

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CAMPUS PALMEIRA DAS MISSÕES
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

Arlei de Loreno

**ANÁLISE DA IMPLEMENTAÇÃO DE ANTECIPAÇÃO A
FORNECEDOR EM UMA EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL**

Palmeira das Missões, RS
2023

Arlei de Loreno

**ANÁLISE DA IMPLEMENTAÇÃO DE ANTECIPAÇÃO A FORNECEDOR EM
UMA EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL**

Relatório de Estágio apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), *Campus* Palmeira das Missões, como requisito parcial para a obtenção do título de **Bacharel em Administração.**

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Bianca Bigolin Liszbinski

Palmeira das Missões, RS
2023

Arlei de Loreno

**ANÁLISE DA IMPLEMENTAÇÃO DE ANTECIPAÇÃO A FORNECEDOR EM
UMA EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL**

Relatório de Estágio apresentado ao Curso de Administração da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), *Campus* Palmeira das Missões, como requisito parcial para a obtenção do título de **Bacharel em Administração**.

Aprovado em 12 de Julho de 2023.

Prof.^a Bianca Bigolin Liszbinski, Dr.^a (UFSM)
(Presidente/Orientador)

Nelson Guilherme Machado Pinto, Dr. (UFSM)
(Membro/Avaliador)

Táise Fátima Mattei, Dr.^a (UFSM)
(Membro/Avaliadora)

Palmeira das Missões, RS
2023

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por proporcionar este momento e por me guiar ao longo dessa jornada acadêmica.

Agradeço a todas as pessoas especiais em minha vida que fizeram parte deste trabalho pelo apoio incondicional durante todo o processo de elaboração.

Expresso minha gratidão às minhas orientadoras, Bianca Bigolin Liszbinski e Vanessa Faoro, pela participação direta, orientação e suporte ao longo do desenvolvimento do projeto.

Agradeço a todos os professores e funcionários da UFSM - Campus Palmeira das Missões pelo suporte e conhecimento compartilhado ao longo da minha trajetória acadêmica.

A todos mencionados, expresso minha profunda gratidão e reconhecimento por suas contribuições e apoio, que foram essenciais para a conclusão deste trabalho.

*O investimento em conhecimento sempre rende os melhores juros.
Benjamin Franklin*

RESUMO

ANÁLISE DA IMPLEMENTAÇÃO DE ANTECIPAÇÃO A FORNECEDOR EM UMA EMPRESA DO SETOR INDUSTRIAL

AUTOR: Arlei de Loreno
ORIENTADORA: Bianca Bigolin Liszbinski

A gestão eficiente dos recursos financeiros é crucial para o sucesso de qualquer empresa, permitindo a expansão dos negócios e sua consolidação no mercado. Dentro desse contexto, a inclusão estratégica de um limite para antecipação de pagamentos a fornecedores no setor financeiro de uma companhia é um projeto que requer uma condução cuidadosa. Nesse sentido, o presente trabalho tem como objetivo analisar os efeitos da implementação da estratégia de antecipação de pagamentos a fornecedores em uma empresa do setor metal mecânico. Para alcançar esse objetivo, foram levantados dados de anos anteriores a fim de comparar os resultados e avaliar a efetividade do projeto. O estudo se mostrou atraente na empresa em questão, ressaltando-se a necessidade de uma análise rigorosa de viabilidade. Com base nos resultados obtidos, foi possível analisar os ganhos em termos de prazo médio de pagamento e retenção de juros com a implementação do *confirming* com caixa próprio. Os resultados mostraram que a implementação da estratégia de antecipação de pagamentos a fornecedores teve um impacto significativo no prazo médio de pagamento da empresa, que foi estendido de forma favorável. Além disso, verificou-se um ganho com juros retidos nos pagamentos, uma vez que a empresa passou a utilizar recursos próprios para antecipar os pagamentos aos fornecedores. No entanto, vale ressaltar que a viabilidade da implementação dessa estratégia deve ser cuidadosamente avaliada em cada contexto empresarial, considerando as particularidades e os riscos envolvidos. É importante realizar uma análise detalhada dos custos, benefícios e impactos potenciais, levando em consideração as condições financeiras da empresa e a relação com seus fornecedores. Este trabalho contribui para a compreensão dos efeitos da implementação da estratégia de antecipação de pagamentos a fornecedores em uma empresa do setor metal mecânico. Os resultados obtidos fornecem *insights* importantes para gestores financeiros interessados em melhorar o fluxo de caixa e fortalecer o relacionamento com seus fornecedores. No entanto, é necessário ressaltar a importância de uma análise criteriosa e personalizada antes de implementar essa estratégia, considerando as características e objetivos específicos de cada organização.

Palavras-chave: Antecipação a fornecedor. Prazo de pagamento. Fluxo de caixa.

ABSTRACT

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF SUPPLIER ANTICIPATION IN AN INDUSTRIAL COMPANY

AUTHOR: Arlei de Loreno
ADVISOR: Bianca Bigolin Liszbinski

The efficient management of financial resources is crucial to the success of any company, allowing business expansion and consolidation in the market. Within this context, the strategic inclusion of a limit for the anticipation of payments to suppliers in a company's financial sector is a project that requires careful management. In this sense, the objective of the present study is to analyze the effects of implementing a strategy of anticipating payments to suppliers in a company in the metal-mechanic sector. To achieve this goal, data from previous years were collected in order to compare the results and evaluate the effectiveness of the project. The study proved to be attractive for the company in question, highlighting the need for a rigorous feasibility analysis. Based on the results obtained, it was possible to analyze the gains in terms of average payment term and interest retention with the implementation of confirming with own cash. The results showed that the implementation of the strategy of anticipating payments to suppliers had a significant impact on the company's average payment term, which was extended favorably. In addition, there was a gain with interest retained on payments, since the company started using its own resources to anticipate payments to suppliers. However, it is worth pointing out that the viability of implementing this strategy must be carefully evaluated in each business context, considering the particularities and the risks involved. It is important to perform a detailed analysis of the costs, benefits, and potential impacts, taking into account the company's financial conditions and its relationship with its suppliers. This work contributes to the understanding of the effects of implementing the strategy of anticipating payments to suppliers in a company in the metal-mechanic sector. The results obtained provide important insights for financial managers interested in improving cash flow and strengthening the relationship with their suppliers. However, it is necessary to emphasize the importance of a careful and personalized analysis before implementing this strategy, considering the specific characteristics and objectives of each organization.

