



O Mercado **de Cartões**

—
e-book



Índice



- 3 O Surgimento dos cartões**
Onde e como surgiu o cartão como forma de pagamento
- 5 O mercado de cartões**
Números e informações sobre o mercado de cartões
- 10 Os participantes do mercado**
Funções de cada participante no mercado
- 12 Como funciona o mercado**
Fluxograma de uma transação
- 13 Equipamentos e soluções**
Equipamentos e soluções e suas funções no mercado
- 19 Custos envolvidos**
Custos e taxas de operações e transações
- 20 Como decidir a melhor solução**
Escolhendo a solução mais adequada para o seu negócio
- 24 Soluções NTK**
Apresentações sobre as soluções que a NTK oferece
- 26 Contatos**
Informações para falar conosco

O surgimento dos cartões como forma de pagamento

O cartão de crédito surgiu na década de 20, nos Estados Unidos, quando postos de gasolina, hotéis e empresas começaram a oferecer cartões de fidelidade, permitindo que seus clientes pudessem realizar compras e/ou abastecimentos sem usar dinheiro ou cheque.

Em 1950 o Diners Club criou o primeiro cartão de crédito que, inicialmente, era aceito apenas nos 27 melhores restaurantes dos Estados Unidos e usado por homens de negócios, como uma maneira prática de pagar as despesas de viagens de trabalho e lazer. Esse primeiro modelo era confeccionado em papel cartão e constava de um lado o nome do associado e do outro, a relação de estabelecimentos credenciados. A partir de 1955 os cartões passaram a ser confeccionados em material plástico.

Em 1958 a American Express lançou o seu cartão. Nesse mesmo ano os bancos resolveram entrar no mercado, pois identificaram grandes possibilidades de crescimento. O primeiro a ingressar foi o Bank of América introduzindo o BankAmericard que a partir de 1977, passou a chamar-se Visa.

Na década de 90 o cartão Visa tornou-se o maior cartão com circulação mundial sendo aceito em 12 milhões de estabelecimentos.

As moedas e cédulas estão sendo substituídas constantemente por cartões de plástico que se multiplicam e estão cada vez mais segmentados. Podem ser usados como forma de pagamento, apoiando campanhas sociais ou ecológicas, além de muitas outras possibilidades.

A tendência nesse mercado de cartões não é diferente dos demais, ou seja, a tecnologia contribui cada vez mais para seu crescimento e aperfeiçoamento.





SOBRE

O mercado de cartões

O mercado de cartões está crescendo significavelmente no Brasil.

De acordo com a Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (ABECS), o número de transações saltou de 4,3 para 11,4 milhões entre 2008 e 2015.

No mesmo período, o valor transacionado passou de R\$ 329,07 milhões para R\$ 1,064 bilhões.

O mercado de cartões

ANOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Crédito+Débito	Transação Milhares	4.399.113	5.064.598	5.978.077	7.058.895	8.060.601	9.198.207	10.267.208	11.405.525
	Varição % ano anterior	20,4%	15,1%	18,0%	18,1%	14,2%	14,1%	11,6%	9,2%
	Valor Transacionado R\$ Milhões	329.076	393.631	487.454	601.433	710.012	837.104,2	963.603	1.064.908
	Varição % ano anterior	25,6%	19,6%	23,8%	23,4%	18,1%	17,9%	15,1%	8,9%
Crédito	Transação Milhares	2.286.546	2.634.498	3.073.000	3.537.337	3.951.525	4.415.613	4.828.317	5.280.161
	Varição % ano anterior	18,2%	15,2%	16,6%	15,1%	11,7%	11,7%	9,3%	7,8%
	Valor Transacionado R\$ Milhões	221.211	264.029	326.296	398.447	465.231	537.279,9	610.268	664.898
	Varição % ano anterior	23,0%	15,0%	19,5%	22,2%	16,4%	15,5%	13,6%	7,7%
Débito	Transação Milhares	2.112.567	2.430.099	2.905.077	3.521.559	4.109.076	4.782.594	5.438.891	6.125.365
	Varição % ano anterior	23,0%	15,0%	19,5%	21,2%	16,7%	16,4%	13,7%	10,5%
	Valor Transacionado R\$ Milhões	107.865	129.601	161.158	202.986	244.781	299.824,3	353.335	400.010
	Varição % ano anterior	29,9%	20,2%	24,3%	26,0%	20,6%	22,5%	17,8%	11,0%

