



**ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO**

**PREPAYMENT OF RECEIVABLES – IMPLICATIONS WITHIN THE FINANCIAL CYCLE**

**ANTICIPACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR - IMPLICACIONES DENTRO DEL CICLO FINANCIERO**

Johnny Jorge de Oliveira<sup>1</sup>, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior<sup>2</sup>

e483739

<https://doi.org/10.47820/recima21.v4i8.3739>

PUBLICADO: 08/2023

**RESUMO**

O desequilíbrio de ordem financeira entre direitos e obrigações dentro das organizações faz com que os gestores tomem algumas medidas, dentre elas, antecipar sua agenda de recebíveis. Este estudo de caso objetivou mensurar os impactos financeiros e implicações deste tipo de operação em uma incorporadora, com sede em Goiânia-GO, que comercializa imóveis de multipropriedade e que dentre suas fontes de receitas, está o serviço de corretagem, cujo pagamento ocorre no ato da venda. Especificamente, a pesquisa buscou pelo melhor entendimento sobre os fatores que contribuem para que as empresas recorram a este tipo de “solução”. Para isso foram coletados dados específicos da empresa para o estudo de caso, para a identificação dos percentuais de juros pagos ao longo de um ano e como estes interferiram no fluxo de caixa da empresa. A pesquisa foi desenvolvida através de uma análise quantitativa, por meio de relatórios de vendas do sistema de *Business Intelligence* – B.I. e do relatório da agenda de recebíveis da operadora de cartão onde são transacionados significativa parte dos pagamentos do serviço de corretagem e que se tornou o ponto central desta abordagem. Os resultados apresentados demonstram que, com vistas a se manter no mercado, foram necessárias as medidas de antecipação de recebíveis e que, os custos envolvidos nesta operação representam significativo valor acumulado ao longo de um ano, implicando na suplementação do capital de giro, o que motivou uma revisão geral do planejamento financeiro para manter-se adimplente quanto às obrigações do dia a dia.

**PALAVRAS-CHAVE:** Antecipação de recebíveis. Cartão de crédito. Fluxo de caixa.

**ABSTRACT**

*The financial imbalance between rights and obligations within organizations makes managers take some measures, including anticipating their receivables schedule. This case study aimed to measure the financial impacts and implications of this type of operation in a developer, based in Goiânia/GO, which sells multi-ownership real estate and which among its sources of income is the brokerage service, whose payment occurs at the time of purchase. sale. Specifically, the research sought a better understanding of the factors that contribute to companies resorting to this type of “solution”. For this, company-specific data were collected for the case study to identify the percentages of interest paid over a year and how they interfered in the company's cash flow. The research was developed through a quantitative analysis, through sales reports of the Business Intelligence system - B.I. and the report on the card operator's receivables schedule where a significant part of the brokerage service payments are transacted and which has become the central point of this approach. The results presented demonstrate that, in order to remain in the market, measures of anticipation of receivables were necessary and that the costs involved in this operation represent a significant accumulated value over a year, implying the supplementation of working capital, which motivated a general review of financial planning to remain in compliance with day-to-day obligations.*

**KEYWORDS:** Prepayment of receivables. Credit card. Cash flow.

<sup>1</sup> Professor Associado - UFG. Membro do CEPECONF-Centro de Estudos, Pesquisa e Extensão em Contabilidade Financeira (FACE/UFG).

<sup>2</sup> Graduando em Ciências Contábeis - FACE/Universidade Federal de Goiás (UFG).



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

### RESUMEN

*El desequilibrio financiero entre derechos y obligaciones dentro de las organizaciones hace que los gerentes tomen algunas medidas, incluida la anticipación de su cronograma de cuentas por cobrar. Este estudio de caso tuvo como objetivo medir los impactos financieros y las implicaciones de este tipo de operación en un desarrollador, con sede en Goiânia/GO, que vende inmuebles de propiedad múltiple y que entre sus fuentes de ingresos está el servicio de corretaje, cuyo pago ocurre en el momento de la venta. Específicamente, la investigación buscó una mejor comprensión de los factores que contribuyen a que las empresas recurran a este tipo de “solución”. Para ello, se recopilaron datos específicos de la empresa para el estudio de caso para identificar los porcentajes de interés pagados a lo largo de un año y cómo interferían en el flujo de caja de la empresa. La investigación se desarrolló a través de un análisis cuantitativo, a través de informes de ventas del sistema Business Intelligence - B.I. y el informe sobre el cronograma de cuentas por cobrar del operador de tarjetas donde se tramita una parte importante de los pagos del servicio de corretaje y que se ha convertido en el punto central de este enfoque. Los resultados presentados demuestran que, para permanecer en el mercado, fueron necesarias medidas de anticipación de cuentas por cobrar y que los costos involucrados en esta operación representan un importante valor acumulado a lo largo de un año, lo que implica la complementación del capital de trabajo, lo que motivó una revisión general de la planificación financiera para seguir cumpliendo con las obligaciones del día a día.*

**PALABRAS CLAVE:** Pago anticipado de cuentas por cobrar. Tarjeta de crédito. Flujo de caja.

### 1. INTRODUÇÃO

A pandemia do novo corona vírus (COVID-19) que chegou no Brasil no início de 2020, atingiu vários países no mundo, trazendo sérias consequências para a humanidade, sobretudo, aquelas relacionadas à vida e a saúde, pois, muitos sentiram os efeitos desta contaminação ao perderem entes queridos, familiares e amigos, infelizmente, vítimas fatais deste vírus.

Destaca-se que no âmbito socioeconômico os efeitos foram significativamente negativos, pois, com as restrições recomendadas pelas principais organizações de saúde, muitas empresas tiveram que fechar as portas e em consequência, muitos trabalhadores perderam seus empregos, elevando o índice de fome e miséria além de problemas relacionados à segurança pública.

No entanto, em meio a toda essa crise, houve organizações de determinados setores econômicos que, aproveitaram o momento para alavancar seus negócios demonstrando inclusive, resultados satisfatórios e um considerável índice de crescimento, como é o caso das indústrias fabricantes de álcool em gel, máscaras, fármacos, prestação de serviços médicos, empresas de *delivery* etc.

Nesse cenário, muitas organizações precisaram se adaptar a uma nova realidade imposta pela pandemia e, para não fecharem as portas, tiveram que contar com políticas públicas voltadas para a situação, como por exemplo, subsídios do governo para não travar o ciclo produtivo, para pagamento de salários para que não houvesse demissões em massa e uma série de medidas que visavam a manutenção dos empregos e geração de renda.

O setor do turismo foi um dos mais afetados pela pandemia, pois, com a recomendação do isolamento social para que o vírus não se propagasse, muitas pessoas deixaram de viajar, seja para outros estados, outros países ou mesmo para cidades vizinhas, o que causou uma reação em cadeia, pois, essa alteração no comportamento social, prejudicou empresas de transportes coletivo



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

de passageiros, hotéis, restaurantes, casa de shows, clubes e parques, como é o caso da empresa, objeto de estudo do presente trabalho, que será identificada pelo nome fictício de “Multi” a fim de preservar sua identidade.

