

Vendas futuras

A receber em 30 dias

R\$ 68.450,07



Antecipação realizada

Valor disponível hoje

R\$ 67.900,12



Dinheiro na conta

O valor solicitado já está
disponível em sua conta iugu.

GUIA ESTRATÉGICO

Antecipação de Recebíveis

Como destravar crescimento sem
comprometer margem

Para CFOs, Diretores Financeiros
e Heads de Operação



A iugu é uma empresa brasileira de tecnologia financeira com mais de 14 anos de mercado.

Instituição de Pagamento autorizada pelo Banco Central desde 2020, que está entre as TOP 10 empresas que mais processam Pix no Brasil e movimenta cerca de R\$ 81 bilhões ao ano.

Este guia foi escrito para CFOs, diretores financeiros e heads de operação que conduzem empresas em escala.

É um material para **reposicionar a antecipação de recebíveis** dentro do planejamento financeiro corporativo — sem conteúdos introdutórios ou técnicos.

"Empresas que tratam a antecipação como remédio reativo deixam de capturar valor que já lhes pertence, transferem margem para intermediários e tomam decisões de investimento condicionadas pela liquidez do momento."

Sumário

01	O paradoxo do descasamento de caixa	Crescer em receita e travar em caixa · O custo invisível · O mito da antecipação como dívida
02	Antecipação não é crédito	Dois instrumentos, duas naturezas · Quando cada um faz sentido
03	Modelos de antecipação no Brasil	O mercado em números · Os quatro modelos relevantes · O papel do FIDC
04	De emergência à estratégia	A virada que muda o jogo · Retenção de margem · Critérios de decisão
05	Tecnologia como diferencial competitivo	A infraestrutura por trás da decisão · O ecossistema iugu conectado

O paradoxo do descasamento de caixa



Crescer em receita e travar em caixa

Existe um padrão recorrente em empresas que cresceram rápido nos últimos anos. A receita reconhecida sobe, a base de clientes expande, o pipeline comercial está saudável e, ainda assim, mês após mês, o financeiro convive com a sensação de operar no fio.

Investimentos são adiados, oportunidades de mercado escapam por janelas curtas, fornecedores precisam ser negociados com prazo em vez de desconto. A causa está no timing, e não na margem.

A venda aconteceu. A receita foi reconhecida. Mas o caixa correspondente ainda está em parcelas futuras de cartão, em boletos em compensação, em repasses de adquirentes com agenda de D+30, D+60 ou D+90. Entre a venda e a liquidação, a empresa precisa pagar folha, fornecedores, impostos e compromissos com dinheiro que tecnicamente ainda não chegou.

O custo invisível do timing errado

O efeito do descasamento raramente aparece de forma explícita no DRE. Ele se revela em **decisões que deixaram de ser tomadas**.

- Descontos à vista perdidos com fornecedores estratégicos, por falta de caixa no momento certo
- Expansões adiadas porque o caixa do trimestre não suporta o investimento inicial
- Contratações postergadas mesmo quando o ROI da posição está validado
- Decisões conservadoras em comitês executivos, pautadas por liquidez disponível e não por retorno esperado
- Margem comprimida em negociações com prazo, porque a empresa não consegue oferecer pagamento imediato

Para o CFO, o custo total dessas decisões diluídas costuma ser **maior do que qualquer linha de despesa financeira explícita**.

O mito da "antecipação como dívida"

Quando o tema aparece na mesa, a resposta inicial costuma ser conservadora — tratando a antecipação de recebíveis como uma forma disfarçada de dívida. Esse reflexo é equivocado.

Antecipar recebíveis não cria passivo, não exige análise de crédito tradicional nem garantias adicionais. Isso converte um ativo já existente — o recebível futuro, reconhecido em receita — em liquidez disponível agora. O dinheiro já é da empresa, e a operação muda apenas quando ele entra.

"Tratá-la como dívida é o equivalente contábil a tratar a venda do estoque como passivo só porque envolve diferimento de margem."

