



# GUIA PRÁTICO DO MERCADO DE RECEBÍVEIS

*Como tornar o crédito mais  
acessível e barato no Brasil?*

2025



marvin.



tine



*contato@abrir.org.br*



**Muito prazer! Somos a ABRIR,  
Associação Brasileira da Inovação em Recebíveis!**

Nascemos com a finalidade de congregiar, representar e promover os interesses das **startups que encampam as mais recentes inovações relacionadas a recebíveis no mercado brasileiro** – a antecipação de recebíveis, o crédito com garantia de recebíveis, a utilização dos recebíveis como meio de pagamento, entre outros usos.

- O mercado de recebíveis tem garantido **mais crédito e melhores taxas** para **pequenas e médias empresas**, revolucionando a economia brasileira.
- Apenas em 2024, o mercado de recebíveis movimentou mais de **R\$ 4.1 trilhões** em recebíveis de cartão de crédito e outros **R\$ 2 trilhões** em ativos agrícolas e imobiliários.
- Segundo projeções, o mercado de recebíveis pode chegar a **R\$ 30 trilhões em 2029!**

**Se você ainda não conhece o mercado de recebíveis, esse guia é feito para você.**



*“O mercado de recebíveis é a engrenagem que faz girar a economia, transformando dinheiro futuro em dinheiro presente, ponderando taxa de desconto e o risco de inadimplência”*



## O que são recebíveis e por que isso importa?

Se você já parcelou uma compra no cartão ou comprou algo com o pagamento lá na frente, em boleto ou pix a prazo por exemplo, você já criou um **recebível**.

Nem sempre o consumidor tem o dinheiro à vista. **Vender a prazo é uma forma de fazer a economia rodar com crédito**. O lojista vende hoje, mas só recebe daqui a 30, 60 ou até 90 dias. Mas as contas do lojista – energia, salário, aluguel – vencem hoje, à vista. **Como resolver esse descompasso?**

Cada venda a prazo funciona como uma **promessa de pagamento**. Em vez de esperar para receber, o lojista pode negociar esse recebível. Por exemplo, o titular do crédito pode **adiantar esse valor** com um banco ou instituição financeira. É como antecipar o 13º salário em setembro: o dinheiro vem antes, mas com um **desconto**.

**E quanto será esse desconto?** Depende da taxa de juros, do risco da operação e — principalmente — do grau de concorrência no mercado. **É aqui onde a inovação entra.**



*“A antecipação dos parcelamentos pelo cartão de crédito é apenas uma das várias operações do mercado de recebíveis”*



## Como o mercado de recebíveis ajuda o brasileiro, o lojista e a economia?

Antes da **Resolução nº 4.734/2019 do Banco Central**, os recebíveis de cartão ficavam “presos” à empresa da maquininha. O lojista não tinha alternativa: precisava antecipar com a própria adquirente, muitas vezes aceitando taxas altas por **falta de concorrência**.

Com a nova regulação, os recebíveis passaram a ser **registrados em entidades autorizadas** e listados em uma espécie de “**bolsa de recebíveis**”. Assim, outras instituições financeiras também podem visualizar essas promessas de pagamento e oferecer condições melhores de antecipação.

Ou seja: os lojistas ganham **mais poder de escolha**, e o mercado passa a funcionar como um “**leilão de crédito**”. Resultado? Maior acesso ao crédito, taxas mais baratas e uma economia que gira com mais eficiência. O benefício é para todos: lojistas, consumidores e economia brasileira.

- 
- ✓ **Lojistas:** *Ganham liberdade para escolher entre diferentes instituições para antecipar seus recebíveis, resultando em taxas mais competitivas e melhor fluxo de caixa.*
  - ✓ **Consumidores:** *Comerciantes com maior acesso a crédito podem oferecer melhores condições de pagamento, ampliando o poder de compra dos consumidores.*
  - ✓ **Economia:** *Aumenta a eficiência do mercado de crédito, especialmente para micro e pequenas empresas, promovendo crescimento econômico sustentável.*



## Quais são os tipos de recebíveis e para que servem?

Recebíveis são valores que uma empresa tem a receber no futuro — sempre que vende a prazo. O exemplo mais conhecido é o parcelamento no cartão de crédito: o cliente paga em várias vezes, e o lojista recebe mês a mês. **Mas não para por aí.**

Com o **pix parcelado**, o consumidor também pode parcelar, enquanto o lojista recebe à vista — e o restante vira um recebível. O mesmo vale para **boletos bancários**, em que o pagamento só cai no vencimento, e para **duplicatas ou notas fiscais** emitidas em vendas entre empresas.

Empresas com **contratos recorrentes**, como escolas, academias e plataformas digitais, também têm recebíveis previsíveis. E até quem presta serviço para o governo — como hospitais conveniados ao SUS — poderia antecipar esses **valores de contratos públicos**.

E os recebíveis **não servem apenas para antecipar dinheiro**.



Com a inovação no setor, eles passaram a ser usados também como **garantia de crédito** — permitindo que o empresário acesse empréstimos com juros mais baixos, com base no valor futuro que tem a receber.



Já existem soluções que permitem **usar recebíveis como forma de pagamento**, trocando direitos creditórios por produtos, serviços ou liquidação de dívidas com parceiros.



O que antes era apenas uma promessa de pagamento, hoje é um **ativo dinâmico** — que pode ser negociado, transferido, usado como colateral ou até como meio de pagamento entre empresas.



