



BANCO CENTRAL DO BRASIL

Perguntas frequentes – Credenciadores

1 – Como devo proceder para prestar as informações de quantidade e valor das transações com cartões de pagamento, nos casos em que o portador opte pelo financiamento da compra pelo emissor?

Resposta: Nas transações com cartões de pagamento, em que o portador opte pelo financiamento das compras pelo emissor, deverão ser informadas como se fossem à vista, e pelo valor total da compra. A variável de análise é a operação de compra e venda, e não os recebimentos por parte do lojista; assim, independentemente do número de parcelas com as quais uma compra é realizada, ela é apenas uma operação e deve ser informada pelo valor total. Da mesma maneira, quando informar acerca do número de operações feitas com uma parcela, contabilizar apenas as compras à vista, não devendo computar a primeira parcela de compras parceladas. Novamente aqui, vale a pena salientar que a variável de análise é a operação de compra e venda e não o momento do recebimento por parte do lojista.

2 – Como devo proceder para prestar as informações de quantidade e valor das transações com cartões de pagamento, nos casos em que o portador opte por liquidar a obrigação de forma parcelada (financiamento do lojista)?

Resposta: As informações de quantidade e valor das transações com cartões de pagamento, a serem liquidadas de forma parcelada (parcelamento do lojista ou do emissor) deverão ser prestadas de modo a evidenciar o valor da transação e não o das parcelas. Por exemplo, uma compra cujo valor seja de R\$600,00 para liquidação em seis parcelas, deverá ser informado como 1(uma) transação no valor de R\$600,00 e não como 6 (seis) transações no valor de R\$100,00.

3 – A tarifa de intercâmbio aplicável às transações similares sofreram alterações no decorrer do trimestre de referência da informação. Como devo informar essa tarifa de intercâmbio?

Resposta: As tarifas de intercâmbio informadas devem ser as tarifas efetivamente cobradas nas operações do período de referência e não aquelas constantes de tabela ou vigentes no final do período.

O percentual das tarifas de intercâmbio deverá ser calculado pela média das tarifas de intercâmbio ponderadas pelos respectivos valores das transações similares (transações com o mesmo perfil ou as mesmas agregações) no decorrer do trimestre de referência. Desse modo, a média das tarifas que não sofreram alteração no decorrer do trimestre será a própria tarifa de intercâmbio, enquanto aquelas que sofreram alteração serão informadas pela média ponderada das operações cursadas nas respectivas agregações no respectivo período.

4. Como vou definir os segmentos, se houver variação na metodologia usada durante o período da pesquisa?

Os segmentos devem procurar seguir os critérios internos de classificação da bandeira tendo o menor nível de desagregação possível que permita identificar, em grandes termos, o ramo de atuação do estabelecimento comercial. O número máximo de segmentos permitido é de 20, sendo que um segmento específico deve ser reservado para a classe de “outros” segmentos. Os nomes dos segmentos devem ser mnemônicos de forma a permitir a compreensão da área de atuação. Se houver alguma variação na metodologia de classificação dos segmentos ao longo do período de informação, isso deverá ser reportado ao Banco Central em espaço adequado para informações qualitativas informando a data de modificação, os segmentos que sofreram a modificação, principais implicações e, se possível, a relação entre os segmentos antes e depois da modificação.

5. Qual critério deve ser utilizado para a escolha dos 15 maiores e 200 menores estabelecimentos por segmento, por trimestre que estão na tabela *Ranking*?

Resposta: Para cada trimestre, deve-se calcular o volume financeiro total das vendas realizadas com cartões de pagamento do trimestre para cada comerciante.

Após o cálculo do volume, deve-se ordenar os comerciantes de forma decrescente pelo volume financeiro de vendas com cartões de pagamento por segmento dos estabelecimentos comerciais.

Para cada segmento, os 15 maiores serão os 15 primeiros dessa lista ordenada e os 200 menores serão os últimos 200 da mesma lista. A identificação do comerciante deve ser única e válida para toda a série, independente da localização deste nos meses consecutivos.

6. Na informação desagregada dos 15 maiores e dos 200 menores comerciantes, devo incluir o mesmo código de identificação do comerciante para todos os trimestres ou posso variar a identificação para cada trimestre informado?

Resposta: A identificação do estabelecimento deve ser única e válida para toda a série. Assim sendo, se para um determinado estabelecimento “EXEMPLO” no primeiro trimestre de 1999 foi atribuído o identificador “A”, em todos os trimestres em que ele for reportado, deverá ser reportado com o identificador “A” e nos trimestres em que ele não necessita ser reportado (não figura entre os 15 maiores do segmento) nenhum outro estabelecimento pode ter o identificador “A”.

7. Tenho uma definição diferente de estabelecimentos credenciados ativos. Como devo proceder?

Resposta: O conceito de estabelecimentos credenciados ativos está definido no relatório como “aquele que efetuou ao menos uma transação com o cartão de pagamento nos últimos 180 dias”. Este conceito deve ser seguido independentemente do acompanhamento gerencial realizado pelo credenciador. Possíveis adaptações devem ser realizadas, se necessário, a fim

de atender ao conceito único. A quantidade de estabelecimentos credenciados ativos deve ser ajustada para a seguinte definição do relatório a fim de permitir comparabilidade entre os diferentes informantes.

8. No cálculo da minha rentabilidade, se eu tiver outros serviços não associados aos cartões de pagamento, como devo proceder?