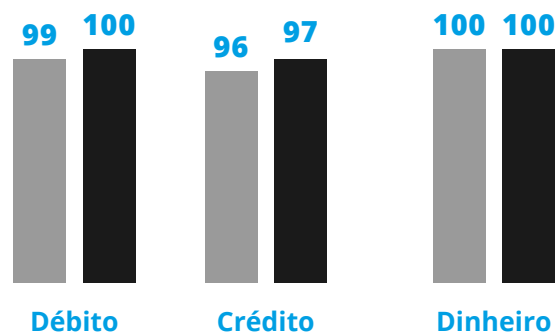
A aceitação dos meios de pagamento

Em uma pesquisa realizada pelo DataFolha em 2013 com 2007 estabelecimentos comerciais mostrou que 100% deles aceitavam pagamentos com cartão, seguem abaixo alguns gráficos desse estudo.

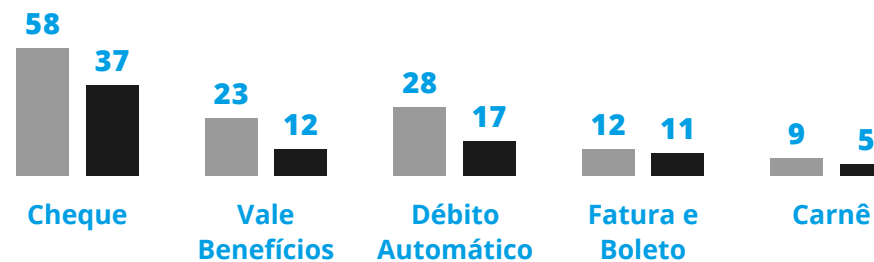
Legenda



Meios Eletrônicos



Meios não-eletrônicos



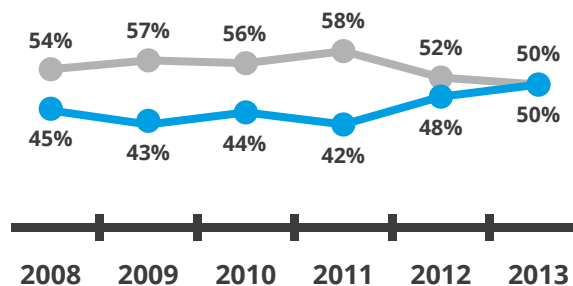
	Débito	Crédito	Dinheiro	Cheque	Vale Benefícios	Débito Automático	Fatura e Boleto	Carnê
Pequeno	100%	96%	100%	33%	9%	17%	7%	4%
Médio	100%	97%	99%	46%	25%	18%	21%	5%
Grande	100%	98%	98%	64%	25%	24%	34%	7%

Base: Estabelecimentos comerciais - 2007 entrevistas

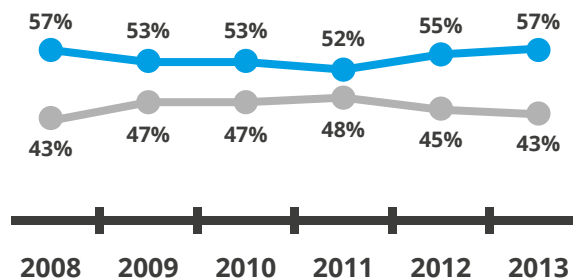
Fonte: P1. Meios aceitos pelo estabelecimento

