

# Dinheiro ou cartão? Avalie bem.

Para pequenos empresários, as vendas a cartões só ficam interessantes se o faturamento mensal for superior a R\$ 7 mil, aconselha professor da FIA.

Rejane Tamoto

Embora seja consenso entre especialistas em pequenas empresas que dinheiro em espécie é melhor do que o de plástico para quem opera em escala menor, o aumento dos recebimentos por cartões de débito ou crédito acompanha o processo de crescimento da empresa.

Segundo os cálculos de Léo Raifur, professor do Programa de Capacitação de Empresas em Desenvolvimento da Fundação Instituto de Administração (Proced/FIA), para pequenos empresários só vale a pena pagar a mensalidade da máquina POS (do inglês Point of sale ou Point of service – Ponto de venda ou Ponto de serviço) se o faturamento mensal for superior a R\$ 7 mil. "Menos que isso fica pesado. Fiz o cálculo com base no preço do aluguel de uma máquina de uma credenciadora, que cobra R\$ 240 por mês. Além do aluguel, há a taxa de desconto [percentual que o lojista paga à credenciadora por transação]. A taxa chega a ser de 5% para uma empresa que recebe poucos pagamentos no cartão. O poder de barganha do comerciante só aumenta se ele faturar mais na máquina", diz.

Segundo estudo da Dextron Management Consulting, a taxa média de desconto por transação está caindo desde 2010, quando a competição no setor aumentou, com o fim da exclusividade da Visa com a Cielo e da MasterCard com Redecard.

De acordo com o estudo, a taxa média da Cielo foi de 2,81% por transação em 2011, na Redecard foi de 2,78% e na Getnet, de 3,38%. Já o aluguel médio cobrado pelas máquinas POS, segundo levantamento da consultoria, oscilou de R\$ 199,60 a R\$ 234 por máquina em 2012. "A abertura do mercado, em

Paulo Pampolin/Hype



Cardoso, da perfumaria Sempre Bela: as máquinas de cartões de crédito e de débito foram adotadas a pedido dos clientes.

2010, fez as taxas de desconto caírem. O aluguel teve uma queda de preço inicial mas depois voltou a subir", diz Bruno Furlan, consultor da Dextron.

Mesmo sem ter ideia do valor da taxa de desconto que paga para duas das principais credenciadoras do mercado, Antônio Maciel Cardoso, proprietário da perfumaria Sempre Bela, diz que os extratos dos pagamentos recebidos pelo cartão ajudam a controlar o caixa. "Como tenho as máquinas há pouco tempo não consigo saber quanto pago de taxa de desconto em cada uma delas", conta.

Maciel conta que adotou uma máquina para passar cartões de crédito há cerca de sete meses, a pedido das clientes. Há um mês adquiriu uma máquina de débito. Cada uma, segundo ele, custa um aluguel de R\$ 140.

## Destaques

Desde o fim da exclusividade entre bandeiras e máquinas, a queda no valor da taxa média de desconto foi de 7% na Cielo e de 8,4% na Redecard.

O preço médio de aluguel da máquina POS subiu 1,2% na Cielo e 5% na Redecard.

A entrada de mais concorrentes, como o pagamento por celular, tende a baixar os preços do setor.

A quantidade de transações em cartões cresce a uma taxa média de 20% ao ano.

Fonte: Dextron Management Consulting

As despesas com esse meio de pagamento, diz, não são repassadas aos preços dos produtos vendidos. "Eu ganhava mais quando recebia só em dinheiro, mesmo tendo investido em segurança da loja. Agora, com menos dinheiro em caixa, gasto menos tempo para fazer depósitos no banco. Os extratos de conciliação das máquinas de cartões ajudam a dar baixa nas vendas", diz.

Antecipação – Uma estratégia que Maciel adotou para não encorchar ainda mais o faturamento das vendas nos cartões é não antecipar os recebimentos e esperar os 30 dias para receber o valor das transações no cartão de crédito. O parcelamento de compras também não é praxe na loja, já que o ticket médio de vendas é baixo e varia de R\$ 30 a R\$ 50.

