

# NETMANAGEMENT®

Libro blanco  
(Whitepaper)

Diferencias entre la aceptación de  
tarjetas de crédito y los métodos de  
pago alternativos (APMs)

Version 1.00  
Agosto de 2025  
Español

## Introducción

A medida que el comercio global y digital continúa evolucionando, también lo hacen las expectativas y necesidades en torno a los sistemas de pago. Aunque las tarjetas de crédito han sido durante décadas el estándar en pagos electrónicos, los métodos de pago alternativos (APMs, por sus siglas en inglés) están ganando protagonismo entre consumidores, comerciantes y adquirentes.

La decisión de aceptar tarjetas de crédito o implementar APMs no es simplemente una cuestión de preferencia del cliente, sino una estrategia que afecta directamente a los costes operativos, la gestión de riesgos, los requisitos de seguridad y la eficiencia del procesamiento de pagos.

Este whitepaper analiza en profundidad las principales diferencias entre la aceptación de tarjetas y los APMs, evaluando sus implicaciones para todos los actores involucrados, y finaliza con un resumen comparativo de ventajas y desventajas para clientes, comercios y adquirentes.

## Estructura de costes y cargas regulatorias de las tarjetas de crédito

El procesamiento de pagos con tarjeta de crédito está sujeto a una red compleja de tarifas, normativas y actores intermediarios. Los comerciantes deben pagar varias comisiones: tarifas de intercambio (a los emisores de tarjetas), comisiones del esquema (a las redes como Visa o Mastercard) y comisiones por procesamiento (a los adquirentes).

Además, están obligados a cumplir con normas de seguridad como PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), que exigen inversiones significativas en tecnología, auditorías, infraestructura y formación del personal. En consecuencia, aceptar pagos con tarjeta resulta costoso tanto para adquirentes como para comerciantes, especialmente en negocios de márgenes bajos o con alto volumen de transacciones.

## Riesgo de contracargos (chargebacks)

Uno de los principales riesgos en el uso de tarjetas es el contracargo. Los titulares de tarjetas pueden reclamar una devolución del pago incluso días o semanas después de la transacción, por razones como fraude sospechado, productos no entregados o insatisfacción con el servicio. Esto implica una amenaza financiera directa para el comercio, aun cuando haya actuado correctamente.

En los APMs, especialmente aquellos basados en transferencias bancarias directas como SEPA, iDEAL (Países Bajos) o Swish (Suecia), los contracargos son extremadamente raros o directamente inexistentes. Esto reduce drásticamente la exposición al riesgo y mejora la previsibilidad del flujo de caja para los comercios.

## Eliminación de evaluaciones de riesgo complejas

El riesgo de contracargos en las tarjetas obliga a comerciantes y adquirentes a invertir en sofisticadas herramientas de evaluación de riesgos: sistemas antifraude, controles de identidad, algoritmos de scoring, etc.

Con APMs, al ser mucho menor o nulo el riesgo de contracargo, estos procesos resultan en gran medida innecesarios. Esto simplifica las operaciones, reduce costes y facilita la incorporación de nuevos comercios, sobre todo en sectores digitales o de alto riesgo como el juego en línea, suscripciones y servicios digitales.

## Menores exigencias de seguridad: sin necesidad de PCI DSS

Aceptar tarjetas implica cumplir con estrictas normas de seguridad como PCI DSS, lo cual requiere infraestructura certificada, personal capacitado, auditorías regulares y una importante carga administrativa.

Los APMs, en cambio, no requieren el manejo de datos sensibles como números de tarjeta. Muchos utilizan autenticación bancaria directa, aplicaciones móviles o tokens de seguridad. Esto elimina la necesidad de cumplir con PCI DSS, reduciendo significativamente los costes de seguridad sin comprometer la protección del usuario.

### Infraestructura más ágil y menores costes operativos

La arquitectura de los APMs es generalmente mucho más simple que la de las tarjetas. En muchos casos, el pago se realiza directamente del banco del cliente al del comercio, sin necesidad de emisores, redes de tarjetas ni adquirentes complejos.