Participação dos meios de pagamento

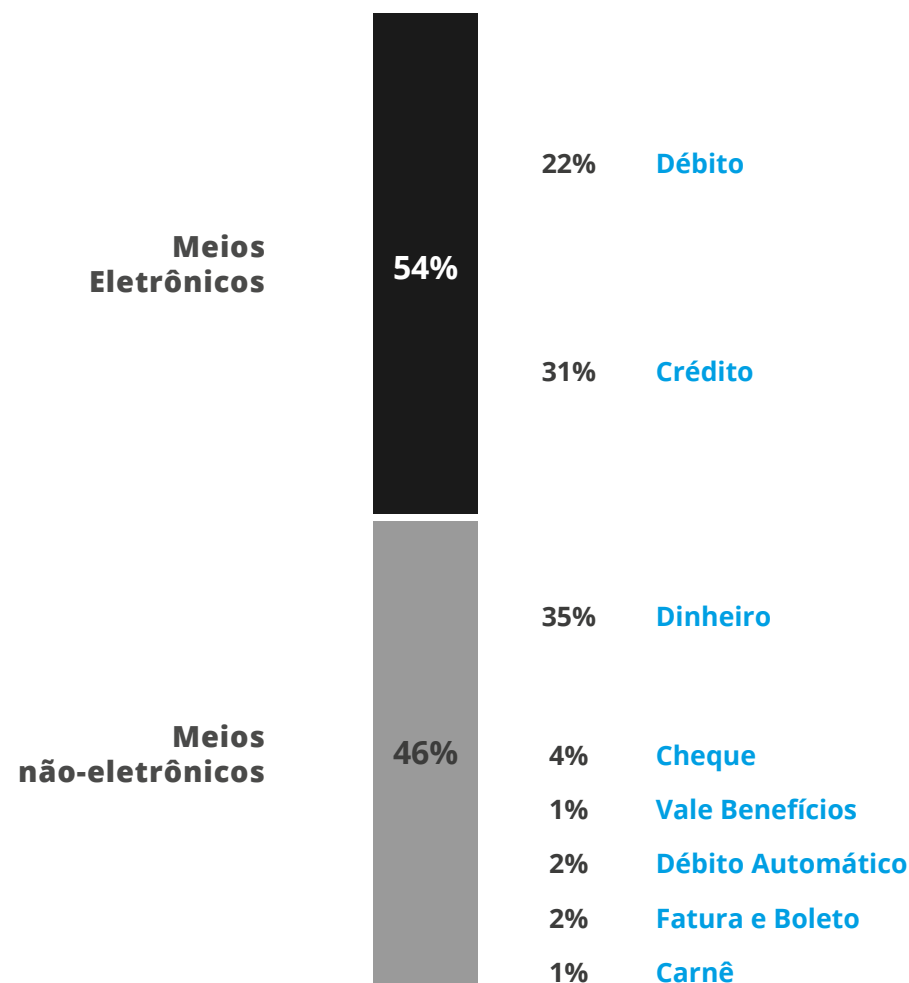
Entre a **população** a participação dos **Meios Eletrônicos nos gastos mensais** tende a um aumento gradativo.



Considerando somente os **possuidores**, a participação dos **Meios Eletrônicos nos gastos totais** atinge 57%.



Participação no faturamento mensal



Base: Total População e Possuidor/ Fonte: P4. Gasto habitual em mês típico. P5. Valor pago no mês com cada meio.

Base: Estabelecimentos Comerciais 2013 - 2007 entrevistas

Fonte: P2. Percentual que cada meio representa no faturamento mensal, em média/ P3. Meios de pagamento preferidos.

Pontos fortes dos cartões

Pontos fortes citados pelos LOJISTAS	98%	99%
Pagamento garantido, evita inadimplência	68%	70%
Segurança do estabelecimento	54%	55%
Aumento das vendas	37%	28%
Praticidade, não precisa dar troco	31%	30%
Agilidade no pagamento nos caixas	23%	27%
Recebimento rápido, imediato	-	33%

Pontos fortes citados pelos PORTADORES	99%	99%
Segurança, não precisa levar dinheiro	31%	55%
Praticidade, não precisa levar dinheiro	24%	47%
Agilidade do pagamento nos caixas	17%	31%
Parcelamento da compra, sem juros	34%	-
Prazo de pagamento longo	26%	-

Base: Estabelecimentos comerciais que aceitam cartão de crédito - 1948 / Aceitam cartão de débito - 2001 entrevistas

Fonte: P6. Na sua opinião, qual é o ponto forte do cartão de crédito/débito como instrumento de venda? E em segundo lugar?

E em terceiro lugar?

Os participantes do mercado de cartões



Portador/Consumidor

É o consumidor final; o indivíduo que porta o cartão de crédito/débito e o utiliza para fazer compras.

Lojista ou Estabelecimento Comercial

Recebe o valor de suas vendas com cartão, que são creditadas em sua conta após determinado prazo, usualmente de 30 dias para vendas à crédito e prazos menores para débito.

O montante creditado corresponde ao valor da venda, subtraído de taxas definidas pela Adquirente.

