visa e Mastercard. Isso porque, de forma independente, o cartão da Acso não utilizará as mesmas máquinas de cartões da Cielo ou Redecard, mas sim uma própria. Segundo o presidente da entidade, muitos comerciantes de porte pequeno deixam de aceitar cartões devido ao alto custo do sistema. “O acréscimo no preço da compra pode chegar a 14% de juros ao mês e, para o vendedor, a redução da margem de lucro cai até 4% em razão das taxas cobradas pelas operadoras.” Outra vantagem, segundo Cassiolato é a diferença no custo de aluguel dos chamados POS (Point Of Sale), a maquininha para passar o cartão, que não sai por menos de R\$ 80 por mês.