Neste trabalho, optou-se metodologicamente pelo estudo de caso. Para Lüdke e André (1986), o estudo de caso como estratégia de pesquisa é o estudo de um caso, simples e específico ou complexo e abstrato e deve ser sempre bem delimitado. Pode ser semelhante a outros, mas é também distinto, pois tem um interesse próprio, único, particular e representa um potencial na educação. O presente estudo de caso compreende uma análise documental e bibliográfica onde buscou-se discorrer de forma direta ou indireta sobre o tema antecipação de recebíveis, especificamente, aqueles decorrentes de vendas cujos pagamentos ocorrem com o cartão de crédito. A pesquisa foi desenvolvida através de uma análise quantitativa, por meio da análise de relatórios de vendas do sistema de *Business Intelligence – B.I.* e daqueles da agenda de recebíveis da empresa, discricionariamente selecionada, com as operadoras de cartões de crédito/débito onde são transacionados significativa parte dos pagamentos do serviço de corretagem e que fundamentou as análises apresentadas e respectiva conclusão.

Discutir o quanto a temática pode influenciar no desenvolvimento de empresas torna-se essencial e relevante. Um olhar acadêmico para o contexto e as interferências da pandemia nos negócios, principalmente sobre o turismo, é plenamente justificável e destaca-se presumivelmente como a partir dessas conclusões gestores de outras empresas, até mesmo, de diferentes ramos de atividade podem aprender sobre o assunto. Observa-se também a importância deste estudo, considerando que a influência do desenvolvimento de empresas numa região como alavanca para o desenvolvimento dessa mesma região é uma tendência global.

## 2. REVISÃO DA LITERATURA

### 2.1. Capital de giro

O capital de giro se constitui no equilíbrio financeiro das entidades e a sua dinâmica desperta a necessidade de análises eficientes e que apresentem respostas rápidas sobre a situação financeira da empresa. Para Assaf Neto (2010, p. 181):

O capital de giro constitui-se no fundamento básico da avaliação do equilíbrio financeiro de uma empresa. Pela análise de seus elementos patrimoniais, são identificados os prazos operacionais, o volume de recursos permanentes (longo prazo) que se encontra financiando o giro, e as necessidades de investimento operacional. O comportamento do capital de giro é extremamente dinâmico, exigindo modelos eficientes e rápidos de avaliação da situação financeira da empresa. Uma necessidade de investimento em giro mal dimensionada é certamente uma fonte de comprometimento da solvência da empresa, com reflexos sobre sua posição econômica de rentabilidade.

Padoveze e Benedicto (2011) retratam o capital de giro como um processo cíclico, ou seja, que retorna seus processos ao início cada vez que uma atividade deste ciclo é finalizada. As atividades que ele descreve dentro deste retrato são: comprar estoque, produzir, vender ou revender



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

produtos ou serviços sempre se materializando pela repetição dos ciclos: operacional, econômico e financeiro a fim de se obter o lucro previsto. Estes ciclos passam por constantes transformações e se caracterizam pelos intervalos de execução entre um processo e outro. Seu início compreende a gestão de compra de estoque até a venda que pode se consolidar por meio de pagamento à vista, gerando caixa de forma mais imediata ou parcelado gerando um contas a receber, não obstante, sempre atento aos movimentos ocorridos durante todos os ciclos no intuito de mensurá-los

Ainda em relação ao capital de giro, Assaf Neto e Silva (2012) lembram que a ineficácia na sua administração pode trazer sérios problemas financeiros para a empresa que poderão levá-la a uma situação de insolvência, ou seja, o valor da dívida superior ao seu patrimônio, portanto, vale ressaltar que o capital de giro compreende as contas de ativos e passivos circulantes e que a sua administração tratada a rigor representa a continuidade de uma organização no mercado de negócios, pois é através dela que a empresa se projeta para tal. Brigham e Ehrhardt (2016, p. 58) pontuam que:

A maioria das empresas precisam de alguns ativos circulantes para sustentar suas atividades operacionais. Por exemplo, todas as empresas devem ter algum caixa para “lubrificar as engrenagens” de suas operações. Empresas continuamente recebem cheques de clientes e emitem cheques para fornecedores, funcionários e assim por diante. Uma vez que as entradas e as saídas de caixa não coincidem perfeitamente, uma empresa deve manter algum caixa em sua conta bancária. Em outras palavras, é necessário algum caixa para conduzir as operações. O mesmo é verdade para a maior parte dos outros ativos circulantes, tais como estoque e contas a receber, que são necessários para as operações normais. Os ativos de curto prazo normalmente usados nas atividades operacionais de uma empresa são denominados ativos circulantes operacionais.

De acordo com Assaf Neto e Silva (2012), os elementos do capital de giro estão identificados no ativo circulante e no passivo circulante o que reflete em direitos e obrigações de curto prazo. No ativo circulante, o capital de giro se materializa nas disponibilidades de caixas e equivalentes de caixa, bancos, valores a receber e estoques, que juntos representam todos os recursos disponíveis para a empresa custear suas demandas. Caso o capital de giro líquido seja negativo, visivelmente é possível identificar que ocorrências do passivo é que estão gerando recursos e financiando investimentos permanentes da empresa, dentre estes recursos podem ser citados empréstimos e financiamentos, que representam capitais de terceiros.

Hoji (2017) explana sobre a importância do capital de giro para uma gestão mais eficaz da administração financeira da empresa. Ele também discorre sobre a vital importância de se recuperar os custos resultantes das vendas ou prestação de serviços ocorridos dentro do ciclo operacional, pois dessa forma, o montante da recuperação destes custos pode representar uma parcela significativa dos lucros que se deseja alcançar.



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

### 2.2. Fluxo de caixa

Uma das principais ferramentas de auxílio à tomada de decisão que compete ao gestor financeiro é o fluxo de caixa, pois, através desta importante ferramenta é possível mensurar e analisar os resultados financeiros obtidos dentro de um período estabelecido.

Para Assaf Neto (2010), o fluxo de caixa é um instrumento que relaciona os ingressos e saídas (desembolsos) de recursos monetários no âmbito de uma empresa em determinado intervalo de tempo. O autor destaca ainda:

A partir da elaboração do fluxo de caixa é possível prognosticar eventuais excedentes ou escassez de caixa, determinando-se medidas saneadoras a serem tomadas. [...] Os fluxos de caixa costumam apresentar-se sob diferentes formas: restritos, operacionais e residuais, podendo ainda relacionar o conjunto das atividades financeiras da empresa dentro de um sentido amplo, decorrente das operações (p. 33).

A eficiência da gestão do fluxo de caixa está diretamente ligada a controles que permitam ao gestor financeiro fazer o acompanhamento de todas as movimentações financeiras dentro da organização.

