

**CHOQUE DE GESTÃO**  
**PME**

**1º CHOQUE DE GESTÃO EXAME PME** A Boy Brasil, empresa carioca de entregas expressas, antes e depois dos três meses de consultoria intensiva

# PME

**EXAME**



DEZEMBRO 2010 | EDIÇÃO 32

ISSN 1983869-7 R\$ 9,90

0 0 0 3 2 >



9 771983 869007

[www.exame.com.br/revista-exame-pme](http://www.exame.com.br/revista-exame-pme)

O MANUAL DO PEQUENO E DO MÉDIO EMPRESÁRIO

## Shoppings

Um mundo de oportunidades para pequenas e médias empresas

## GUERRA DE TALENTOS

O que fazer com gente boa que recebe propostas para ganhar mais no concorrente?

## INTERNET

**16** ferramentas que custam até 200 reais por mês para falar com o cliente, aumentar a segurança e não dar pau no site

## COMPRAS

# CHEGA DE CHORAR

**5** estratégias para lidar com fornecedores sem implorar por descontos

- Aliar-se à concorrência
- Prometer comprar mais depois de amanhã
- Aproveitar as oscilações do mercado
- Combinar reajustes futuros
- Redesenhar toda a cadeia de suprimentos

*Clederson Cabral,  
da Mr. Mix:  
economia de 10%  
com leite e açúcar*



# CONCORRÊNCIA SAUDÁVEL

Alterações no mercado  
de cartões de crédito  
oferecem vantagens para  
empresários e consumidores

**E**m julho deste ano, o mercado de cartões sofreu uma reviravolta com a democratização das máquinas operacionais. O fim da exclusividade entre empresas credenciadoras propiciou a abertura de maior concorrência, num mercado que, em 2009, movimentou 376 bilhões de reais, segundo dados do Banco Central.

Cielo e Redecard, as duas maiores credenciadoras de cartões – que correspondem a 90% do mercado –, também estão mais competitivas na disputa das



## AUTORREGULAÇÃO CONCORRENCIAL

Com o objetivo de aperfeiçoar o setor e buscar um ambiente eficiente e competitivo, a Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs) divulgou e anexou ao seu Código de Ética e Autorregulação uma proposta de autorregulação concorrencial para o setor de meios eletrônicos de pagamento, composto de cinco tópicos: abertura da atividade de credenciamento, interoperabilidade de terminais e bandeiras, neutralidade na atividade de compensação e liquidação, transparência na definição da tarifa de intercâmbio e incentivos à entrada de bandeiras locais de débito.

Paulo Caffarelli, presidente da Abecs, explica que as atualizações propostas são necessárias, especialmente no atual e complexo momento do mercado. "O setor como um todo está comprometido em aprimorar processos e práticas. A finalidade principal é estreitar ainda mais o relacionamento com o consumidor, oferecendo benefícios tangíveis, produtos, soluções e, principalmente, acesso à informação", afirma.

transações, oferecendo vantagens especiais para os empresários.

Também nesse sentido, de acordo com o Check Express Group, o desenvolvimento de novas plataformas capazes de dar suporte para todo o ciclo de cartões de crédito e *mobile payment* é bastante importante para o setor.

De acordo com Nabyl Sahyoun, presidente da Associação Brasileira dos Lojistas de Shopping (Alshop), os donos de estabelecimentos comerciais ainda estão se adaptando à mudança. "Há uma expectativa do ponto de vista tecnológico. Muitos ainda estão com as duas operações, preocupados com a segurança e querendo se prevenir contra quedas de sistema. Outro grupo já está renegociando uma taxa melhor para uso do cartão", diz.

## NOVOS MERCADOS

A preferência pelo cartão de crédito como pagamento tem crescido, inclusive entre as classes mais baixas. A geração de empregos e o aumento da renda estão promovendo uma mudança de comportamento das classes

C e D. Se, antes, essas classes priorizavam dinheiro e outras formas de pagamento, agora os cartões de crédito têm ganhado destaque, pois são práticos e seguros.

Pesquisa divulgada pela Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs) em setembro revelou que a participação dos meios eletrônicos no faturamento mensal dos estabelecimentos passou de 53% para 55% no último ano.

De olho nesse setor, os bancos estão fazendo sua parte. No próximo mês, uma nova bandeira, Elo, chega ao mercado oferecendo um cadastro simples, juro baixo e, provavelmente, zero taxa de anuidade. Dessa forma, esse cartão irá beneficiar os trabalhadores informais e pessoas com renda inferior a um salário mínimo, que poderão adquiri-lo sem burocracia. Segundo José Renato Hopf, conselheiro da Abecs, "a entrada de novas bandeiras favorece o mercado e a sociedade, aumentando a concorrência e melhorando os serviços. O mercado está aberto a isso".

# venda mais

## **Esteira de Crédito e Risco Processamento de Cartões Gestão de Recebíveis**

- + Tenha uma política de crédito em sua empresa
- + Venda parcelada para classes C e D
- + Venda mais pela internet, com segurança
- + Faça o cartão de crédito da sua loja

**Informações + 55 (11) 2131-5072**  
**[vendamais@exacard.com.br](mailto:vendamais@exacard.com.br)**

Um produto

**exacard**

Uma empresa do

**Check Express**  
Group

**Tenha o melhor. Faça a diferença.**  
+ 55 (11) 2131-5000 - [www.checkexpress.com.br](http://www.checkexpress.com.br)

