

Pix, dinheiro, débito ou crédito: qual vale mais a pena?

Compare custo, prazo, risco e conveniência para escolher a melhor forma de receber em cada situação.

MEIOS DE PAGAMENTO

08

LEITURA
25 min

PÁGINAS
12

ATUALIZADO
Outubro de 2026

A PERGUNTA CERTA

Não existe um meio de pagamento melhor em todas as situações

Compare quatro dimensões: custo, prazo de recebimento, risco operacional e experiência do cliente.

1 Custo

Tarifa, MDR, antecipação e custos indiretos.

2 Prazo

Quando o dinheiro realmente fica disponível.

3 Risco

Fraude, chargeback, erro de troco e segurança.

4 Venda

Conveniência para o cliente e possível impacto na conversão.

COMPARAÇÃO

O preço da venda não é necessariamente o valor que cai no caixa

Meio	Custo direto típico	Prazo	Ponto de atenção
Dinheiro	Pode parecer zero	Imediato	Troco, segurança e depósito
Pix	Pode haver tarifa conforme perfil/instituição	Instantâneo	Conferir recebimento real
Débito	Taxa contratada	Conforme contrato	MDR e prazo
Crédito	MDR + possível antecipação	Conforme contrato	Parcelamento e chargeback

“Sem taxa” não significa “sem custo”. Dinheiro físico também exige tempo, conferência, troco, transporte e controle.

PIX

Pix é rápido, mas a tarifa depende do perfil e do contrato

O Banco Central permite tarifação de pessoas jurídicas em situações de envio e recebimento. MEIs e empresários individuais seguem, no Pix, regras equivalentes às de pessoas físicas.

1 Recebimento

Confirme no extrato ou sistema.
Comprovante enviado pelo cliente não substitui confirmação.

2 QR Code

Pix Cobrança pode usar QR Code e Copia e Cola para pagamentos imediatos ou com vencimento.

3 Tarifa

Consulte a tabela e o contrato do seu banco ou instituição.

4 Conciliação

Associe pagamento à venda para evitar diferença entre caixa e operação.

CARTÃO

Separe taxa da venda de custo de antecipação

No cartão, duas perguntas são diferentes: quanto a adquirente desconta da venda e quanto custa receber antes do prazo contratado.

Valor líquido = venda – MDR – antecipação – outros custos

Use as taxas reais do seu contrato. Taxas anunciadas podem depender de bandeira, prazo, faturamento e campanha.

Uma taxa de 2% e uma antecipação de 1,5% não viram automaticamente 3,5% em qualquer cenário. A base, prazo e forma de cobrança precisam ser lidos no contrato.

DINHEIRO

Dinheiro físico tem vantagens – e custos escondidos

Para vendas pequenas, o custo financeiro direto pode ser baixo, mas a operação exige controles específicos.

1 Troco

Falta de troco pode gerar perda ou arredondamento.

2 Segurança

Mais numerário em caixa aumenta exposição a perda e roubo.

3 Conferência

Fechamento exige contagem e apuração de diferenças.

4 Depósito

Pode haver deslocamento, tempo e tarifa bancária.

EXEMPLO

Compare pelo valor líquido e pelo dia em que recebe

Venda de R\$ 1.000. Exemplo didático com taxas hipotéticas – substitua pelas suas.

Opção	Hipótese	Líquido	Disponível
Pix	0,6%	R\$ 994	na hora
Débito	1,5%	R\$ 985	D+1
Crédito	3,0%	R\$ 970	D+30
Crédito antecipado	3,0% + R\$ 12 de antecipação	R\$ 958	D+1

A melhor opção depende do que o cliente aceita e de quanto vale receber antes. Não copie estas taxas: são apenas um exemplo de método.

PREÇO POR MEIO DE PAGAMENTO

É possível diferenciar preços por prazo ou instrumento de pagamento

A Lei 13.455/2017 autoriza diferenciação de preços conforme prazo ou instrumento utilizado. A informação precisa ser clara ao consumidor.

1 Transparência

Mostre preço e condições antes do pagamento.

2 Coerência

Calcule quanto cada opção realmente custa ao negócio.

3 Estratégia

Desconto no Pix pode fazer sentido se for menor que o custo evitado.

4 Cuidado

Evite comunicação que confunda desconto, acréscimo, parcelamento e preço base.

DECISÃO

Use uma matriz simples por tipo de venda

Situação	Pode pesar mais
Ticket baixo e fila grande	velocidade e simplicidade
Margem muito apertada	custo líquido do meio
Caixa apertado	prazo de recebimento
Venda parcelada de maior valor	custo total + risco de chargeback
Cliente recorrente	experiência + conciliação automática

CHECKLIST

Antes de escolher ou negociar um meio de pagamento

1 Taxa real

Qual MDR por modalidade e bandeira?

2 Prazo

Em quantos dias cada venda entra?

3 Antecipação

É automática ou opcional? Qual custo?

4 Outros custos

Aluguel, mensalidade, Pix, chargeback, integração.

5 Conciliação

Consigo ligar recebimento à venda sem trabalho manual?

6 Volume

A proposta melhora conforme faturamento?

NA PRÁTICA COM A RPG

Pagamento bom é pagamento conciliado com a venda

Receber é apenas metade do trabalho. Saber qual venda foi paga, quanto ficou líquido e quando o dinheiro entrou transforma pagamento em gestão.

- 1 A RPG conecta o registro da venda à visão financeira para reduzir o trabalho de juntar informações depois.
- 2 Com Pix integrado, o objetivo é confirmar o pagamento dentro do fluxo da venda – não confiar apenas em comprovante.
- 3 Ao enxergar vendas e recebimentos no mesmo lugar, fica mais fácil comparar custo e prazo por meio de pagamento.



Gestão simples. Dados melhores.
Crédito mais justo.

Conheça a RPG e veja como organizar a operação pelo celular: rpgcapital.com.br/edu

FONTES E LEITURA

Onde este guia foi conferido

Priorizamos legislação, órgãos públicos e materiais oficiais. Regras, tarifas e condições mudam: confira as fontes antes de decisões relevantes.

01 Banco Central – Pix: perguntas frequentes e tarifas

Regras gerais do Pix, incluindo tarificação.

<https://www.bcb.gov.br/meubc/faqs/s/pix>

02 Banco Central – Quanto a pessoa jurídica paga para usar o Pix

Situações em que PJ pode ser tarifada.

<https://www.bcb.gov.br/meubc/faqs/p/quanto-a-pessoa-juridica-paga-para-usar-o-pix>

03 Planalto – Lei 13.455/2017

Autoriza diferenciação de preços conforme prazo ou instrumento de pagamento, com informação visível ao consumidor.

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/l13455.htm

IMPORTANTE

Taxas e prazos variam por instituição e contrato. Use sempre os valores efetivamente contratados para comparar.