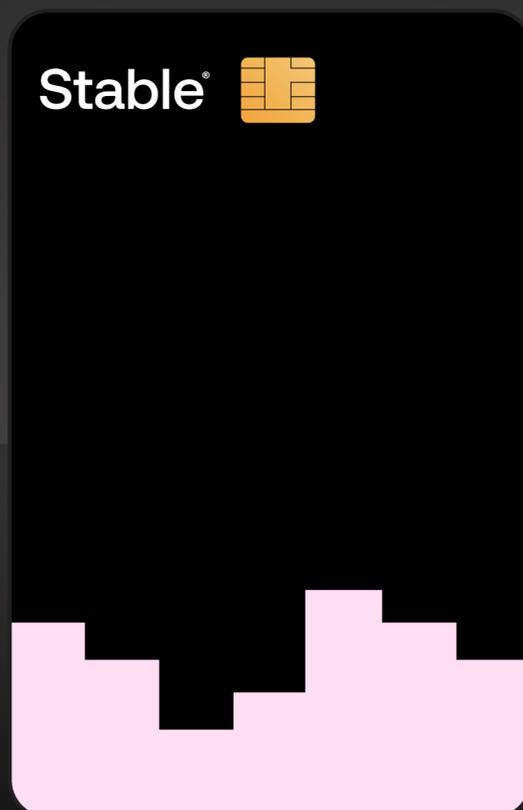


**Integração em apenas 18 dias:**  
como a Stable escalou seus  
negócios oferecendo cartões  
em tempo recorde



# Introdução

A fintech colombiana Stable, líder em soluções de remessas e pagamentos P2P, deu um salto significativo na sua oferta de serviços financeiros ao unir um meio de pagamento seguro e eficiente à sua proposta de simplificar as transferências internacionais: cartões de crédito *powered by Pomelo*.

**A empresa escolheu a gente como seus parceiros para oferecer seus próprios cartões a seus clientes por meio de nossa solução de emissão e processamento de cartões. E fez tudo isso em tempo recorde: 18 dias de time-to-market!**



# Pagamentos e transações internacionais simplificados: o que a Stable faz

A **Stable** nasceu para superar os desafios que as pessoas e as empresas enfrentam ao usar seu dinheiro, fazer pagamentos entre pessoas, empresas, enviar dinheiro para o exterior e adquirir serviços ou experiências. A empresa oferece soluções tecnológicas voltadas para a estabilização de moedas globais, em especial através da Stable® USD (baseada em smart money).

As possibilidades que a Stable oferece a seus clientes incluem:



