

financiadores podem ter acesso às agendas dos recebíveis de lojistas, e, eventualmente, oferecer-lhes crédito, utilizando seus recebíveis como lastro.

Os credenciadores podem oferecer a antecipação de recebíveis (antecipação de passivo) aos estabelecimentos comerciais, normalmente mediante um desconto. Além disso, os credenciadores podem ceder os valores a receber dos emissores (ativos), para obtenção dos recursos a serem antecipados aos estabelecimentos comerciais.

## Remuneração do ITP

A remuneração dos ITP depende do modelo de negócio adotado. A receita pode ter origem em uma taxa fixa ou variável por transação realizada, que, por sua vez, pode ser paga pelo usuário final ou pelo recebedor dos pagamentos, e na remuneração paga pelas IP ou plataformas que se beneficiam do aumento de volume de transações gerado pelos ITP.

Como forma de ampliar a oferta de serviços e de fontes de receitas, muitas IP passaram a constituir empresas subsidiárias que são Instituições Financeiras e/ou fundos de investimentos.

**Tabela 2 – Evolução do volume de movimentações financeiras das IPs por tipo e em relação ao total do SFN**

	Credenciador			Pré-pago			Pós-pago		
	Tipo 2	Tipo 3	Em relação ao total SFN	Tipo 2	Tipo 3	Em relação ao total SFN	Tipo 2	Tipo 3	Em relação ao total SFN
	R\$ bilhões	R\$ bilhões	%	R\$ bilhões	R\$ bilhões	%	R\$ bilhões	R\$ bilhões	%
2021	522,2	562,7	41	10,3	103,5	84	6,1	197,8	13
2022	627,6	850,6	44	19,7	189,4	82	10,1	310,3	15
2023	696,5	990,7	46	28,1	213,9	74	16,7	408,5	18

A Tabela 2 mostra a importância dos conglomerados liderados por IP nas atividades de emissão de instrumentos de pagamento pós-pago e de moeda eletrônica (pré-pago) e de credenciamento no âmbito dos sistemas financeiro e de pagamentos. Destaca-se a expressiva participação das IP no mercado de cartão pré-pago, embora decrescente (74% do total do SFN). Nas atividades de credenciamento, a participação desses conglomerados tem sido crescente, detendo 46% da volumetria total. Nas emissões de pós-pago, a participação é menor, embora crescente, alcançando 18%.

## Evolução da organização do mercado de instituições de pagamentos

O dinamismo observado no mercado de instituições de pagamentos nos últimos anos tem sido impulsionado por uma série de fatores. A geração de receitas tende a aumentar com ganhos de escala, e a concorrência é uma variável relevante para a determinação dos preços dos serviços prestados.

As IP que optam por buscar novas fontes de remuneração, com diversificação de serviços e de produtos, acabam por migrar de estrutura societárias formadas por conglomerados Tipo 2, exclusivamente voltados para serviços de pagamentos, para conglomerados Tipo 3, que lhes franqueiam o acesso a mais opções de *funding*, tais como CDB e fundos de investimento, e de receitas decorrentes da prestação de serviços e oferta de produtos para além dos serviços de pagamento.

O principal reflexo dessa mudança é observado na remuneração decorrente da antecipação de passivos próprios, que, para os conglomerados Tipo 2, representam 51% do total de receitas de pagamento e tem como principal