Resposta: O objetivo da informação é aferir estritamente a rentabilidade do negócio de cartões de pagamento. Somente os serviços associados à função cartão de pagamento deve ter sua rentabilidade reportada. Se você tiver outros serviços não associados ao negócio de cartões, use algum critério de rateio, tanto na parte de rentabilidade quanto na parte de custos. O critério de rateio não será definido a priori, estando a cargo do informante determinar aquele que acredite melhor ajustar a sua realidade. O importante é que esse critério seja mantido ao longo do tempo e que, se requisitado, possa ser replicado pelos integrantes do convênio. Seria interessante manter uma documentação a respeito, pois existe a possibilidade de que seja demandada para esclarecimentos sobre o critério de rateio utilizado.

9. Posso colocar na minha rentabilidade receitas com outros serviços?

Resposta: Não. O objetivo da informação é aferir estritamente a rentabilidade do negócio de cartões de pagamento. Somente os serviços associados à função cartão de pagamento deve ser reportada. As rubricas especificadas como “outros” (seja serviço, custos ou receitas) são reservadas apenas para informação referentes ao negócio de cartões de pagamento e não contemplados na desagregação daquele item. Não devem ser informadas receitas com outros serviços que não sejam relacionados ao negócio de cartões de pagamento.

10. No questionário qualitativo sobre integração / verticalização, como deve ser a minha pontuação se quase todos os meus serviços são terceirizados?

Resposta: Aqui não interessa se a efetiva operacionalização é realizada numa estrutura interna ou se é prestada por terceiros. O foco deve estar na responsabilidade e não na operacionalização. Ainda que a rede terceirize a atividade, se ela for de sua responsabilidade perante os clientes do serviço prestado, a resposta a ser dada é sim e um ponto deve ser adicionado ao total. A cada fator presente, cuja responsabilidade junto ao cliente do serviço prestado reside no credenciador, deve-se atribuir um ponto. A nota da integração e verticalização surge da soma dos pontos atribuídos a cada pergunta, podendo variar de zero a seis.

11. Como calculo o tempo médio para crédito na conta do comerciante (dias corridos) após a venda?

Resposta: A estatística visa obter informações acerca do tempo médio entre a data da venda e a data de recebimento do pagamento efetuado pelo banco emissor ao credenciador. O cálculo deve levar em conta a diferença entre a data da venda e a data do recebimento do pagamento pelo lojista em dias

corridos. A informação deve revelar o tempo médio real efetivamente ocorrido, e não valores presentes em contratos de prestação de serviços. Deve ser calculado para cada operação de venda o prazo entre a venda e o crédito na conta do comerciante. Depois deve-se calcular a média simples do prazo de cada operação. Para mais detalhes, ver Exemplo 7.

12. Qual é o tempo médio ponderado pelo montante financeiro para crédito na conta do comerciante (dias corridos) após a venda?

Resposta: A estatística visa obter informações acerca do tempo médio entre a data da venda e a data de recebimento do pagamento efetuado pelo banco emissor ao credenciador. O cálculo deve levar em conta a diferença entre a data da venda e a data do recebimento do pagamento pelo lojista em dias corridos. A informação deve revelar o tempo médio real, efetivamente ocorrido e não valores presentes em contratos de prestação de serviços. Deve ser calculado para cada operação de venda o prazo entre a venda e o crédito na conta do comerciante. Depois deve-se calcular a média do prazo de cada operação ponderado pelo volume financeiro da respectiva operação. Para mais detalhes, ver Exemplo 7.

13. Como devo proceder para apurar o valor a ser informado no campo "Valor financiado no crédito rotativo" nos casos em que o vencimento da fatura, objeto de financiamento no crédito rotativo, ocorra em trimestre posterior ao período em que foram realizadas as compras nela lançadas?

Resposta: Na apuração do valor a ser informado no campo "Valor financiado no crédito rotativo" deve-se considerar todas as faturas que tiveram saldo financiado no crédito rotativo no trimestre de referência, independentemente da data das compras nela lançadas. Assim, o valor informado no campo "Valor financiado no crédito rotativo", referente ao primeiro trimestre de 2001, poderá agregar saldo de compras efetuadas em período anterior ao da série histórica 2001 – 2006.

Exemplo 1: Cálculo das Tarifas de Intercâmbio:

Abaixo segue um exemplo simulado, compra por compra, para um trimestre qualquer:

Dado Desagregado

Função	Produto	Bandeira	Modalidade	Forma de captura	Segmento de mercado	nº parcelas	Tarifa de intercâmbio	Valor
Crédito	Produto A	Bandeira X	puro	presencial eletrônica c/ chip	segmento G	1	1,5	200,00
Crédito	Produto A	Bandeira X	puro	presencial eletrônica c/ chip	segmento G	1	2,0	250,00
Crédito	Produto A	Bandeira X	puro	presencial eletrônica c/ chip	segmento G	1	2,2	20,00
Crédito	Produto A	Bandeira X	puro	presencial eletrônica c/ chip	segmento G	12	2,0	800,00
Crédito	Produto A	Bandeira X	puro	presencial eletrônica c/ chip	segmento G	12	1,8	500,00
Crédito	Produto A	Bandeira X	híbrido	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	1,5	150,00
Crédito	Produto A	Bandeira X	híbrido	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	3,0	50,00
Crédito	Produto A	Bandeira X	híbrido	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	2,2	20,00

Note que nas possíveis distinções em termos de desagregações, ou dimensões de análises (colunas 1 a 6), há três grupos distintos, diferenciados pelas cores:

1. O primeiro grupo, em vermelho, corresponde a compras realizadas no segmento “G” e em apenas uma parcela;
2. O segundo grupo, em verde, corresponde a compras realizadas no segmento “G” e em 12 parcelas. A variável de análise é a compra e não as parcelas. Dessa forma, **uma compra em 12 parcelas corresponde a apenas uma operação e é contabilizada pelo seu valor total contado no período de referência da compra;**
3. O terceiro grupo, em azul, corresponde a compras realizadas no segmento “H” e em uma parcela.