## Remessas globais imediatas

não afetadas pela volatilidade da taxa de câmbio ou pela inflação



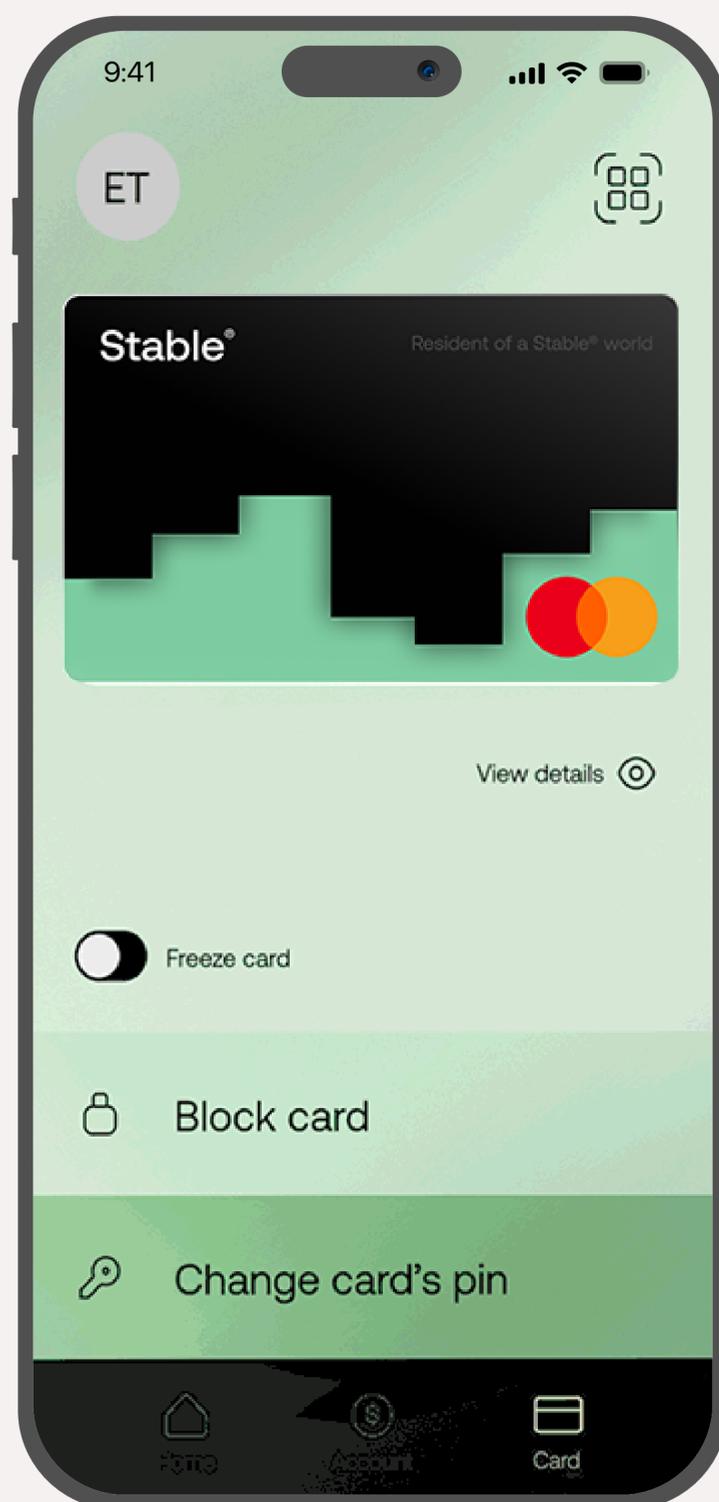
## Pagamentos P2P

que permitem transferências sem intermediários como os bancos tradicionais



## Acesso a uma conta em Stable® USD

para pessoas sem conta bancária



# O que a Stable estava procurando para seus negócios

Para expandir seus negócios na América Latina com uma gama robusta de soluções financeiras, a empresa precisava **oferecer um meio de pagamento** que permitisse que seus clientes realizassem transações e compras em estabelecimentos físicos e virtuais.

Esta solução deveria ser:

- Segura e simples para seus usuários.
- Fácil de integrar ao seu *core business*, com a possibilidade de ser usada em milhões de negócios em todo o mundo, físicos ou virtuais.
- Um mecanismo de saque (*cash out*) para as contas de seus usuários, permitindo que eles façam mais uso de seu saldo.

“

Pensando sempre nos nossos clientes, aproveitamos a tecnologia que temos à nossa disposição para enviar remessas, mas também buscamos que os usuários realizem transações diárias com cartões.

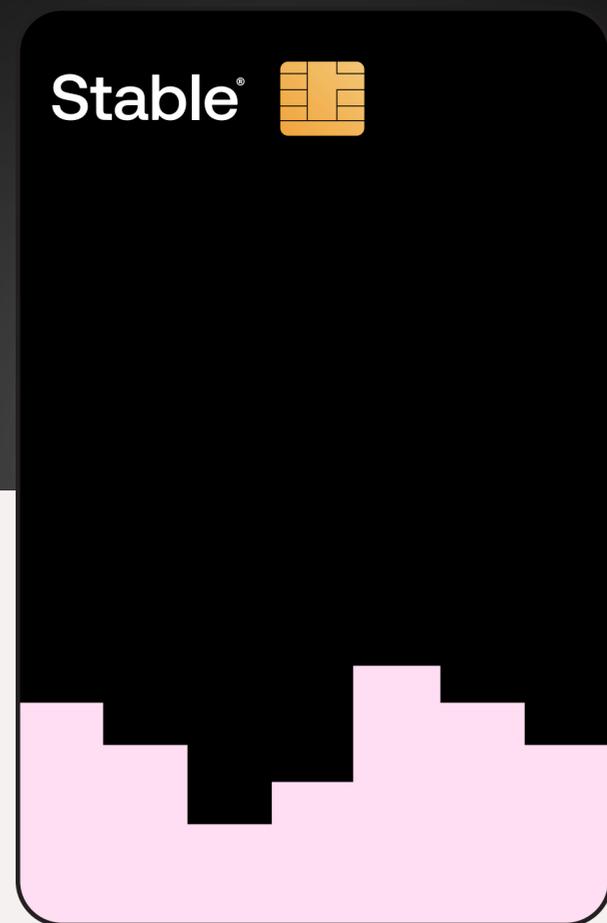
A Pomelo nos ajuda com essa usabilidade, oferecendo as ferramentas para que todos possam fazê-lo.

