

Vendas no cartão já geraram problemas para 29% dos comerciantes e prestadores de serviços, mostra estudo do SPC Brasil

SPC Brasil lança nova tecnologia que ajuda empresários a conciliar vendas nos cartões de débito, crédito e ticket benefícios; 65% ainda fazem controle manual

Três em cada dez (29,0%) comerciantes e prestadores de serviços já enfrentaram algum tipo de problema ao realizarem vendas nos cartões de crédito e débito, vale alimentação ou por meio de pagamentos online. A constatação é de um levantamento feito pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) nas 27 capitais e no interior do país. As principais queixas, segundo os empresários ouvidos, são cobranças indevidas (11,1%) e pagamentos não creditados após a transação da venda (9,2%).

Segundo a pesquisa, vender no cartão é uma realidade para a ampla maioria dos varejistas: sete em cada dez empresários já oferecem aos seus clientes a possibilidade de pagar no cartão de crédito (72,3%) e no débito (70,1%). Apesar da consolidação dos meios eletrônicos de pagamentos entre os empresários do varejo, 28,7% desses empresários não realizam qualquer controle ou mecanismo de conciliação de vendas feitas no cartão. A conciliação de cartões, consiste, basicamente, em verificar se o valor recebido pela venda a débito ou crédito corresponde ao valor correto (descontando as taxas) a ser repassado pela operadora. Ela permite, por exemplo, saber se as taxas cobradas pelo uso desses meios de pagamento estão corretas.

Para auxiliar sobretudo o pequeno e micro varejista, o SPC Brasil lança nesta semana o 'SPC Conciliador', uma nova solução tecnológica que simplifica a comunicação entre as operadoras de cartões de crédito, débito e também de benefícios e os lojistas e prestadores de serviços de todo o país. A principal funcionalidade do 'SPC Conciliador' é permitir a conferência automática das transações efetuadas em diversos tipos de cartões e bandeiras, facilitando as conciliações bancárias com rapidez e segurança.

"O SPC conciliador é sinônimo de ganho de produtividade. Erros que podem acontecer num processamento de venda impactam diretamente no fluxo de caixa

das empresas. São poucos centavos por venda, mas quando há um volume grande de transações, o prejuízo é considerável e o empresário passa a perceber a importância desse tipo de controle”, explica o presidente do SPC Brasil, Roque Pellizzaro Junior.

De acordo com o estudo, 85,0% dos empresários enxergam benefícios na conciliação de vendas com cartões, principalmente pelo melhor controle do fluxo de caixa (50,0%), permitir a visibilidade sobre recebimentos futuros (29,7%) e o fato de terem em mãos informações confiáveis para auxiliar na tomada de decisões (27,7%).

Entre quem faz conferência das vendas, 66,7% ainda é de modo manual

Segundo a pesquisa, 66,7% dos comerciantes e prestadores de serviços que não fazem conciliação bancária se veem em desvantagem por não adotar esse tipo de controle interno em suas empresas, principalmente por não saberem o quanto recebem com cada meio de pagamento (22,0%) e estarem expostos a fraudes das operadoras e de vendedores mal intencionados, que podem simular vendas para depois cancelá-las (13,6%).

Outros riscos sentidos por esses empresários são perda de dinheiro em virtude de pagamentos não realizados pelas operadoras (12,5%), cobranças de taxas maiores do que as acordadas com as operadoras (12,1%), impossibilidade de acompanhar o quanto custa manter as maquininhas de cartão (12,0%) além de cobranças indevidas, débito duplicado ou cobrança por uso de tecnologia que não foi contratada pelo estabelecimento (10,7%).

Entre os empresários consultados que adotam algum tipo de controle de vendas por cartões, 65,2% o fazem de forma manual, principalmente através de planilhas no computador (38,8%) e caderno de anotações (26,4%). “Com tantas transações diárias, como o lojista pode ter a certeza de que os recebimentos estão corretos ou que as taxas aplicadas e descontadas em cada venda de fato correspondem ao que foi negociado com as operadoras? Além disso, é importante evitar fraudes, como vendas em duplicidades e cancelamentos indevidos. Esse tipo de controle só funciona efetivamente se for automático e não de modo manual, que é sujeito a falhas”, diz Pellizzaro Junior.

Descubra como funciona o SPC Conciliador em

<https://www.spcbrasil.org.br/entidades/publico/videos/4163>

Informações à Imprensa

Vinícius Bruno
(11) 3251 2035 | (11) 9 7142 0742
vinicius.bruno@spcbrasil.org.br

Renan Miret
(11) 3254 8810 | (11) 9 7215 6303
renan.miret@inpresspni.com.br