

Como funcionam as taxas da maquininha

Entenda a taxa de desconto, prazos, parcelamento, antecipação, “taxa zero” e como comparar propostas sem cair em pegadinha.

PAGAMENTOS

03

VISÃO GERAL

Uma venda de R\$ 100 não significa R\$ 100 na conta

No cartão, o estabelecimento contrata um serviço de credenciamento. A taxa cobrada sobre a transação é geralmente chamada de taxa de desconto ou MDR no mercado.

R\$ 100,00

cliente paga

2,00%

taxa ilustrativa

R\$ 98,00

líquido ilustrativo

O Banco Central define a “taxa de desconto” como a taxa cobrada do estabelecimento credenciado sobre o valor de cada transação com cartão. A taxa real depende do contrato.

QUEM PARTICIPA

O caminho do cartão tem vários participantes – mas o lojista precisa entender só o que afeta a decisão

A arquitetura é complexa. Para gestão, foque em taxa, prazo, regras de antecipação, aluguel/mensalidade, serviços adicionais e condições comerciais.



A taxa paga pelo lojista não é simplesmente “o lucro da maquininha”. Existem repasses e custos entre participantes. Para a sua decisão, o relevante é o custo total do contrato e o líquido que chega à empresa.

MDR / TAXA DE DESCONTO

A taxa pode mudar conforme débito, crédito, parcelas e condições comerciais

Não existe uma única “taxa da maquininha”. Uma mesma empresa pode ter preços diferentes por modalidade, segmento, volume e prazo de recebimento.

Modalidade	O que observar
Débito	Taxa + prazo de liquidação
Crédito à vista	Taxa + prazo + eventual antecipação
Parcelado lojista	Taxa por modalidade + cronograma de recebíveis
Parcelado com juros ao cliente	Quem cobra os juros e qual líquido do lojista

Peça sempre a tabela completa de taxas e prazos. Uma proposta “a partir de 0,99%” não diz quanto você pagará no seu mix real.

PRAZO

Taxa menor com dinheiro mais lento pode sair caro para o caixa

O prazo de recebimento importa porque a loja precisa pagar estoque, equipe e despesas antes de o dinheiro entrar. Liquidez tem valor.

D0

Venda

R\$ 5.000

D7

Fornecedor

R\$ 3.000

D14

Despesas

R\$ 1.000

D30

Cartão

recebe líquido

Pergunta correta

“Qual é a menor taxa?” é incompleta. Pergunte: “Qual é o custo total para receber no prazo que meu caixa precisa?”

ANTECIPAÇÃO

Antecipar é trocar um recebível futuro por dinheiro hoje – pagando por isso

A antecipação pode ser útil para cobrir um descasamento real de caixa. O erro é antecipar automaticamente sem comparar custo e necessidade.

COMPARE LÍQUIDO, NÃO SÓ TAXA

Recebível futuro – desconto da antecipação = dinheiro hoje

As fórmulas e bases de cálculo variam entre provedores. Para comparar propostas, peça o valor líquido que você recebe hoje e o cronograma sem antecipação.

Opção	Recebe hoje	Recebe depois
Sem antecipar	R\$ 0	R\$ 10.000 no calendário contratado
Antecipar (exemplo)	R\$ 9.620	R\$ 0 do recebível antecipado

No exemplo, o “preço” da liquidez imediata é R\$ 380. A decisão só faz sentido comparando esse custo com a alternativa: prazo do fornecedor, caixa próprio, outro crédito ou perda de oportunidade.

 "TAXA ZERO"

Taxa zero pode existir na oferta – mas você precisa descobrir quem está pagando a conta

Uma promoção pode subsidiar a taxa por tempo limitado. Um plano pode cobrar mensalidade. A taxa pode ser zero em uma modalidade e maior em outra. Ou o preço do equipamento pode carregar parte do custo.

Checklist da taxa zero

Pergunte: por quanto tempo? Para qual modalidade? Até qual volume? Exige conta ou plano? Existe mensalidade? Há prazo específico de recebimento? O que acontece depois da promoção?

"Zero" só deve ser entendido depois de ler as condições. Não presuma custo escondido, mas também não presuma gratuidade total.

