



Whitepaper

Considerações sobre a iVarejo:

A iVarejo foi criada em 2005 para atender somente uma demanda das empresas da cadeia de comércio no Brasil. A partir da crise de 2008, a direção da iVarejo percebeu que poderia atender também às entidades financeiras, incrementando o uso de boletos e lhes dando liquidez através de um Market Place organizado. O crédito é a energia que impulsiona o mercado, depender de poucas fontes de crédito não é recomendável, até porque as crises de liquidez obrigam os bancos a reduzirem o crédito.

Hoje somos uma alternativa para os membros da cadeia de varejo fugirem à concentração de meios de pagamento e de crédito. Disponibilizamos para o varejista todo o Know-how necessário para ele fazer o autofinanciamento de vendas, ou seja, a análise de risco de crédito e de fraude, o back office e a liquidez, tudo isso a um custo muito baixo.

Queremos ser vistos como uma excelente alternativa de meio de pagamento, reduzindo o custo da geração de ativos financeiros ligados ao varejo. Queremos oferecer aos nossos clientes uma melhor leitura da capacidade de pagamento do seu consumidor.

A iVarejo não pretende ser uma nova bandeira de meio de pagamento e por isso não depende de maciços aportes de capital para iniciar suas operações. O Boleto Parcelado iVarejo é um produto administrado através de uma Plataforma de Recebíveis, criada para aqueles que já emitem boletos parcelados ou que tenham interesse em emitir, como as empresas de varejo, os prestadores de serviço, as entidades financeiras e até os próprios cartões de crédito, em especial os independentes que buscam liquidez para esse tipo de ativo.

O diferencial que a iVarejo traz ao mercado de meios de pagamento, é que o nosso boleto possui liquidez porque é qualificado, ou seja, o Boleto Parcelado iVarejo tem que ser lastreado por Nota Fiscal, qualificado por “score” e filtros antifraude, ter juros de mora, cobrança bancária e tem um “market place” próprio, onde os seus participantes saberão como os boletos são gerados e assim se sentirão à vontade para comprá-los.

A proposta da iVarejo é dar liquidez aos boletos parcelado, beneficiando os usuários de sua plataforma como varejistas, FIDCs, entidades financeiras de qualquer porte ou mesmo empresas de cartão de crédito.

A entidade que registrar seus boletos na iVarejo Plataforma de Recebíveis usufruirá da originação de boletos a baixo custo, do acesso a uma “câmara” de registro de boletos e contratos dos serviços de controladoria de posições e de conciliação de recebimentos, além de liquidez, provida por um “market place”, onde os usuários da Plataforma irão negociar seus ativos, recursos ou boletos registrados no sistema.

Nesses termos, podemos dizer que a iVarejo é um CETIP de boletos parcelados.

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento [atendimento.ivarejo.com.br](#)



A principal diferença entre um Boleto Parcelado iVarejo e um boleto comum é a sua liquidez. Enquanto o boleto comum é normalmente descontado junto ao banco cobrador, dependendo, portanto, da liquidez de sua tesouraria e/ou de sua política de crédito, o Boleto iVarejo pode ser descontado junto a diversas entidades, desde que todos sejam usuários da Plataforma. O cedente do Boleto Parcelado iVarejo pode ser o próprio lojista, um financiador ou, em casos especiais, a própria iVarejo.

É possível a um interessado licenciar o sistema, mas não fazer parte da Plataforma. Neste caso ele contará com um sistema completo de originação e controle de boletos, mas não terá acesso a outros parceiros que lhe deem liquidez, nem a um importante banco de dados com informações geradas por todos os usuários.

Um usuário da iVarejo não é obrigado a antecipar seus boletos para um financiador, o sistema permite que ele atue como melhor lhe convier. Assim, ele poderá vender apenas o que for de seu interesse ou pode entrar em acordo com um financiador usuário da Plataforma e fazer um CDC, ou seja, o financiador compra tudo o que for gerado, garantindo, portanto, seu recebimento.