Dessa forma, na agregação dos dados seriam resultantes três linhas, da seguinte forma:

Dado Agregado

Função	Produto	Bandeira	Modalidade	Forma de captura	Segmento de mercado	nº parcelas	Tarifa de intercâmbio	Valor transações	Qtd de transações
Crédito	Produto A	Bandeira X	puro	presencial eletrônica c/ chip	segmento G	1	1,80	470,00	3
Crédito	Produto A	Bandeira X	puro	presencial eletrônica c/ chip	segmento G	12	1,92	1.300,00	2
Crédito	Produto A	Bandeira X	híbrido	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	1,90	220,00	3

A primeira linha corresponde às operações com função crédito, produto “A”, bandeira “X”, modalidade “puro”, operações presenciais, com autorização eletrônica e com chip, realizadas no segmento “G” e em apenas uma parcela. A **tarifa de intercâmbio** reportada nessa linha é a **tarifa de intercâmbio média ponderada pelo volume** das operações desagregadas com essa especificação (as três primeiras linhas de dados desagregados), segundo a fórmula:

$$\overline{TI} = \frac{\sum_{i=1}^n (TI_i \times VF_i)}{\sum_{i=1}^n VF_i}$$

Em que:

$\overline{TI} \rightarrow$ Tarifa de Intercâmbio média ponderada pelo volume;

$TI_i \rightarrow$ Tarifa de Intercâmbio da i-ésima operação da agregação no período;

$VF_i \rightarrow$ Valor financeiro da i-ésima operação da agregação no período;

$n \rightarrow$ N° de compras realizadas na agregação no período.

No exemplo acima, a tarifa de intercâmbio da linha vermelha foi resultado da operação:

$$\overline{TI} = \frac{1,5 \times 200 + 2 \times 250 + 2,2 \times 20}{200 + 250 + 20} = 1,8$$

O **valor das transações** é a **soma do valor financeiro** das operações da agregação no período, segundo a fórmula:

$$VT = \sum_{i=1}^n VF_i$$

Em que:

$VT \rightarrow$ Soma do valor financeiro das operações na agregação no período;

$VF_i \rightarrow$ Valor financeiro da i-ésima operação da agregação no período;

$n \rightarrow$ N° de operações realizadas no período.

A coluna “Qtde transações” resultou da contagem das operações da agregação no período. Na linha vermelha da tabela “Dado agregado”, observam-se três operações na agregação decorrente das três primeiras operações, em vermelho, na tabela “Dado desagregado”. Note que, mesmo que as linhas em verde da tabela “Dado desagregado” só se distingam das operações em vermelho pelo n° de parcelas, elas não são agregadas de forma conjunta. Note ainda que, como o objeto de análise é a compra e não a parcela, a primeira parcela referente a operações de maior número de parcelas não é contada na agregação n° parcelas = 1.

Exemplo 2: Pagamento parcelado pelo lojista (não inclui crédito rotativo):

Segue abaixo quadro com cinco operações todas realizadas no mesmo período, com função crédito, produto A, bandeira X, modalidade “puro”, forma de captura presencial com autorização eletrônica e cartão com chip, e em estabelecimento do segmento G.

Passo1:

operação	A	B	C	D	E
Valor total da operação	100,00	1.000,00	500,00	1.500,00	2.000,00
nº parcelas	1	6	6	12	12
1	2,1	1,8	2,45	2,20	3,0
2		2,25	2,45	2,50	3,0
3		2,25	2,45	2,50	3,0
4		2,25	2,45	2,50	3,0
5		2,25	2,45	2,50	3,0
6		2,25	2,45	2,50	3,0
7				2,80	3,0
8				2,80	3,0
9				2,80	3,0
10				2,80	3,0
11				2,80	3,0
12				2,80	3,0
Tarifa de intercâmbio média	2,1	2,175	2,45	2,63	3,0

A última linha da tabela acima, **tarifa de intercâmbio média da compra**, resulta da média aritmética simples das tarifas de intercâmbio de cada parcela; independente do valor de cada parcela; segundo a fórmula:

$$\overline{TIC} = \frac{\sum_{i=1}^n TI_i}{n}$$

Em que:

$\overline{TIC} \rightarrow$ Tarifa de intercâmbio média da compra;

$TI_i \rightarrow$ Tarifa de intercâmbio da i-ésima operação da agregação no período;

$n \rightarrow$ N° de parcelas da compra.

Note que o exemplo contempla basicamente duas possibilidades:

1. A tarifa de intercâmbio é igual em todas as parcelas da compra (exemplos C e E). Nesse caso, a tarifa de intercâmbio média da compra é igual à tarifa de intercâmbio de cada parcela.
2. A tarifa de intercâmbio é diferente a partir de algumas parcelas específicas (exemplos B e D). Nesse caso torna-se necessário o cálculo da média simples das tarifas de intercâmbio de cada parcela da compra, conforme fórmula acima.

Passo 2:

A agregação pelo n° de parcelas da tarifa de intercâmbio, volume e n° de operações dá-se da seguinte forma:

Dado Agregado

nº parcelas	Tarifa de intercâmbio	Valor transações	Qtde transações
1	2,10	100,00	1
6	2,27	1.500,00	2
12	2,84	3.500,00	2

A **tarifa de intercâmbio agregada pelo número de parcelas**, conforme a tabela “Dado agregado” acima exemplifica a forma de agregação da tabela final. A tarifa de intercâmbio média segue a fórmula especificada abaixo:

$$\overline{TI} = \frac{\sum_{j=1}^n (\overline{TIC}_j \times VF_j)}{\sum_{j=1}^n VF_j}$$

Em que:

$\overline{TI} \rightarrow$ Tarifa de Intercâmbio média ponderada pelo volume;

$\overline{TIC}_j \rightarrow$ Tarifa de Intercâmbio média da j-ésima compra da agregação no período (última linha da tabela desagregada);

$VF_j \rightarrow$ Valor financeiro do valor total da j-ésima compra da agregação no período (linha valor total na tabela desagregada);

$n \rightarrow$ N° de compras realizadas na agregação no período.