Keywords: Anticipation to fornecedor. Payment term. Cash flow.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fluxo de confirming.....	16
Figura 2 – Montante ganho com a retenção de juros.....	25

LISTA DE GRÁFICO

Gráfico 1 - Prazo médio de pagamento	24
--	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	OBJETIVOS	11
1.1.1	Objetivo geral.....	11
1.1.2	Objetivos específicos.....	11
1.2	JUSTIFICATIVA	12
2	REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1	FLUXO DE CAIXA	13
2.2	ANTECIPAÇÃO A FORNECEDOR	15
3	METODOLOGIA.....	18
3.1	CARACTERIZAÇÃO DO ESTUDO	18
3.2	CARACTERIZAÇÃO DO CASO ESTUDADO.....	18
3.3	COLETA E ANÁLISE DE DADOS.....	20
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	22
4.1	DESCRIÇÃO DA ESTRATÉGIA DE ANTECIPAÇÃO FINANCEIRA AO FORNECEDOR	22
4.2	RESULTADOS OBTIDOS COM A IMPLEMENTAÇÃO DE LIMITE DE ANTECIPAÇÃO AO FORNECEDOR	24
4.3	SUGESTÕES DE GESTÃO RELACIONADAS À PRÁTICA DE ANTECIPAÇÃO AO FORNECEDORES	26
5	CONCLUSÃO.....	28
	REFERÊNCIAS.....	30
	APÊNDICE A - INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	34

1 INTRODUÇÃO

Administrar as finanças de maneira assertiva é essencial para o sucesso financeiro tanto de pessoas físicas quanto de pessoas jurídicas. Em se tratando das pessoas físicas, para assegurar a qualidade de vida e honrar com as dívidas, as despesas familiares devem ser menores que as receitas em um determinado período. No meio organizacional a regra é a mesma, o custo total da operação não pode ser superior à receita. Além disso, para seguir com suas atividades, as empresas devem possuir capital de giro para conseguir financiar o seu ciclo operacional (ASSAF NETO, 2010).

Observando as necessidades advindas de um crescente desenvolvimento do mundo dos negócios, se exige que administradores financeiros conheçam as técnicas e conceitos da administração financeira, desenvolvendo uma visão ampla da companhia onde atuam, assim como, do contexto do ambiente externo (ASSAF NETO, 2007). Tratando-se de um cenário de dificuldades financeiras, Silva (2006) aponta que as motivações para tal situação podem ser consequência de uma redução de vendas ou gerenciamento inadequado dos recursos financeiros disponíveis.

Em uma situação de recesso financeiro, a empresa precisa buscar recursos de terceiros para suprir as suas necessidades, sendo que, o pagamento a fornecedores é uma dessas necessidades, consistindo em uma atividade diária do setor financeiro. Uma maneira de aliviar a tesouraria diária e cumprir com as obrigações com fornecedores é a utilização da operação financeira chamada antecipação a fornecedor, também conhecida como *confirming*.

A estratégia de *confirming* é uma fonte de financiamento informal para os fornecedores e não constitui natureza de empréstimo ou financiamento (SILVA, 2010). Sua condição está relacionada a um limite de crédito e um acordo comercial que é assegurado por contrato. Portanto, a antecipação a fornecedor é concedida por meio do adiantamento da cobrança da dívida, que pode ser decorrente de transações de bens ou serviços em consequência da atividade da empresa (OLIVEIRA, 2011).

Klapper (2004) observa que a antecipação de recebíveis para fornecedor tem a finalidade de aumentar o capital de giro das empresas, consistindo no recebimento de valores de vendas a prazo ou parceladas de forma imediata e com uma taxa de juros reduzida. Em outras palavras, a empresa devedora contrata a operação com uma instituição financeira que prontamente realiza o pagamento ao fornecedor e prorroga a dívida com a empresa devedora.

A antecipação ao fornecedor pode ser reconhecida também, como uma estratégia de enfrentamento à situação de inadimplência das empresas, ocasionada em muitas vezes, pela falta de controle e planejamento financeiro dos negócios. Segundo dados do Serasa Experian,

a inadimplência alcançou 6,5 milhões de empresas brasileiras em fevereiro de 2023, totalizando R\$ 112,9 bilhões em dívidas somente neste mês de referência. A análise revelou ainda, que 28,7% desse montante foram débitos contraídos dentro da categoria “outros”, que engloba fornecedores e parceiros (SERASA EXPERIAN, 2023).

Considerando o exposto, este trabalho visa compreender a estratégia de antecipação a fornecedor, utilizando-se de recursos de caixa próprio. O estudo foi desenvolvido em uma empresa do setor industrial metal mecânico, localizada na região noroeste do Estado do Rio Grande do Sul e fundada em 1947. No início das suas atividades, esta empresa dedicava-se à manutenção de equipamentos agrícolas importados, passando posteriormente, à construção de pequenas máquinas agrícolas. Com o passar dos anos e constantes investimentos em tecnologia e desenvolvimento, a empresa ampliou sua rede de clientes e atualmente transforma aço, utilizando alta performance na conformação de peças de pequeno, médio e grande porte, com elevado padrão de qualidade, para os segmentos agrícola, rodoviário, automotivo e de construção.

Diante desta contextualização, considera-se a seguinte questão para este estudo: **quais os efeitos obtidos com a implementação da estratégia de antecipação a fornecedor em uma empresa do setor metal mecânico?**

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

Analisar os efeitos da implementação da estratégia de antecipação ao fornecedor em uma empresa do setor metal mecânico.

1.1.2 Objetivos específicos

- a) Compreender a estratégia de antecipação financeira ao fornecedor na empresa em estudo;
- b) Identificar os resultados obtidos pela empresa com a implementação de limite de antecipação ao fornecedor;
- c) Propor sugestões de gestão relacionadas à prática de antecipação a fornecedores para a empresa analisada.

1.2 JUSTIFICATIVA

O desenvolvimento deste estudo justifica-se, dentre outros fatores, pela relevância das finanças no contexto organizacional Gitman (2018). Em se delimitando a temática proposta neste estudo, vê-se a importância das companhias mapear o prazo que leva para pagar seus fornecedores, acima de tudo para tornar sua gestão mais eficiente. A plena compreensão desta situação pode resultar em maior precisão nas negociações, visto que para um melhor gerenciamento de caixa, os prazos de pagamentos devem ser superiores aos de recebimentos, a fim de aumentar as disponibilidades da empresa.

De acordo com Alcarva (2011), a utilização do *confirming* ou antecipação ao fornecedor, tem como características para a companhia contratante, o alongamento de prazos de pagamentos aos fornecedores e vantagem com negociação devido ao pagamento imediato. Para os fornecedores este modelo financeiro tem como vantagem a redução do prazo médio de recebimentos, maior segurança devido ao pagamento imediato e maior controle de caixa, possibilitando uma gestão de tesouraria mais eficaz e eficiente.

Gonçalvez (2011) cita que o *confirming* parece o factoring ao contrário. Em outras palavras, no factoring o fornecedor contrata a entidade financeira para fazer a gestão das suas cobranças junto aos clientes, enquanto no *confirming*, o cliente (comprador) é quem contrata a entidade financeira para fazer a gestão do pagamento das suas dívidas junto dos fornecedores.

Martins e Barros (2019), examinaram os benefícios do *confirming* para o setor empresarial. O objetivo era investigar as maneiras pelas quais esta estratégia poderia ajudar as empresas a melhorar sua gestão financeira. O estudo mostrou que o *confirming* pode melhorar o acesso a capital de giro, melhorar a gestão de fluxo de caixa e fortalecer as conexões comerciais entre fornecedores e clientes.

Trazendo-se para o contexto deste trabalho, há o entendimento que este estudo é essencial para compreender o quanto de impacto o *confirming* ocasionará nos índices de liquidez da companhia. Logo, a pesquisa pode contribuir para o mapeamento do desempenho da rentabilização com a retenção dos juros, a possibilidade de aumento no prazo médio de pagamento e a ampliação da adesão dos fornecedores da empresa à estratégia, fatores estes, que influenciam na gestão de fluxo de caixa da empresa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 FLUXO DE CAIXA

Segundo Chiavenato (2005), a administração financeira é o setor responsável pelos cuidados aos recursos financeiros da companhia. Dentre as diversas estratégias de gestão financeira nas empresas, há aquelas relacionadas ao fluxo de caixa. O estudo do fluxo de caixa se relaciona com a temática deste trabalho, uma vez que a estratégia de antecipação a fornecedores influencia diretamente nas disponibilidades da empresa.