Através do fluxo de caixa, é possível ter uma visão mais ampla das disponibilidades de recursos no seu orçamento. Com ele há maior possibilidade de planejar e controlar os recursos financeiros da empresa, uma vez que, sua correta aplicação tem o “dever” de demonstrar precisamente todas as entradas e saídas, contribuindo, desta forma, com as demais análises que se façam necessárias, no sentido de orientar e trazer mais segurança às tomadas de decisões. Silva (2018, p. 39) observa que:

O fluxo de caixa facilita a gestão de uma empresa no sentido de saber exatamente qual o valor a pagar com as obrigações assumidas, quais os valores a receber e qual será o saldo disponível naquele momento. Denomina-se saldo a diferença entre os recebimentos e os pagamentos. Ao analisar o fluxo de caixa, se o saldo for negativo significa que a empresa tem gastos a mais. Nesse caso, o gestor terá que rever os gastos para conseguir aumentar a entrada de dinheiro. Por outro lado, se um saldo for positivo, ele indica que a empresa está conseguindo pagar as suas obrigações e ter disponibilidade financeira.

O histórico financeiro de uma empresa tende a servir de base para uma boa projeção no futuro, em outras palavras, todas as entradas e saídas já registradas num período passado, pode ajudar estrategicamente o gestor a planejar o fluxo de caixa e projetá-lo, porém, isso não significa que o fluxo de caixa projetado coincidirá exatamente com o realizado, pois é certo que, sempre haverá variações neste comparativo, o que revela que mesmo se valendo de uma ferramenta de grande utilidade, como é o caso do fluxo de caixa, ainda há algumas deficiências que precisam de ajustes, todavia, isso não se torna um problema considerando que as situações eventualmente deficitárias norteiam a busca por novas soluções ou o melhoramento daquelas já existentes. Novamente Silva (2018, p. 42), observa:



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

Para que esses descompassos não aconteçam e comprometam o fluxo de caixa, é necessário que haja entrosamento entre os setores, para que as decisões a serem tomadas sejam antes conversadas e analisadas com o administrador financeiro para, em conjunto, verificar e conhecer os possíveis impactos no caixa, e assim preservar os interesses da empresa. Outra grande vantagem que o fluxo de caixa pode dar para a empresa é a capacidade de aprender com o passado e prever o futuro do caixa, assim, oferecendo suporte a decisões futuras importantes para o negócio.

A materialização do fluxo de caixa se dá por meio de ciclos que compreendem alguns processos que vão desde a compra de estoque, até o recebimento de recursos provenientes das vendas efetuadas, sejam à vista ou a prazo. Estes ciclos geram movimentos de entradas e saídas de recursos financeiros que no final de um determinado período poderá constatar se o saldo ficou negativo, positivo ou até mesmo se se igualam. Todos estes registros consolidados tendem a embasar uma nova projeção por parte do gestor financeiro.

É de fundamental importância tomar conhecimento sobre a forma como o dinheiro da empresa está sendo administrado, por essa razão se faz necessário a utilização do fluxo de caixa como ferramenta de auxílio à gestão e tomada de decisão.

O balanço patrimonial e a demonstração do resultado de exercício demonstram os resultados de um período contábil, porém, tais resultados obtidos dentro deste período não significa que, eventualmente a apuração de um lucro represente disponibilidades no caixa da empresa. Neste sentido, o fluxo de caixa tem a importante tarefa de demonstrar a realidade do dia a dia, pois retrata com mais veracidade a disponibilidade de recursos dentro da empresa.

Uma empresa que não implementa o fluxo de caixa ou que não utiliza criteriosamente, preenchendo corretamente todas as informações de entrada e saída, tende a perder o controle sobre os seus recursos e processos, deixando-a mais vulnerável às mudanças de mercado.

### 2.3. Antecipação de recebíveis

Para Machado e Ribeiro (2018), a gestão do capital circulante de uma companhia é uma das tarefas mais desafiadoras e que consomem mais tempo dos gestores financeiros. Entre os recursos mais comuns para esse tipo de necessidade estão os empréstimos de capital de giro e a negociação de recebíveis.

A antecipação de recebíveis é o adiantamento do recebimento de compromissos realizados a prazo – como vendas parceladas no cartão de crédito, cheques pré-datados de clientes, compras no carnê e duplicatas, que são transformados em recursos líquidos imediatos, em um processo realizado por meio de instituições financeiras, securitizadoras ou *factorings*, que assumem a responsabilidade pelo recebimento futuro dos valores negociados e transformam estes compromissos em dinheiro líquido para a empresa. Assim, o empreendedor antecipa o recebível ao longo do tempo e arcar com suas obrigações financeiras no curto prazo, porém, existem taxas e descontos cobrados sobre o valor antecipado.



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

Esse tipo de modalidade de recursos serve para viabilizar a empresa financeiramente, proporcionando maior liquidez e otimizando seus recursos. É uma forma de obter o dinheiro por um custo menor do que os praticados via empréstimos bancários ou do uso do cheque especial, por exemplo.

Em uma pesquisa realizada por Araújo e Machado (2007), com empresas da Paraíba, os estudiosos encontraram que quase metade das pequenas empresas analisadas utiliza o desconto de cheques como forma de financiar seu caixa e mais da metade recorrem a bancos para empréstimos de capital de giro. Machado e Ribeiro (2018, p. 3) destacam que:

Os empréstimos de capital de giro apresentam como vantagem uma alta agilidade na obtenção do crédito e, na maioria dos casos, a não obrigatoriedade de fornecer uma garantia real na operação, tendo em vista que os bancos e as financeiras calculam um limite prévio, com base no score de crédito da entidade. Uma segunda operação, também comum para ajudar a gestão de curto prazo do caixa, é a antecipação de recebíveis. Segundo a norma internacional de contabilidade para ativos financeiros, *International Financial Reporting Standard* (IFRS) nove, existem duas modalidades principais de antecipação de recebíveis: (1) uma que transfere substancialmente o risco do instrumento financeiro para quem adquire o título e (2) uma em que a companhia detentora fica com os riscos de não pagamento do título, utilizando o instrumento financeiro como uma mera garantia para sua captação de recursos junto ao banco (IASB, 2014). A primeira forma de antecipação de recebíveis é conhecida pelo mercado como venda de recebíveis (securitização). Nela ocorre a efetiva venda do título e a sua respectiva baixa contábil pelo vendedor. A segunda forma de antecipação, por sua vez, é conhecida como desconto de cheques ou duplicatas (ou das vendas parceladas pelo cartão de crédito) e é a modalidade mais comum, principalmente no âmbito das companhias de pequeno porte.

