



Posso repassar a taxa da maquininha para o cliente? Descubra aqui

Se as taxas de administração da sua maquininha de cartão te incomodam, você provavelmente já se perguntou: “posso repassar a taxa da maquininha para o cliente?”. Essa é uma possibilidade que pode **reduzir os custos para o negócio** e, consequentemente, [aumentar os lucros](#).

Mas será que essa prática é legalizada? O empreendedor corre algum risco de ser multado, indiciado ou receber outros tipos de punições por cobrar a taxa? Existem formas de fazer isso sem prejudicar as vendas e perder clientes? Explicamos tudo em detalhes no post de hoje.

Continue conosco para saber o que diz a lei sobre o repasse das taxas para o consumidor e como fazer isso da maneira correta!

O que diz a lei sobre o repasse das taxas?



A [Lei Federal nº 13.455](#) entrou em vigor em 2017 e trouxe novas regras para o repasse da taxa da maquininha para os clientes. Ela permite a diferenciação de preços de um mesmo produto conforme o método de pagamento escolhido e também estabelece uma regra importante para que a prática seja legal: **o aviso ao cliente**.

Caso o consumidor seja cobrado da taxa ao efetuar uma compra e não esteja ciente disso, ele pode acionar os órgãos competentes, **podendo gerar multas e bastante dor de cabeça ao empreendedor**, além da perda de clientes e do prejuízo à imagem do negócio.

Logo, é fundamental ter a Lei e suas regras em mente ao optar pelo repasse e manter uma relação de transparência com o consumidor. Isso garante o aumento dos lucros para o negócio e também contribui para a [fidelização da clientela](#).

Como repassar os custos da maquininha para o cliente da forma correta?



Apesar de a Lei nº 13.455 aprovar que um mesmo produto tenha diferentes preços a depender da forma de pagamento escolhida pelo cliente, ela também impõe regras para que **esse repasse seja justo para o consumidor**.

A seguir você confere as principais dicas para repassar a taxa da maquininha para o cliente com transparência, [sem correr o risco de perder vendas no cartão](#) e mantendo os seus consumidores sempre satisfeitos.

Saiba como precificar os seus produtos

O primeiro passo é saber qual o valor da taxa cobrada em cada transação. Assim você conseguirá precificar os produtos comprados no cartão já com os encargos inclusos.

Caso queira diminuir o impacto para o consumidor, é possível também dividir a taxa, ou seja, **o cliente paga uma parte e você a outra**. Dessa forma, é possível equilibrar melhor os custos para as duas partes da negociação sem perder lucro de forma expressiva.

Entenda o que pode influenciar as taxas cobradas

A depender de diversos fatores, os [custos relacionados à máquina de cartão](#) podem variar. Um exemplo clássico é o tipo de transação. Compras no débito, por exemplo, têm menos taxas do que aquelas feitas no crédito. Além disso, **quando a compra é parcelada os**

encargos também podem aumentar, portanto tenha esse conhecimento para conseguir fazer o repasse corretamente.

Outros fatores, como o ramo de atuação do seu negócio, o tipo de máquina de cartão que você tem, os níveis de vendas e faturamento mensal também podem afetar negativa ou positivamente o valor das taxas.

Esclareça que a taxa está presente no valor do produto

Sempre informe ao consumidor que deseja fazer pagamentos no cartão que o valor está com as taxas inclusas, evitando surpresas e frustrações por parte do seu cliente. Essa regra é, inclusive, esclarecida no artigo 6, parágrafo III, do [Código de Defesa do Consumidor](#). Estando ciente disso, ele tem a liberdade de efetivar ou não a compra e, até mesmo, escolher outras formas de pagamento para reduzir o valor final.

Você pode fazer isso colocando cartazes ou adesivos em lugares visíveis do estabelecimento. Eles devem comunicar com clareza quais as taxas cobradas nas compras com o cartão. Outra maneira é simplesmente avisar os clientes optantes pelo cartão no momento do pagamento, **garantindo que a mensagem será passada com eficiência** e que não haja qualquer tipo de mal entendido.

Ofereça descontos para outros tipos de pagamento

Falando em formas de pagamento, procure oferecer descontos para os clientes que optarem por pagar de outras maneiras, como [via Pix](#), com dinheiro em espécie, por transferência etc.

As compras no cartão podem levar um tempo para serem recebidas pelo vendedor. Por isso, ao oferecer descontos em outras formas de pagamento, especialmente naquelas em que o valor cai na conta em pouco tempo, como o Pix, você consegue **receber mais rápido** e ainda garante a satisfação do seu consumidor.

Conte com uma boa maquininha

Sabia que até a escolha da maquininha pode influenciar na quantidade de taxas que você paga e, conseqüentemente, diminuir o valor repassado para o cliente? Por isso, antes de adquirir a sua maquininha, pesquise bastante e priorize aquelas que oferecem benefícios como isenção de aluguel, taxas personalizadas e, até mesmo, outros meios de pagamento integrados, como o Pix.

Os padrões de consumo mudam com frequência, e o seu negócio precisa estar alinhado a eles para manter o seu lugar em meio à concorrência. Uma tendência que veio para ficar, por exemplo, é o [pagamento por aproximação](#). Ao escolher uma maquininha que já seja **equipada com NFC** para possibilitar esse tipo de pagamento você eleva a experiência do seu cliente e consegue fidelizá-lo com mais facilidade.

Ao tentar diminuir o impacto dos valores cobrados pelas administradoras das máquinas de cartão de crédito, sempre surge o questionamento: posso repassar a taxa da maquininha

para o cliente? No post de hoje você aprendeu que sim, é possível fazer isso de maneira legal e ainda garantir um bom relacionamento com o seu público.

Seguindo as nossas dicas e, principalmente, sabendo como escolher uma boa máquina, que ofereça vantagens que reduzem as taxas, você só tem a ganhar e o seu negócio também. Então, mãos à obra e boas vendas!

Gostou do que viu por aqui? Sempre temos informações fresquinhas para você que quer se manter atualizado em relação às tendências do mercado. **Conta com a gente:** assine a nossa newsletter e fique informado!