

NETMANAGEMENT®

Livro Branco

Oportunidades e desafios dos pagamentos sem numerário no ponto de venda (POS) – Uma análise neutra no contexto da obrigação de aceitar pagamentos com cartão na Alemanha

Version 1.00
Setembro de 2025
Português

Introdução

O acordo de coligação do governo alemão contempla, de forma explícita, a modernização do sistema nacional de pagamentos. Uma das principais medidas previstas é a introdução progressiva de uma obrigação legal para que comerciantes, prestadores de serviços e estabelecimentos de restauração aceitem, além de dinheiro em espécie, pelo menos um método de pagamento digital – como cartão de débito, cartão de crédito ou soluções sem contacto. Embora esta medida vise reforçar a liberdade de escolha dos consumidores e modernizar a infraestrutura de pagamentos, levanta questões complexas do ponto de vista económico, técnico e organizacional. Este Livro Branco propõe uma análise abrangente e equilibrada destas questões, salientando as oportunidades que a adoção de soluções modernas e digitais de pagamento oferece para um futuro sustentável.

Dinâmica do mercado e estruturas tarifárias num contexto regulado

Uma das preocupações centrais manifestadas por comerciantes e analistas do setor prende-se com o facto de que a imposição legal da aceitação de pagamentos com cartão poderá reduzir a concorrência entre os prestadores de serviços de pagamento. Uma vez instituída esta obrigatoriedade, haverá menos incentivos para que os fornecedores compitam através de preços mais baixos ou melhores serviços, o que poderá resultar num aumento gradual das comissões, dado que os comerciantes deixam de ter a opção de recusar tais meios de pagamento.

Alguns prestadores estão já a antecipar este cenário, oferecendo condições iniciais atrativas, como promoções ou pacotes sem mensalidades. Contudo, findo o período contratual mínimo, os custos podem aumentar substancialmente. Tal resulta numa dependência contratual que, num ambiente comercial em constante evolução, pode tornar-se onerosa. Como ainda não existe uma plataforma de comparação transparente para fornecedores POS (ao contrário do que acontece nos setores dos seguros ou viagens), torna-se essencial ler atentamente os contratos e compreender todas as cláusulas envolvidas.

Custos ocultos e riscos associados ao numerário

Apesar do dinheiro em espécie continuar a ser amplamente utilizado na Alemanha, o seu manuseamento implica custos consideráveis: gestão de troco, contagem manual, armazenamento seguro, transporte e depósito bancário. Segundo dados do Bundesbank, o custo médio da gestão de numerário no comércio a retalho ronda os 0,24 € por transação. Acrescem os riscos de roubo, fraude ou erro humano. Além disso, a legislação fiscal alemã (secção 146 do Código Fiscal) impõe obrigações rigorosas quanto ao registo e conservação das receitas em numerário.

Do ponto de vista do cumprimento fiscal, os pagamentos em dinheiro estão mais expostos a suspeitas de branqueamento de capitais ou evasão fiscal. Muitos contabilistas veem o numerário como um fator de risco. Em contrapartida, os pagamentos eletrónicos oferecem rastreabilidade total, facilitam a contabilidade e reduzem a probabilidade de auditorias indesejadas.

Disponibilidade imediata versus eficiência financeira

É comum argumentar-se que o dinheiro é imediatamente disponível. No entanto, a maioria das obrigações comerciais – como rendas, salários ou fornecedores – é paga por transferência bancária. O dinheiro terá, portanto, de ser depositado, implicando custos e tempo adicionais.

Os pagamentos com cartão permitem escolher a periodicidade das liquidações: diárias, semanais ou mensais. Esta flexibilidade simplifica a contabilidade. Se uma empresa depende das receitas diárias para manter a sua atividade, o problema poderá residir na gestão financeira global e não no método de pagamento.

Integração, modularidade e interoperabilidade dos sistemas

Atualmente, um sistema POS moderno não é apenas um terminal de pagamento. Deve garantir conformidade fiscal (GoBD, TSE), gestão de recibos em papel ou digitais, integração com software de contabilidade e sistemas de gestão de inventário. Soluções como SmartPOS e SoftPOS suportam protocolos padronizados como ZVT, OPI ou ISO20022, assegurando ampla compatibilidade. Os comerciantes devem confirmar que essas funcionalidades estão incluídas sem custos adicionais e que os códigos de terminal são atribuídos gratuitamente.

Embora os sistemas “tudo-em-um” pareçam convenientes, acarretam riscos: se um componente falhar ou deixar de ser suportado, todo o sistema poderá ficar comprometido. A abordagem modular permite uma substituição mais fácil de componentes, maior transparência nos custos e mais flexibilidade.

Necessidades específicas exigem soluções específicas

Cada negócio tem necessidades distintas. Um restaurante ao ar livre poderá precisar de dispositivos móveis; um supermercado de grande volume necessitará de terminais robustos e rápidos; um operador ambulante dará prioridade à simplicidade e à portabilidade. Também a aceitação de métodos de pagamento deve adaptar-se ao perfil da clientela. Um sapateiro em Hamburgo poderá não necessitar de aceitar Twint, ao passo que um comerciante próximo da fronteira beneficiaria em aceitar Carte Bancaire ou BLIK.