Destaca-se, ainda, a pesquisa realizada pelo Sistema de Proteção ao Crédito em 2013, em que:

[...] De acordo com o levantamento, o dinheiro de plástico está definitivamente consolidado na carteira do brasileiro e já é utilizado por 77% dos consumidores entrevistados. Eles declararam possuir pelo menos um cartão de crédito (incluindo cartões de banco e de lojas). Na avaliação de especialistas em finanças pessoais do SPC Brasil, a segurança e a praticidade quase que imediata na hora de parcelar uma compra são fatores decisivos para que os meios de pagamento eletrônicos sejam, cada vez mais, utilizados em substituição ao dinheiro. (SPC, 2013)

Diante o exposto, é possível verificar que já no início da década de 2010 o uso do cartão de crédito já havia se tornado uma realidade para maioria dos consumidores dada a sua praticidade no momento de parcelar uma compra. Dependendo do tipo de consumo, outras modalidades de pagamento como, por exemplo, boleto, requer um cadastro, uma análise do histórico de pagamento dos clientes para verificar os riscos de vender parcelado, enquanto isso, ele teria que ficar aguardando por um tempo indeterminado as verificações em seu cadastro, tendo a possibilidade de ser aprovado ou não. Caso positivo, a compra seria efetivada e caso negativo o cliente deixaria de efetuar a aquisição do produto desejado. Com o uso do cartão esse tipo de situação está cada vez mais mitigada, uma vez que, se o cliente possui um cartão é porque certamente seu cadastro foi aprovado pela entidade emissora que lhe forneceu com um limite de gasto disponível para uso. Vale



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

ressaltar que as compras desejadas devem respeitar estes limites caso contrário o cartão será recusado no momento da transação.

### 2.3.1. Quais as vantagens da antecipação de recebíveis?

A antecipação de recebíveis oferece vantagens às empresas. Relativamente às outras linhas de crédito à disposição no mercado, a antecipação de recebíveis talvez seja mais barata – uma vez que os recursos que estão sendo utilizados são provenientes do próprio negócio.

Além disso, o processo costuma ser rápido – possibilitando que o empreendedor utilize o dinheiro para sanar as pendências da empresa e evitando o endividamento ou dificuldades financeiras no curto prazo. Os riscos da operação tendem a ser reduzidos, notadamente em casos nos quais o pagamento é garantido – como nas compras parceladas no cartão de crédito.

Utilizar a opção da antecipação de recebíveis, portanto, permite ao empreendedor sanar uma dificuldade imediata envolvendo as finanças da empresa e equilibrar seu caixa em um curto espaço de tempo e com custos reduzidos.

### 2.3.2. Quais as desvantagens e riscos da antecipação de recebíveis?

Apesar de este recurso ser útil para empresas de qualquer nível, é importante ressaltar que existem desvantagens e riscos que envolvem a realização da antecipação de recebíveis. Por isso, é importante explorar todos os cenários – e as possibilidades disponíveis – antes de decidir pela antecipação de recebíveis.

Entre os principais riscos deste processo está um eventual descumprimento das obrigações de pagamento por parte dos clientes da empresa. É imprescindível, por conta deste risco, que o empreendedor considere o perfil, histórico e a reputação do pagador antes de solicitar a antecipação de recebível de um pagamento que poderá não ser pago no futuro.

Um outro risco que a empresa corre neste tipo de situação é o de pagar mais caro pela antecipação de recebíveis em comparação com outras linhas de crédito – o que pode também trazer impactos negativos ao caixa do negócio. Para evitar este problema é fundamental que o empreendedor conheça todas as taxas que incidem sobre a operação e compare-as com outras opções de crédito disponíveis no mercado.

## 3. DESENVOLVIMENTO DO ESTUDO DE CASO

### 3.1. Caracterização da empresa “Multi”

Com aproximadamente 7 anos de mercado, a “Multi” atua no segmento de incorporação e multipropriedade possuindo estrategicamente pontos de vendas espalhados pelas principais cidades turísticas do Brasil e antes da pandemia atingia margens de crescimento significativas. Multipropriedade é o regime de condomínio em que cada um dos proprietários de um mesmo imóvel é titular de uma fração de tempo, que corresponde a faculdade de uso e gozo, com exclusividade, da totalidade do imóvel, exercida pelos proprietários de forma alternada. O imóvel objeto da



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

multipropriedade é indivisível, não se sujeitando a ação de divisão ou de extinção de condomínio, e em suas instalações inclui os equipamentos e o mobiliário destinados a seu uso e gozo.

Destaca-se que as metas de vendas se cumpriam rigorosamente pela equipe comercial e os investimentos em novos negócios, que se concretizavam, vinham somar positivamente nos resultados do grupo. A principal fonte de receita da empresa, integrante de um conglomerado, é o serviço de corretagem sobre a venda de apartamentos de multipropriedade que são comercializados, em sua maioria, dentro dos empreendimentos do próprio grupo e ocasionalmente em empreendimentos parceiros.

O serviço se dá através da captação dos clientes que geralmente estão a passeio nas cidades turísticas onde existem pontos de vendas instalados. Estes clientes são direcionados às salas onde o consultor faz o trabalho de apresentação do imóvel e toda a tratativa referente a venda, até que ela se concretize. Uma vez concretizada, o valor da entrada, muitas vezes parcelada em cartão de crédito, será registrado em contas a receber da empresa “Multi”, vinculada ao sistema de *Business Intelligence - B.I.* e Agenda de Recebíveis, e o valor do saldo será administrado por outra empresa integrante do grupo até a quitação da quota. A figura 1 apresenta um comparativo de vendas entre 2018 e 2019.



Figura 1 – Comparativo de vendas 2018/2019  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Se observa na figura, nos anos apresentados, a mesma sequência de informações: No primeiro campo, um pequeno gráfico demonstra as variações do movimento de venda, durante os meses. Percebe-se que os maiores movimentos são nos períodos de férias, ou seja, no início, meio e no final de ano, no caso de 2018. Em 2019, poucos meses antes da pandemia chegar ao Brasil, o gráfico demonstra uma queda relevante no volume de vendas, o que permite inferir que se não fosse por essa razão, aqueles números poderiam ser ainda melhores. No segundo campo, é apresentado o volume geral de vendas – VGV. No terceiro têm-se o valor total da entrada paga pelos clientes. O quarto demonstra a quantidade de pessoas atendidas nas salas de vendas e, por fim, o quinto campo



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

demonstra a quantidade de vendas concretizadas. A tabela 1, apresenta a variação em valores e em percentuais do comparativo entre 2018 e 2019:

	Valores	Percentual
<b>VGv (R\$)</b>	<b>106.184.372,00</b>	<b>6,64%</b>
<b>Entrada (R\$)</b>	<b>8.222.918,00</b>	<b>8,24%</b>
<b>Casais Atendidos</b>	<b>30.063</b>	<b>34%</b>
<b>Vendas Brutas</b>	<b>1.592</b>	<b>5,13%</b>

Tabela 1 – variação em valores e em percentual do comparativo entre 2018/2019  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Observa-se que a variação entre os anos mencionados pré pandemia tem balanço positivo, o que demonstra a tendência de aumento do faturamento.

### 3.2. A empresa “Multi” durante a pandemia

No início de 2020, com o avanço da pandemia no Brasil, a empresa apresentou volumosos prejuízos, pois, como apresentado anteriormente, com o isolamento social muitas pessoas deixaram de viajar e frequentar hotéis e parques, o que praticamente impossibilitou as vendas e fez o seu faturamento cair drasticamente.