No exemplo, para o cálculo da tarifa de intercâmbio média das compras com apenas uma parcela, apenas a tarifa de intercâmbio da operação com uma parcela é considerada. **A tarifa de intercâmbio da primeira parcela de uma compra parcelada não é considerada no cálculo da tarifa média das operações de uma parcela.** Dessa forma, a tarifa de intercâmbio média para compras com uma parcela resulta de:

$$\overline{TI} = \frac{100 \times 2,1}{100} = 2,1$$

Enquanto a tarifa de intercâmbio média para compras com 12 parcelas resulta de:

$$\overline{TI} = \frac{1.500 \times 2,63 + 2.000 \times 3}{1.500 + 2.000} = 2,84$$

O **valor das transações** é a **soma do valor financeiro** das compras da agregação no período, segundo a fórmula:

$$VT = \sum_{j=1}^n VF_j$$

Em que:

$VT \rightarrow$ Soma do valor financeiro das operações na agregação no período;

$VF_j \rightarrow$ Valor financeiro da j-ésima operação da agregação no período;

$n \rightarrow$ N° de compras realizadas na agregação no período.

A coluna **Qtde transações** resultou da **contagem das operações** da agregação no período. Note que, como o objeto de análise é a compra e não a parcela, a primeira parcela referente a uma compra de maior número de parcelas não é contada na agregação n° parcelas = 1. Da mesma forma, as 12 parcelas de uma compra parcelada em 12 vezes compõem apenas uma operação de compra, de forma que as duas transações parceladas em 12 vezes na tabela desagregada resultam na quantidade de transações igual a 2.

Exemplo 3: Cálculo das taxas de desconto:

Abaixo segue um exemplo simulado, compra por compra, para um trimestre qualquer:

Dado Desagregado

Função	Bandeira	Forma de captura	Segmento de mercado	nº parcelas	Tx de desconto	Valor
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento A	1	1,5	200,00
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento A	1	2,0	250,00
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento A	1	2,2	20,00
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento A	12	2,5	800,00
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento A	12	2,8	500,00
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	1,5	150,00
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	3,0	50,00
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	2,2	20,00

Note que nas possíveis distinções de desagregações, ou dimensões de análises, (colunas 1 a 3) há três grupos distintos, diferenciados pelas cores:

1. O primeiro grupo, em vermelho, corresponde a compras realizadas no segmento “A” e em apenas uma parcela;
2. O segundo grupo, em verde, corresponde a compras realizadas no segmento “A” e em 12 parcelas. Note aqui que a variável de análise é a compra e não as parcelas. Dessa forma, uma compra em 12 parcelas corresponde a apenas uma operação contabilizada pelo seu valor total contado no período de referência da compra;
3. O terceiro grupo, em azul, corresponde a compras realizadas no segmento “H” e em uma parcela.

Dessa forma, na agregação dos dados, teríamos três linhas resultantes, da seguinte forma:

Dado Agregado

Função	Bandeira	Forma de captura	Segmento de Mercado	nº parcelas	Tx de desconto med	Tx de desconto min	Tx de desconto max	Tx de desconto desv.pad	Valor transações	Qtde transações
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento A	1	1,80	1,50	2,20	0,36	470,00	3
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento A	12	2,62	2,50	2,80	0,21	1.300,00	2
Crédito	Bandeira X	presencial eletrônica c/ chip	segmento H	1	1,90	1,50	3,00	0,75	220,00	3

A primeira linha corresponde às operações com função crédito, bandeira “X”, operações presenciais, com autorização eletrônica e com chip, realizadas no segmento “A” e em apenas uma parcela. A **taxa de desconto média** reportada nessa linha é a **taxa de desconto média ponderada pelo volume** das operações desagregadas com essa especificação (as três primeiras linhas de dados desagregados), segundo a fórmula:

$$\overline{TD} = \frac{\sum_{i=1}^n (TD_i \times VF_i)}{\sum_{i=1}^n VF_i}$$

Em que:

- $\overline{TD} \rightarrow$ Taxa de Desconto média ponderada pelo valor;
 $TD_i \rightarrow$ Taxa de Desconto da i-ésima operação da agregação no período;
 $VF_i \rightarrow$ Valor financeiro da i-ésima operação da agregação no período;
 $n \rightarrow$ Nº de compras realizadas na agregação no período.

No exemplo acima, a tarifa de intercâmbio da linha vermelha foi resultado da operação:

$$\overline{TD} = \frac{1,5 \times 200 + 2 \times 250 + 2,2 \times 20}{200 + 250 + 20} = 1,8$$

As estatísticas de **mínimo e máximo** referem-se às taxas de descontos mínimas e máximas efetivamente cobradas em compras realizadas observando-se os dados desagregados. O mínimo é o menor valor observado dentre todas as observações no período analisado. O máximo é o maior valor observado dentre todas as observações no período analisado.

