

Caso de Planejamento Estratégico em Multinacional de E-Commerce (1/4)

Aquisição e integração de empresa de meios de pagamento

PSP

O *Payment Service Provider* permite a comercialização de produtos por diversos meios de pagamento, além de automatizar operações administrativas

Benefícios Esperados

Gestão de processos financeiros

Split dos recebíveis

Flexibilidade ao cliente

Agilidade na transmissão de dados

Operações

Cadeia de Pagamento

Modelos de Operação no Mercado de Pagamentos

ADQUIRENTES

- É um **membro licenciado pela bandeira de cartão.**
- São responsáveis por **processar as operações.**



SUBADQUIRENTES

- **É o intermediador de pagamentos.**
- Os serviços oferecidos **são um pacote completo para e-commerce.**



GATEWAY

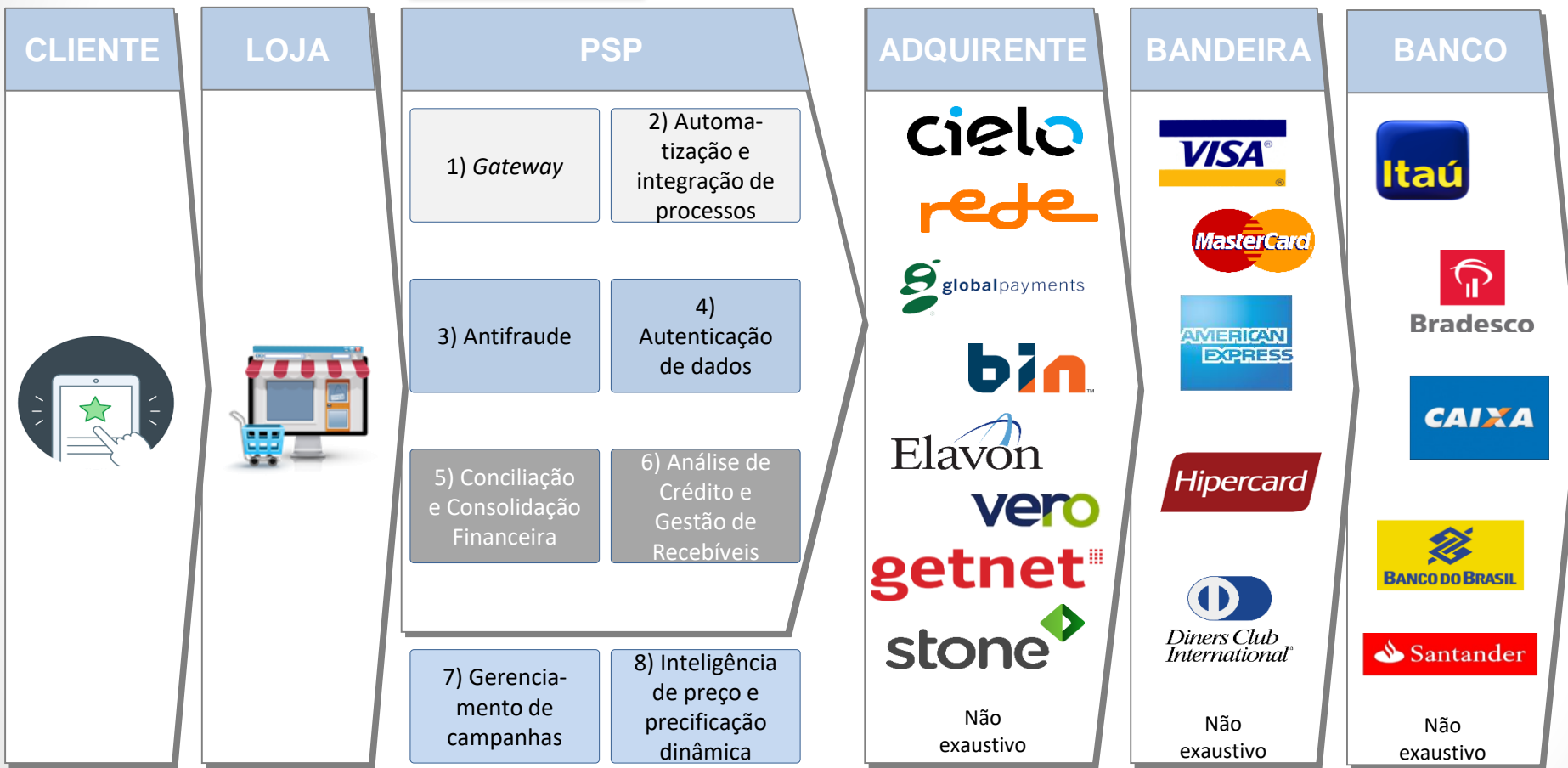
- É a **interface** utilizada por e-commerce que **serve para a transmissão de dados.**



Seleção de elos PSP da cadeia de pagamentos



A inserção do cartão de crédito confere maior complexidade à cadeia

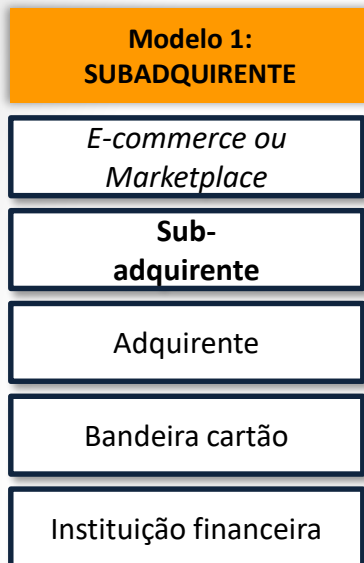


Legenda:

- Soluções em Intermediações Financeiras
- Soluções em Segurança
- Soluções em Gestão Financeira