PREÇO POR PAGAMENTO

Você pode oferecer desconto no Pix ou cobrar preços diferentes conforme a forma de pagamento

A Lei 13.455/2017 autoriza diferenciar preços por prazo ou instrumento de pagamento. A condição deve ser comunicada de forma visível ao consumidor.

R\$ 100

cartão

R\$ 97

Pix à vista

3%

desconto informado

Use a diferença com lógica econômica

Se o Pix reduz custo e antecipa caixa, parte dessa economia pode ser compartilhada com o cliente. Mas o desconto precisa caber na margem e não deve ser criado “no chute”.

Sempre confira regras de defesa do consumidor, comunicação de preços e particularidades do seu setor antes de implementar políticas comerciais.

PIX X CARTÃO

Pix não é automaticamente gratuito para toda empresa

Pessoas jurídicas podem ser tarifadas pelo Pix em situações previstas pelo Banco Central. MEIs e empresários individuais, no Pix, seguem as regras aplicáveis a pessoas físicas.

Meio	Custo	Prazo	Outros pontos
Pix	depende da instituição/perfil	imediato	QR, conciliação, fraude operacional
Débito	contratual	conforme contrato	aceitação ampla
Crédito	contratual	conforme contrato	parcelamento e recebíveis

Compare meios de pagamento pelo custo total, velocidade do caixa e conveniência para o cliente – não por uma regra genérica de “mais barato”.

CASO PRÁTICO

O melhor contrato depende do seu mix real

Uma loja vende R\$ 60 mil por mês: 20% débito, 50% crédito à vista e 30% parcelado. Duas propostas podem inverter a ordem quando você calcula o custo ponderado.

Modalidade	Mix	Proposta A*	Proposta B*
Débito	20%	1,1%	0,8%
Crédito à vista	50%	2,4%	2,6%
Parcelado	30%	4,2%	3,8%

CUSTO PONDERADO ILUSTRATIVO

A $\approx$ 2,68% | B $\approx$ 2,60%

*Taxas totalmente hipotéticas para ensinar o método. Some mensalidades, aluguel e antecipação quando existirem.

Mesmo a proposta B sendo pior no crédito à vista, ela fica levemente melhor no mix completo. É por isso que comparar só a taxa “de vitrine” pode levar à escolha errada.

NA PRÁTICA COM A RPG

Pagamento não deveria ser uma caixa-preta para o lojista

A RPG busca colocar operação, pagamentos e financeiro na mesma visão. Quando os dados estão organizados, o lojista consegue entender melhor quanto vendeu, como recebeu e o que efetivamente ficou.

- 1 Acompanhar o mix de pagamentos ajuda a medir o custo real das vendas.
- 2 Conectar venda e financeiro facilita conciliação e leitura do caixa.
- 3 Mais clareza operacional ajuda a comparar propostas e evitar decisões baseadas apenas em taxa anunciada.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTE E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Banco Central – Cartões de pagamento

Conceitos do arranjo de cartões, incluindo a taxa de desconto (MDR) cobrada do estabelecimento.

<https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/cartoes>

02 Planalto – Lei 13.455/2017

Autoriza diferenciação de preços conforme prazo ou instrumento de pagamento, com informação visível ao consumidor.

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/l13455.htm

03 Banco Central – Quanto a pessoa jurídica paga para usar o Pix

Regras de tarifação do Pix para pessoas jurídicas.

<https://www.bcb.gov.br/meubc/faqs/p/quanto-a-pessoa-juridica-paga-para-usar-o-pix>

04 Banco Central – Quanto o cidadão paga para usar o Pix

MEI e empresário individual seguem as mesmas regras do Pix aplicáveis a pessoas físicas.

<https://www.bcb.gov.br/meubc/faqs/p/quanto-o-cidadao-paga-para-usar-o-pix>

IMPORTANTE

Taxas, prazos, fórmulas de antecipação e preços de equipamentos dependem do contrato de cada adquirente ou instituição. Os números de exemplo não representam oferta comercial nem taxa de mercado. RPG Edu é educação prática para quem toca um pequeno negócio. Conteúdo claro, exemplos reais e ferramentas para