A coluna “**Tx de desconto desv.pad**” é o desvio padrão das taxas de desconto cobradas naquela desagregação específica segundo a fórmula:

$$\sigma_{TD} = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (TD_i - \overline{TDs})^2}$$

Em que:

- $\sigma_{TD} \rightarrow$ Desvio-padrão da Tarifa de desconto no período
- $\overline{TDs} \rightarrow$ Taxa de Desconto média;
- $TD_i \rightarrow$ Taxa de Desconto da i-ésima operação da agregação no período;
- $n \rightarrow$ N° de compras realizadas na agregação no período

Como exemplo para as transações com 12 parcelas no segmento A, teríamos:

$$\overline{TDs} = \frac{2,5 + 2,8}{2} = 2,65$$

$$\sigma_{TD} = \sqrt{\frac{(2,5 - 2,65)^2 + (2,8 - 2,65)^2}{2}} = 0,15$$

O **valor das transações** é a **soma do valor financeiro** das operações da agregação no período, segundo a fórmula:

$$VT = \sum_{i=1}^n VF_i$$

Em que:

- $VT \rightarrow$ Soma do valor financeiro das operações no período;
- $VF_i \rightarrow$ Valor financeiro da i-ésima operação no período;
- $n \rightarrow$ N° de operações realizadas no período.

A coluna **Qtde transações** resultou da **contagem das operações** da agregação no período. Na linha vermelha da tabela “Dado agregado” observam-se três operações na agregação decorrente das três primeiras operações, em vermelho, na tabela “Dado desagregado”. Note que, mesmo que as linhas em verde da tabela “Dado desagregado” só se distingam das operações em vermelho pelo n° de parcelas, elas não são agregadas de forma conjunta. Note ainda que, como o objeto de análise é a compra e não a parcela, a primeira parcela referente a uma operação de maior número de parcelas não é contada na agregação n° parcelas igual a 1.

Exemplo 4: Taxa de desconto desagregada individualmente para os 15 maiores estabelecimentos de cada segmento e a média dos 200 menores estabelecimentos de cada segmento:

Essa tabela visa acompanhar **individualmente** os **15 maiores estabelecimentos credenciados por cada segmento** e dados **agregados** dos **200 menores estabelecimentos** de cada segmento. Para efeito didático, limitamos o exemplo a um grupo de 15 estabelecimentos, acompanhando os cinco maiores individualmente e os dez menores de forma agregada.

Para cada trimestre, deve-se calcular o valor total das transações do trimestre para cada estabelecimento. Após esse cálculo, deve-se ordená-lo de forma decrescente; criando um ranking por trimestre, conforme as quatro últimas colunas da tabela abaixo de forma a identificar os 15 maiores e os 200 menores de cada segmento. A identificação do estabelecimento deve ser única e válida para toda a série.

A seguir, apresenta-se o exemplo simplificado com apenas 15 estabelecimentos do segmento “Outros”, com função “crédito”, bandeira “X”, forma de captura “não presencial” e nº de parcelas =1 (operações à vista), de forma a identificar os 5 maiores e os 10 menores para cada trimestre.

Código Estabelecimento	Segmento	Valor das transações (R\$ mil)				Taxa de Desconto				Qtde de transações				posição no ranking			
		1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim	1º trim	2º trim	3º trim	4º trim
A	Outros	1.203,65	1.757,74	1.904,05	1.507,43	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	8.780	145.647	93.432	134.637	4	1	1	3
B	Outros	1.817,74	603,05	500,00	1.971,86	1,0%	1,0%	1,0%	1,0%	9.114	58.312	99.081	32.713	1	10	9	1
C	Outros	1.709,71	1.519,46	700,00	818,87	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	35.546	9.064	141.742	114.811	2	4	7	6
D	Outros	710,65	1.590,20	1.306,80	300,00	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	9.064	128.663	112.801	111.240	9	3	3	11
E	Outros	1.226,05	800,00	1.363,87	267,71	1,1%	1,1%	1,1%	1,1%	79.310	61.974	34.828	116.926	3	8	2	12
F	Outros	548,23	364,64	39,98	1.582,09	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%	44.386	42.619	60.092	5.072	10	11	15	2
G	Outros	910,00	1.671,38	661,95	201,91	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	104.556	20.334	69.147	100.615	5	2	8	14
H	Outros	750,00	24,48	318,00	653,40	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	149.121	71.688	6.546	24.294	7	14	12	7
I	Outros	720,00	1.092,50	120,18	1.419,54	7,1%	7,1%	7,1%	7,1%	97.575	23.255	62.299	121.842	8	6	13	4
J	Outros	280,83	88,56	1.122,35	524,43	7,2%	7,2%	7,2%	7,2%	108.361	148.489	94.810	56.833	11	13	5	9
K	Outros	73,49	663,96	1.090,98	870,08	7,3%	7,3%	7,3%	7,3%	115.644	138.551	74.540	10.964	12	9	6	5
L	Outros	50,00	250,74	1.306,74	388,13	7,4%	7,4%	7,4%	7,4%	121.110	8.235	122.547	99.727	13	12	4	10
M	Outros	3,11	1.086,95	104,31	229,19	7,7%	7,7%	7,7%	7,7%	111.020	26.029	26.592	5.237	14	7	14	13
N	Outros	900,00	12,21	327,52	54,51	7,8%	7,8%	7,8%	7,8%	43.905	132.293	142.772	2.728	6	15	11	15
O	Outros	1,77	1.265,97	413,34	650,47	8,0%	8,0%	8,0%	8,0%	129.153	134.738	115.323	132.224	15	5	10	8

Nota-se que a posição relativa dos estabelecimentos pode variar de um trimestre para o outro. Por exemplo: o estabelecimento B encontra-se classificado entre os 5 maiores no primeiro e no quarto trimestre, mas não no segundo e no terceiro trimestres, quando ocupa respectivamente a 10º e 9º posições. Dessa forma, deve ser informado individualmente no primeiro e quarto semestre e de forma agregada nos demais.

O estabelecimento K aparece na 12ª posição no primeiro trimestre, mas no quarto trimestre está classificado na 5ª posição. Da mesma forma, deve ter sua posição individualmente informada apenas no quarto trimestre, sendo informado de forma agregada entre os dez menores nos demais trimestres.