Um FIDC pode ceder seus boletos para outro FIDC, desde que ambos sejam filiados a PLATAFORMA. De fato, todos os usuários da PLATAFORMA podem ceder créditos entre si. Um lojista pode ceder boletos a um fornecedor; esse fornecedor cede a um banco que cede a seu FIDC, por exemplo.

O pagamento feito pelo consumidor chega a conta de um novo titular do boleto que o comprou no "Market Place", através de um lançamento "de para" feito pelas partes no sistema no momento da cessão dos boletos. O comprador (financiador) de um Boleto Parcelado iVarejo receberá em sua conta bancária os recursos pagos pelo consumidor sem que eles passem pela conta bancária do cedente original, aumentando a liquidez dos boletos, que podem ser vendidos para investidores institucionais.

A iVarejo é uma ferramenta operacional de bancos e de empresas de varejo para gerar créditos com segurança e boa técnica de avaliação de risco. As instituições financeiras usuárias da Plataforma iVarejo, independentemente de seu porte, podem usar seu modelo próprio de "score".

A Capacidade de competição e forças do Boleto

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento atendimento.ivarejo.com.br



Parcelado iVarejo

O Boleto Parcelado iVarejo é um novo meio de pagamento para a cadeia de varejo, aumentará o faturamento do setor, pois atenderá a quem seja bancarizado ou não, a quem tem receio de ter seu cartão clonado no e-commerce e a quem tem baixo limite no cartão. Terá liquidez no interbancário, por ter “score”, lastro em Nota Fiscal, é negociável num “market place” organizado, customizável em especial nos modelos de “score” e tem baixo custo operacional, não usa o plástico, maquininha e etc. Pode ser eletrônico (DDA), economizando papel e postagem.

É uma nova forma de o lojista praticar o autofinanciamento com segurança, em parceria ou não com uma entidade financeira, o Boleto Parcelado iVarejo é simples de operar, via browser no PDV e permite operar em todo território nacional a partir de uma única sede operacional. Permitirá que o lojista conheça a capacidade de pagamento de seu consumidor, respeitando a legislação sobre sigilo, o que é fundamental para definir suas margens operacionais.

O varejista possui garantia de recebimento através dos tomadores de risco de crédito filiados à Plataforma de Recebíveis iVarejo (entidades financeiras, FIDCs, empresas de fomento, os próprios fornecedores, entre outros), tudo isso via operações do tipo CDC, mas desde que eles (os financiadores) deem “as regras de negócio” para aprovar os créditos. Em nossa argumentação, nós demonstramos aos lojistas que os cartões e os financiadores da iVarejo usam as mesmas ferramentas de análise de risco, mas em modalidades diferentes. Um cartão abre uma linha de crédito e no boleto parcelado o limite é reavaliado a cada transação, o que é bom.

A milhagem é um benefício que é pago pelo lojista, independentemente do meio de pagamento utilizado, mas a iVarejo possui um diferencial, ao possibilitar que seja criado o “carnê do lojista com milhagem”. Desta forma, a milha gerada é moeda para o consumidor obter desconto em compras no estabelecimento, podendo o lojista aumentar a cotação em R\$ das milhas em suas promoções. Essa milhagem é um benefício direto, que beneficiaria o lojista com fidelização e não um terceiro.

Outra questão muito discutida é o “juro zero”. Não é uma característica própria do cartão de crédito e sim de todos os meios de pagamento, pois o “juro zero” é financiado pelo lojista. Assim, um lojista pode oferecer a seu consumidor o Boleto Parcelado iVarejo com “juro zero”.

O “juro zero” cria renda para o consumidor e por isso é tão utilizado pelos lojistas, mas é um benefício perigoso, pois o “juro zero” estimula o consumidor a utilizar mais as compras parceladas e menos à vista. Com isso, o lojista aumenta sua dependência ao cartão, pois aumenta seu volume de contas a receber com a administradora, que poderá aumentar ou não o custo do desconto, a taxa de serviço e etc.