Emissor

É quem concede o limite para uso do cartão pelo portador. O emissor realiza o débito da conta corrente do portador ou o envio e cobrança da fatura pra vendas a crédito. Podemos citar como exemplos de emissores os bancos Itaú, Bradesco, Santander, entre outros.

Adquirente

A Adquirente é responsável pelo credenciamento dos lojistas interessados em aceitar o cartão de pagamento.

Também é responsabilidade da Adquirente fazer a captura, transmissão, processamento e liquidação financeira das transações com os cartões da respectiva bandeira. Além disso, também é responsável por definir a taxa cobrada do estabelecimento nas transações com cartão.

As principais adquirentes são: Rede, Cielo, Getnet, Bin, Global e Stone.

Bandeira

É a marca do cartão, como Visa, Mastercard, American Express e etc. A bandeira atua como uma espécie de franqueadora da marca, sendo também responsável por estabelecer normas, fornecer infra-estrutura básica e realizar atividades de pesquisa e desenvolvimento para o aperfeiçoamento do sistema.



Como funciona o mercado



1. Consumidor

Utiliza o cartão para efetuar uma compra, informando sua senha;

2. Estabelecimento

Faz a transação através de uma solução de captura (Pay&Go, GATE2all), que criptografa as informações e as envia para o Adquirente;

3. Adquirente

Identifica e autentica os dados do cartão e da operação;

4. Bandeira

Processa a transação e permite que seja realizada;

5. Emissor

O banco do portador do cartão verifica os limites disponíveis, aprovando ou negando a transação. Após aprovação, são descontadas as taxas da operação e os valores são repassados ao lojista.

Equipamentos e soluções usadas no mercado de cartões

Automação Comercial (Sistema de Vendas)

É todo e qualquer software que auxilia o operador do caixa no processo da venda de mercadorias por meio de um programa de computador instalado em todos os pontos de venda do estabelecimento. Utilizado para reconhecer os códigos de barras dos produtos, digitar o valor da venda, realizar a escolha da forma de pagamento, imprimir o cupom fiscal, calcular troco quando se paga em dinheiro, destrancar o moedeiro, etc.

Quando a opção de pagamento selecionada é por cartão, o software inicia a comunicação entre um servidor de TEF e a biblioteca de comunicação e interação com o PINPad.





Emissor de Cupom Fiscal (ECF)

O ECF surgiu a partir da necessidade de um método mais eficiente para o registro e controle das transações de vendas realizadas nos estabelecimentos comerciais.

O ECF é um equipamento (impressora) com capacidade de emitir cupom fiscal e outros documentos de natureza fiscal, possui memória fiscal e MFD (memória fita datalhe), que armazena toda venda realizada, além de armazenar as alíquotas tributárias que deverão ser cobradas de cada produto vendido. Opera em conjunto com a automação comercial. A obrigatoriedade do uso de ECF é aplicada conforme a legislação vigente em cada Estado. Abaixo podemos visualizar uma impressora fiscal que encontramos disponível no mercado.

PINPad

É todo e qualquer software que auxilia o operador do caixa no processo da venda de mercadorias por meio de um programa de computador instalado em todos os pontos de venda dos estabelecimentos, utilizado para reconhecer os códigos de barras dos produtos, digitar o valor da venda, realizar a escolha da forma de pagamento, imprimir o cupom fiscal, calcular troco quando se paga em dinheiro, destrancar o moedeiro, etc. Quando a opção de pagamento selecionada é por cartão, o software inicia a comunicação entre um servidor de TEF e a biblioteca de comunicação e interação com o PINPad.



POS (Ponto de Venda)

A palavra POS vem do termo em inglês “point of sale” que, traduzindo para o português, significa ponto de venda. É um equipamento que as Adquirentes alugam aos estabelecimentos comerciais (lojistas) afiliados às mesmas, para realização da captura das transações (crédito, débito, etc) com cartões, sendo que o mesmo possui comunicação direta com as Adquirentes. As formas de comunicação utilizadas para transmissão dos dados desses equipamentos pode ser por linha telefônica convencional ou GPRS (comunicação de celular). Funciona sem a necessidade da integração com um sistema de automação comercial e não está acoplado a impressora fiscal. É indicado para estabelecimentos comerciais de pequeno e médio porte com baixo volume de transações.