Vale salientar que apenas para efeito didático o grupo dos cinco maiores e o conjunto dos dez menores tornaram-se complementares e exaustivos. Espera-se que na base de

dados real por segmento o grupo dos 15 maiores e 200 menores não contemple, necessariamente, todos os estabelecimentos do segmento. Dessa forma, deverá haver um conjunto de instituições que não terão seus valores informados seja de forma individualizada, seja de forma agregada.

Caso haja um número de estabelecimentos credenciados menor que 215 para um segmento específico, deve-se informar de forma desagregada e individualizada os 15 maiores estabelecimentos comerciais e, a seguir, de forma agregada os restantes. Caso haja quinze ou menos estabelecimentos em um segmento específico, deve-se reportar as informações individualizadas de todos os estabelecimentos credenciados naquele segmento.

A tabela abaixo exemplifica a forma agregada das informações:

Código Estabelecimento	Segmento	Ano	Trimestre	Taxa de desconto	Valor Transações (R\$ mil)	Qtde de transações
B	Outros	2005	1	1,0%	1.817,74	9.114,35
C	Outros	2005	1	1,1%	1.709,71	35.546,43
E	Outros	2005	1	1,1%	1.226,05	79.309,98
A	Outros	2005	1	1,1%	1.203,65	8.780,18
G	Outros	2005	1	7,0%	910,00	104.556,41
10 menores	Outros	2005	1	6,2%	4.038,09	929.338,97
A	Outros	2005	2	1,1%	1.757,74	145.646,53
G	Outros	2005	2	7,0%	1.671,38	20.334,48
D	Outros	2005	2	1,1%	1.590,20	128.662,98
C	Outros	2005	2	1,1%	1.519,46	9.064,00
O	Outros	2005	2	8,0%	1.265,97	134.737,69
10 menores	Outros	2005	2	5,6%	4.987,08	711.445,97
A	Outros	2005	3	1,1%	1.904,05	93.432,42
E	Outros	2005	3	1,1%	1.363,87	34.827,72
D	Outros	2005	3	1,1%	1.306,80	112.800,99
L	Outros	2005	3	7,4%	1.306,74	122.547,07
J	Outros	2005	3	7,2%	1.122,35	94.810,33
10 menores	Outros	2005	3	5,6%	4.276,27	798.135,32
B	Outros	2005	4	1,0%	1.971,86	32.712,79
F	Outros	2005	4	6,9%	1.592,09	5.072,18
A	Outros	2005	4	1,1%	1.507,43	134.636,98
I	Outros	2005	4	7,1%	1.419,54	121.842,10
K	Outros	2005	4	7,3%	870,08	10.963,77
10 menores	Outros	2005	4	5,3%	4.088,63	764.635,15

É importante que os credenciadores utilizem o mesmo código de identificação do estabelecimento para todos os períodos da amostra e também para os períodos seguintes, independente das posições relativas dos estabelecimentos em cada período. O fato de um estabelecimento não estar presente entre os 15 maiores em um período não faz com que ele não seja informado nos demais. A tabela acima exemplifica e mostra a variação de ocupantes das cinco primeiras posições em cada período. A identificação dos estabelecimentos deve-se dar por um indicador que o credenciador atribua ao estabelecimento comercial válida para todo o período da amostra.

Nota-se ainda que a estatística de média das taxas de desconto se aplica apenas à agregação dos 200 (10 no exemplo) menores estabelecimentos (linha destacada em vermelho na tabela). Essa taxa deverá ser calculada como a **taxa de desconto média ponderada pelo volume** dos volumes desagregados dos estabelecimentos segundo a fórmula:

$$\overline{TD}_{pond} = \frac{\sum_{i=1}^n (TD_i \times VF_i)}{\sum_{i=1}^n VF_i}$$

Em que:

$\overline{TD}_{pond} \rightarrow$ Taxa de Desconto média ponderada pelo volume;

$TD_i \rightarrow$ Taxa de Desconto do i-ésimo estabelecimento;

$VF_i \rightarrow$ Valor financeiro do i-ésimo estabelecimento;

$n \rightarrow$ N° de estabelecimentos, variando de zero a 200.

No exemplo acima, referente ao primeiro trimestre, seria a tarifa média ponderada dos estabelecimentos “D”, “F”, “H”, “I”, “J”, “K”, “L”, “M”, “N”, “O”, segundo a fórmula:

$$\overline{TD}_{pond} = \frac{\left(1,1\% \times 710,65 + 6,9\% \times 548,23 + 7\% \times 750 + 7,1\% \times 720 + 7,2\% \times 280,83 + 7,3\% \times 73,49 + \right. \\ \left. + 7,4\% \times 50 + 7,7\% \times 3,11 + 7,8\% \times 900 + 8\% \times 1,77 \right)}{710,65 + 548,23 + 750 + 720 + 280,83 + 73,49 + 50 + 3,11 + 900 + 1,77} = 6,2\%$$

O **valor das transações** é a **soma do valor financeiro** dos 200 (dez no exemplo) menores estabelecimentos do segmento no trimestre, conforme a fórmula:

$$VT = \sum_{i=1}^n VF_i$$

Em que:

$VT \rightarrow$ Soma do montante financeiro dos 200 menores estabelecimentos do segmento no período;

$VF_i \rightarrow$ Valor financeiro do i-ésimo estabelecimento do segmento no período;

$n \rightarrow$ N° de estabelecimentos, podendo variar de 0 a 200.

A coluna **Qtde transações** resultou da **contagem das operações** dos duzentos (10 no exemplo) menores estabelecimentos no segmento no período.

