

# NETMANAGEMENT®

Livro branco  
(Whitepaper)

Diferenças entre a aceitação de  
cartões de crédito e os métodos de  
pagamento alternativos (APMs)

Version 1.00  
Agosto de 2025  
Português

## Introdução

Com o crescimento acelerado do comércio digital e global, os sistemas de pagamento também evoluem. Durante muitos anos, os cartões de crédito foram considerados o padrão nos pagamentos eletrônicos. No entanto, os métodos de pagamento alternativos (APMs – Alternative Payment Methods) estão a conquistar cada vez mais espaço entre consumidores, comerciantes e adquirentes.

A escolha entre aceitar cartões de crédito ou implementar APMs não é apenas uma decisão técnica ou de preferência do consumidor — trata-se de uma estratégia comercial com impactos diretos nos custos operacionais, no risco, na conformidade e na eficiência das operações de pagamento.

Este whitepaper apresenta uma análise aprofundada das principais diferenças entre a aceitação de cartões e os APMs, com foco nos benefícios e desafios para os clientes, comerciantes e adquirentes.

## Estrutura de custos e exigências regulatórias nos pagamentos com cartão

Os pagamentos com cartão envolvem uma estrutura complexa e dispendiosa. Os comerciantes pagam várias taxas: taxas de intercâmbio (para o banco emissor), taxas de rede (Visa, Mastercard, etc.) e taxas de processamento cobradas pelo adquirente.

Além disso, a aceitação de cartões exige conformidade com normas de segurança rigorosas, como o PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), que implica investimentos significativos em infraestruturas, certificações e formações periódicas.

Como resultado, os pagamentos com cartão geram custos mais elevados tanto para adquirentes como para comerciantes — algo especialmente sensível para empresas com margens apertadas ou grande volume de transações.

## Risco de chargeback: um problema exclusivo dos cartões

Um dos maiores desafios com os cartões de crédito é o risco de chargeback — ou seja, a reversão de uma transação a pedido do titular do cartão. Isso pode ocorrer por fraude suspeita, produto não recebido ou disputa comercial. Mesmo quando o comerciante age corretamente, pode perder o valor da venda.

Nos APMs, especialmente os baseados em transferências bancárias (como SEPA, iDEAL na Holanda ou Swish na Suécia), os chargebacks são muito raros ou inexistentes. Isso reduz substancialmente o risco para o comerciante e melhora o planejamento financeiro.

## Menos necessidade de análises de risco complexas

Devido ao risco de chargeback, os pagamentos com cartão exigem sistemas de gestão de risco sofisticados, como ferramentas antifraude, validações de identidade e algoritmos de scoring.

Com APMs, esse tipo de avaliação normalmente não é necessário, o que simplifica o processo de onboarding de comerciantes, reduz os custos operacionais e acelera o tempo de entrada no mercado.

## Requisitos de segurança mais leves: sem PCI DSS

Os comerciantes que aceitam cartões estão sujeitos ao cumprimento obrigatório do PCI DSS, o que representa custos elevados com tecnologia, auditorias e formação.

Por outro lado, a maioria dos APMs não requer o tratamento de dados sensíveis, como números de cartão. A autenticação é feita através de aplicações bancárias, códigos temporários ou autenticação biométrica. Isto elimina a necessidade de cumprir com o PCI DSS e permite reduzir significativamente os custos e a complexidade técnica.

### Infraestrutura mais simples, com custos reduzidos

A estrutura dos APMs é geralmente mais direta e eficiente. As transações são processadas de banco para banco, sem a necessidade de emissores, redes internacionais ou adquirentes em camadas.

Os benefícios são claros:

- ✓ Menos intermediários e menos comissões;
- ✓ Integrações técnicas mais rápidas e simples (normalmente via API);
- ✓ Processos de reconciliação financeira mais eficientes e fáceis de gerir.

### Preferência do consumidor e maior conversão

Os APMs são frequentemente adaptados às realidades locais: hábitos de consumo, sistemas bancários e regulamentações nacionais. Isso contribui para uma aceitação mais ampla por parte dos clientes e, conseqüentemente, melhores taxas de conversão para os comerciantes.

Exemplos:

- Na Alemanha, métodos como Sofort, SEPA e Giropay são amplamente utilizados.
- Nos Países Baixos, o iDEAL lidera o comércio eletrônico.
- Na Suécia, o Swish é dominante tanto online como em lojas físicas.
- Na Suíça, o Twint é o mais utilizado, enquanto na Áustria são utilizados o eps e o Bluecode.

Aceitar APMs melhora a experiência do cliente, reduz o abandono de carrinho e aumenta a taxa de finalização de compra.

### Estrutura de tarifas mais flexível

Os pagamentos com cartão aplicam comissões percentuais sobre o valor da transação, o que pode ser desfavorável tanto para valores altos, como para micropagamentos.

Muitos APMs, especialmente os baseados em transferência bancária, permitem comissões fixas por transação, o que proporciona:

- Economias em transações de grande valor;
- Viabilidade para microtransações, com margens mais sustentáveis.

## Vantagens adicionais dos APMs

Além dos pontos já abordados, os APMs oferecem outras vantagens significativas:

- ✓ Liquidação rápida dos fundos, em alguns casos em tempo real;
- ✓ Maior agilidade tecnológica, com inovação constante;
- ✓ Menor exposição regulatória, especialmente no que diz respeito à SCA (autenticação forte) imposta pela PSD2.

### Resumo comparativo: vantagens e desvantagens

Critério	Cartões de crédito	Métodos de pagamento alternativos (APMs)
Custos operacionais	Elevados, com vários intermediários	Mais baixos, estrutura mais simples
Risco de chargeback	Alto	Muito baixo ou inexistente
Avaliação de risco	Necessária	Geralmente dispensável
Conformidade PCI DSS	Obrigatória	Não necessária
Integração técnica	Mais complexa	Simple, geralmente via API
Modelo tarifário	Percentual sobre o valor	Fixo ou flexível
Preferência do consumidor	Varia conforme o país	Muito elevada, adaptada localmente
Micropagamentos	Limitados	Altamente compatíveis
Liquidação de fundos	Demorada	Imediata ou quase
Velocidade de inovação	Lenta	Alta, com maior flexibilidade

## Conclusão: A diversificação é o futuro — com APMs na liderança

Embora os cartões de crédito continuem a ter um papel importante — especialmente em ambientes internacionais ou setores regulados — os APMs estão a consolidar-se como soluções mais eficientes, económicas e orientadas para o cliente.

Para os comerciantes, significam menores custos e riscos. Para os clientes, experiências de pagamento mais simples e familiares. Para os adquirentes, modelos de negócio mais rentáveis e modernos.

## Recomendação final

As empresas devem deixar de encarar os APMs como uma alternativa secundária e começar a vê-los como um pilar estratégico de crescimento. Adaptar-se às preferências locais, reduzir custos e eliminar riscos operacionais é um passo fundamental para competir no mercado digital atual.