Porque se integrar a iVarejo:

- Tem custos operacionais muito baixos, em função do extenso uso de TI e da internet e de sua lógica operacional, de alocar no ponto de venda alguns custos operacionais;

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento [atendimento.ivarejo.com.br](#)



- Conta com o ganho de eficiência de seus fornecedores de serviços para reduzir seus custos e a desobrigar de maiores investimentos em desenvolvimento;
- Não depende de um único fornecedor em nenhum de seus sistemas;
- Ter altíssima “escalabilidade”, ou seja, demanda baixíssimo investimento para multiplicar sua capacidade de processamento;
- Para permitir que mais um meio de captura via boleto, só que agora parcelados, esteja disponível no seu e-commerce;
- Há um mercado de boletos já existente que poderá migrar para a Plataforma em busca de liquidez, como os de cobrança acima citados, e os próprios boletos das empresas de cartão de crédito, que podem aderir a iVarejo em busca de liquidez e controles de recebimento, desafogando a tesouraria dos bancos;
- Há todo um universo de entidades financeiras independentes que operam em CDC buscando liquidez num sistema confiável de captação e registro de documentos, como é a iVarejo;
- Há o interesse dos bancos grandes em aumentar a liquidez de seus ativos, podendo a iVarejo atendê-los;
- Há o interesse das empresas em buscar “funding” via FIDC, para fugir de restrição ao crédito nos bancos.

Segmentação do mercado

A iVarejo conquistará sua fatia do mercado de meios de pagamento porque o boleto parcelado traz sólidos benefícios a baixo custo a seus usuários e os mercados organizados são segmentados, significando dizer que as características e preços diferenciados dos produtos atendem as expectativas e capacidades de pagamento diferenciadas dos consumidores.

Os grandes Bancos:

Os grandes bancos serão sempre os ancoras em qualquer “market place” financeiro. Nossa resposta é que a iVarejo não faz desintermediação. Ela presta serviços a entidades financeiras e lojistas.

A iVarejo reduzirá custos de originação de créditos, sob a forma de boletos parcelados, e de sua liquidez, viabilizando assim aumentar o volume de negócios nos grandes bancos, que se integrarão a iVarejo, como se filiaram ao SELIC e ao CETIP. Hoje, nenhum grande

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento [atendimento.ivarejo.com.br](#)



banco pode imaginar em operar sem tais sistemas.

A história do mercado mostra que os bancos mudam para melhores soluções. Houve uma época que os bancos não abriam o cadastro de seus devedores, certamente na expectativa que esse devedor tomasse financiamento em outro banco e lhe pagasse. Hoje, os bancos informam ao SERASA e a outras entidades quem lhes deve.

Quem conheceu o mercado aberto antes do SELIC e do CETIP sabe que os grandes bancos se beneficiavam do fato das liquidações financeiras serem em cheque e que os títulos negociados poderiam ser entregues fisicamente ou ficar custodiados nas próprias instituições, de forma que operar com os grandes tinha menor risco e eles lucravam com isso. Depois da implantação dos sistemas eletrônicos do SELIC e CETIP, os grandes bancos aumentaram seus ganhos, pois o mercado cresceu pela queda do risco e pela maior transparência de preços, fatores que permitiram a expansão da dívida pública e dos títulos privados, dentre eles aqueles emitidos por bancos.

O mesmo efeito, mudar para melhor, é esperado com a iVarejo, que será uma efetiva câmara de captura, registro e de liquidez de boletos. Os grandes bancos irão aderir a iVarejo devido aos seguintes argumentos:

