

## OBTENÇÃO DE DESCONTO FINANCEIRO COMO ESTRATÉGIA PARA ECONOMIA DE CAPITAL.

Área temática: Gestão Estratégica e Operacional

**Rodrigo Ferreira Silva**  
[rodrigoferreira.adm@bol.com.br](mailto:rodrigoferreira.adm@bol.com.br)

**Resumo:** *Este estudo objetiva ressaltar a importância da administração do capital de giro em situações onde a empresa busca novas formas de investimento e a melhoria do seu ciclo financeiro pela obtenção e concessão de descontos financeiros. Com base em resultados de uma pesquisa qualitativa, são apresentadas recomendações embasadas em aspectos conceituais, procurando contribuir para viabilização de estratégias financeiras em empresas de pequeno, médio e grande porte. Embora muitas empresas buscam novas fontes de financiamento do seu capital de giro, poucas utilizam o desconto financeiro como forma de prover economia de capital e fortalecimento da parceria com fornecedores estratégicos. O usual é utilizarmos o desconto financeiro em multas e glosas contratuais, mas poucas empresas o utilizam para antecipar recebíveis aos seus credores. Com a prática, de um lado, empresas credoras reoxigenam sua liquidez e capital de giro. Por outro lado, empresas devedoras alcançam economia de capital e utilizam-se desta prática como forma de investimento. Para ambas, é uma oportunidade para experimentar o fortalecimento da relação cliente-fornecedor. A metodologia empregada é um estudo de caso, tendo como principal referência a prática de obtenção de desconto financeiro, oriunda do programa de redução de custos e geração de economia realizado numa empresa brasileira do setor elétrico.*

**Palavras-chaves:** *Desconto Financeiro, Estratégia Financeira e Aumento de Capital.*

## 1. Introdução:

Nas transações comerciais, é possível serem concedidos descontos nos pagamentos de títulos pagos antes do vencimento com o principal objetivo de estimular o devedor a quitar o débito com antecedência, evitando, dessa forma, transtornos para o credor, tanto no aspecto de liquidez quanto burocrático (MENEZES, I. C. D., 2009). Entretanto, na maioria dos casos o estímulo parte do credor, é ele quem toma a iniciativa de oferecer o desconto sob seus títulos a receber. Com isso, o propósito deste estudo é encorajar as empresas devedoras a incentivar o desconto financeiro sob seus títulos pagar, através de um diligenciamento rápido e prático feito uma única vez, podendo agregar significativa economia de valor à empresa.

O desconto financeiro poderá ser concedido contemplando a totalidade de fornecedores ou, se o devedor preferir, selecionar aqueles cuja prestação de serviço é contínua, ou, até mesmo aqueles que desejam ampliar a rede de parceria, valorizando algum eventual plano estratégico, especialmente aquele que vislumbra novas fontes de financiamento do capital de giro.

As fontes de financiamento de capital de giro são representadas no balanço patrimonial por todas as obrigações de curto prazo de uma empresa, mais uma parcela de recursos de longo prazo, de terceiros e próprios. Os financiamentos operacionais surgem a partir das operações da empresa. Para aumentar as vendas, compra-se mais, para produzir mais, e assim aumentam também os títulos a pagar para os fornecedores. Com o aumento da produção exigem-se mais horas de trabalho e com isso os valores de salários aumentam. Com o aumento das vendas aumentam os impostos a pagar. Surge um ciclo: quanto mais vende, maior é o valor a pagar a fornecedores, assim como os valores de impostos, obrigações sociais e salários (MATIAS, A. B., 2007).

O adiantamento de clientes é uma fonte operacional de financiamento, pois a empresa recebe valores antecipadamente por uma entrega futura do produto. As empresas nem sempre conseguem financiar seu capital de giro, recorrendo a fontes financeiras (PEREIRA E SANTOS, 2001). A questão central é chamar a atenção de que estas fontes financeiras podem ser os próprios fornecedores para os quais mantêm alguma relação comercial. Entretanto, por esses adiantamentos podem ser efetuadas cobranças de juros.

Se a empresa credora precisa de capital de giro e possui em sua carteira títulos originados por suas vendas a prazo, cujo valor só será recebido na data dos respectivos vencimentos, pode utilizar-se desta modalidade de crédito. É uma operação rápida, em função da garantia oferecida, e que, quando realizada por empresas do rol de seus clientes, possibilita a dispensa da análise de crédito, pois esta já foi feita no momento da captação do próprio fornecedor. Outra vantagem para as empresas credoras de estar fazendo este tipo de negócio com as empresas devedoras ao invés de instituições financeiras, é que as financeiras costumam cobrar uma taxa de serviço bancário – despesas incorridas pelo banco na cobrança de duplicata – que incide de forma linear sobre o valor de face do título (MATIAS, A. B., 2007).

Tendo em vista a importância dos temas citados e a escassez de artigos acadêmicos sobre as vantagens da adoção de obtenção e concessão do desconto financeiro, este trabalho adota a perspectiva teórica para explicar como essa prática de planejamento financeiro de curto prazo pode gerar valor para um negócio de forma contínua ao longo do tempo. Para isso, foi realizado um estudo de caso em uma empresa do setor elétrico, identificando e descrevendo os principais benefícios obtidos com a prática, tanto para quem obtêm quanto para quem realiza a concessão do desconto financeiro.

## **2. Referências teóricas:**

### **2.1. Estratégia financeira:**

A Gestão Estratégica, na visão de Pereira e Santos (2001), trata-se de uma abordagem focalizada na definição dos resultados e na escolha da estratégia para atingí-los, por meio de ações sistemáticas desdobradas nos vários níveis hierárquicos, ou seja, no estratégico, tático e operacional.