A figura 2 apresenta um comparativo entre os anos de 2019 e 2020 e evidencia o impacto nos números:

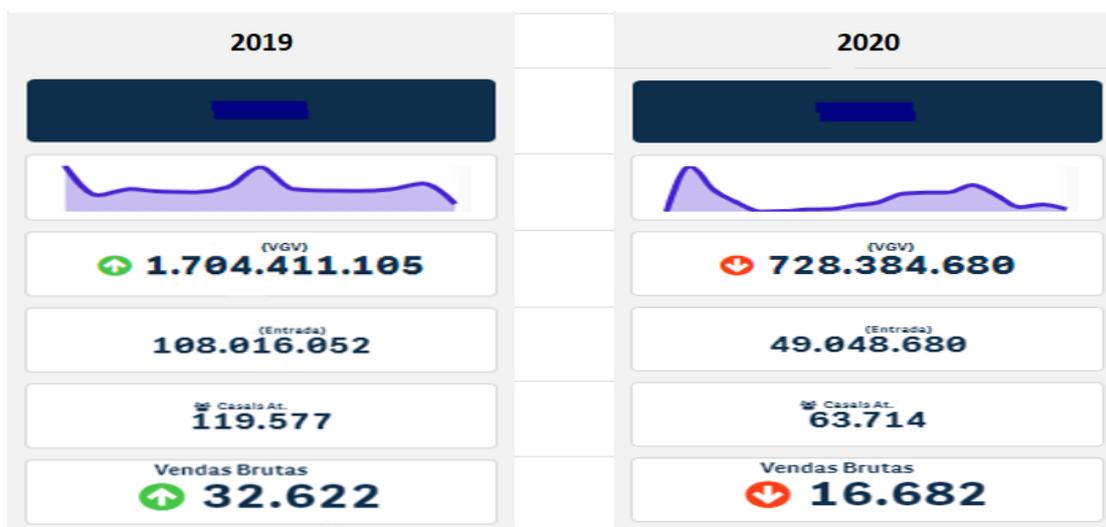


Figura 2 – comparativo entre os anos de 2019 e 2020 e o impacto nos números  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Assim como na figura 1, são apresentadas as mesmas sequências de informações, porém, com números claramente em queda no ano de 2020, o que reflete os impactos causados pela pandemia do COVID-19.



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

Na tabela 2 verifica-se, mais claramente, o saldo do desempenho de 2020 em comparação à 2019.

	Valores	Percentual
<b>VGv (R\$)</b>	<b>- 976.026.425,00</b>	<b>-57,26%</b>
<b>Entrada (R\$)</b>	<b>- 58.967.372,00</b>	<b>-54,59%</b>
<b>Casais Atendidos</b>	<b>-55.863</b>	<b>-46,72%</b>
<b>Vendas Brutas</b>	<b>-15.940</b>	<b>-48,86%</b>

Tabela 2 – saldo do desempenho de 2020 em comparação à 2019  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Observa-se, neste contexto, uma significativa queda no valor geral de vendas da ordem de mais de 57%, motivada evidentemente pela retração no número de casais atendidos (-46,72%). O valor do recuo das entradas apresentou um declínio de quase 55%, o que pode ser explicado pela variação negativa das vendas brutas -48,86%.

### 3.3. A empresa “Multi” e as medidas adotadas durante a pandemia

Como observado na Tabela 2, a empresa “Multi” teve o seu faturamento reduzido em mais de cinquenta e quatro por cento, valor informado na linha descrita como “entrada” que corresponde ao sinal pago pela quota adquirida pelo cliente e que compõe a sua carteira de recebíveis, sua principal fonte de receita. Para Siqueira (2020):

A pandemia do novo coronavírus forçou o mundo a entrar em isolamento social, o que abalou a economia já no começo de 2020. Com vendas reduzidas e, em muitos casos interrompidas, empresas de todos os portes tiveram que buscar meios para superar essa crise. Um deles é a antecipação de recebíveis de cartão de crédito. Por trazer recursos para a empresa a curto prazo e com baixos juros, essa estratégia já era utilizada antes da crise da covid-19. Agora, no atual contexto, os bancos estão suspendendo linhas de crédito, aumentando juros e reduzindo prazos. Isso amplia as vantagens na busca pela antecipação daquilo que foi pago pelo cliente via cartão de crédito.

Destaca-se que, no caso da empresa em estudo, como será apresentado adiante, cerca de 70% (setenta por cento) dos valores pagos a título de entrada são efetuados por meio de cartões de débito e crédito, à vista ou parcelado, e, no caso do crédito à vista, o valor é depositado pela adquirente na conta da empresa “Multi” 30 dias após a venda, e assim sucessivamente, levando em consideração a quantidade de parcelas escolhidas pelas clientes, que podem optar pelo parcelamento em até 6 vezes.

Munido destas informações e dadas as circunstâncias, o gestor financeiro optou por começar a antecipar a agenda de recebíveis disponível na adquirente do cartão para levantar o capital de giro,



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

que, naquele momento estava significativamente baixo e, caso não fosse feito um aporte pelos sócios ou algum outro meio de suplementar o caixa, a empresa teria grandes chances de enfrentar sérios problemas nas suas operações, já que, não tinha caixa suficiente para pagar fornecedores, prestadores de serviços e colaboradores.

O departamento financeiro da empresa, especialmente o de contas a receber não estava preparado para lidar com esta nova rotina, dada as peculiaridades do negócio e as particularidades da forma de pagamento com cartão, que internamente, apresentava as maiores dificuldades no processo de identificação e conciliação, uma vez que, nem o próprio sistema tinha recursos disponíveis para o correto registro deste tipo de operação financeira. No entanto, na visão de alguns colaboradores, antecipar a agenda de recebíveis de cartão, foi uma necessidade para que a empresa pudesse manter pelo menos parte de suas operações em funcionamento e honrar os compromissos assumidos.

Vale ressaltar que, o gestor financeiro buscou, dentre outras alternativas, levantar recursos através de empréstimos bancários, sendo esta sua primeira opção e se apresentava a mais tangível, porém, diante das circunstâncias impostas pela pandemia, ou seja, a crise econômica, o isolamento social, a queda drástica no turismo e perda de faturamento, muitos bancos se recusaram a emprestar dinheiro para as empresas que, sem perda tempo, se viram na imprescindível busca de outras soluções, quando então, no caso da “Multi” optou-se pela antecipação dos recebíveis de cartão.

#### 4. ESTUDO DE CASO NA EMPRESA “MULTI” – ANÁLISE DOS DADOS

Ciente de que cerca de 70% (setenta por cento) da sua receita é proveniente de pagamentos com o cartão de crédito e de débito pelos seus clientes, num momento muito delicado para maioria das organizações devido à crise gerada pela nova Covid-19, a “Multi”, sentindo os impactos frente ao seu modelo de negócio que foi diretamente afetado pela pandemia devido ao isolamento social, decidiu começar a antecipar seus recebíveis de cartão de crédito para suplementar seu capital de giro. No entanto, observa-se antecipadamente, a necessária decisão que se tomou devido às circunstâncias do momento parece ter se tornado algo recorrente. Notadamente é preciso refletir sobre quais são os custos dessa decisão? Quanto em dinheiro a empresa deixaria de aplicar, investir ou compor o seu capital de giro?