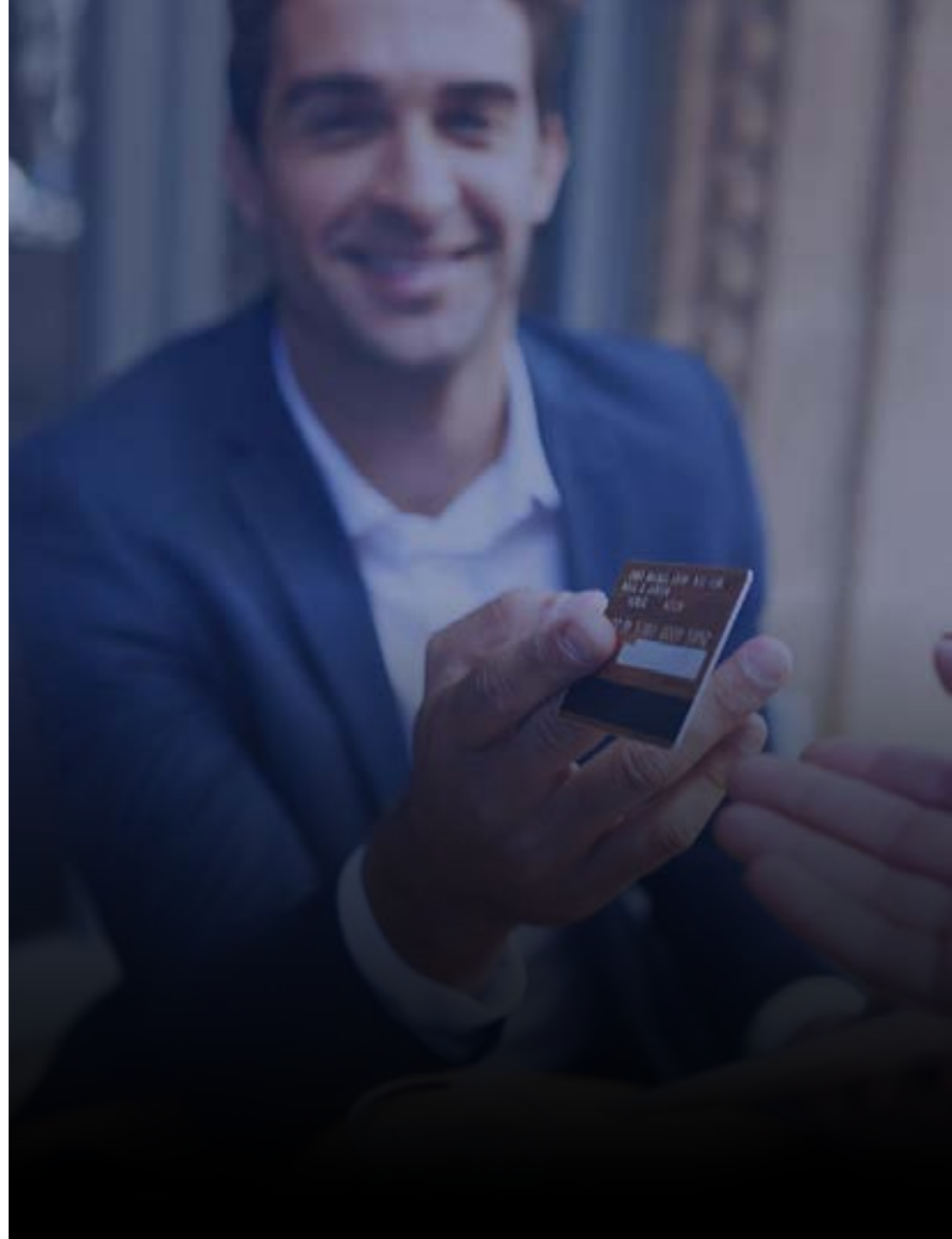


TEF

Transferência Eletrônica de Fundos

A Transferência Eletrônica de Fundos (TEF) consiste na vinculação do comprovante de pagamento de vendas com cartão (crédito ou débito) ao cupom fiscal impresso no ECF (ver mais em ECF). O principal objetivo da TEF é integrar estabelecimento comerciais com administradoras de cartões de crédito e instituições que presta serviços de garantia ao comerciante. Com ela, o lojista assegura um ambiente controlado e estável, com integridade dos dados e confiança nos resultados obtidos.

