



O constante crescimento no uso de cartão de crédito e a importância de conciliar

O MERCADO DE CARTÕES DE CRÉDITO E DÉBITO

Principais características do mercado de cartão de crédito e débito.

A importância dos cartões de pagamento nos negócios em geral fica evidente quando se observa o forte crescimento no número de cartões de crédito e de débito. Os cartões emitidos até junho de 2011 superaram o número 420 milhões de unidades.

Naturalmente, nem todos se encontram ativos, porém nota-se que as emissões crescem de forma representativa nos últimos cinco anos (67%), fato

que demonstra o interesse do público em geral nessa forma de pagamento, sobretudo pelas vantagens que ela oferece (praticidade e prazo de pagamento).

Os cartões de crédito cresceram proporcionalmente mais do que os de débito. Entre junho de 2006 e junho de 2011, os cartões de crédito cresceram 125%, enquanto os de débito evoluíram perto de 43%, de acordo com pesquisa realizada pela Abecs – Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços.

Mais uso do cartão

O resultado demonstra o maior interesse do público em geral e dos emissores de cartão (instituição financeira) em ampliar o crédito para consumo. Esses dados sinalizam para os empresários que os clientes tendem a comprar pelo cartão de crédito (em uma ou mais parcelas), o que exige do empreendedor estratégia de capital distinta das vendas pelo cartão de débito em que o valor da venda é creditado no dia seguinte.

Outro aspecto que sobressai nos cartões de crédito é o valor médio das operações.

As vendas unitárias pagas com cartão de crédito são, em média, 92% superiores às realizadas com cartão de débito. Isso sinaliza para os empresários que, embora o uso de cartões de crédito exija mais capital próprio para os parcelamentos, eles oferecem a vantagem de poder vender mais.

A emissão de cartões de crédito cresce mais do que a de débito e esse comportamento se caracteriza como uma tendência do mercado, independentemente das preferências dos estabelecimentos comerciais (em dinheiro ou cartão de débito).

Considerados todos os meios de pagamento e com base na Pesquisa Abecs DataFolha (agosto/2011), observa-se que, embora os pagamentos em dinheiro respondam por 32%, os realizados por cartão de débito e de crédito representam cerca da metade (49%) das operações de pagamento no mercado em geral.

Os dados apontam ainda a baixa participação dos cheques, confirmando a tendência de queda no uso dessa modalidade nas relações de consumo.

Fonte: Sebrae Nacional – 07/01/2016

A importância da conciliação

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE SP analisou as causas do fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida. Dentre aquelas que declaram falência, 50% não elaborou um plano de negócios. Um dos principais motivos é a falta de um planejamento financeiro.

Como citado acima, há um constante aumento no uso do cartão. Por isso é fundamental uma conciliação de cartão efetiva e frequente.

Todo este processo deve ser automatizado!

Veja a tabela comparativa ao lado →

	Planilha Excel	Sistema automático
Praticidade	X	V
Agilidade	X	V
Auditoria automática	X	V
Segurança	X	V
Fácil acesso	X	V

Com a conciliação de cartão você consegue:

Economia de dinheiro

Para as empresas, economia de dinheiro é sempre fundamental.

Mas elas sabem mesmo economizar?

Conferir se realmente recebe tudo que vende, não pagar taxas das vendas com cartão que não foram acordadas e monitorar chargebacks. Tudo isso pode ser resolvido com a conciliação de cartão de crédito.

Conciliando você consegue economizar muito dinheiro e investir mais na sua empresa.

Acompanhar as taxas por bandeira

Você sabe quanto está pagando de taxas por bandeira/operadora? Um dos passos mais importantes para não perder dinheiro é acompanhar as taxas cobradas. Cada uma influencia tanto no preço final do seu produto quanto no fechamento do seu caixa, elas variam de acordo com o plano do seu negócio. Mas você pode estar pagando uma tarifa inadequada e exorbitante sem perceber, fique atento! Com o controle desses valores, sua empresa diminui as perdas financeiras e pode aumentar o faturamento.

Monitorar os recebimentos

Faça uma conciliação completa! Além de reunir os extratos da sua maquininha e de cada operadora, é importante também verificar constantemente se o saldo inicial e final do seu controle interno corresponde com o extrato bancário – se todos os pagamentos foram de fato creditados em sua conta conforme esperado.

*- Lembre-se de guardar as filipetas -
Sem as filipetas fica mais difícil conferir os extratos. Muitas vezes uma compra não foi reconhecida pelas adquirentes e só é possível confirmar a sua realização através destes comprovantes.*

Ter constante controle das vendas

Outra prática essencial garante a solução das possíveis divergências – faça o controle financeiro uma vez por semana. Desta forma, não se acumula um volume de transações muito alto, pois as causas das divergências são variadas e assim, podem ser sanadas com agilidade. Mantendo um acompanhamento constante do fluxo de transações é possível diminuir muito as perdas financeiras.

Facilidade no controle das vendas com cartão

Ao adotar o processo de conciliação de cartões automático é possível fazer sua conciliação diariamente com facilidade e agilidade. Com uma plataforma automatizada bem estruturada, todas as informações e transações de cada operadora são visualizadas em um único ambiente e todas divergências serão apontadas.



Você faz a conciliação de cartão
na sua empresa?

Com a Concitec, você tem total controle
do fluxo de vendas com cartão.

Primamos por oferecer um sistema
online muito bem projetado, com ótima
usabilidade e confiável.

Clique aqui e comece a conciliar!