— Guia Estratégico iugu

Antecipação não é crédito

Dois instrumentos, duas naturezas

A confusão entre antecipação de recebíveis e crédito persiste porque ambos trazem dinheiro para o caixa. Mas, do ponto de vista de arquitetura financeira, são instrumentos com naturezas opostas.

Critério	Crédito	Antecipação
Origem do recurso	Captação externa via instituição financeira.	Ativo já pertencente à empresa.
Impacto no balanço	Cria passivo de curto ou longo prazo.	Converte ativo em caixa.
Análise prévia	Análise de crédito tradicional, garantias e fiadores.	Avaliação do recebível em si e do perfil operacional.
Custo	Taxa de juros, spread bancário, IOF e tarifas.	Taxa de desconto sobre o recebível, sem IOF.
Velocidade	Aprovação em dias ou semanas, conforme a instituição.	Liberação em D0, dentro da janela operacional.
Flexibilidade	Valor fixo contratado, com calendário rígido.	Antecipação por valor, total ou parcial, manual ou recorrente.



Quando cada um faz sentido

O crédito não é necessariamente ruim. Cada instrumento responde a uma pergunta financeira diferente.

Crédito: faz sentido quando a empresa precisa financiar uma decisão de longo prazo que ainda não gera receita, como aquisição, planta industrial, expansão geográfica que demanda 24 meses para maturar. A natureza do investimento exige horizonte longo e amortização planejada.

Antecipação de recebíveis: faz sentido quando a empresa precisa sincronizar o ciclo financeiro. A receita já existe, já está contratada, e o desafio é apenas alinhar o momento da entrada de caixa com o momento da decisão de investimento.

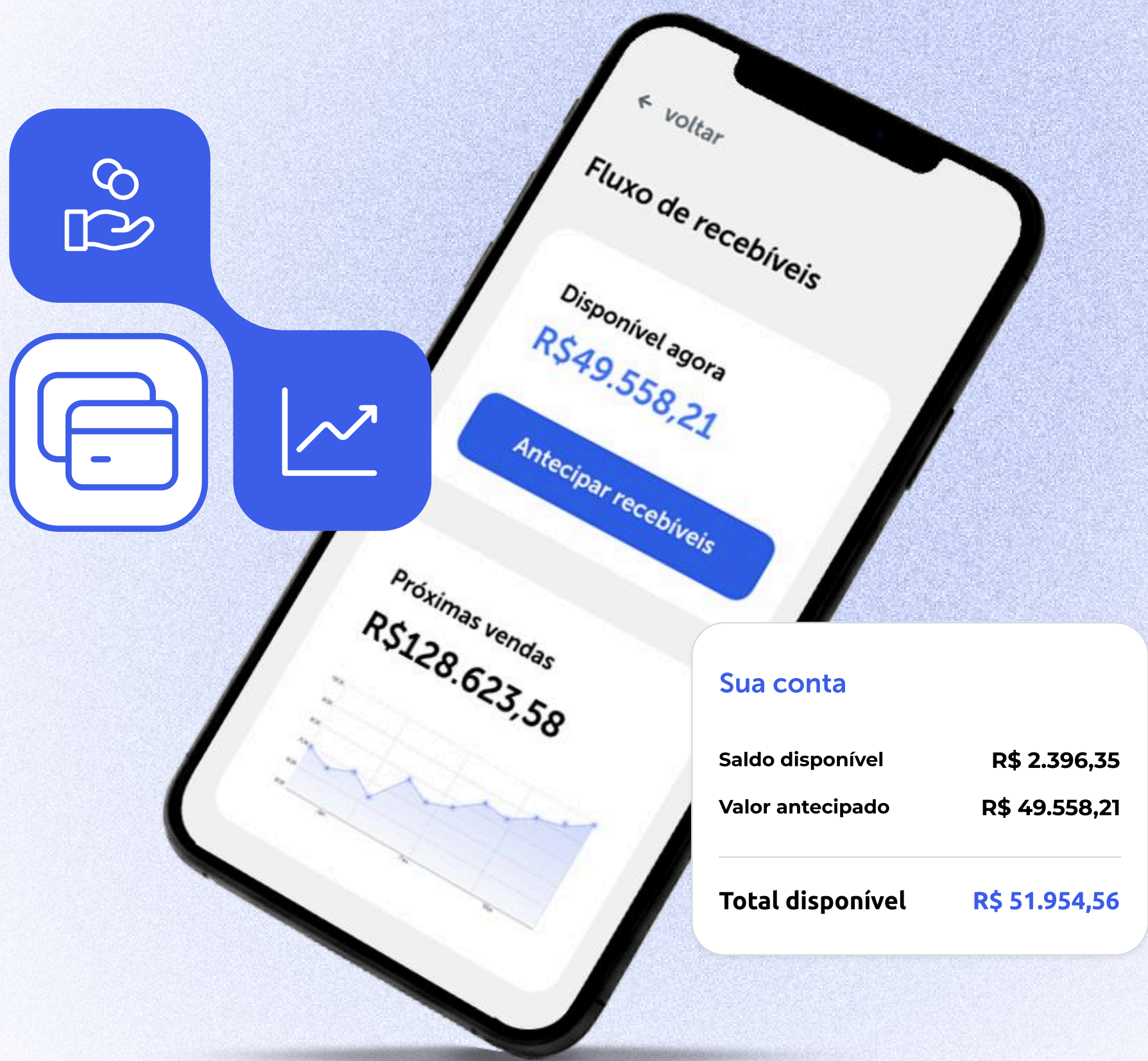
Confundir os dois leva ao uso de crédito caro para resolver o que era apenas descasamento de timing e financiamento de projetos longos com antecipações sucessivas, comprometendo o caixa futuro.