O propósito prático do fluxo de caixa é possibilitar ao administrador financeiro a possibilidade de visualizar, por meio de projeções, as operações financeiras realizadas diariamente pela companhia. Segundo Santos (2001), essas projeções informam a capacidade que a empresa tem para quitar seus compromissos de curto e longo prazos.

De acordo com Gitman (1997, p.12),

[...] o administrador financeiro, por outro lado, enfatiza o fluxo de caixa, ou seja, entradas e saídas de caixa, analisando e planejando o fluxo de caixa para satisfazer as obrigações e adquirir os ativos necessários ao cumprimento dos objetivos da empresa. O administrador financeiro adota o regime de caixa para reconhecer as receitas e despesas que efetivamente representam entradas e saídas de caixa.

Sanvicente (1983) observa o fluxo de caixa como parte fundamental em todas as atividades empresariais. Sendo assim, é de responsabilidade das corporações a realização do acompanhamento do fluxo de caixa diariamente, pois através dele que irá conseguir identificar a quantidade de saldo necessário para realização das operações. (ASSAF NETO; SILVA, 2010). Santos (2001, p. 57), afirma que o “fluxo de caixa é um instrumento de planejamento financeiro que tem por objetivo fornecer estimativas da situação de caixa da empresa em determinado período de tempo à frente”.

Desse modo, o controle do capital de giro de uma empresa depende principalmente de seu fluxo de caixa. Para Gitman, Juchau e Flanagan (2018), as necessidades de capital de giro, como a necessidade de financiamento de curto prazo para cobrir despesas operacionais ou investimentos adicionais, podem ser identificadas por meio do acompanhamento regular do fluxo de caixa. Assim, a gestão adequada do fluxo de caixa mantém o negócio sustentável e equilibrado financeiramente.

É por meio do fluxo de caixa que se pode prever períodos com maior excedentes ou escassez de recursos financeiros em caixa. Observe-se que uma empresa prevendo um

excedente de caixa, conseguirá planejar suas obrigações e planejar seus investimentos, enquanto no caso de escassez de caixa, poderá planejar possíveis formas de financiamento para cumprir com as futuras necessidades financeiras (ZDANOWICZ, 2000).

Marques (2021) destaca a importância do planejamento e controle do fluxo de caixa como estratégia para evitar problemas financeiros e tomar decisões embasadas. Ele afirma que o fluxo de caixa permite antecipar situações, planejar recursos monetários e encontrar oportunidades de investimento ou redução de custos.

Sanvicente (2083) ressalta que a análise do fluxo de caixa é fundamental para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, bem como a gestão eficiente dos prazos de recebimentos e pagamentos. Ele afirma que a análise criteriosa do fluxo de caixa ajuda no desenvolvimento de planos para melhorar a rentabilidade, reduzir a dependência de financiamento externo e otimizar o ciclo financeiro.

Para instrumentalizar a gestão do fluxo de caixa, dentre outros fatores, é necessário pleno controle dos valores a receber e a pagar da empresa. De acordo Almeida (1996), os títulos a receber devem ser registrados no momento em que acontece a entrega do bem ou a efetivação do serviço pela companhia. As contas a receber representam um dos mais importantes ativos de uma companhia, seu sucesso financeiro está diretamente ligado a uma boa e eficiente gestão deste setor. Porém, a concessão de crédito vem atrelado ao risco de inadimplência por parte do cliente, por esse motivo, é essencial manter um rigoroso controle dos títulos em aberto, pois essas dívidas impactam diretamente nas disponibilidades da companhia (KÜSTER, 2010).

Em se tratando de contas a pagar, estas representam a obrigação de uma empresa em pagar uma dívida a seus credores ou fornecedores (ASSAF NETO, 2002). Uma das principais obrigações das contas a pagar é realizar diariamente o pagamento a fornecedores, respeitando os prazos de pagamentos acordados, se tornando estratégico para a companhia manter um bom relacionamento com seus fornecedores. Silva (2006, p.134) afirma que:

A conta de fornecedores representa as compras a prazo efetuadas pela empresa. Tais compras compreendem as mercadorias, as matérias-primas, os componentes utilizados na produção e outros materiais de consumo. Os fornecedores podem ser nacionais ou estrangeiros. [...] Pode ainda ocorrer de empresas coligadas ou controladas também aparecem como fornecedoras.

A administração das contas a pagar está diretamente relacionada a uma melhor gestão do fluxo de caixa. Dessa forma, decisões sobre prazo de pagamento devem estar alinhadas com o prazo de recebimento de seus clientes. Assaf Neto (2003) define o prazo médio de pagamento como o prazo que revela o tempo médio (em meses ou dias) que a companhia leva

para pagar suas dívidas de fornecedores. Para isso, o prazo médio de pagamento considera o intervalo entre a data de compra (emissão da nota fiscal por parte do fornecedor) e a efetivação do pagamento.

Segundo Bruni (2013) o período mais importante em termos de capital de giro é o qual envolve o intervalo entre o prazo de pagamento a fornecedores e o recebimento das vendas. Referente ao prazo médio de pagamento, Padoveze (2010, p.215) cita que “a finalidade deste indicador é mostrar o prazo médio que a empresa consegue pagar aos seus fornecedores de materiais e serviços”.

O resultado do cálculo do prazo médio de pagamento, apresenta-se em dias, sendo quanto maior, melhor para o fluxo de caixa da empresa. “O período médio de pagamento, ou idade média das duplicatas a pagar, é calculado da mesma maneira que o prazo médio de recebimento” (GITMAN, 2004, p. 48). É importante analisar o prazo médio de pagamento e prazo médio de recebimento isoladamente, a comparação entre os dois é o que determina se a posição da empresa é favorável ou desfavorável. O melhor cenário no compilado desses indicadores é que o prazo médio de recebimento seja igual ou menor que o prazo médio de pagamento. Neste caso, os fornecedores financiam suas existências e suas vendas a crédito.