*Equipe Stable, em comunicado.*

”

# Como ajudamos a Stable a complementar sua proposta de valor

Com a nossa solução de Cards, a Stable conseguiu desenvolver seus cartões de crédito em **apenas 18 dias entre o início do processo e a primeira transação bem-sucedida!**



Para conseguir uma integração à toda **#VelocidadePomelo**, criamos uma solução que se adaptasse às necessidades e aos objetivos da Stable:

## Uso do **BIN Sponsorship**



Para começar rápido com um processo de integração eficiente, a Stable optou pelo nosso [feature de BIN Sponsorship](#), que permitiu que eles lançassem seu cartão de crédito usando nossas licenças Mastercard para ter o BIN de seus cartões.

O BIN Sponsorship se refere às licenças que permitem ao cliente emitir seus cartões usando nossos [contratos com as principais bandeiras do mercado](#). Isso acelera significativamente o *time-to-market*, que normalmente leva vários meses quando o cliente opta por obter a licença diretamente. Além disso, com este diferencial, o cliente pode aproveitar todas as nossas funcionalidades já certificadas com as bandeiras e expandir seus negócios mais rapidamente para outros países.

## Integração tecnológica entre sistemas



Ao procurar parceiros, a Stable tinha uma prioridade fundamental: que a tecnologia central de seu produto de cartões fosse compatível com a estrutura de seu aplicativo.

Com a nossa solução integrada por meio de [APIs](#), conseguimos adaptar a proposta à tecnologia utilizada pela empresa de forma *seamless*, o que também contribuiu para o rápido lançamento do produto.

## Processo de ajustes dinâmico e flexível



Diferentes áreas da Pomelo estiveram diretamente envolvidas no processo de desenvolvimento do cartão: Integrações, Produto, Engenharia, Business Development, Finanças e CX, entre outras. Todas convergiram para dar suporte às necessidades da Stable durante todo o processo.

O projeto tinha um ingrediente extra: os desenvolvedores da Stable (operando fora da Colômbia) tinham uma diferença de fuso horário de 10 horas. Isso poderia ter sido um desafio, mas, ajustando nossos horários, conseguimos manter canais diretos em horários flexíveis entre as equipes, com comunicação constante. Com isso, otimizamos *debugs*, desbloqueamos questões tecnológicas, ajustamos pendências financeiras e esclarecemos rapidamente dúvidas que surgiram durante o processo.

Além disso, com nossa [documentação completa e de fácil acesso](#), a Stable conseguiu integrar o produto com cartões ao *frontend* de seu app, com todas as informações necessárias ao seu alcance.

## Acesso às carteiras digitais Apple Pay e Google Pay



Outro diferencial da nossa solução para a Stable é que seus cartões têm o recurso de **tokenização** para serem usados nas carteiras digitais mais populares do mundo.

Os usuários do cartão Stable já têm acesso ao Apple Pay e, até o final de 2023, também poderão usar o Google Pay, permitindo que seus clientes paguem com seus celulares ou smartwatches. Isso dá a eles:

- > **Segurança e privacidade:** a tokenização elimina os riscos associados ao roubo de dados e reduz os custos associados a fraudes, proporcionando mais tranquilidade aos usuários.
- > **Conveniência e praticidade:** os tokens (dados do cartão criptografados em números indecifráveis) usados para compras evitam que os usuários tenham que inserir manualmente todos os detalhes do cartão no caso de compras on-line. Isso torna o processo de pagamento mais rápido e tranquilo.



Os serviços da Pomelo são totalmente baseados em APIs, o que nos permite conectar facilmente os apps dos nossos clientes, independentemente da tecnologia que utilizem. Com a Pomelo, não se depende de um *framework* X ou Y: tudo é totalmente baseado em APIs, e, com isso, as integrações acontecem sem complicações.

*Jhonattan Rivera.*

*Nosso Senior Integration Engineer responsável pela integração da Stable.*



## Próximos passos



Com a tecnologia moderna e regional da Pomelo, a empresa colombiana chega aos mercados do México e dos EUA com suas soluções de remessas antes do final de 2023 – e está ansiosa para continuar sua expansão em toda a América Latina. A capacidade de replicar rapidamente seu modelo de negócios em diferentes mercados e de usar cartões como meio de pagamento garantiu a eles escalabilidade e alcance excepcionais para suas soluções.

A infraestrutura tecnológica que a Stable aplica às soluções financeiras está impulsionando a tão necessária bancarização que muitos países do continente buscam. **A Stable, junto à Pomelo, está colaborando para levar a inclusão financeira a novos patamares na América Latina!**

“

A Pomelo representa a possibilidade de escalar nosso produto muito mais rapidamente. Sua experiência e também sua vontade de expandir o mercado nos permitiram ver que existe uma visão de marca muito semelhante à nossa. Stable não significa quietude: o que estamos buscando é avançar com passos muito seguros. E neste caminho a Pomelo nos traz firmeza para romper todas as barreiras.

*Equipe Stable, em comunicado.*

”