A maturidade financeira corporativa começa em separar com clareza essas duas naturezas e usar cada instrumento para a função correta.

*Crédito financia o que ainda não existe.
Antecipação acessa o que já é seu.*

Confundir os dois custa margem em ambas as direções.

Modelos de antecipação no Brasil



O mercado em números

O mercado brasileiro de antecipações cresceu expressivamente nos últimos anos. Em 2025, segundo dados divulgados pelo Valor Econômico, o volume antecipado de recebíveis de cartões saltou **43% em relação a 2024**, passando de R\$ 428,6 bilhões para R\$ 614,9 bilhões.

O crescimento é resultado de três fatores combinados:

- **Aumento contínuo do uso de cartão no Brasil:** a ABECS registrou mais de R\$ 4 trilhões em transações em 2024, com avanço de dois dígitos em 2025
- **Evolução regulatória:** sistema de registro de recebíveis operado por entidades como a CERC, garantindo transparência e evitando dupla negociação
- **Maior maturidade do mercado:** empresas estruturando a antecipação como operação programada, não emergencial

A antecipação deixou de ser nicho operacional e se consolidou como infraestrutura financeira de mercado. Quem ainda opera sem capturar parte desse valor está, na prática, financiando intermediários.

Os quatro modelos relevantes

A escolha do modelo de antecipação de recebíveis define o custo, a velocidade e a previsibilidade do caixa que a empresa terá à disposição. Cada modalidade opera com uma origem de recebível distinta e responde a um perfil específico de operação.

Modelo	Origem do recebível	Quando faz sentido?
Antecipação de cartão	Vendas parceladas no crédito, com agenda de adquirente.	Empresas com volume relevante de cartão e ciclo de recebimento longo.
Antecipação de boleto	Boletos emitidos e em compensação.	Operações B2B com fluxo de cobrança recorrente em boleto.
Antecipação via split (marketplaces)	Repasses futuros a recebedores em modelo de marketplace.	Plataformas que intermediam transações e desejam adiantar recebíveis próprios ou de subcontas.
FIDC (Fundo de Investimento em Direitos Creditórios)	Carteira de recebíveis convertida em cotas de fundo.	Operações de grande volume, buscando custo competitivo e estrutura estável.

Os três primeiros modelos operam na ponta, atendendo à operação corrente da empresa, com flexibilidade transacional e velocidade. O FIDC opera na retaguarda, como estrutura de funding que sustenta operações em escala com previsibilidade de custo.