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

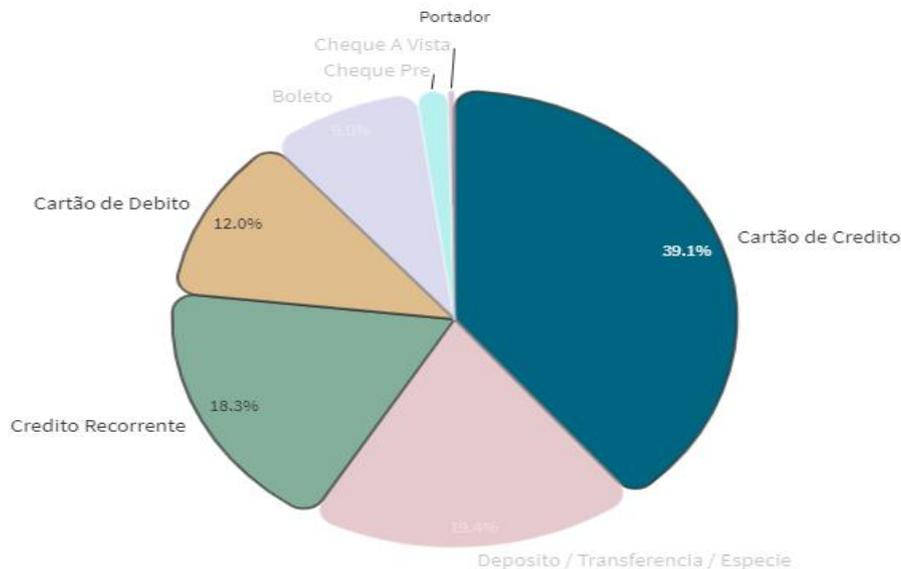


Figura 3 – Tipos de recebimentos  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

A figura acima ratifica a informação de que cerca de 70% das formas de pagamento escolhidas pelos clientes estão relacionadas a cartão. Destaca ainda os percentuais para cartão de débito, cartão de crédito (à vista ou parcelado) e o crédito recorrente, que também é uma modalidade de pagamento atrelada ao cartão de crédito do cliente, porém, considerando o número de parcelas, os valores são descontados da sua fatura mês a mês, ou seja, o valor integral da venda não consome o limite disponível no cartão do cliente.

Para melhor compreensão, vale analisar os custos relacionados com tarifa por transação. Para isso, é preciso fazer um levantamento sobre a forma de pagamento mais utilizada dentro deste tipo de portador. É sabido que as principais formas são: débito a vista, crédito à vista e crédito parcelado.

No débito a vista, o valor da transação que é pago pelo cliente utilizando o seu cartão, é repassado para a empresa “Multi” em D+1 quando essa venda não ocorre em vésperas de feriado ou nos finais de semana. Caso a venda ocorra na sexta-feira ou vésperas de feriado, o valor é repassado no primeiro dia útil seguinte à transação.

No caso da venda no crédito à vista, o valor é repassado pela adquirente na conta da empresa, 30 dias após a venda. Já no caso das vendas parceladas, os créditos são repassados mensalmente, considerando a quantidade de parcelas que o cliente optou. Considerando a política da empresa esse parcelamento poderá ser em até 6x, de modo que, a quitação da entrada de uma venda nesta modalidade pode demorar até 180 dias.

O quadro 1 demonstra a principal modalidade de crédito escolhida pelos clientes que utilizaram cartão para pagamento nas salas de venda da empresa “Multi” no período de um ano.



**RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR**  
**ISSN 2675-6218**

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
 Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

<b>FORMA DE PAGAMENTO</b>	
<b>Crédito à vista</b>	<b>63%</b>
<b>Crédito parcelado loja</b>	<b>21%</b>
<b>Débito à vista</b>	<b>16%</b>

Quadro 1 – Formas de pagamento.  
 Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

De acordo com o levantamento apontado no quadro 1, a maior parte dos clientes preferem pagar no crédito à vista e em segundo lugar no crédito parcelado o que significa dizer que a empresa “Multi” precisaria esperar no mínimo trinta dias para ter a disponibilidade da maior parcela dos recursos gerados com as vendas. Numa situação controlada onde o capital de giro supre as necessidades correntes da empresa e o fluxo de caixa está equilibrado, porém, em situação de desequilíbrio entre entradas e saídas de caixa, e perda considerável da capacidade de gerar receitas, isso pode se tornar um problema.

No quadro e figura abaixo apresenta-se o ranking do número de parcelas mais escolhidas no momento da compra ao utilizar o cartão de crédito como forma de pagamento. De acordo com a política de venda da empresa, são aceitos parcelamentos em até seis vezes.

<b>PARCELAS</b>	
<b>2</b>	<b>14%</b>
<b>3</b>	<b>30%</b>
<b>4</b>	<b>22%</b>
<b>5</b>	<b>17%</b>
<b>6</b>	<b>16%</b>

Quadro 2 – Formas de pagamento por nº de parcelas.  
 Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

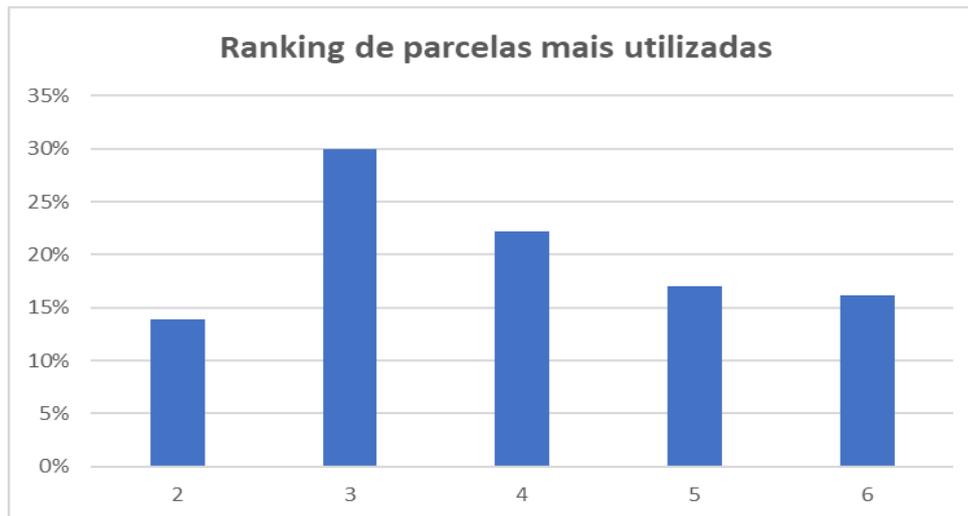


Figura 4 – Ranking de parcelas.

Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Importante considerar que, nesses tipos de transações, alguns fatores dependem das políticas da bandeira do cartão pois, cada uma tem suas diretrizes estabelecidas, inclusive com tarifas que são cobradas no ato da transação e que levam em consideração a forma de pagamento como, por exemplo, no pagamento a vista, têm-se uma taxa, no crédito a vista é praticado outra e no crédito parcelado a tarifa é cobrada por faixa, ou seja, de uma a três parcelas é uma tarifa, de quatro até seis parcelas é outra e assim sucessivamente, a depender da quantidade de parcelas escolhidas pelos clientes.