2.2 ANTECIPAÇÃO A FORNECEDOR

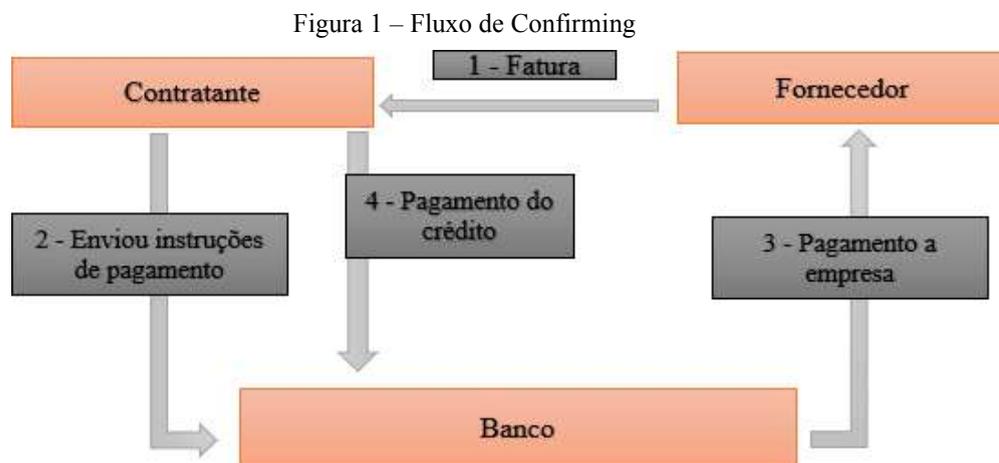
A antecipação a fornecedor é uma solução que procura otimizar a alocação de capital disponível nas cadeias de suprimentos, sendo benéfica para compradores e fornecedores no processo de antecipação de recebíveis. Dentre as possibilidades de realizar a antecipação a fornecedores, empresas com maiores disponibilidades líquidas ou maior capacidade de acesso aos mercados de créditos podem agir como financiadoras de créditos para seus fornecedores (BOWERSOX; CLOSS; COOPER, 2013).

Segundo Oliveira e Santos (2021) o *confirming* é uma transação ganha-ganha em que a empresa compradora tem a oportunidade de antecipar o pagamento das faturas a seus fornecedores, garantindo-lhes mais segurança financeira enquanto obtém benefícios como descontos ou prazos de pagamento mais longos. A pesquisa realizada por Costa (2019) destaca que o *confirming* tem se mostrado uma opção atraente para as empresas que buscam reduzir despesas, melhorar a gestão do fluxo de caixa e fortalecer as relações com seus fornecedores.

Como especificam Hurtrez e Salvadori (2010), o *confirming* é uma possibilidade financeira ainda recente que teve sua origem no início dos anos 90 em conjunto com o conceito

Supply Chain Finance (SCF), fomentando o financiamento atrelado às trocas comerciais de cadeias de distribuição. Observa-se que a utilização da antecipação de recebíveis pelos fornecedores como forma de financiamento é rentável para ambas as partes, visto que, ao receber o adiantamento o fornecedor poderá contar com o recurso em sua tesouraria e assim continuar com suas atividades diárias. Em contrapartida, o cliente, no caso responsável pelo adiantamento, ao efetuar a operação, aumentará a probabilidade de reter os seus fornecedores, rentabiliza sua operação de contas a pagar e aumenta sua receita financeira. (OLIVEIRA, 2011).

O *confirming* é um serviço de gestão de pagamentos a fornecedores, onde permite à empresa honrar com suas obrigações e facilitar o processo operacional relacionado aos vencimentos de faturas, liberando recursos para outras atividades e ao mesmo tempo tornando elas mais seguras (VIEIRA; RIBEIRO, 2020). Esta operação está dividida em 3 partes: banco, fornecedor e cliente, conforme Figura 1.



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de Carvalho (2016).

De acordo com Alcarva (2011), a aplicação deste serviço oferece como benefício, para a empresa contratante, a possibilidade da prorrogação de prazo de pagamento aos fornecedores; vantagem na negociação com fornecedores, possibilitando o pagamento imediato; redução de custos operacionais devido a liberação de recurso na gestão de cobrança. Para os fornecedores, este método financeiro possibilita a vantagem da redução do prazo médio de recebimentos; a cobertura de risco por possível inadimplência, já que o pagamento vai ser de imediato; e uma gestão de tesouraria mais eficaz devido a exata programação da data de pagamento do respectivo faturamento.

Em seu estudo, Mendes e Silva (2018) afirmam que a antecipação a fornecedor, permite à empresa compradora negociar condições de compra mais vantajosas, como prazos

de pagamento mais longos e descontos, antecipando o fornecedor por meio do *confirming*. Ao mesmo tempo, o fornecedor ganha acesso a recursos financeiros antecipados, aumentando sua liquidez e diminuindo os riscos de inadimplência. Silva (2019) ressalta que o *confirming* oferece benefícios expressivos aos fornecedores, incluindo aprimoramento da liquidez e redução da dependência de empréstimos bancários. Essa modalidade de financiamento possibilita que os fornecedores invistam em suas operações e impulsionem o crescimento de seus negócios de maneira mais eficiente.

De acordo com Lima (2019), o *confirming* contribui para a redução do risco de crédito das empresas compradoras e aumenta a segurança financeira delas, ao mesmo tempo em que oferece vantagens competitivas aos fornecedores, como melhores condições de pagamento. Silva e Santos (2016) destacam que o *confirming* melhora o fluxo de caixa e o relacionamento com os compradores oferecendo aos fornecedores uma opção de financiamento mais ágil e flexível.

Mendes e Rocha (2021) ressaltam que a antecipação a fornecedor pode ser um instrumento estratégico para melhorar a cadeia de suprimentos, criando conexões mais fortes e colaborativas entre compradores e fornecedores. Essa abordagem aumenta a confiança e a cooperação entre as partes (SILVA; GIMENES 2019).

No entanto, é importante considerar que a implementação do *confirming* também pode ter alguns impactos nas relações entre as empresas. Para evitar desequilíbrios de poder, Araújo (2016) afirma que estabelecer acordos comerciais transparentes e equilibrados é fundamental. É indispensável que um acordo comercial justo e equitativo seja alcançado entre as partes interessadas, a fim de evitar abuso ou desequilíbrio na relação.

3. METODOLOGIA

3.1 CARACTERIZAÇÃO DO ESTUDO

A presente pesquisa caracteriza-se como sendo um estudo de caso qualitativo. O estudo de caso é uma metodologia de pesquisa que consiste em uma análise aprofundada de um objeto de estudo específico, buscando compreender seu contexto, processos e resultados. Segundo Gil (2018), o estudo de caso é uma pesquisa empírica que se concentra em uma unidade de análise específica, permitindo aos pesquisadores explorar de forma detalhada relações causais e processos dinâmicos em uma situação complexa e interdependente. Para Yin (2015), o estudo de caso é uma abordagem metodológica que tem como objetivo descrever, explicar e compreender um fenômeno complexo por meio da análise de uma situação específica.

No contexto empresarial, o estudo de caso pode ser uma ferramenta útil para avaliar a eficácia de práticas financeiras específicas, como a utilização do *confirming*, temática central desta pesquisa. Dessa forma, o presente estudo tem como objetivo apresentar os resultados obtidos com a implementação da antecipação a fornecedor em uma empresa industrial do setor metal mecânico, tendo-se a expectativa de que o estudo deste caso possa fornecer insights valiosos especialmente para a prática gerencial de *confirming* com caixa próprio.

3.2 CARACTERIZAÇÃO DO CASO ESTUDADO

A empresa em questão, localizada na região Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, atua no mercado há mais de 75 anos e é reconhecida pela qualidade de seus produtos e serviços. Atualmente conta com um total de 2.956 colaboradores, com um processo produtivo altamente tecnológico, com equipamentos de última geração e profissionais altamente capacitados. A empresa disponibiliza uma extensa diversidade de peças fabricadas em aço, que vão desde peças de pequeno porte até grandes componentes utilizados nos segmentos rodoviário, automotivo, agrícola e de construção.