Exemplo 5: Definição dos segmentos

O segmento de mercado será definido pelas bandeiras e pelos credenciadores para cada trimestre e serão limitados a 20 segmentos por trimestre sendo que o 20º segmento será definido como “outros” e terá o código 999. Importante ressaltar que os códigos atribuídos ao segmento ao longo de período podem variar de 1 a 998, conforme novos segmentos sejam criados ou substituam segmentos existentes. A tabela de segmento de mercado terá as colunas de código, nome e descrição do segmento.

No 1º trimestre de 1999, a bandeira X ou o credenciador Y classificou os segmentos da seguinte forma:

Tabela de "Segmento de Mercado" - 1º trimestre de 1999

Código	Nome	Descrição
1	Restaurantes	Inclui estabelecimentos: bares, restaurantes, lanchonetes
2	Supermercado	Inclui estabelecimentos: mercados, mercadinhos e supermercados
3	Turismo	Inclui estabelecimentos: agências de turismo, aluguel de carros
4	Linhas aéreas	Inclui estabelecimentos: companhias aéreas
5	Hoteis	Inclui estabelecimentos: hotéis, pousadas e afins
6	Transporte	Inclui estabelecimentos: transporte de passageiros, exceto avião
7	Lojas de Departamento	Inclui estabelecimentos: lojas de departamento
8	Médico Hospitalar	Inclui estabelecimentos: drogarias, farmácias, hospitais e clínicas
9	Farmácias	Inclui estabelecimentos: hospitais, clínicas, laboratórios de exames clínicos
10	Materiais de construção	Inclui estabelecimentos: lojas de materiais de construção, elétricas
11	Postos de gasolina	Inclui estabelecimentos: postos de gasolina
12	Serviços	Inclui estabelecimentos prestadores de serviço em geral
13	Móveis	Inclui estabelecimentos: móveis
14	Casa	Inclui estabelecimentos: decoração, utensílios domésticos
15	Uso pessoal	Inclui estabelecimentos: vestuário, sapatos
16	Vículos	Inclui estabelecimentos: oficinas mecânicas, autopeças, loja de pneus e afins
17	Joalheria	Inclui estabelecimentos: joalheria
18	Artigos eletrônicos	Inclui estabelecimentos especializados em venda de eletrodomésticos e artigos eletrônicos
19	Varejo	Inclui estabelecimentos especializados em venda de varejo
999	Outros	Engloba todos os outros estabelecimentos não contemplados nas categorias anteriores

No trimestre seguinte, 2º de 1999, a bandeira X ou o credenciador Y classificou os segmentos de forma diferente, agrupou os antigos segmentos **restaurantes** (código=1) e **supermercado** (código=2) num novo segmento **alimentação** (código=20) e criou um novo segmento telemarketing (código=21), mantendo o total de 20 segmentos, conforme tabela a seguir:

Tabela de "Segmento de Mercado" - 2º trimestre de 1999

Código	Nome	Descrição
4	Restaurantes	Inclui estabelecimentos: bares, restaurantes, lanchonetes
2	Supermercado	Inclui estabelecimentos: mercados, mercadinhos e supermercados
3	Turismo	Inclui estabelecimentos: agências de turismo, aluguel de carros
4	Linhas aéreas	Inclui estabelecimentos: companhias aéreas
5	Hoteis	Inclui estabelecimentos: hotéis, pousadas e afins
6	Transporte	Inclui estabelecimentos: transporte de passageiros, exceto avião
7	Lojas de Departamento	Inclui estabelecimentos: lojas de departamento
8	Médico Hospitalar	Inclui estabelecimentos: drogarias, farmácias, hospitais e clínicas
9	Farmácias	Inclui estabelecimentos: hospitais, clínicas, laboratórios de exames clínicos
10	Materiais de construção	Inclui estabelecimentos: lojas de materiais de construção, elétricas
11	Postos de gasolina	Inclui estabelecimentos: postos de gasolina
12	Serviços	Inclui estabelecimentos prestadores de serviço em geral
13	Móveis	Inclui estabelecimentos: móveis
14	Casa	Inclui estabelecimentos: decoração, utensílios domésticos
15	Uso pessoal	Inclui estabelecimentos: vestuário, sapatos
16	Vículos	Inclui estabelecimentos: oficinas mecânicas, autopeças, loja de pneus e afins
17	Joalheria	Inclui estabelecimentos: joalheria
18	Artigos eletrônicos	Inclui estabelecimentos especializados em venda de eletrodomésticos e artigos eletrônicos
19	Varejo	Inclui estabelecimentos especializados em venda de varejo
20	Alimentação	Inclui estabelecimentos: bares, restaurantes, lanchonetes, mercados, mercadinhos e supermercados
21	Telemarketing	Inclui estabelecimentos com venda por meio de telemarketing e catálogo
999	Outros	Engloba todos os outros estabelecimentos não contemplados nas categorias anteriores

Para efeito de remessa de dados, a cada modificação deverão ser enviados apenas os novos códigos, nomes e descrição e informações acerca da mudança.