O TEF utiliza um PINPad (máquina que faz a leitura do cartão) e impressora fiscal/não fiscal para impressão do cupom fiscal ou comprovante de venda. Permite ao estabelecimento passar várias Adquirentes em uma única “maquininha” o que poderá ajudar na redução de custos, já que o lojista não precisa ter um equipamento para cada Adquirente. Vale ressaltar que as Adquirentes cobram pela locação desses equipamentos. Os tipos de TEF existente no mercado são: TEF Dedicado e TEF IP.





TEF Dedicado

O TEF Dedicado é baseado na utilização de redes de comutação por pacotes para a captura de transações eletrônicas, isto é, o estabelecimento comercial é conectado à essas redes de pacotes, por meio de circuitos dedicados (links de internet específicos como o X-25 para realização de transações eletrônicas), e transmite os dados de cartões de crédito e débito por intermédio de TEF, desenvolvidos por empresas do ramo e homologados pelas Adquirentes. O TEF dedicado aceita todas as Adquirentes disponíveis no mercado. Esse tipo de solução é utilizada por grandes redes com alto volume de transações, visto que essa solução tem um investimento maior que as demais disponíveis no mercado.

TEF IP

O TEFIP é a solução de TEF mais utilizada atualmente, operando por meio de um link de internet convencional e VPN (sistema de conexão segura). A transação nessa modalidade é realizada de dois a quatro segundos e aceita as principais Adquirentes. O TEF IP é utilizado, principalmente, em estabelecimentos de pequeno e médio porte que necessitam de agilidade e controle nas transações com cartões.

Requisitos para funcionamento do TEF

- Sistema operacional Windows, Android ou Linux;
- Aplicativo comercial certificado para Pay&Go ou PDV NTK;
- PINPad com versão API compartilhada;
- Link de internet;
- Impressora configurada.

Custos envolvidos no mercado de cartões

Taxa sobre a transação

Essa taxa é cobrada diretamente pela Adquirente, que já faz o abatimento na hora do repasse ao lojista, todas elas são negociadas diretamente com a Adquirente e tem uma certa variação conforme o volume de transações realizadas. Normalmente elas seguem os percentuais abaixo.

Débito – 1,5% a 2,5%

Crédito Parcelado – em média 4,5%

Crédito à vista – 2,5% a 3,5%

Alimentação e Refeição – entre 6% e 10%

POS

Mensalidade do aluguel da máquina cobrado por equipamento pela Adquirente (uma Adquirente por equipamento).

TEF Dedicado

- Taxa de Adesão/ Instalação;
- Mensalidade do sistema de vendas;
- Mensalidade do TEF Dedicado;
- Compra ou aluguel da máquina de cartões.

TEF IP

- Taxa de Adesão/ Instalação;
- Mensalidade do sistema de vendas;
- Mensalidade do TEF IP;
- Compra ou aluguel da máquina de cartões.

Como decidir qual a melhor solução para seu negócio

As questões abaixo irão auxiliar o estabelecimento na tomada de decisão:

1) **Necessita de sistema de vendas para controle das transações?**

Se a resposta for sim, irá contratar uma máquina de TEF, já que a melhor forma de trabalhar com uma automação, seria com a integração de um sistema de TEF.

2) **Pretende aceitar mais de uma Adquirente? Se a resposta for positiva terá duas possibilidades:**

a. Locar um POS com cada Adquirente desejada, lembrando que pagará a locação para cada uma delas.

b. Contratar uma “Solução TEF” que possibilita ao estabelecimento passar todas as Adquirentes em uma única “Solução TEF”.

3) **Possui mais de um caixa?**

Se a resposta for positiva, o melhor custo x benefício seria contratar uma “Solução TEF” já que o estabelecimento terá que ter um POS de cada Adquirente por caixa, o que poderá onerar o orçamento.

4) **Necessita levar a “Solução TEF” até o cliente?**

Existem dois cenários para essa questão; o primeiro levar a “Solução TEF” até o cliente dentro do espaço físico do estabelecimento e o outro para pagamento onde o cliente estiver, o que conhecemos como Delivery.

- a. No próprio estabelecimento: existem soluções como POS Wi-Fi/Bluetooth que possibilitam mobilidade e controle, pois esse POS TEF está integrado com o Sistema de Vendas.
- b. Delivery: nesse caso os POS convencional locado pelas Adquirentes atenderia melhor a necessidade.