O papel do FIDC

A presença de um FIDC próprio muda a equação competitiva da antecipação. Em vez de depender exclusivamente de capital de mercado a cada operação, a instituição financeira passa a operar com uma estrutura dedicada de funding, capaz de oferecer custos mais previsíveis ao longo do tempo.

Isso se traduz em duas vantagens práticas:

- **Previsibilidade de condições:** a operação não fica refém de oscilações pontuais de mercado
- **Segurança jurídica e operacional:** cada antecipação é registrada, rastreável e protegida por garantias formais. Não há risco de dupla negociação nem fragilidade contratual



A iugu opera, desde 2022, com FIDC próprio, captado em **R\$ 100 milhões**, ampliado em **R\$ 71 milhões adicionais em 2023**. Essa estrutura sustenta a operação de antecipação com lastro financeiro consistente, supervisão regulatória direta do Banco Central e garantias formalizadas via CERC, um dos principais sistemas de recebíveis no Brasil.

De emergência à estratégia



A virada que muda o jogo

A diferença entre antecipar recebíveis de forma reativa e de forma estratégica está em quem dirige a operação. No modelo emergencial, é o caixa que dirige a empresa. A antecipação acontece porque precisa, sem critério recorrente, sem método.

No modelo estratégico, é a empresa que dirige o caixa. O processo é programado, integrado ao planejamento e governado por critérios financeiros claros. Essa virada se consolida em três usos:

Previsibilidade transforma a antecipação em política recorrente, sincronizada com o calendário. **Controle** devolve ao financeiro a decisão sobre quanto e quando trazer recurso para o caixa. **Alavancagem** converte a estabilidade em capacidade competitiva, permitindo atuar em janelas que concorrentes com caixa apertado deixam passar.

Uso 1: Previsibilidade

Antecipações programadas com periodicidade definida (diária, semanal ou mensal) eliminam a variabilidade que o ciclo de recebimento original impõe ao caixa. O CFO passa a operar com fluxo de caixa sincronizado com o calendário de compromissos: folha, fornecedores, impostos, investimentos.

Como consequência, as projeções financeiras ganham acurácia, comitês executivos decidem com base em dado real e o financeiro passa a ser parceiro estratégico nas decisões de crescimento.

Uso 2: Controle

Antecipação por valor, com opção de operação total ou parcial, devolve ao financeiro o controle sobre quanto e quando trazer recurso para o caixa. A empresa antecipa apenas o necessário para sustentar o ciclo, sem comprometer recebíveis futuros que sustentam outras decisões.

Uso 3: Alavancagem

Empresas com caixa previsível e antecipação programada capturam oportunidades que concorrentes com caixa apertado perdem:

- Aquisições com janela curta
- Descontos à vista com fornecedores estratégicos
- Contratações-chave
- Expansão geográfica oportunística

Em mercados competitivos, a velocidade da decisão executiva é vantagem mensurável. Quando a liquidez deixa de ser variável de aprovação, o comitê discute retorno esperado em vez de disponibilidade de caixa, e o tempo entre identificar a oportunidade e movimentar capital se encurta.

A camada de retenção de margem

Há ainda uma quarta dimensão, menos discutida e mais relevante para empresas em escala: **retenção de margem**.

Toda empresa que opera com cartão de crédito convive com taxas de aquisição, antecipação contratada com adquirente e custos financeiros embutidos em cada ciclo.

Quanto mais essa estrutura passa por intermediários fora da arquitetura da empresa, mais margem é transferida para fora em forma de spreads, taxas adicionais e ineficiências de conciliação.

Empresas que organizam a antecipação dentro de uma infraestrutura financeira integrada deixam de transferir esse valor. A operação que antes era custo passa a ser uma função interna controlada, com taxa negociada conforme perfil, conciliação automatizada e visibilidade ponta a ponta.



Para o CFO, o ponto crítico não está no custo nominal da antecipação, mas em **quanto da margem financeira a empresa retém e quanto transfere a intermediários** a cada ciclo.