No segmento rodoviário, a empresa atende clientes renomados, como Scania, Volvo, DAF e MAN, fornecendo componentes para a indústria de transporte de carga e de pessoas, incluindo caminhões leves, pesados e ônibus. Esse setor representa 30% do faturamento da empresa, conta com 580 colaboradores e produz componentes para cabines, chassis, para-

choques.

A Unidade de Produção de Tanques de Combustível é especializada na fabricação de tanques de alumínio para uso em sistemas rodoviários. Seus produtos são fornecidos diretamente para as principais montadoras, incluindo DAF, Iveco, MAN, Mercedes, Scania e Volvo. Essa unidade representa uma parcela significativa, correspondendo a 19% do faturamento total. Para atender a essa demanda, a unidade conta com uma equipe de aproximadamente 200 colaboradores dedicados.

No segmento automotivo, a empresa desenvolve e produz componentes em metal para montadoras e sistemistas, destacando-se GM, Volkswagen e Benteler como principais clientes. Esse setor representa 8% do faturamento total da empresa e tem como diferencial o parque fabril de alta tecnologia em processos. Neste segmento, a empresa produz peças presentes nos modelos de grande circulação, contando com cerca de 270 colaboradores em seus processos.

A pioneira unidade agrícola da empresa atende empresas líderes do mercado, como John Deere, CNH e AGCO. Possui expertise no desenvolvimento e fabricação de peças e componentes de alta complexidade para tratores, colheitadeiras e plantadeiras, representando 27% do faturamento total da companhia e contando com cerca de 600 colaboradores.

Por fim, no segmento da construção, a empresa produz mais de 60 produtos destinados a duas grandes montadoras do segmento: John Deere e Caterpillar. Com uma área fabril de mais de 30 mil metros quadrados, esta unidade conta com 284 colaboradores e representa 16% do faturamento total da companhia.

A companhia tem um forte compromisso com o crescimento e o desenvolvimento de suas pessoas, investindo em capacitação e valorização dos colaboradores. Além disso, a gestão de suprimentos é uma área estratégica para a empresa, que busca manter relações duradouras e de confiança com seus fornecedores. A empresa conta com fornecedores de suprimentos líderes no mercado, como Usiminas, Soluções Usiminas, Gerdau, Companhia Siderúrgica Nacional, entre outros, a fim de garantir a qualidade de seus produtos e suprir as necessidades dos clientes.

A organização possui uma forte atuação na gestão de suprimentos, buscando assegurar o fornecimento de matéria-prima e outros insumos fundamentais para a continuidade de seus processos produtivos. Com o intuito de fornecer aos seus fornecedores uma opção de financiamento ágil e eficiente, a empresa implementou o projeto de antecipação ao fornecedor. Esse projeto permite que os fornecedores antecipem seus títulos de acordo com regras preestabelecidas, facilitando o acesso ao crédito e rentabilizando o contas a pagar da

companhia por meio da retenção dos juros da operação. Além disso, essa iniciativa permite aumentar o prazo médio de pagamento a fornecedores.

Na empresa analisada, a estratégia de limite de antecipação financeira ao fornecedor foi desenvolvida para melhorar a eficiência das operações financeiras e fortalecer as relações com os fornecedores. Todo o processo de inclusão desse projeto foi baseado em uma abordagem cuidadosa e bem planejada. Desse modo, todo o processo embasou-se em informações sobre o comportamento e as ações dos fornecedores, padrões de comportamento, tendências de relacionamento, histórico de negociações e outros elementos que poderiam indicar o grau de interesse dos fornecedores em iniciar uma colaboração com o projeto de antecipação.

A partir disso, os fornecedores com maior probabilidade de participar do projeto foram identificados usando-se critérios estabelecidos, como baixos e médios valores faturados, margem de crescimento e prazos de pagamento curtos. Essa abordagem baseada em dados e critérios objetivos levou a uma análise de fornecedores mais precisa e fundamentada. Além disso, as taxas praticadas no mercado no que diz respeito ao produto *confirming* foram minuciosamente analisadas para garantir a competitividade da estratégia de antecipação.

3.3 COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

Fundamentalmente, este trabalho é desenvolvido a partir de evidências coletadas em documentos da empresa em estudo, relacionados à antecipação financeira aos fornecedores. Para Bauer e Gaskell (2000), a análise documental é um método de coleta e análise de dados que inclui examinar e interpretar documentos relacionados ao estudo.

A coleta dos dados foi realizada no setor financeiro da empresa, utilizando o programa Systemanalysis Programmentwicklung (SAP). O programa SAP é uma ferramenta amplamente utilizada no gerenciamento financeiro e de negócios, que permite o registro e a integração de diversas informações relevantes para análise.

Por meio desse sistema, foram acessadas informações específicas relacionadas aos fornecedores, como por exemplo, prazos de pagamento, valores faturados e pagos. Ao usar o SAP como fonte de dados, a coleta de informações sobre os fornecedores tornou-se mais precisa e confiável, pois o sistema registra todas as transações financeiras e oferece uma visão completa dos relacionamentos com os fornecedores.

Observe-se que os dados coletados advêm de relatórios contábeis-financeiros e

compreendem o período de janeiro de 2016 à dezembro de 2021 devido a restrições contábil. Fazem parte desta análise, um total de 52 fornecedores que aderiram à estratégia antecipação financeira ao fornecedor. A partir da coleta dos dados, traçou-se análises inicialmente projetadas para este estudo, as quais são apresentadas na seção seguinte.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 DESCRIÇÃO DA ESTRATÉGIA DE ANTECIPAÇÃO FINANCEIRA AO FORNECEDOR

O projeto de *confirming* na empresa em análise foi estruturado pelo setor financeiro, no ano de 2022. Neste projeto de antecipação a fornecedor, o aumento do prazo médio de pagamento aos fornecedores foi estabelecido como um dos objetivos do projeto. Para compreender a situação atual e sua criticidade, foram analisadas as informações extraídas do SAP. Com base nessas informações, foi realizado um A3 (uma ferramenta de gestão visual que permite analisar, planejar e estabelecer objetivos e metas). O A3 proporcionou uma visão clara dos problemas relacionados ao prazo médio de pagamento e permitiu a projeção de objetivos e metas para o projeto de antecipação.

Para contextualizar a situação, foram levantados dados de 2016 até 2021, que evidenciaram a criticidade do prazo médio de pagamento e os impactos negativos no fluxo de caixa da empresa. Esses dados forneceram informações importantes sobre a necessidade de implementar uma estratégia de antecipação financeira aos fornecedores, visando melhorar a saúde financeira da empresa e fortalecer o relacionamento com os parceiros de negócios.

Ao analisar as condições atuais do prazo médio de pagamento e como isso estava afetando o caixa da empresa, foi possível identificar os desafios e as oportunidades existentes. Essa análise embasou a definição de metas e objetivos para o projeto de antecipação, que visavam estender o prazo médio de pagamento aos fornecedores e otimizar o fluxo de caixa da empresa.

No desenvolvimento do projeto de antecipação a fornecedor, uma parceria foi estabelecida com uma empresa que oferece uma plataforma para que os fornecedores possam solicitar a antecipação de seus títulos. O objetivo central dessa parceria é proporcionar uma forma mais eficiente para as empresas rentabilizarem suas posições de caixa e oferecer uma alternativa mais econômica para o financiamento dos fornecedores.