Estas informações são de vital importância pois, estando ciente desta realidade, o gestor poderá negociar taxas mais atrativas cobradas por transação, pois, hipoteticamente, se for considerado que o maior volume de vendas ocorre com cartões da bandeira que cobram tarifas mais caras sobre cada venda, certamente o custo financeiro será muito maior para a empresa e soma-se isso aos juros de antecipação de recebíveis, um custo que já era alto, poderá ficar ainda maior.

É importante salientar que essa negociação é feita diretamente entre o gestor financeiro da “Multi” e o gestor comercial da operadora de cartão parceira, que fornece os equipamentos (máquinas) de cartão para serem usadas nas salas de vendas e que processa cada uma delas para posteriormente repassar os valores à Empresa. Além disso, a operadora de cartão disponibiliza uma plataforma *on-line* para acompanhamento do volume de vendas, cancelamentos, agenda de recebíveis, geração de *links* para vendas *on-line*, consulta de cadastros, domicílios bancários, arquivos de retorno etc. No quadro a seguir, apresenta-se o ranking das bandeiras mais utilizadas.



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR

ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

BANDEIRAS	
<b>Mastercard</b>	<b>52,5%</b>
<b>Visa</b>	<b>38,8%</b>
<b>Elo</b>	<b>7,8%</b>
<b>American Express</b>	<b>0,6%</b>
<b>Hipercard</b>	<b>0,2%</b>

Quadro 3 – Bandeiras mais utilizadas por %.  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

O quadro acima, demonstra que mais de 90% (noventa por cento) dos negócios com o cartão de débito/crédito se concentram em duas operadoras. Tal informação é fundamental para que o gestor financeiro, possa negociar melhores taxas sobre cada transação, de modo que, a agenda financeira dos recebíveis de cartão possa ser repassada com a maior liquidez possível, com descontos menos agressivos a fim de que o montante destes descontos não seja tão oneroso para a empresa, a ponto de ter que recorrer a outras alternativas de financiamento de suas operações já que, ao fazer o acompanhamento da agenda, é esperado que o valor a ser disponibilizado pela operadora de cartão, vá de encontro com o planejamento do fluxo de caixa projetado pelo gestor.

Observa-se a necessidade de uma análise minuciosa no momento da contratação de uma nova empresa operadora de cartão, pois, além do custo com tarifas sobre cada transação, há também outros custos envolvidos como por exemplo, aluguel de máquinas, pacotes, tarifa farol etc. estes de menor relevância, porém, podem fazer diferença dependendo do porte da organização.

Essa análise é importante também pois existe uma igualdade de taxas entre as principais bandeiras, porém melhores taxas, ou seja, mais baixas depende entre outras coisas do volume a ser negociado e da habilidade do gestor em conseguir os melhores custos para o negócio. Tais negociações se mostram relevantes dado que sobre as transações ocorridas entre crédito à vista e crédito parcelado, os valores ficam disponíveis na agenda para antecipação, o que não ocorre nos casos de vendas a débito, já que o valor é repassado no primeiro dia útil seguinte à transação.

Discricionariamente, neste estudo de caso, foi analisado o volume de vendas de uma das salas de negócios da empresa “Multi” dos últimos doze meses e considerando apenas as vendas a crédito à vista e parcelado. No quadro 4 estão evidenciadas as vendas a crédito no período de junho/2021 a junho/2022.

VENDAS À CRÉDITO DOS ÚLTIMOS 12 MESES			
QTD. VENDAS	TOTAL TAXAS	TAXA MÉDIA	VALOR BRUTO
8458	23135,31%	2,74%	R\$ 12.983.420,81

Quadro 4 – Vendas a Crédito dos últimos 12 meses  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Como se pode verificar, a taxa média, ou seja, o total das taxas aplicadas individualmente sobre cada operação dividida pela quantidade de operações, corresponde à 2,74%. Esse percentual



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

pode sofrer alterações por estar diretamente relacionado com: formas de pagamento, quantidade de parcelas e operadora do cartão.

Com estas informações, é possível simular uma antecipação com base nestes valores obtidos através da agenda de recebíveis da operadora de cartão que reflete o movimento da sala de vendas, objeto de estudo, da empresa “Multi”.

Considerando que a taxa média de antecipação sobre os recebíveis, nesta modalidade e na operadora de cartão parceira da empresa seja de 1,85% sobre o valor líquido têm-se os seguintes resultados:

Primeiramente identifica-se o valor do desconto sobre o valor bruto do montante de vendas, ou seja, o desconto relativo às tarifas aplicadas sobre cada transação.

DESCONTO DE TAXAS APLICADAS SOBRE CADA TRANSAÇÃO			
TAXA MÉDIA	VALOR BRUTO	VALOR LÍQUIDO	DESCONTO AGENDA
2,74%	R\$ 12.983.420,81	R\$ 12.627.675,08	<b>R\$ 355.745,73</b>

Quadro 5 – Desconto de taxas aplicadas sobre cada transação  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Como se observa no quadro acima, o montante do valor descontado da agenda de recebíveis de cartões é relativamente alto, principalmente quando se considera que estes valores representam apenas uma das salas de vendas da empresa “Multi” que, ao todo possui mais de 15 salas de vendas espalhadas pelas principais cidades turísticas do Brasil. Deste modo, simplificada e a título hipotético, se for considerado este valor e multiplicado por 15 salas tem-se, medianamente, os seguintes números conforme quadro 6:

TOTAL PAGO EM TARIFAS NO PERÍODO DE 1 ANO		
DESCONTO AGENDA	QTD. PDVs	TOTAL TARIFAS
<b>R\$ 355.745,73</b>	15	<b>R\$ 5.336.185,95</b>

Quadro 6 – Total pago em tarifas no período de 01 ano  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

O quadro acima demonstra uma média do valor total pago em tarifas de cartão num período de um ano, porém, como este estudo de caso busca demonstrar as implicações da antecipação de recebíveis, o custo total, aproximado, considerando a operação, será considerada uma taxa de 1,85% de juros de antecipação que corresponde à taxa aplicada na última operação efetuada do ano de 2022.

Vale ressaltar que a antecipação de recebíveis de cartão, compreende o montante líquido já descontadas as tarifas sobre cada transação, logo, pode parecer que os juros de antecipação são cobrados do valor bruto da venda, porém, as tarifas de vendas já foram descontadas na fonte, ou seja, diretamente na agenda e o que sobra, é justamente o valor líquido, do qual será aplicado uma



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

nova taxa de antecipação gerando um custo financeiro ainda maior para a empresa “Multi”, como exemplificado no quadro 7.