- A partir de 2008 os bancos de forma geral, dos menores aos maiores, estão redobrando sua atenção para a liquidez dos seus ativos e a iVarejo proporciona esse benefício;
- No Brasil, em função da extensão de território, da necessidade de se reduzir custos administrativos de gerenciamento de “papelada”, de padronizar procedimentos, os grandes bancos se especializaram em atuar como bancos eletrônicos, firmemente apoiados em TI. Um exemplo é o crescimento dos cartões no financiamento do consumo, em substituição às financeiras. A iVarejo tornará o financiamento com boletos parcelados em mais um produto com DNA de banco eletrônico;
- Com a implantação e disseminação dos FIDCs, ao invés de financiar o capital de giro de um cliente, um banco pode gerar maior e melhor lucro, sem risco, administrando e distribuindo o FIDC desse cliente, além das receitas adicionais de cobrança de boletos, que foi formado para financiar os boletos parcelados emitidos por consumidores. A iVarejo facilita a operação e os controles de FIDCs. As instituições financeiras menores são tradicionais originadoras de créditos para os grandes bancos, operando com clientes e/ou em praças fora do foco dos conglomerados, formando carteiras que são cedidas aos grandes bancos. Com a iVarejo, os grandes bancos poderão disponibilizar para essas instituições menores seus modelos de “score”, permitindo assim, que os créditos gerados estejam de acordo com o “compliance” do grande banco. A iVarejo processa toda a documentação. Isso já ocorre hoje com um dos maiores bancos do mercado para créditos no varejo. Os licenciados não terão acesso ao algoritmo do banco, que poderá ser mudado para se adaptar às novas condições de mercado em tempo real, esse processo aperfeiçoa e reduz o custo de geração de créditos, dando maior estabilidade de receitas para os bancos menores.
- Os grandes bancos “bancam” o financiamento dos saldos devedores de cartões de

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento [atendimento.ivarejo.com.br](#)



crédito, possivelmente porque o saldo devedor dessas contas varia mês a mês, o que dificultaria sua cessão. Mas FIDCs formados pelos bancos / cartões afiliados a iVarejo poderiam cumprir esse papel, desopilando a tesouraria dos bancos. A dificuldade de ceder créditos com saldo devedor variável já está resolvida sistemicamente pela iVarejo.

Essa ideia somente é possível porque a iVarejo possui as características de ser um “market place” e uma câmara de registro de contratos e de boletos.

O maior custo dos recursos captados pelas cotas seniores de um FIDC é um prêmio de seguro de baixo custo, em comparação com o benefício da diluição do risco de crédito e do aumento da liquidez do banco;

- Hoje, se um grande banco quiser diminuir sua carteira de boletos parcelados ou por estratégia operacional ou para adequar sua exposição com um determinado cliente, ele terá que fazer uma cessão de crédito diretamente no mercado, o que em momentos de crise pode ser mortal. Com a iVarejo ele poderá leiloar seus boletos no mercado através de “brokers” no “market place” da iVarejo, sem se expor;

- Assim, antes de ser um desintermediador, a iVarejo irá trazer liquidez para os grandes bancos e para os menores também. Os ativos já vêm “empacotados”, avaliados individualmente, em arquivos eletrônicos, com cobrança bancária eletrônica e com liquidez no “market place”. Tudo isso sendo transacionado por mesa de operações com entidades em todo o País, por operações diretas ou via leilão no “market place” da iVarejo, desafogando as agências.

AS GRANDES EMPRESAS

Somos perguntados por que uma empresa abandonaria o conforto do sistema atual, cartão / bancos, em troca do Boleto Parcelado iVarejo.

A resposta é: porque será melhor para ela, que irá colher os benefícios de uma nova forma de operar, pois os bancos estão mudando após 2008 e novas soluções precisam ser testadas. A época em que os bancos acumulavam ativos por emissão de CDB ou terminou ou está para terminar.

Além do fato já citado anteriormente que aderir a iVarejo não cria problemas para as empresas, uma empresa que opere com Boletos Parcelados iVarejo preferencialmente aliado com uma garantia de liquidez dada ou por um FIDC, próprio ou de terceiros, ou por uma entidade financeira, deixa de apresentar em seu balanço um contas a receber, pois suas vendas serão “à vista”, o que se refletirá positivamente no valor de mercado da empresa e reduzirá sua dependência de fontes bancárias de liquidez, sempre às voltas com suas crises de mercado, além de permitir o melhor conhecimento da capacidade de pagamento de seu consumidor final.

Há também a questão de redução de custos operacionais em empresas que dependem de

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento [atendimento.ivarejo.com.br](#)



distribuição de seus produtos. Uma grande empresa de bebidas pode retirar os cofres em seus caminhões de distribuição e emitir Boletos Parcelados iVarejo no local, em virtude dos custos de processar cheques e dinheiro, o que demanda pessoal e contratação de carro forte.