Exemplo 6: Tempo médio entre a data da venda e a data de recebimento do pagamento efetuado pelo banco emissor ao credenciador:

A estatística visa obter informações acerca do **tempo médio entre a data da venda e a data de recebimento do pagamento efetuado pelo banco emissor ao credenciador**. A tabela abaixo exemplifica uma fonte de dados desagregada de onde a informação seria retirada:

Dados desagregados

Data	Evento	Valor
02/jan	Venda 1	150,00
10/jan	Venda 2	20,00
31/jan	Crédito ao credenciador referente à venda 1	150,00
01/fev	Venda 3	50,00
09/fev	Crédito ao credenciador referente à venda 2	20,00
06/mar	Crédito ao credenciador referente à venda 3	50,00
15/mar	Venda 4	200,00
15/abr	Crédito ao credenciador referente à venda 4	200,00

As vendas 1 e 2 referem-se a janeiro, a venda 3 refere-se a fevereiro e a venda 4 a março. Note que apesar de os créditos ao credenciador terem ocorrido em fevereiro, o **tempo médio será computado no mês em que foi efetivada a venda**. A tabela agregada resultante seria:

Dado Agregado

Data	Tempo médio de recebimento do pgto pelo credenciador (dias corridos)	Tempo médio de recebimento do pgto pelo credenciador ponderado pelo volume(dias corridos)
Janeiro	29,50	29,12
Fevereiro	33,00	33,00
Março	31,00	31,00

O tempo médio entre a data da venda e a data do recebimento do pagamento pelo credenciador em dias corridos é calculado segundo a fórmula abaixo:

$$\overline{Tm}_t = \sum_{i=1}^n \frac{Dtcr_i - Dtv_i}{n}$$

Em que:

$\overline{Tm}_t \rightarrow$ Tempo médio em dias corridos no t-ésimo mês;

$Dtcr_i \rightarrow$ Data de crédito ao credenciador da i-ésima venda do período;

$Dtv_i \rightarrow$ Data de venda referente a i-ésima venda do período;

$n \rightarrow$ N° de vendas realizadas no mês de referência.

No exemplo acima, para o mês de janeiro, o tempo médio foi resultado da operação:

$$\overline{Tm}_{jan} = \frac{29 + 30}{2} = 29,5$$

O tempo médio entre a data da venda e a data do recebimento do pagamento pelo credenciador ponderado pelo volume financeiro em dias corridos é calculado segundo a fórmula abaixo:

$$\overline{Tm}_{pond}_t = \frac{\sum_{i=1}^n ((Dtcr_i - Dtv_i) \times VF_i)}{\sum_{i=1}^n VF_i}$$

Em que:

$\overline{Tm}_{pond}_t \rightarrow$ Tempo médio ponderado pelo volume financeiro em dias corridos no t-ésimo mês;

$Dtcr_i \rightarrow$ Data de crédito ao credenciador da i-ésima venda do período;

$Dtv_i \rightarrow$ Data de venda referente a i-ésima venda do período;

$VF_i \rightarrow$ Valor financeiro da i-ésima venda do período;

$n \rightarrow$ N° de vendas realizadas no mês de referência.

No exemplo acima, para o mês de janeiro, o tempo médio ponderado foi resultado da operação:

$$\overline{Tm}_{pond}_{jan} = \frac{29 \times 150 + 30 \times 20}{150 + 20} = 29,12$$

Exemplo 7: Tempo médio para crédito na conta do estabelecimento após a venda:

A estatística visa obter informações acerca do **tempo médio de crédito na conta do estabelecimento após a venda**. A tabela abaixo exemplifica uma fonte de dados desagregada de onde a informação seria retirada:

Dados desagregados

Data	Evento	Valor
02/jan	venda 1	150,00
10/jan	Venda 2	20,00
01/fev	Venda 3	50,00
01/fev	Crédito na conta do lojista referente à venda 1	150,00
13/fev	Crédito na conta do lojista referente à venda 2	20,00
07/mar	Crédito na conta do lojista referente à venda 3	50,00
15/mar	Venda 4	200,00
17/abr	Crédito na conta do lojista referente à venda 4	200,00

As vendas 1 e 2 referem-se a janeiro, a venda 3 refere-se a fevereiro e a venda 4 a março. Note que apesar de os créditos ao lojista terem ocorrido em fevereiro, o **tempo médio será computado no mês em que foi efetivada a venda**. A tabela agregada resultante seria:

Dado Agregado

Data	Tempo médio de crédito na conta do comerciante após a venda (dias corridos)	Tempo médio de crédito na conta do comerciante após a venda ponderado pelo volume(dias corridos)
Janeiro	32,00	30,47
Fevereiro	34,00	34,00
Março	33,00	33,00

O tempo médio do crédito ao lojista em dias corridos é calculado segundo a fórmula abaixo:

$$\overline{Tm}_t = \sum_{i=1}^n \frac{Dtc r_i - Dtv_i}{n}$$

Em que:

$\overline{Tm}_t \rightarrow$ Tempo médio em dias corridos no t-ésimo mês;

$Dtc r_i \rightarrow$ Data de crédito ao lojista da i-ésima venda do período;

$Dtv_i \rightarrow$ Data de venda referente a i-ésima venda do período;

$n \rightarrow$ N° de vendas realizadas no mês de referência.

No exemplo acima, para o mês de janeiro, o tempo médio foi resultado da operação:

$$\overline{\text{Tm}}_{\text{jan}} = \frac{30 + 34}{2} = 32$$

O tempo médio do crédito ao lojista ponderado pelo volume financeiro em dias corridos é calculado segundo a fórmula abaixo:

$$\overline{\text{Tm pond}}_t = \frac{\sum_{i=1}^n ((Dtc r_i - Dtv_i) \times VF_i)}{\sum_{i=1}^n VF_i}$$

Em que:

$\overline{\text{Tm pond}}_t \rightarrow$ Tempo médio ponderado pelo volume financeiro em dias corridos no t-ésimo mês;

$Dtc r_i \rightarrow$ Data de crédito ao lojista da i-ésima venda do período;

$Dtv_i \rightarrow$ Data de venda referente a i-ésima venda do período;

$VF_i \rightarrow$ Valor financeiro da i-ésima venda do período;

$n \rightarrow$ N° de vendas realizadas no mês de referência.

No exemplo acima, para o mês de janeiro, o tempo médio ponderado foi resultado da operação:

$$\overline{\text{Tm pond}}_{\text{jan}} = \frac{30 \times 150 + 34 \times 20}{150 + 20} = 30,47$$