Exibir visivelmente os logótipos dos métodos de pagamento inspira confiança. Mesmo que raramente utilizados, demonstram abertura e profissionalismo – tal como os antigos sinais de "Aceitamos cheques de viagem American Express".

Contratos, métodos de pagamento e transparência

Cada método de pagamento requer um contrato específico, com cláusulas próprias. Um prestador de qualidade deve apresentar informações claras, aconselhar com imparcialidade e até recomendar manter uma solução existente se for adequada. Em contrapartida, ofertas com tarifas promocionais e contratos de longa duração devem ser cuidadosamente analisadas.

Hoje em dia, existem soluções como a lidX, que permitem aceitar pagamentos com cartão sem mensalidade, através de aplicações SoftPOS em smartphones Android acessíveis. São ideais para pequenos comerciantes ou negócios em movimento.

Cartões locais e aceitação internacional

Cartões nacionais como girocard (Alemanha), Dankort (Dinamarca) ou Carte Bancaire (França) são populares, seguros e de baixo custo para os comerciantes. Cartões internacionais como AMEX, Diners ou Discover, muitas vezes considerados dispendiosos, são hoje mais acessíveis. São utilizados por profissionais, viajantes frequentes e clientes exigentes. Aceitá-los transmite uma imagem de fiabilidade e abertura.

Recusar tais cartões pode ser interpretado como falta de interesse por um público valioso e fidelizado.

APM – métodos alternativos de pagamento em expansão global

Métodos de pagamento alternativos (APMs) como PayPal, iDEAL (Países Baixos), Twint (Suíça), Bluecode (Áustria), Swish (Suécia), Bizum (Espanha), GCash (Filipinas), Alipay e WeChat Pay (China) estão em forte crescimento. São fáceis de usar, comissões reduzidas, disponibilização imediata de fundos e excelentes para pagamentos de baixo valor.

Ignorá-los significa perder oportunidades de atrair novos segmentos de mercado, especialmente consumidores jovens, internacionais e tecnologicamente ativos. Adaptar a oferta de pagamentos às preferências dos clientes é hoje um diferencial competitivo incontornável.

Gorjetas, cashback e serviços adicionais no POS

As gorjetas via cartão são mais fáceis de gerir, transparentes e conformes à legislação fiscal. Evitam erros e mal-entendidos, beneficiando tanto empregadores como empregados. Da mesma forma, serviços como o cashback (levantamento de numerário no ponto de venda) são valorizados pelos clientes, reduzem a quantidade de dinheiro em caixa e aumentam a fidelização.

Vantagens e desvantagens – uma perspetiva equilibrada

Para os comerciantes:

- ✓ Contabilidade simplificada e menor exposição fiscal
- ✓ Menor manuseamento de numerário e risco de roubo
- ✓ Liberdade para escolher fornecedores e adaptar soluções
- ✗ Riscos de custos ocultos em contratos mal negociados
- ✗ Necessidade de adaptar processos internos

Para os clientes:

- ✓ Comodidade e liberdade de escolha
- ✓ Transparência e registo das transações
- ✗ Preocupações com a privacidade (frequentemente infundadas)

Para os adquirentes e prestadores de serviços:

- ✓ Maior volume de transações
- ✓ Oportunidades de novos serviços com valor acrescentado
- ✗ Exigência crescente de transparência e fiabilidade

Conclusão

A obrigação de aceitar pagamentos digitais não representa o fim do numerário, mas sim uma evolução natural rumo a um ambiente comercial mais moderno, eficiente e transparente. Alarga as opções dos consumidores e encoraja os comerciantes a adotarem tecnologias seguras, modulares e de futuro.

Quando abraçada com discernimento, abertura tecnológica e foco na interoperabilidade, a transição para o cashless traduz-se em ganhos económicos, operacionais e relacionais. Quem souber adaptar-se sairá reforçado numa economia cada vez mais digital.

Resumo Executivo

Este livro branco analisa os impactos, desafios e oportunidades associados à introdução da obrigação legal de aceitar pagamentos com cartão no comércio na Alemanha. Embora esta medida promova a modernização do sistema de pagamentos e a liberdade de escolha do consumidor, ela levanta preocupações legítimas sobre aumento de custos, contratos restritivos e diminuição da concorrência entre prestadores.

O documento destaca:

- Os riscos do numerário: custos operacionais, risco de roubo, carga fiscal e implicações legais.
- A crescente importância de soluções digitais como SmartPOS e SoftPOS, inclusive de baixo custo.
- As vantagens de métodos alternativos de pagamento (APMs), já amplamente utilizados a nível global.
- A necessidade de uma avaliação personalizada das soluções POS, respeitando as necessidades específicas de cada negócio.
- A importância de evitar contratos longos e opacos, e de exigir interoperabilidade entre sistemas.
- Os benefícios adicionais dos pagamentos digitais: gorjetas digitais, cashback, integração com sistemas de faturação e contabilidade.

Recomenda-se que comerciantes abordem esta transição com abertura, mas também com espírito crítico e foco na modularidade e transparência dos serviços. Quem souber adaptar-se de forma estratégica, poderá reduzir custos, fidelizar clientes e fortalecer a sua posição no mercado digital.