## Mas todos os recebíveis podem ser negociados como os recebíveis de cartão de crédito?

O **modelo dos recebíveis de cartão de crédito deu tão certo** — com padronização, registro e concorrência — que **pode facilmente ser replicado em outras modalidades de crédito**. Cédulas do Produtor Rural (CPRs) e alguns ativos imobiliários, por exemplo, já foram integrados à mesma infraestrutura dos recebíveis por cartão. E, aos poucos, as duplicatas também seguem esse caminho.

Hoje, porém, a **maioria dos recebíveis não conta com uma infraestrutura tão robusta**. Faltam sistemas integrados, registros padronizados e ambientes com competição real entre instituições financeiras.

Enquanto o lojista de cartão pode escolher entre diferentes propostas de antecipação — como quem participa de um leilão transparente — quem tem boletos, contratos ou duplicatas muitas vezes depende de **negociações fechadas e pouco concorrenciais**, com menos clareza sobre taxas e condições.

Replicar o modelo dos recebíveis de cartão para outros tipos de crédito significa democratizar o acesso ao capital de giro, reduzir custos e **colocar o pequeno empreendedor no centro da disputa por crédito barato**.

*“O Banco Central do Brasil é o órgão responsável por normatizar e fiscalizar o mercado de recebíveis.”*



## Como as startups estão revolucionando o mercado de recebíveis?

Nos últimos anos, startups têm redesenhado o mercado de recebíveis no Brasil. Elas trouxeram tecnologia, agilidade e novos modelos de negócio para um **setor que antes era concentrado em poucos grandes players** — como bancos tradicionais e empresas de maquininha (adquirentes).

Enquanto instituições financeiras consolidadas operavam com estruturas fechadas e baixa transparência, as fintechs passaram a oferecer:

- **Plataformas digitais** para antecipação de recebíveis com poucos cliques
- **Soluções segmentadas para pequenos negócios**, muitas vezes ignorados pelos grandes bancos;
- **Comparação de taxas em tempo real**, aproximando lojista de várias fontes de crédito;
- **Modelos baseados em dados**, que reduzem risco e permitem taxas mais competitivas.
- **Alternativas inovadoras do uso dos recebíveis**, como garantia ou pagamento

Essas inovações tornaram o acesso ao capital de giro mais rápido, transparente e democrático.



*“A Resolução nº 4.734/2019 abriu caminho para que outros agentes — além da adquirente -- pudessem negociar os recebíveis. Isso permitiu que startups facilitassem a avaliação e transação dos recebíveis.”*



# Como as condutas anticompetitivas atrapalham essa revolução?

Apesar do avanço, **startups ainda enfrentam barreiras criadas por condutas anticompetitivas de grandes instituições**, que tentam manter o controle sobre o mercado. Entre os principais problemas:

- **Obstáculos na circulação de recebíveis:** adquirentes induzem que o lojista direcione seus recebíveis para outra instituição financeira (ex: “MDRzão”<sup>1</sup>)
- **Desconto automático:** instituições que processam as vendas antecipam o valor automaticamente, e com taxas desfavoráveis por padrão contratual, exigindo o esforço do opt-out (lojista deve saber e pedir para isso não acontecer)
- **Falta de interoperabilidade:** grandes players dificultam o acesso de terceiros aos dados dos recebíveis, o que inviabiliza ofertas mais vantajosas.
- **Uso da infraestrutura como barreira de entrada:** grandes players controlam o sistema de registro ou repasse dos recebíveis, por vezes agindo de forma favorável ao seu grupo econômico, afetando a neutralidade do sistema.

Essas práticas limitam a concorrência, prejudicam a inovação e encarecem o crédito — especialmente para pequenos e médios empreendedores. Por isso, têm sido alvo de atenção crescente por parte do Banco Central, da Senacon e do Cade.



**Mas a fiscalização ainda não tem gerado os resultados esperados!**

---

<sup>1</sup> **MDRzão** é o termo usado para a prática do aumento da taxa MDR (*Merchant Discount Rate*) cobrada de lojistas, usado para compensar a oferta de antecipação de recebíveis “gratuita”. Na prática, o custo é embutido, não eliminado. Esta conduta afasta a concorrência.



# Como podemos tornar o mercado de recebíveis mais aberto, transparente e acessível?

O mercado de recebíveis é peça-chave para o funcionamento do crédito no país, mas ainda enfrenta barreiras que limitam sua eficiência, acessibilidade e competitividade. Para que o mercado de recebíveis cumpra seu papel de forma mais ampla e inclusiva, é necessário fiscalização contra condutas anticompetitivas, além de novas normas para garantir segurança jurídica e ampliação da infraestrutura regulatória.

## 1. Combate à concentração e condutas anticompetitivas:



- Exigir fiscalização ativa e punição efetiva de práticas predatórias por parte de grandes players.
- Proibir a fidelização forçada via contratos de promessa de cessão ou titularidade de longo prazo.
- Garantir liberdade plena de negociação dos recebíveis por lojistas, PMEs e fornecedores.



## 2. Infraestrutura regulatória e segurança jurídica:



- Criar normas claras e integradas para registro e mobilização de recebíveis originados via Pix Parcelado, Pix Garantia, boletos dinâmicos e outros ativos, acelerando a inovação.
- Garantir que cessões registradas em entidades autorizadas pelo Bacen sejam oponíveis à recuperação judicial.
- Promover a digitalização regulada das notas promissórias, com registro eletrônico e circulação digital segura.
- Padronização técnica entre as Entidades Registradoras de ativos, unificando padrões de dados, APIs, eventos tarifários e protocolos operacionais.