O custo que as transações em cartões de crédito e de débito gera aos lojistas pode ser minimizado se for repassado para o preço de venda do produto. Essa é a opinião de Ari Antônio Rosolem, consultor financeiro do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP).

"Sempre oriento os empreendedores a embutir o percentual da transação no preço de venda. Outro custo que se deve repassar é o da antecipação do recebível, que gira em torno de 3,5% a 4%", diz.

A opção de antecipar o recebível é comum a empresas que parcelam e ficam sem capital de giro para a movimentação do estabelecimento. "O problema é que nem sempre o lojista embute esse custo".

Embora a prática de dar descontos para pagamentos em

dinheiro seja polêmica – e proibida por órgãos de defesa do consumidor – Rosolem admite que ela seria mais justa. "Se o empreendedor tem de embutir custos associados aos recebimentos de pagamentos em cartões no preço final, ele teria uma margem do preço de venda para dar desconto no pagamento à vista e em dinheiro", afirma.

Despesa – Dinheiro na mão é liquidez na certa. O empreendedor pode fazer aquisições de oportunidade e não pagar aluguel, taxas de desconto e juros para antecipar recebíveis nos bancos. Mas o problema é que mais dinheiro em espécie no caixa aumenta o risco de assaltos. A segurança dentro das lojas é um fator-chave para empreendedores que privilegiam o recebimento de dinheiro em espécie. Justamente por isso, não há dinheiro a custo zero.

"O dinheiro gera despesas. Quem recebe muito papel-moeda tem de ter funcionários para controlá-lo, cofre, malote e alguém para fazer o transporte até o banco, além de profissionais de segurança. O custo do dinheiro em espécie só é de zero para quem tem uma movimentação pequena, ou seja, quando a empresa é de uma pessoa só", explica Raifur.

Sem investir em nenhum destes itens, o risco de perdas torna-se mais elevado, como no caso de assalto.

Quando a estrutura de uma loja aumenta não há como fugir dos custos associados ao controle de se receber em dinheiro. "É o valor dessa despesa vai depender de cada estabelecimento, se terá funcionários para cuidar disso ou não", diz o professor.

Dependendo da estrutura é necessário ter uma tesouraria, um funcionário para contar e recontar o dinheiro, uma empresa de transporte de valores, que também reconta e faz uma reconciliação antes de creditar no banco.

**AGENDA DO EMPRESÁRIO**  
 www.agenda-empresario.com.br ANO XXVIII CENOFISCO  
 QUINTA-FEIRA, 02 DE MAIO DE 2013

**DEPOIS DE QUANTOS ANOS DE APOSENTADORIA COMPROVADA PELO INSS QUE UMA EMPRESA PODE ESTAR FAZENDO A RESCISÃO DO FUNCIONÁRIO PELO MOTIVO DE APOSENTADORIA?**  
 A legislação é ambígua neste sentido, desta forma, a rescisão contratual da empregada aposentada poderá acontecer a qualquer momento salvo previsão em contrário na convenção coletiva.

**EMPRESÁRIO QUE RECOLHE A PREVIDÊNCIA ATRAVÉS DO RECOLHIMENTO MENSAL PODERÁ AUMENTAR A MÉDIA POR MEIO DA CONTRIBUIÇÃO COMPLEMENTAR MENSAL DE CARNÊ, COMO CONTRIBUINTE INDIVIDUAL?**  
 Informamos que inexistente previsão legal expressa, porém o recolhimento complementar como contribuinte individual somente poderá ocorrer se existir prestação de serviço para pessoa física ou jurídica, caso contrário a complementação não terá validade.