5) **Necessita emitir cupom fiscal?**

Se a resposta for positiva, será necessária usar a “Solução TEF”.

6) **Necessita de relatório que possibilite a conciliação das transações com cartões?**

Se a resposta for positiva, será necessário usar a “Solução TEF” já que esse tipo de sistema permite a “integração com sistemas que oferecem relatórios e conciliação de vendas com cartões”.

Após responder essas questões ficará mais fácil escolher a “Solução TEF” mais adequada dentre as opções disponíveis no mercado.



POS

Como solicitar? Diretamente com as Adquirentes (Rede, Cielo, Stone, etc).

Qual a infraestrutura necessária? Apenas linha telefônica, mas se o equipamento for GPRS, é importante ter em mente que o sinal de celular na localidade deverá ser estável.

Forma de cobrança? Mensalidade pela locação do equipamento, cobrada pela Adquirente diretamente na fatura do estabelecimento comercial.

Suporte? Cada Adquirente tem a sua central de suporte própria. Assim sendo, cada uma tem seu próprio horário de funcionamento.

Adquirentes homologadas? Uma Adquirente por equipamento.

TEF DEDICADO

Como solicitar? Diretamente com as fornecedoras dessa solução, tais como: Direção, SKYTEF, Software Express, etc.

Infraestrutura necessária? Computador, sistema de vendas, link dedicado, PINPad e impressora fiscal.

Forma de cobrança? Cobrança mensal de licença e link dedicado.

Suporte? Prestado pelas empresas que fornecem a solução, normalmente dentro do horário comercial.

Adquirentes homologadas? Todas as Adquirentes disponíveis no mercado.





TEF IP

Onde solicitar? Com a NTK, a única empresa homologada oficialmente para TEF via link de internet convencional.

Infraestrutura necessária? Sistema operacional Windows, Android ou Linux, aplicativo comercial certificado para Pay&Go ou PDV NTK, PINPad com versão API compartilhada, link de internet, impressora configurada.

Forma de cobrança? Taxa de Adesão (paga uma única vez e contempla a instalação e treinamento) e mensalidade referente a licença de uso e serviço de VPN (conexão segura), cobrada diretamente pela NTK ou seus distribuidores.

Suporte? Suporte técnico próprio e centralizado com atendimento 24 horas por dia, 7 dias por semana.

Adquirentes homologadas? Mais de 20 Adquirentes.