Para viabilizar as operações de *confirming*, o projeto utilizou capital próprio da companhia. Os fornecedores que optaram pela antecipação de seus títulos pagaram uma taxa de juros, que se transforma em receita para a empresa. A plataforma selecionada utiliza algoritmos próprios que visam maximizar o ganho com a operação, e tem como foco principal

buscar um preço justo para cada transação, levando em consideração diversos fatores, como prazo de pagamento, valor do título e risco envolvido. Essa abordagem busca garantir que tanto a empresa compradora quanto o fornecedor obtenham benefícios significativos ao realizar a operação.

Dessa forma, a empresa parceira responsável pela plataforma recebe um valor correspondente a 100% da variação do CDI (Certificados de Depósitos Interbancários) em cima da rentabilidade da operação, que representa o serviço prestado e a expertise na gestão das transações de antecipação. Esse modelo de remuneração é transparente e justo, pois a empresa compradora obtém receita adicional e os fornecedores têm a possibilidade de acessar recursos financeiros de forma mais ágil e vantajosa.

Essa estrutura de parceria e remuneração estabelecida entre a empresa compradora, a plataforma e os fornecedores proporciona uma solução eficiente para a antecipação financeira. Além de contribuir para a rentabilização do caixa da empresa, esse modelo de negócio fortalece as relações entre as empresas compradoras e os fornecedores, promovendo uma colaboração sólida e benéfica para ambas as partes.

Para mapear o interesse dos fornecedores em participar do projeto de antecipação, a empresa em análise desenvolveu um questionário composto por 8 perguntas fechadas que consideraram aspectos relacionados ao conhecimento dos fornecedores sobre o método de antecipação de recebíveis, sua disposição em aderir ao projeto, experiências anteriores com a modalidade de antecipação, médias de valores e taxas praticadas no mercado e predisposição para aumento do prazo de pagamento. O referido questionário (Apêndice A) foi estruturado e disponibilizado na plataforma on-line Google Forms, permitindo a obtenção de informações para análise da viabilidade e eficácia da implementação do *confirming* na empresa.

Na ocasião foi elaborada uma lista de fornecedores com prazos de pagamento inferiores a 21 dias, visando aumentar o prazo mínimo para 30 dias. Durante as negociações para o aumento do prazo, a empresa apresentou o projeto aos fornecedores que permite a antecipação do recebimento de títulos em até 7 dias, com o intuito de evitar impactos negativos no fluxo de caixa dos fornecedores e promover a adesão ao novo prazo de pagamento. Após a coleta dos dados por meio do questionário estruturado, foram realizadas análises estatísticas com base nas respostas obtidas.

Com isso, foi possível verificar que a maioria dos fornecedores apresentou um considerável grau de curiosidade sobre a modalidade de antecipação e demonstrou estar propensa a aceitar a proposta apresentada. Além disso, os fornecedores relataram ter experiências positivas com outras modalidades de antecipação de recebíveis e estavam

dispostos a utilizar o *confirming* como forma de antecipação de seus títulos.

4.2 RESULTADOS OBTIDOS COM A IMPLEMENTAÇÃO DE LIMITE DE ANTECIPAÇÃO AO FORNECEDOR

A implementação do limite de antecipação ao fornecedor foi altamente atrativa para os fornecedores. A possibilidade de ampliar o prazo de pagamento para 30 dias, aliada à oportunidade de antecipar os títulos pela plataforma, foi percebida pelos fornecedores como uma vantagem significativa. Essa percepção positiva resultou em uma adesão imediata ao projeto de antecipação, demonstrando o reconhecimento dos fornecedores em relação aos benefícios oferecidos pela estratégia implementada pela empresa analisada.

A inclusão dos fornecedores no projeto de antecipação em janeiro de 2022, juntamente com a alteração dos prazos de pagamento, resultou em uma melhoria significativa no indicador de prazo médio de pagamento. Comparando a média dos prazos de pagamento em 2021 com as médias obtidas após a implementação do projeto de antecipação ao fornecedor, observou-se um aumento significativo neste prazo médio. No ano de 2022, o prazo médio de pagamento foi estendido em 2 dias em relação aos dados anteriores. Já em relação aos dados registrados até maio de 2023, verificou-se um aumento de 4 dias no prazo médio de pagamento. Essas informações podem ser visualizadas de forma mais clara no Gráfico 1.

Gráfico 1. Prazo médio de pagamento



Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da empresa.

Esse aumento no prazo médio de pagamento tem um impacto direto no fluxo de caixa da empresa. Ao estender os prazos de pagamento aos fornecedores e, ao mesmo tempo, oferecer a opção de antecipação dos títulos pela plataforma, a empresa consegue gerenciar de forma mais eficiente suas obrigações financeiras. Isso resulta em um melhor planejamento do fluxo de caixa, permitindo que a empresa tenha uma maior disponibilidade de recursos financeiros para outras atividades e investimentos.

Além do aumento do prazo de pagamento aos fornecedores, outra conquista significativa foi a rentabilização do contas a pagar. Até 31 de maio de 2023, foi possível obter uma rentabilidade de R\$ 43.767,29. Essa rentabilização é resultado da estratégia de antecipação financeira implementada, que permitiu à empresa obter um retorno financeiro sobre os valores a serem pagos aos fornecedores.

Essa rentabilização representa um ganho financeiro adicional para a empresa, contribuindo para fortalecer o seu fluxo de caixa e a sua saúde financeira de maneira geral. Esta operação resultou em ganhos mensais, conforme se observa na Figura 2.

Figura 2. Montante ganho com a retenção de juros

ANO/MÊS		Montante Ganho com a retenção de Juros
2022/02	-R\$	613,52
2022/03	-R\$	22.883,11
2022/05	-R\$	1.106,56
2022/06	-R\$	4.388,06
2022/07	-R\$	7.068,78
2022/09	-R\$	674,68
2022/11	-R\$	353,36
2022/12	R\$	-
2023/01	-R\$	366,11
2023/02	-R\$	2.013,62
2023/03	-R\$	397,86
2023/04	-R\$	912,63
2023/05	-R\$	2.799,74
2023/06	-R\$	189,24
Total Geral	-R\$	43.767,29

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de dados da empresa.

A remuneração do parceiro responsável por disponibilizar a plataforma de antecipação aos fornecedores totalizou R\$ 2.502,57. Essa remuneração representa o valor pago à empresa parceira pelos serviços prestados, que incluem a operacionalização da plataforma, a

administração das transações financeiras e a garantia de um ambiente seguro para as operações de antecipação.

4.3 SUGESTÕES DE GESTÃO RELACIONADAS À PRÁTICA DE ANTECIPAÇÃO À FORNECEDORES

Considerando-se os procedimentos atualmente adotados pela empresa para a antecipação aos fornecedores, buscou-se sugerir aperfeiçoamentos ao processo. Primeiramente, cita-se que para confirmar a operação o colaborador deve entrar no portal do parceiro para aprovar as notas que serão antecipadas. Uma maneira eficiente de otimizar o processo de aprovação das notas a serem antecipadas e reduzir custos com o tempo demandado é implementar um sistema de aprovação automática para antecipações de valores até um determinado limite.

Ao estabelecer um limite de valor para as antecipações, seria possível identificar as notas que se enquadram nesse critério e automatizar o processo de aprovação, sem a necessidade de intervenção manual do colaborador. Dessa forma, as antecipações de valores até o limite estabelecido seriam aprovadas automaticamente, agilizando o fluxo de trabalho e reduzindo os custos associados ao tempo demandado pela aprovação manual.