Esto se traduce en múltiples beneficios:

- ✓ **Menos intermediarios, menos comisiones:** se eliminan muchas tarifas asociadas al sistema tradicional.
- ✓ **Integración técnica más sencilla:** muchos APMs ofrecen APIs fáciles de implementar en plataformas web o sistemas POS.
- ✓ **Procesos contables más simples:** con menos actores en la cadena, la conciliación financiera es más directa.

### Mayor aceptación local y mejores tasas de conversión

Los APMs están diseñados para ajustarse a los hábitos y regulaciones de cada mercado local. Esto genera una mayor confianza del consumidor y mejora el rendimiento de los comercios en dichos países.

Ejemplos:

- En Alemania, métodos como Paypal, Sofort o transferencias Débito directo SEPA son ampliamente preferidos.
- En los Países Bajos, iDEAL representa más del 70 % de las transacciones en línea.
- En Suecia, Swish se ha convertido en el estándar nacional.
- En Suiza se utiliza mayoritariamente Twint, mientras que en Austria se utilizan eps y Bluecode.

Al ofrecer APMs, los comercios logran mejores tasas de conversión, menores abandonos de carrito y una mayor fidelización del cliente.

### Comisiones flexibles, independientes del importe

Las tarjetas de crédito suelen aplicar comisiones porcentuales según el monto de la transacción. Esto penaliza especialmente las compras de alto valor. Por el contrario, muchos APMs permiten aplicar tarifas fijas por operación, especialmente en pagos bancarios directos.

Esto brinda dos beneficios claros:

- **Transacciones elevadas:** la tarifa fija representa un menor coste proporcional.
- **Micropagos:** servicios como MobilePay, Twint o Biz permiten procesar pagos de menos de un euro de forma rentable.

**Otras ventajas de los APMs**

Además de los puntos anteriores, los APMs ofrecen beneficios adicionales:

- ✓ **Liquidación más rápida:** muchos APMs permiten la recepción casi inmediata de fondos.
- ✓ **Mayor capacidad de innovación:** sus proveedores son más ágiles que los sistemas tradicionales.
- ✓ **Menor carga regulatoria:** al no involucrar redes de tarjetas, los requisitos como PSD2 y SCA suelen aplicarse con mayor flexibilidad.

**Resumen: Ventajas y desventajas por tipo de usuario**

criterio	Tarjetas de crédito	Métodos de pago alternativos (APMs)
Estructura de costes	Elevada, con múltiples comisiones	Reducida, estructura más simple
Riesgo de contracargo	Alto	Muy bajo o inexistente
Evaluación de riesgo	Necesaria	Generalmente innecesaria
Conformidad (PCI DSS)	Obligatoria	No requerida
Integración técnica	Compleja	Ágil y flexible
Modelo de tarifas	Proporcional al importe	Tarifa fija o flexible
Aceptación del cliente	Variable según país	Muy alta, adaptada a cada mercado local
Adecuado para micropagos	Limitado	Muy adecuado
Velocidad de liquidación	Demorada	Instantánea o casi inmediata
Nivel de innovación	Lento, regulado	Ágil, adaptable

**Conclusión: Un futuro multicanal, con APMs a la vanguardia**

Aunque las tarjetas de crédito seguirán siendo relevantes en ciertos contextos —como el comercio internacional o sectores regulados—, los APMs se consolidan como la opción más eficiente, rentable y adaptada al consumidor digital actual.

Los comercios reducen sus costes y riesgos, los adquirentes optimizan sus márgenes y los clientes obtienen una experiencia de pago segura, rápida y familiar. La evolución natural de los pagos va hacia la diversificación, pero con un claro protagonismo de los métodos alternativos.

**Recomendación**

Las empresas deben considerar los APMs no como una alternativa secundaria, sino como un pilar estratégico en su oferta de pagos. Adoptar métodos locales, rentables y seguros no solo mejora la conversión, sino que también prepara al negocio para competir en un entorno cada vez más digital y orientado al cliente.