

# Corretoras investem para ampliar oferta de moeda

**Fernando Travaglini**  
De Brasília

De olho na perspectiva de uma forte alta do volume de câmbio durante os grandes eventos esportivos sediados no Brasil, instituições que atuam nesse segmento já começaram a investir para ampliar a oferta de moedas. Além da construção de lojas próprias em aeroportos e shoppings centers, a grande aposta das corretoras e distribuidoras de câmbio é o modelo de correspondente cambial, criado pelo BC há três anos.

De acordo com o presidente da Associação Brasileira das Corretoras de Câmbio (Abracam), Liberal Leandro Gomes, os custos são infinitamente menores. Para se construir uma casa de câmbio, é preciso investir em blindagem, segurança e infraestrutura de comunicação, com custo médio de R\$ 200 mil. Além das despesas de aluguel e funcionários.

Já os correspondentes usam a própria estrutura das agências de turismo ou dos hotéis conveniados. A restrição é o limite de US\$ 3 mil para cada operação. "Esse modelo tem crescido muito. É a grande aposta para ampliar a oferta", diz Gomes, que também é sócio-diretor da Graco Corretora de Câmbio.

A distribuidora de câmbio Fita aposta nos correspondentes e também em franquias, diz o presidente André Nunes. Segundo ele, a corretora já tem 67 parcei-



ANNA CAROLINA NEGRI/VALOR

**Wiemer, da Confidence: convênio com agência de turismo para prospectar produtos**

pa do Mundo. "Os correspondentes cambiais tornaram a operação mais rentável e estimularam a legalidade", completa Nunes. O grupo pretende ainda construir nove lojas próprias.

O modelo ganhou força com a restrição do Banco Central (BC) ao credenciamento de agências

pouco tempo, foram cadastrados 850 correspondentes no BC. As corretoras e distribuidoras aproveitaram a oportunidade para fechar parcerias com as agências de viagem e também com os hotéis, um dos principais pontos de troca de moeda por estrangeiros no país.

mento, diz que a economia aquecida tem dificultado a abertura de lojas em grandes centros, tanto pelo aumento do custo de aluguel, como pela disputa com as redes varejistas por pontos em shoppings centers. Uma das saídas são as parcerias com os correspondentes. O Rendimento, por meio de seu braço de varejo, a corretora Cotação, tem acordo com mais de 3 mil agências de turismo e negocia também com hotéis.

Mas as lojas próprias também estão no radar. Um dos objetos de desejo são os aeroportos. São esperadas muitas licitações decorrentes das ampliações da malha aérea brasileira. O Rendimento venceu recentemente uma licitação no aeroporto de Cumbica, em São Paulo. "Temos um plano de expansão de lojas, pois acreditamos que efetivamente vai haver um volume grande de transações nesses eventos", diz Fialho.

A grande aposta da Confidence também são as lojas próprias. Serão 30 novas casas de câmbio apenas neste ano. A Confidence também acredita em parcerias com hotéis, mas apenas para a compra de moeda estrangeira dos hóspedes. "Não fazemos esses acordos por causa da responsabilidade. Não permitimos que outros operem caixa em nosso nome. Temos convênios com agência de turismo para prospectar produto de câmbio. Elas fazem reserva e o cliente paga a Confidence diretamente", diz