Atualmente, apenas 11 fornecedores estão integrados ao projeto e possuem faturamentos anuais superiores a R\$ 1 milhão de reais. A fim de aprimorar o processo e aumentar a rentabilidade do projeto, seria viável considerar a inclusão e promoção de fornecedores com faturamentos nesse mesmo patamar.

No entanto, é fundamental realizar uma análise detalhada do fluxo de caixa da companhia. A inclusão dos fornecedores com maior faturamento pode resultar em um aumento considerável do montante antecipado, uma vez que eles tendem a ter um volume de compras maior em comparação com os fornecedores menores. Portanto, é necessário avaliar se a empresa possui capacidade financeira para lidar com esse aumento e se as projeções indicam que a expansão será financeiramente viável.

A fim de aprimorar o processo de antecipação a fornecedores é possível implementar um sistema de notificação automática para informar os fornecedores sobre as notas disponíveis para antecipação de pagamentos. Esse sistema poderia enviar notificações por meio de e-mails, mensagens de texto ou até mesmo um portal online, informando os fornecedores sobre as notas específicas que estão elegíveis para antecipação.

Essa abordagem automatizada facilitaria o processo de adesão dos fornecedores, pois eles receberiam as informações de forma rápida e precisa, evitando a necessidade de contatos individuais ou consultas constantes. Além disso, a comunicação ágil e eficiente permitiria que os fornecedores tomassem decisões mais informadas sobre a antecipação de seus pagamentos, possibilitando uma melhor gestão de seu fluxo de caixa.

5. CONCLUSÃO

Este estudo de caso analisou a estratégia de antecipação financeira a fornecedores de uma empresa industrial do setor metal mecânico, localizada na região Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul. Em conclusão, este trabalho identificou que a implementação da prática de antecipação a fornecedores, utilizando recursos de caixa próprio da empresa, foi bem-sucedida na companhia estudada. Ficou evidente que essa estratégia de gestão pode trazer benefícios significativos, como o fortalecimento do relacionamento com os fornecedores e a melhoria do fluxo de caixa da organização. A estratégia de *confirming* demonstrou ser uma solução eficiente para otimizar o prazo médio de pagamento aos fornecedores, o fortalecimento do relacionamento com os parceiros de negócios e a rentabilização do contas a pagar.

No entanto, é importante ressaltar que o sucesso desse projeto está diretamente ligado à existência de um fluxo de caixa saudável na empresa. Um bom fluxo de caixa é essencial para que a organização possua os recursos financeiros necessários para realizar antecipações aos fornecedores sem comprometer sua capacidade operacional e financeira. A gestão eficiente do fluxo de caixa, aliada à estratégia de antecipação a fornecedores, pode impulsionar a saúde financeira da empresa, fortalecer suas relações comerciais e proporcionar uma vantagem competitiva no mercado.

Contudo, vale destacar que a implementação da antecipação a fornecedores utilizando capital próprio não é uma solução universal e depende da capacidade da empresa em gerenciar seu fluxo de caixa de forma eficiente. É necessário um planejamento adequado, a projeção de cenários financeiros e a análise contínua dos impactos e riscos envolvidos nesse tipo de prática.

Este estudo de caso possui algumas limitações que devem ser consideradas ao interpretar seus resultados. Em primeiro lugar, a pesquisa se baseou em uma única empresa do setor metal mecânico, o que pode restringir a generalização dos achados para outras indústrias ou regiões geográficas. Além disso, o período de análise pode ter sido limitado, e mudanças no cenário econômico podem afetar a eficácia da estratégia de antecipação a fornecedores ao longo do tempo. Para uma compreensão mais abrangente, estudos adicionais em diferentes setores e ao longo de períodos mais extensos podem ser necessários.

Com base nos resultados deste estudo de caso, sugere-se a realização de uma pesquisa mais ampla que envolva múltiplas empresas de diferentes setores e regiões, a fim de avaliar a eficácia da estratégia de antecipação a fornecedores utilizando recursos de caixa próprio. Um estudo longitudinal que acompanhe as organizações ao longo de vários anos permitiria analisar a sustentabilidade e a adaptabilidade dessa prática em diferentes contextos econômicos. Além disso, uma investigação mais aprofundada sobre as melhores práticas de gestão de fluxo de caixa e os impactos financeiros a longo prazo dessa estratégia poderiam fornecer insights

valiosos para as empresas que desejam implementar essa prática.

Em suma, com base nos resultados obtidos nesta pesquisa, a implementação da prática de antecipação a fornecedores com recursos de caixa próprio pode ser uma estratégia eficaz para otimizar o prazo de pagamento e fortalecer a saúde financeira da empresa, desde que seja acompanhada por uma gestão financeira sólida e um bom fluxo de caixa.

Por fim, o presente estudo demonstrou que a antecipação a fornecedores com capital próprio pode ser uma alternativa viável para melhorar o prazo médio de pagamento e otimizar o fluxo de caixa da empresa. No entanto, cada organização deve avaliar suas próprias circunstâncias e recursos antes de implantar essa prática, garantindo assim uma base financeira sólida e adequada para a sua execução.

REFERÊNCIAS

ALCARVA, P. **A Banca e as PME – Como gerir com eficácia o relacionamento entre as PME e a Banca**. Porto: Vida Económica – Editorial, S.A, 2011.

ALMEIDA, Marcelo Cavalcanti. **Auditoria: um curso moderno e completo**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 1996.

ARAÚJO, P., Vasconcelos, A., & Laureano, L. **Análise do processo de confirmação antecipada: vantagens e desafios**. *Revista Gestão Industrial*, 12(1), 67-88, 2016.

ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo, Atlas, 2014.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. São Paulo: Atlas, 2015.

ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. **Administração do capital de giro**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ASSAF NETO, Alexandre. **Financas corporativas e valor / 3. ed.** Sao Paulo. Atlas, 716 p, 2007.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio Silva. **Administração do Capital de Giro**. 3º Edição. São Paulo: Atlas, 2009.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

BATALHA, Mário; DEMORI, Flávio. **A Pequena e média indústria em Santa Catarina**. Florianópolis, 1990.

BAUER, M. W., & GASKELL, G. **Qualitative Researching with Text, Image, and Sound: A Practical Handbook**. London, UK: SAGE Publications, 2000.

BOWERSOX, D. J., CLOSS, D. J., & COOPER, M. B. **Supply Chain Logistics Management**. Nova York, NY: McGraw-Hill, 2013.

BRIGHAM, E. F. e HOUSTON, J. F. **Fundamentos da moderna administração financeira**. Rio de Janeiro: Campos, 1999.

BRUNI, A. L. **Avaliação de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2013.

CARVALHO, Sussana Godinho. **A importância de Factoring e Confirming para PME**. Lisboa, 2016.

CHIAVENATO, I. **Administração financeira: uma abordagem introdutória**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

COSTA, A. C. **Confirming: uma análise dos impactos da antecipação de recebíveis no relacionamento entre empresas compradoras e fornecedoras**. Revista Brasileira de Administração, 16(3), 392-406, 2019.

DA SILVA, J. P. **Gestão e análise de risco de crédito**: Editora Atlas SA, 2000.