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS DE CARTÃO DE CRÉDITO			
TX. ANTECIPAÇÃO	VALOR LÍQUIDO (TARIFAS)	VALOR LÍQUIDO (ANTECIPAÇÃO)	JUROS ANTECIPAÇÃO
1,85%	R\$ 12.627.675,08	R\$ 12.394.063,09	<b>R\$ 233.611,99</b>

Quadro 7 – Antecipação de recebíveis de cartão de crédito  
Fonte: Sistema B.I. e Agenda de Recebíveis (2022)

Observa-se no quadro acima, o valor pago a título de antecipação da agenda de recebíveis de cartão. Neste ponto, observa-se que além das tarifas já cobradas sobre as vendas há ainda um custo por antecipação e que se somados e multiplicados pelo número de salas - novamente numa perspectiva hipotética - que estão em operação pode-se chegar a um montante considerável que, a cargo das decisões gerenciais, entre outras, poderia suplementar o capital de giro ou ser investido de uma outra maneira. Assim, de forma simplificada, a conta final ficaria da seguinte forma:

$$(DF + JA) \times NS = CF$$

Onde:

DF – desconto de tarifas

JA – juros de antecipação

NS – número de salas

CF – custo financeiro

$$(355.745,73 + 233.611,99) \times 15 = CF$$

$$CF = 8.840.365,80$$

Considerando discricionária e hipoteticamente que o volume de vendas seja igual em todas as praças da empresa “Multi”, observa-se que no final das contas o processo de vendas com cartão de crédito somado com as operações de antecipação de recebíveis de cartão, gerará um custo financeiro significativo e que notadamente e por suas implicações precisam ser efetivamente avaliados em transações futuras. Todavia, importa lembrar que tal mecanismo foi uma opção devido aos impactos provocados pela pandemia da Covid-19.

### 5. CONSIDERAÇÕES

A pandemia do novo coronavírus forçou o mundo a entrar em isolamento social, o que abalou a economia já no começo de 2020. Com vendas reduzidas e, em muitos casos interrompidas, empresas de todos os portes tiveram que buscar meios para superar a crise. Um desses meios foi a antecipação de recebíveis de cartão de crédito.



## RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR ISSN 2675-6218

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

Enfrentar dificuldades financeiras no negócio é, infelizmente, uma realidade para milhões de empreendedores brasileiros – principalmente em momentos de retração ou estagnação da economia. Saber lidar com os problemas e buscar soluções para manter as operações ativas e as finanças em ordem, portanto, é uma necessidade cada vez mais frequente para os administradores.

Conclui-se que a antecipação de recebíveis é uma linha de crédito que foi desenvolvida para que as organizações pudessem receber, adiantadamente, o valor das vendas e, como observado no decorrer deste artigo, foi um fator mundial que causou esse *stress* no mercado, sobretudo, no ramo de turismo, surgindo assim, a necessidade da empresa “Multi” adotar tais medidas como forma de manter suas operações, trazendo para a gestão financeira da empresa um grande desafio e assim evidenciando a importância de um fluxo de caixa com uma visão de planejamento futuro para que não ocorram situações indesejadas pois, “gerenciar uma organização é definir a prioridade com que seus recursos (físicos, financeiros, humanos, tecnológicos etc.) serão consumidos, visando alcançar os objetivos predeterminados pela organização” (Miranda; Silva, 2002, p. 137).

No desenvolvimento do trabalho observou-se certa escassez de conteúdos acadêmicos sobre o tema descrito, apesar de ser uma ferramenta muito utilizada no mercado atual e que tende aumentar cada vez mais devido à comodidade e segurança que traz aos clientes usuários de cartões de crédito, daí porque se sugere novos estudos que discutam, por exemplo, um sistema cooperativo de aquisição de créditos.

As operações de antecipações somadas às tarifas cobradas diretamente na agenda, logo após estas vendas serem processadas pela operadora de cartão se demonstram muito onerosas para a empresa, gerando um custo financeiro considerável e que, se não fosse por todo este processo, poderia ser utilizado para outros investimentos ou mesmo para compor o capital de giro e garantir o funcionamento das operações da empresa.

Por fim, o intuito do presente estudo de caso é levar à reflexão sobre a continuidade deste tipo de operação para angariar recursos, considerando ser uma modalidade que apresenta elevado custo impactando diretamente o caixa das organizações.

### REFERÊNCIAS

ARAÚJO, V. S.; MACHADO, M. A. V. Gestão do capital de giro de pequenas empresas. **Revista Ciências Administrativas**, [S. l.], v. 13, n. 1, 2009. DOI: 10.5020/2318-0722.13.1.%p. Disponível em: <https://ojs.unifor.br/rca/article/view/259>. Acesso em: 18 jun. 2022.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ASSAF NETO, A; SILVA, C. A. T. **Administração do Capital de Giro**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2012. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522484751/>. Acesso em: 18 jun. 2022.



**RECIMA21 - REVISTA CIENTÍFICA MULTIDISCIPLINAR**  
**ISSN 2675-6218**

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS – IMPLICAÇÕES DENTRO DO CICLO FINANCEIRO  
 Johnny Jorge de Oliveira, Wellington Frazão da Silva Torres Júnior

BRIGHAM, E. F.; EHRHARDT, M. C. **Administração Financeira: teoria e prática**. São Paulo: Cengage Learning Brasil, 2016. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522124008/>. Acesso em: 18 jun. 2022.

HOJI, M. **Administração Financeira e Orçamentaria**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

LÜDKE, M.; ANDRÉ, M. E. D. A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo: Editora Pedagógica e Universitária, 1986.

MACHADO, T. B.; RIBEIRO, A. M. Antecipação de recebíveis nos bancos vs factorings: uma análise das diferenças entre as taxas cobradas e suas possíveis causas. **Revista Catarinense da Ciência Contábil** [online], v. 17, n. 51, p. 23-40, 2018. Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=477556264003>. Acesso em: 12 jun. 2022.

MIRANDA, L. C.; SILVA, J. D. G. Medição de desempenho. *In*: SCHMIDT, P. **Controladoria: agregando valor para a empresa**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

PADOVEZE, C. L.; BENEDICTO, G. C. **Análise das Demonstrações Financeiras**. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

SILVA, E. C. **Como Administrador o Fluxo de Caixa das Empresas**. 10. ed. [S. l.: s. n.], 2018. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597015539/>. Acesso em: 18 jun. 2022.

SIQUEIRA, E. Antecipação de recebíveis de cartão de crédito aquece mercado na pandemia. **Boa Vista tecnologia**, 2020. Disponível em: <https://boavistatecnologia.com.br/blog/antecipacao-de-recebiveis-de-cartao-de-credito/>. Acesso em: 16 jun. 2022.

SPC BRASIL. **Sete em cada dez brasileiros não sabem quanto pagam pelas taxas do cartão de crédito**. [S. l.]: SPC Brasil, 2013. Disponível em: [https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st\\_imprensa/release\\_pesquisa\\_spc\\_uso\\_do\\_cred\\_2013\\_vf1.pdf](https://www.spcbrasil.org.br/uploads/st_imprensa/release_pesquisa_spc_uso_do_cred_2013_vf1.pdf). Acesso em: 16 jun. 2022.