Critérios de decisão

Três critérios indicam quando a antecipação deve ser estruturada como parte da estratégia financeira:

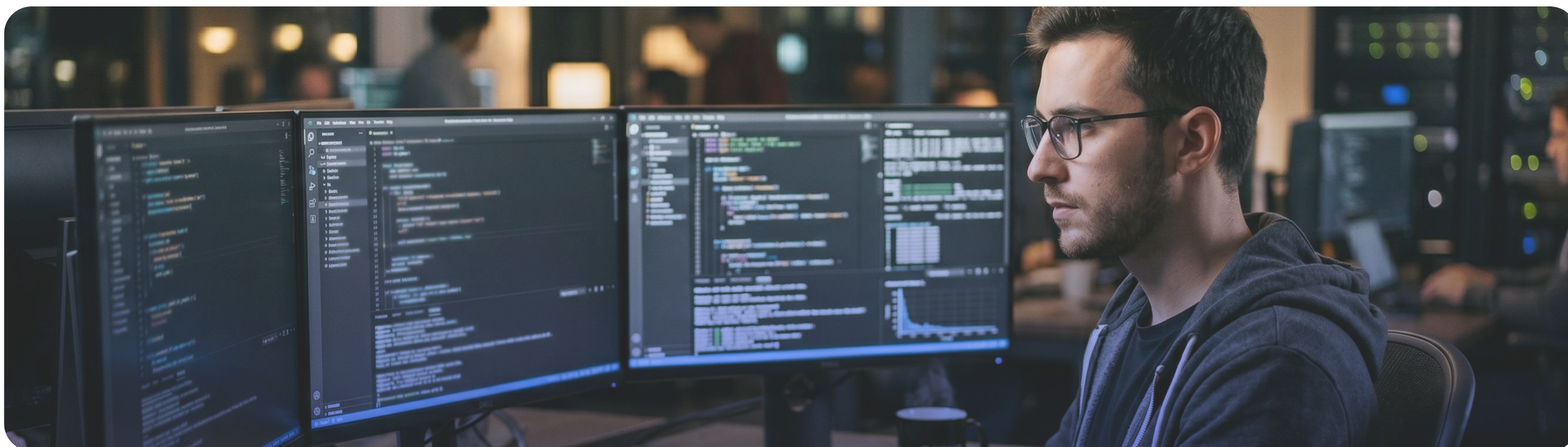
- 1 Recorrência transacional alta: volume mensal de cobranças suficiente para sustentar antecipação programada, não pontual
- 2 Calendário de investimento previsível: visibilidade sobre quando o caixa precisa estar disponível para decisões de expansão, aquisição ou contratação
- 3 Infraestrutura tecnológica capaz de orquestrar dados: conexão integrada entre cobrança, recebimento e antecipação, sem retrabalho manual

As operações que atendem aos três critérios podem reposicionar a antecipação no nível executivo. As que não atendem ainda dependem de fragmentações e pagam o custo disso na margem.

O comitê executivo que decide com base na disponibilidade de caixa cede o controle ao calendário do banco.

O comitê que decide com base no retorno esperado dirige o próprio negócio.

Tecnologia como diferencial competitivo



A infraestrutura por trás da decisão

A diferença entre antecipar estrategicamente e antecipar pontualmente depende, na mesma medida, da arquitetura tecnológica que sustenta a operação.

Em um modelo fragmentado, a empresa contrata antecipação com um fornecedor, processa cobranças em outro, concilia em um terceiro e consolida no ERP via planilha. Cada nova operação exige reconciliação manual e cada decisão depende de dado defasado. O ganho potencial é parcialmente consumido pelo custo.

Em um modelo integrado, cobrança, recebimento, conciliação e antecipação funcionam dentro do mesmo ecossistema, via API. As regras são configuradas uma vez e aplicadas de forma contínua, com rastreabilidade desde a emissão da fatura até a liquidação do recebível antecipado.

O que a infraestrutura iugu entrega?

A iugu opera a antecipação de recebíveis de cartão de crédito como peça integrada do ecossistema financeiro completo, com cinco capacidades-chave:

Liberação em D0, sem grade fixa: valores elegíveis ficam disponíveis no mesmo dia da solicitação, dentro da janela, sem datas rígidas de processamento.