FIDCS

A esses investidores e aos demais usuários, a iVarejo oferece um serviço de conciliação de cobrança on line, o que reduzirá o custo de pessoal, a conciliação bancária com créditos do cartão é um problema e de “auditoria de lastro”, nos FIDCs. Esse serviço é possível porque cada boleto tem um ID próprio. Se uma transação gerar doze boletos, serão gerados doze IDs diferentes.

Além da conciliação, o controle de atrasados é automático, dentro de faixas de prazos definidos pelo usuário estipuladas em sua customização, que determinarão o prazo que o boleto deverá ser enviado eletronicamente para empresas de cobrança judicial. Tudo através do sistema, sem emissão de papel.

EMISSORES DE BOLETOS MENSAIS DE COBRANÇA

Entidades de ensino, empresas de turismo, seguradoras, editoras, são exemplos de empresas que emitem boletos periodicamente. Se esses boletos estiverem dentro da Plataforma de Recebíveis iVarejo, sua liquidez aumenta, pelas razões já apontadas anteriormente. E o mercado precificará o preço da liquidez em função do risco de cada atividade.

VENDAS PORTA A PORTA

No Brasil há, hoje, mais de três milhões de vendedores, representantes, que fazem vendas porta a porta. As indústrias usam a substituição tributária nessa operação, o que resulta em:

- Todo seu representante é uma pessoa jurídica;
- Esses representantes não emitem Nota Fiscal na venda ao consumidor final;
- Cada representante tem que controlar seus recebimentos e atrasos;
- A indústria abre uma linha de crédito para cada representante comprar mercadorias, que somente é renovada com a quitação da linha anterior;
- Como o contato com o consumidor final é do representante, a indústria não tem uma previsão das vendas que seriam feitas para repor as já efetuadas;

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento atendimento.ivarejo.com.br



A iVarejo pode prestar as representantes o serviço de analisar o “score” de cada consumidor, emitir os boletos e conciliar suas contas. Lembrando que muitos consumidores não têm domicílio bancário e, portanto, não podem dar cheques, mas podem pagar seus boletos com dinheiro numa agência bancária ou mesmo em lojas lotéricas.

Com esse sistema as indústrias se beneficiam também, pois além de prestar um melhor serviço a suas representantes, elas poderiam receber os boletos gerados em pagamento dos representantes e assim aumentar vendas além de conhecer a capacidade de pagamento do seu consumidor final, que hoje não conhece. Posteriormente, a indústria descontaria os boletos, via banco ou via FIDC próprio.

A VIABILIDADE DA IVAREJO

- Tem custos operacionais muito baixos, em função do extenso uso de TI, da internet e de sua lógica operacional, alocando no ponto de venda alguns custos operacionais;
- Conta com o ganho de eficiência de seus fornecedores de serviços para reduzir seus custos e diminuir investimentos em desenvolvimento;
- Não depende de um único fornecedor em nenhum de seus sistemas;
- Ter altíssima “escalabilidade”, ou seja, demanda baixíssimo investimento para multiplicar sua capacidade de processamento;
- Não depende apenas dos novos boletos gerados por seu sistema para ter receitas, como no caso das compras parceladas em e-commerce, onde essa alternativa não existia.
- Há um mercado de boletos já existente que poderá migrar para a Plataforma em busca de liquidez, como os de cobrança acima citados, e os próprios boletos das empresas de cartão de crédito, que podem aderir a iVarejo em busca de liquidez e controles de recebimento, desafogando a tesouraria dos bancos;
- Há todo um universo de entidades financeiras independentes que operam em CDC buscando liquidez num sistema confiável de captação e registro de documentos, como é a iVarejo;
- Há o interesse dos bancos grandes em aumentar a liquidez de seus ativos, podendo a iVarejo atendê-los;
- Há o interesse das empresas em buscar “funding” via FIDC, para fugir de restrição ao crédito nos bancos.

A integração com a iVarejo é um projeto bastante simples, de grande viabilidade e alta rentabilidade.

Dúvidas ou sugestões, entre em contato conosco.

Siga-nos [@iVarejo](#) / Central de Atendimento [atendimento.ivarejo.com.br](#)