

COMERCIANTES

Estratégia multi-PSP: quando um segundo provedor de pagamentos vale o trabalho

Publicado em 24 de setembro de 2026

Trabalhar com mais de um provedor de pagamentos protege contra quedas e encerramentos de conta e pode elevar as taxas de aprovação, ao custo de integração e acompanhamento. Como decidir, e como fazer de forma correta.

A maioria dos negócios começa com um provedor de pagamentos e fica com ele até algo dar errado. Uma queda em um dia de muito movimento, uma reserva imposta sem aviso ou uma revisão de conta que congela a liquidação por uma semana costuma ser o que dispara a busca por um segundo. É melhor decidir antes desse dia se vale a pena ter um segundo provedor.

O que um segundo provedor oferece

- **Continuidade.** Se um provedor cai, ou suspende a conta, as vendas continuam pelo outro.
- **Taxas de aprovação melhores.** Os emissores tratam os adquirentes de forma diferente. Um cartão recusado por um caminho às vezes é aprovado por outro, e a adquirencia local no país do cliente costuma aprovar mais do que a internacional.
- **Cobertura.** Nenhum provedor oferece todas as moedas, países e meios de pagamento. Dois conseguem cobrir o que um não consegue.
- **Posição de negociação.** As condições melhoram quando o provedor sabe que o volume pode sair.
- **Espaço para crescer.** Os tetos mensais de uma única conta deixam de ser o teto do negócio.

O que custa

- **Integração.** Dois trabalhos técnicos, ou uma camada de orquestração entre o checkout e os provedores, que tem tarifa própria.
- **Conciliação.** Dois arquivos de liquidação, duas tabelas de tarifas, dois processos de contestação.

- **Conformidade.** Cada provedor tem o seu credenciamento, as suas revisões e as suas perguntas quando algo muda.
- **Volume diluído.** As faixas de preço e o histórico que rende condições melhores se constroem sobre o volume, e dividi-lo desacelera os dois.
- **Atenção.** Os índices de chargeback precisam ser acompanhados em cada conta separadamente.

Quando vale a pena

Um segundo provedor paga o seu custo quando pelo menos um destes pontos é verdadeiro:

1. Um dia sem pagamentos com cartão causaria prejuízo sério.
2. Uma parcela relevante dos clientes está em países onde o provedor atual é estrangeiro.
3. O negócio está em uma categoria em que revisões e encerramentos de conta são um risco normal.
4. O volume superou os tetos ou o apetite de um único provedor.
5. As taxas de aprovação estão claramente abaixo do que outros do setor informam.

Para um negócio pequeno que vende em um só país em uma categoria de baixo risco, um bom provedor e um plano de contingência testado costumam bastar.

Como fazer direito

- **Conte a cada provedor sobre o outro.** Os analistas perguntam quanto do negócio estão vendo. Uma resposta verdadeira não chama atenção. Uma segunda conta escondida e descoberta depois, sim.
- **Roteie com um motivo.** Por país, moeda, tipo de cartão ou custo. Regras que podem ser explicadas são regras com as quais o provedor fica confortável.
- **Mantenha as duas contas ativas.** Uma conta reserva que não processa nada há meses pode ser encerrada por inatividade, ou falhar no dia em que for necessária.
- **Mantenha portáteis os dados de cartão dos clientes.** Se um provedor armazena os cartões de uma forma que só ele consegue usar, mover volume significa pedir a cada cliente que os digite de novo.
- **Dê a cada conta o seu próprio descritor e o seu próprio monitoramento.** As contestações são contadas por conta.

O limite que não se cruza

Existe uma prática que parece uma estratégia de vários provedores e não é: espalhar o volume entre contas para que o índice de chargeback de cada uma fique abaixo dos limites das bandeiras. As bandeiras chamam isso de load balancing, tratam como evasão e agem contra o comerciante e os adquirentes quando descobrem.

O teste é simples. Uma regra de roteamento que envia cartões franceses a um adquirente francês é estratégia. Uma regra que tira volume de uma conta porque as contestações dela estão subindo é ocultação. O que precisa ser resolvido são as contestações.

Antes de adicionar um provedor

Uma plataforma de orquestração consegue rotear um pagamento para qualquer lugar, mas só para provedores que já aceitaram o negócio. A parte lenta de uma estrutura com vários provedores não é a tecnologia. É encontrar um segundo e um terceiro provedor cujos critérios o negócio atenda e passar pela análise de risco deles.

Comece por aí. Descubra quais provedores aceitam o seu segmento, os seus países e os seus volumes antes de planejar o roteamento, e solicite a esses. A integração pode esperar uma aprovação. A ordem inversa produz um motor de roteamento sem ter para onde mandar o tráfego.

Leia online: <https://payments-marketplace.com/pt-BR/insights/multi-psp-strategy/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288

Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK

connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140