Soluções de Vendas com Cartão NTK

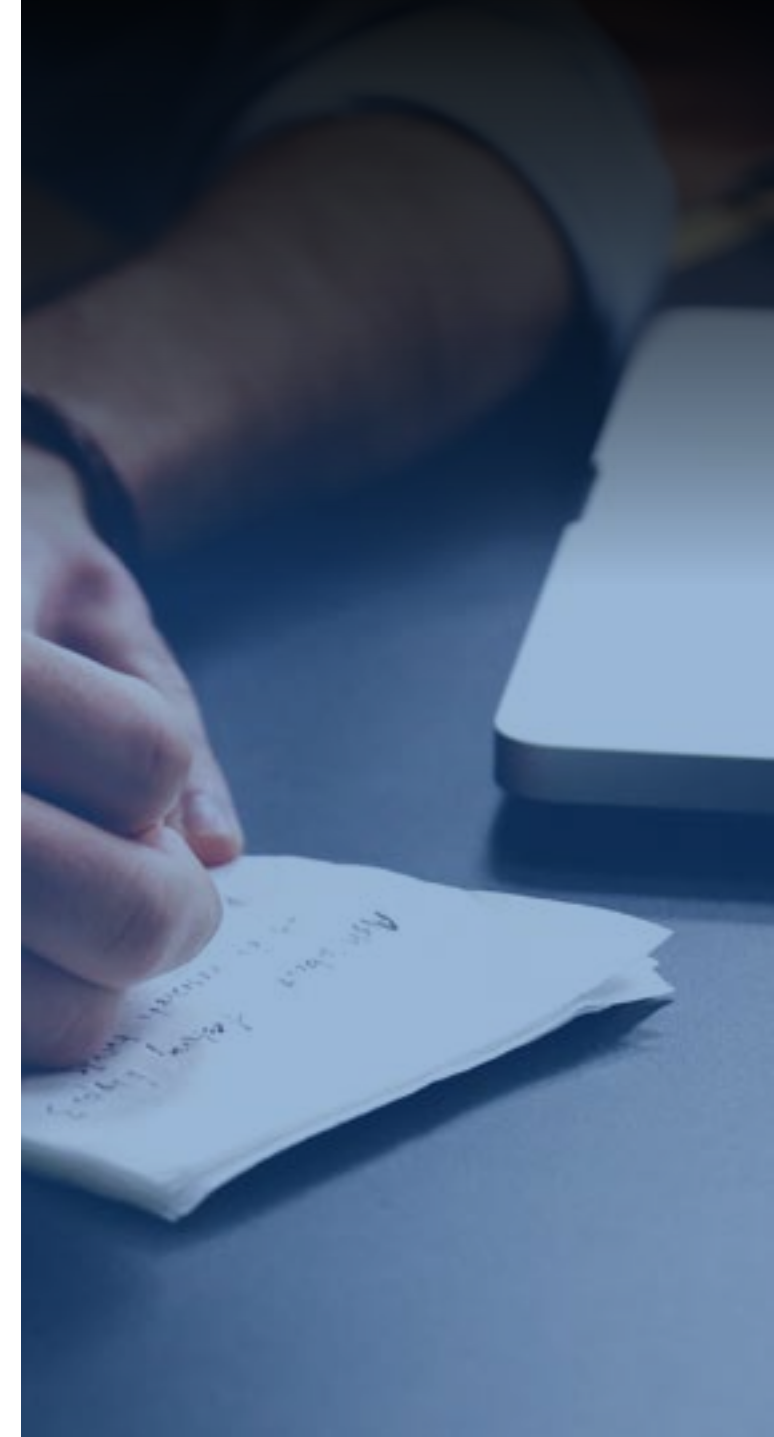
A NTK Solutions é uma empresa especializada em soluções de pagamentos, com mais de 13 anos de atuação no mercado e 30.000 clientes em todo o território nacional. Pioneira em vendas com cartão (TEF IP) com a solução Pay&Go, que é a única homologada pelas Adquirentes para realizar transações via IP. Possui a mais completa linha de soluções de pagamento do Brasil, ideal para qualquer tipo de negócio.

Principais características das Soluções de Vendas com Cartão NTK:

- Atende qualquer quantidade de caixas;
- Sem limite de transações;
- Mais de 20 Adquirentes homologadas;
- Funciona sem sistema de vendas (caso o estabelecimento não tenha automação);
- Permite realizar vendas recorrentes, ou seja, permite cobrar mensalidades no cartão sem sensibilizar o limite do cartão. Ideal para: escolas, academias, condomínios, etc;
- Possui versão de TEF móvel que permite levar o equipamento até o cliente. Ideal para restaurantes, postos de gasolina, etc. Além da mobilidade, permite integração com o sistema de vendas;
- Única solução de TEF que funciona com devices com sistema Android (tablets, celulares, etc);
- Permite o uso em terminais de autoatendimento e Vending Machines.

Como qualquer solução TEF seu estabelecimento contará com total segurança e benefícios como:

- Transações com velocidade de 2 à 4 segundos;
- Aceita as principais Adquirentes do mercado (mais de 20);
- Suporte NTK - Técnicos treinados e capacitados em todo o País, com atendimento técnico próprio 7 dias por semana 24 horas por dia;
- Solução de VPN que garante total segurança nas transações com cartões e não bloqueia o acesso a internet;
- Total controle e gestão sobre as transações, já que fica totalmente integrado com o sistema de vendas do estabelecimento;
- Compatível com a maior parte dos softwares de vendas (automação comercial) disponíveis no mercado;
- Comunica-se com Adquirentes através de internet;
- Sem servidores intermediários a transação vai direto do estabelecimento para a Adquirente;
- Acompanha o PayReport Light que é um relatório das vendas com cartões em tempo real, com números e gráficos;



Contatos

Para maiores informações sobre as Soluções de Vendas com Cartão (TEF) NTK e seus demais produtos entre em contato conosco através dos contatos abaixo. Estaremos à disposição para lhe auxiliar.

Contatos

comercial@ntk.com.br

www.ntk.com.br

11 3044-9988 | 0800 727 9996

Onde ficamos?

Rua Fidencio Ramos, 100 – 8º andar – Vila Olímpia – São Paulo - SP