Antecipação por valor, total ou parcial: o financeiro tem controle granular sobre quanto antecipar a cada transação.

Configuração manual ou automática: operações pontuais ou recorrências programadas em ciclos diários, semanais ou mensais.

Múltiplas antecipações dentro da janela: desde que haja saldo disponível, sem limite artificial.

Simulação prévia da taxa e do valor líquido: visão exata do que vai entrar no caixa antes de qualquer confirmação.

O ecossistema conectado

A antecipação de recebíveis na iugu conecta-se ao ecossistema completo que sustenta o fluxo financeiro da empresa, em que cada produto entrega uma camada específica de eficiência.

iugu Cobrança

Automatiza o ciclo completo de cobrança com Pix, boleto, cartão, Bolepix e checkout personalizável na mesma fatura, com link de pagamento, carnê e régua de controle de inadimplência. É nessa solução que a antecipação encontra o recebível na origem.

iugu Recorrência

Opera a gestão de assinaturas com ciclos configuráveis, cálculo pró-rata, inclusão de itens avulsos e régua automática via SMS e e-mail. Para empresas com receita contínua, é o produto que transforma o fluxo recorrente em base previsível para programar a antecipação como política, e não como movimento pontual.

iugu Split

Executa a divisão automática de valores entre múltiplos recebedores com configurações por conta, fatura ou meio de pagamento. Em modelos de marketplace, ele permite que a antecipação opere tanto sobre os recebíveis da conta mestre quanto sobre os repasses programados às subcontas.

iugu BaaS

É a solução modular que habilita empresas a oferecerem serviços financeiros aos seus clientes, com gestão centralizada de pagamentos, transferências e saques. Quando integrado à antecipação, o valor liberado circula dentro do ambiente financeiro próprio, sem fricções entre conta operacional e estrutura de caixa.



A integração desses produtos cria uma camada única em que cada transação carrega rastreabilidade ponta a ponta, conciliação automatizada e visibilidade em tempo real para o time financeiro.

A sua operação está pronta?

Antes de fechar este guia, veja oito perguntas para o CFO ou diretor financeiro avaliar a maturidade da operação.

- ☒ 1. A empresa antecipa de forma programada ou apenas em momentos pontuais de necessidade?
- ☒ 2. O time financeiro consegue projetar o caixa com acurácia acima de 95% em D+30?
- ☒ 3. A operação de cobrança e antecipação está integrada no mesmo ecossistema, ou tem múltiplos fornecedores e conciliação manual?
- ☒ 4. As decisões de investimento são pautadas por retorno esperado ou pela liquidez disponível do trimestre?
- ☒ 5. A empresa captura a margem financeira que passa por sua operação, ou transfere parte dela para intermediários?
- ☒ 6. O custo total do capital de giro é decrescente ou estável à medida que a operação cresce?
- ☒ 7. A antecipação é debatida em comitê executivo como variável estratégica ou tratada apenas no nível operacional?
- ☒ 8. A arquitetura tecnológica atual suporta escala dupla ou tripla sem aumento proporcional de custo?

Cada resposta afirmativa indica uma rotina já madura na operação. Cada resposta negativa aponta por qual caminho o financeiro deve começar para transformar a antecipação em alavanca estratégica.

Quanto do valor financeiro que passa pela sua operação está, de fato, sendo capturado pela sua empresa?

Próximo passo

Se a sua operação tem volume relevante, calendário de investimento previsível e busca uma infraestrutura financeira completa para sustentar o crescimento sem comprometer margem, a iugu pode mapear, em um diagnóstico executivo, o potencial de captura de valor da sua estrutura atual.

Converse com um especialista iugu. Em uma sessão de diagnóstico, elencamos:

- o ciclo atual de conversão de caixa;
- o potencial de antecipação programada com base no perfil transacional;
- o impacto estimado em capital de giro e custo financeiro;
- a arquitetura técnica de integração via API ou painel.

Falar com especialista

Transforme valores futuros em caixa disponível.



Instituição de Pagamento autorizada pelo Banco Central desde 2020
+14 anos de mercado · R\$ 81 bi processados ao ano