- Soluções de marketing que dialogam com Marketplace

Decisão entre modelo com subadquirente ou integração de parceiros

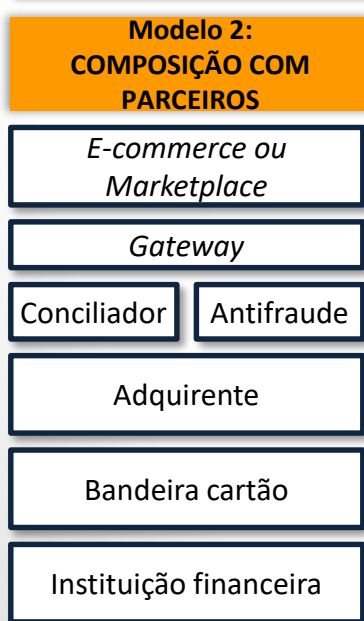


Exemplo de Cobrança PayU

Cobrança por % da transação + valor fixo por país/modalidade*

	Argentina	Chile	Colômbia	Brasil
Cartão de Crédito	4,5% + R\$ 0,60	4,5% + R\$ 0,72	3,49% + R\$ 0,95	4,5% + R\$ 1,43
Transferência Bancária		4,5% + R\$ 0,72	3,49% + R\$ 0,95	
Cash Payment*	3,99% + R\$ 0,60		3,49% + R\$ 0,95	4,5% + R\$ 1,43

O modelo de cobrança por percentual da transação **inviabiliza a alternativa de subadquirente** para a operação do E-Commerce



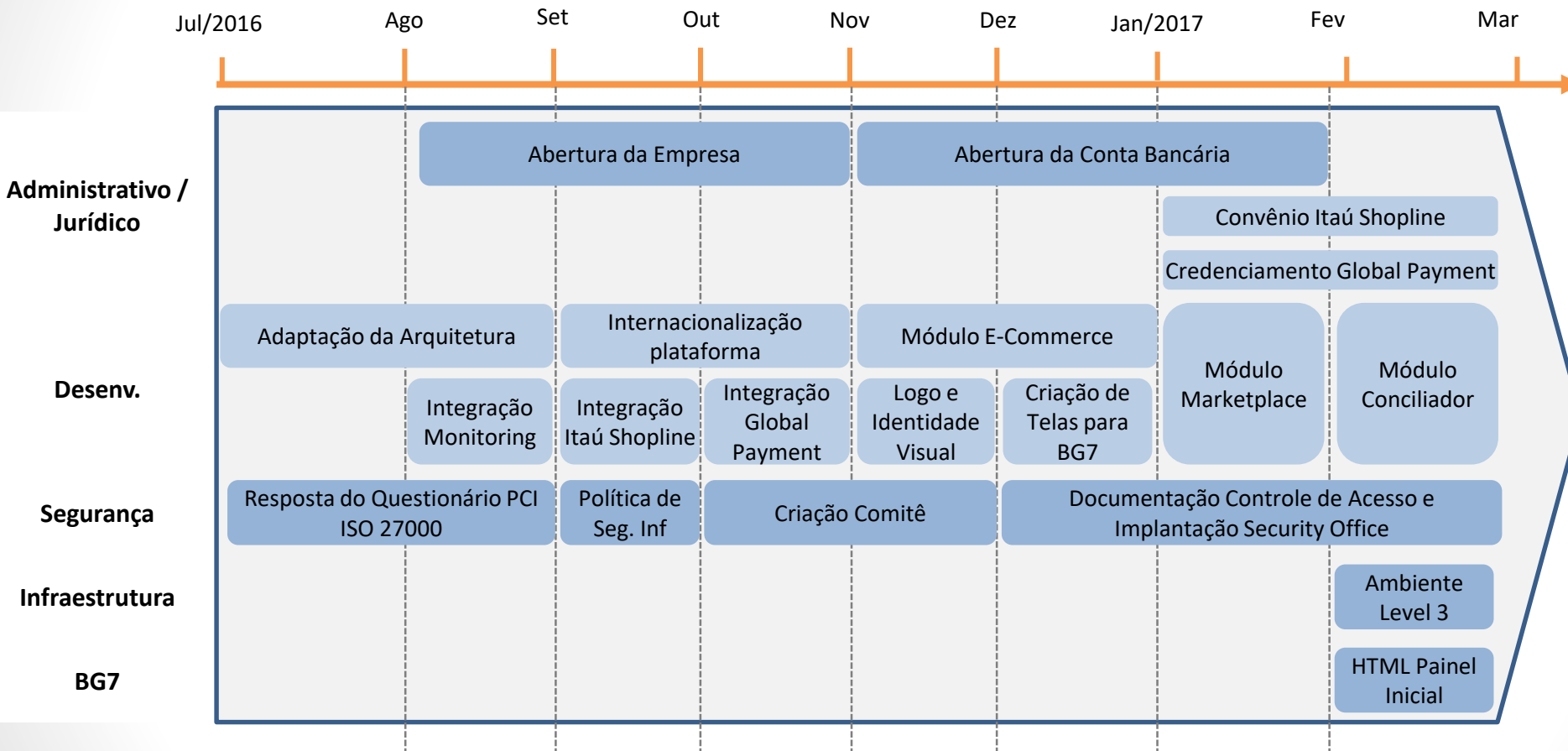
Apesar de exigir um maior esforço na composição da solução com parceiros, **financeiramente é preferível** optar por essa opção

*Dados sanitizados por questões de confidencialidade.

Caso de Planejamento Estratégico em Multinacional de *E-Commerce* (4/4)

Sucesso do projeto ao implantar e acompanhar nova empresa e soluções

Cronograma do desenvolvimento realizado



Investimento inicial: R\$ 1.280.000 na aquisição da plataforma do *PSP* em 2016