**QUANTAS ADVERTÊNCIAS A EMPRESA DEVE DAR AO FUNCIONÁRIO PARA CONCEDER UMA SUSPENSÃO?**  
 Informamos que inexistente na legislação trabalhista vigente previsão legal que discipline a concessão de advertências, inclusive quantidade que deve ser dada, considerando no exercício do poder de direção do empregador. Contudo, de forma preventiva, orientamos o mínimo de três.

**EMPRESA FORNECE ASSISTÊNCIA MÉDICA PARA OS FUNCIONÁRIOS, PORÉM A PARTIR DE AGORA ELA NÃO QUER MAIS FORNECER, ELA PODE PARAR DE FORNECER A ASSISTÊNCIA MÉDICA? PODE NÃO CONCEDER PARA OS NOVOS FUNCIONÁRIOS?**  
 Informamos que de acordo com o art. 468 da CLT as alterações contratuais são livres entre as partes desde que não traga prejuízos diretos ou indiretos ao empregado, desta forma, entendemos que a empresa não poderá retirar o benefício de assistência médica. Outrossim, aos novos empregados entendemos que a empresa poderá não conceder o benefício visto que sua concessão é feita por liberalidade da empresa ou por cláusula em convenção coletiva.

**EMPRESÁRIO AO ENTRAR NO AUXÍLIO-MATERNIDADE, DEVE DEIXAR DE PAGAR O INSS, NO PERÍODO EM QUE ESTIVER AFASTADA?**  
 A contribuição devida pela contribuinte individual é facultativa, relativa à fração do mês, por motivo de início ou de término do salário-maternidade, deverá ser efetuada pelo segurador em valor mensal integral e a contribuição devida no curso do benefício será descontada pelo INSS do valor do benefício, uma vez que durante este período não existirá retirada de pro-labore. Base legal: artigo 309 da IN INSS/PRES nº. 45/2010.

**USO DE CIGARROS EM AMBIENTES FECHADOS**  
 Qual a legislação que proíbe o uso de cigarros em ambientes fechados/abertos de trabalho? Saiba mais: www.empresario.com.br/legislacao/

Telefone: 55 (11) 3385-5050  
 www.eanchieta.com.br  
 Rua Elias, 1661 - Várzea Helio  
 São Paulo - Capital - CEP: 04281-300

**"A melhor solução para seu empreendimento"**

Sefen Scallio/Divulgação



O modelo mais simples custa cerca de R\$ 35 mil e o usuário paga mensalmente pelo uso de um software de monitoramento. A maioria prefere alugar o cofre.

31 anos de Requite e Conforto!

**Voyage!**

Visite nosso site e verifique nossas acomodações.  
 www.voyagemotel.com.br

Fone: 11 3966-9877

Avenida Otávio Alves de Lima, nº 41  
 Bairro do Limão - São Paulo/SP

## Um cofre que trabalha

Mesmo com o crescimento da utilização do cartão, o dinheiro continua em alta, diz Adriano Sambugaro, diretor de marketing da Gunnebo Gateway Brasil. A empresa lançou um cofre inteligente, que contém, identifica e registra falsas e depois emite um recibo com o detalhamento das notas (quantas de R\$ 10, R\$ 20, R\$ 50 e R\$ 100).

Na prática, diz Sambugaro, o cofre elimina etapas do trabalho de funcionários – como a contagem e recontagem do dinheiro – e reduz em 50% as despesas para uma estrutura grande de varejo. "Há cofres com um ou dois leitores. É possível conectá-lo ao sistema da loja e monitorar a quantidade de dinheiro nele pela internet", diz Sambugaro, explica ainda que é possível monitorar as aberturas do cofre, que emite um alerta se acessado fora do horário de operação.

O custo de acordo com o volume de notas. O mais simples, de um leitor e com capacidade para até 10 mil notas por malote, custa cerca de R\$ 35 mil. Além disso, o lojista paga mensalmente pelo uso de um software de monitoramento, mas o valor depende de quantas informações ele vai querer. Uma opção é alugar o cofre. "É o que a maioria dos clientes faz", afirma Sambugaro, que não revela o preço médio da locação. (RT)