GITMAN, L. J., Juchau, R., & Flanagan, J. W. **Princípios de Administração Financeira**. Pearson, 2018.

GONÇALVES, A. L. **O Contrato de Confirming ou Contrato de Gestão de Pagamentos a Fornecedores**. Coimbra: Almedina, 2011.

GONÇALVES, Ernesto Lima. **Gestão empresarial: administrando o capital de giro moderno**. São Paulo: Saraiva, 2016.

HOJI, Masakazu, – Administração Financeira – **Uma Abordagem Prática**. São Paulo: Atlas, 2000.

<https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/analise-de-dados/inadimplencia-tem-recorde-historico-e-alcanca-65-milhoes-de-empresas-revela-serasa-experian/> Acessado em 13/06/2023

HURTREZ, N., & Salvadori, M. **Supply Chain Finance: From myth to reality**. McKinsey on Payment, 2010.

KLAPPER, Leora F. & Love, Inessa. **"Corporate governance, investor protection, and performance in emerging markets"** Policy Research Working Paper Series 2818, The World Bank, 2002.

KÜSTER, Edison; et al. **Administração e Financiamento do Capital de Giro**. 3 ed. Curitiba: Juruá, 2010.

LIMA, A., et al. **Confirming: vantagens e desvantagens para compradores e fornecedores**. Revista Brasileira de Gestão e Inovação, 7(1), 2019.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada** (6a ed.). Porto Alegre: Bookman, 2013.

MARCONI, M. A. & Lakatos, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. Atlas, 2017.

MARQUES, A. B. **Gestão de Tesouraria**. Vida Econômica, 2021.

MARQUES, J. A. V. C., Braga, R. **Análise dinâmica do capital de giro: o modelo Fleuriet. Revista de Administração de Empresas**, 35(3), 49-63, 1995.

MARTINS, R. C. C., & Barros, J. C. D. **Confirming e suas vantagens para o setor empresarial. Revista Eletrônica Gestão & Saúde**, 10(3), 3361-3383, 2019.

MATARAZZO, DANTE Damine. **Análise Financeira de Balanços abordagem básica e gerencial**. 6. Ed. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2002.

MENDES, F., & Rocha, M. **Antecipação de recebíveis como estratégia de gestão de fornecedores. Anais do Congresso Brasileiro de Engenharia de Produção**, São Paulo, SP, 2021.

MENDES, L. P., & Silva, F. C. **Antecipação a fornecedor: uma análise dos benefícios do Confirming para empresas compradoras e fornecedoras**. Revista Eletrônica de Administração, 24(1), 158-174, 2018.

MONTEIRO, Mafalda Oliveira. **O Contrato de Factoring em Portugal**. s.l. : ELCLA Editora, 1996.

MORAES, Ornélio Dias de. **Plano de negócio empresarial: planejamento estratégico na formação do capital de giro**. Caxias do Sul: Educs, 2019.

OLIVEIRA, P. **Financiamento através do Crédito Comercial: Evidência em Portugal**. Dissertação de Mestrado em Economia, Universidade de Aveiro- Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial, 2011.

OLIVEIRA, R. C., & Santos, J. M. **Confirming como estratégia de gestão de fornecedores: estudo de caso em uma indústria automobilística**. Revista de Administração e Finanças, 39(1), 65-80, 2021.

PEREZ JUNIOR, José Hernandez et ai. **Controladoria de gestão - teoria e prática**. 2a Edição. São Paulo: Editora Atlas, 1995.

ROSS, Derek. **Intemational Treasury Management** 3ed. London: Euromoney Publications, 1996.

ROSS, Stephen A.; Westwefield, Randolph W.; Jaffe, Jeffrey F. **Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**, São Paulo: Atlas, 2001.

SANTOS, Vilmar Pereira. **Manual de diagnostico e reestruturação financeira de empresas**. 23 Edição. São Paulo: Editora Atlas, 2000.

SANVICENTE, Antonio Z. **Administração financeira**. 2ª ed. São Paulo:Atlas, 1983.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1987.

SILVA, J., & Santos, M. **O Confirming como instrumento de financiamento da atividade empresarial**. *Revista Brasileira de Administração Científica*, 7(2), 181-196, 2016

SILVA, J. M., Lima, J. M., & Rodrigues, A. F. **Confirming como opção de financiamento para os fornecedores: um estudo de caso em uma empresa de autopeças**. *Revista Eletrônica de Gestão Organizacional*, 2019.

SILVA, L. B., & Gimenes, F. M. **Confirmação antecipada: uma análise da utilização dessa prática no mercado brasileiro**. *Anais do Congresso de Administração, Sociedade e Inovação*, 3(1), 1-10, 2019.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SOLOMON, Steven. **A grande importância da pequena empresa**. Rio de Janeiro: Editora Nórdica, 1986.

VASCONCELOS, Luís Miguel Pestana de. 2007. **A Cessão de Créditos em Garantia e a Insolvência: Em particular da posição do cessionário na insolvência do cedente**. s.l. : Coimbra Editora, 2007.

VIEIRA, F. P., & Ribeiro, M. L. **Confirming: Uma Alternativa de Financiamento para as Empresas Portuguesas**. *Revista de Administração Contemporânea*, 24(4), 330-347, 2020.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2015.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de Caixa: Uma Decisão de Planejamento e Controle Financeiros**. 10 ed. Porto Alegre: Editora Sagra Luzzato, 2004.

APÊNDICE A

QUESTIONÁRIO

Questionário: Antecipação de Recebíveis

Com a finalidade de aumentar o capital de giro das empresas, atualmente o mercado oferece uma modalidade financeira chamada Antecipação de Recebíveis, que consiste em receber os valores de vendas a prazo à vista ou parceladas em até 7 dias úteis. Além disso, possui uma taxa de juros reduzida e não constitui natureza de empréstimo/financiamento. Visto isso, a empresa está realizando um questionário para identificar fornecedores que demonstram interesse nesta modalidade.

1 - Qual a Razão Social da empresa?

2 - A empresa conhece a operação financeira de antecipação de recebíveis?

- SIM
- NÃO

3 - A empresa já trabalha ou trabalhou com a antecipação de recebíveis com outras instituições?

- SIM
- NÃO

4 - Qual a média de antecipação de recebíveis ao mês?

- Até R\$50.000,00
- R\$50.000,00 até R\$100.000,00
- R\$100.000,00 até R\$200.000,00
- Acima de R\$200.000,00
- Não trabalha com nenhuma Antecipação de Recebíveis

5 - Qual a taxa utilizada para realizar a operação de antecipação de recebíveis?

- até 1,20
- 1,20 até 1,70
- 1,70% até 2,5%
- Acima de 2,50%

6 - Qual o faturamento anual da empresa?

- Até 360.000,00
- Acima de 360.000,00 até 3.600.000,00
- Acima de 3.600.00,00 até 16.000.000,00
- Acima de 16.000.000,00

7 - A XXXX deseja disponibilizar para seus fornecedores, a antecipação das notas fiscais em até 7 dias úteis. Sua empresa possui o interesse em realizar esta operação financeira?

- Sim
- Não
- Talvez

8 - Mediante ao que foi exposto e a fim de antecipar o pagamento a empresa estaria interessada em aumentar o prazo de recebimento junto a XXXX?

- Sim
- Não