A definição de estratégias é vista também na área financeira, contemplando os tipos: a taxa de dividendos das ações da empresa, o percentual do retorno sobre o capital investido, a estabilidade dos ganhos, os índices econômico-financeiros, entre outras. Os responsáveis pelas áreas financeiras têm como problemas comuns a inexistência de controles financeiros, a falta de previsão e controle de vendas, ausência de sistemáticas de compras e a falta de mão-

de-obra especializada que acarreta desperdícios e produtividade ineficiente (PEREIRA E SANTOS, 2001).

Ross, Westerfield e Jaffe (1995) caracterizam as decisões financeiras de longo prazo como aquelas relativas ao orçamento de capital, política de dividendos e estrutura de capital. As decisões de curto prazo envolvem questões relativas aos ativos e aos passivos circulantes, exercendo, na maioria das vezes, impacto sobre a empresa no período de um ano.

Segundo Gitman (1997) os conceitos financeiros à disposição da empresa são aplicados em ativos classificados genericamente como circulantes e não-circulantes. A administração do capital de giro engloba ativos e passivos circulantes. Ativos circulantes representam, principalmente, disponibilidades financeiras, estoques e contas a receber. Passivos circulantes compreendem as obrigações de curto prazo.

Assim como a administração do capital de giro, o orçamento de caixa tem como fonte de informação o processo de planejamento operacional, o qual, por sua vez, é baseado nas estratégias estabelecidas e no planejamento de curto e longo prazo concebido na empresa GITMAN (1997). Dependendo da especificidade de cada empresa, há grande número de medidas práticas que poderão ser levadas a efeito, a partir das disponibilidades apresentadas no orçamento de caixa.

Outra estratégia seria o estabelecimento de uma política de cobrança, sendo um procedimento para cobrar duplicatas a receber quando elas vencem. A eficiência dessa política pode ser parcialmente avaliada quando se olha para o nível de despesas com dívidas incobráveis. Esse nível depende não somente da política de cobrança, mas também da política de crédito da empresa. Se o nível de dívidas incobráveis que podem ser atribuídas à política de crédito é relativamente constante, pode-se esperar que um aumento nas despesas com cobrança reduza as dívidas incobráveis (GITMAN, L. J., 1997). No entanto, empresas podem alavancar sua liquidez através dessa política de cobrança, ao realizarem suas operações para motivar seus devedores a adiantar suas duplicatas com descontos financeiros com taxas de desconto atrativas.

Uma empresa mantém saldos de caixa com a finalidade de viabilizar suas transações normais e por precaução do gerente financeiro, já que os recebimentos esperados têm valores diferentes que os pagamentos a realizar. Gitman (1997) descreve que Caixa e Títulos negociáveis compõem os ativos líquidos da empresa e fornecem a liquidez de que ela necessita para financiar obrigações financeiras, assim que vencem.

Portanto, Estratégia Financeira é o caminho que a organização deve seguir junto a um planejamento, que é fundamental para a sobrevivência da empresa. E essa estratégia financeira pode considerar ações que envolvem desde pequenos até grandes volumes de dinheiro, sendo importante, sobretudo, a estratégia estar contemplada no planejamento como uma vertente organizacional.

## 2.2. Desconto financeiro:

Considerando o conceito do site Moloni: “Um desconto financeiro não significa uma redução do preço de custo. Trata-se de um desconto obtido pelas condições de pagamento: pronto pagamento ou antecipação do pagamento”. A questão central é chamar a atenção de que tais descontos também podem ser obtidos, além de concedidos. As empresas públicas ou privadas, em posse de títulos a vencer de seus credores, podem aproveitar-se para obter descontos financeiros e, com isso, fortalecer parcerias e aumentar economia de capital.

O valor de um título com vencimento em 30-11-20xx precisa de dinheiro em 15-11-20xx. Uma vez que o título tem o valor e o vencimento determinados, não pode ser cobrada do sacado antes do vencimento. Resolve, então, “vender” o crédito a uma instituição financeira, recebendo um valor menor do que aquele representado pelo título. Esta operação chama-se desconto (HOJI, M., p.89, 2008).

A gestão do capital de giro pode ser dividida em gestão do capital de giro operacional, gestão do capital de giro financeiro e gestão integrada do capital de giro (Fleuriet *et. al.*, 1978). O ciclo operacional é o período que a empresa leva desde a compra de matéria-prima até o recebimento das vendas de seus produtos. O ciclo econômico considera apenas os acontecimentos de natureza econômica, envolvendo apenas a compra de matéria-prima até a venda de produtos, não incluindo o pagamento das compras e o recebimento das vendas. Já o ciclo financeiro focaliza as movimentações de caixa, abrangendo o período entre o momento

em que a empresa realiza os pagamentos e o momento em que recebe pelas vendas (MATIAS, A. B., 2007).

Para o cálculo do ciclo financeiro temos que calcular o prazo médio de estoques (PME), o prazo médio de pagamentos (PMP) e o prazo médio de recebimentos (PMR). Este último, constitui o tempo médio requerido para converter as contas a receber em caixa, isto é, receber os produtos vendidos aos clientes. O PMR é calculado dividindo as contas a receber pelas vendas médias diárias (MATIAS, A. B., 2007). O resultado do PMR representa a quantidade de dias que a empresa, em média, recebe por suas vendas. Assim, quanto menor o resultado do PMR melhor.

Hoji Masakazu (2008) apresenta uma fórmula de desconto comercial que pode ser aplicado nos casos em que a devedora pratica a antecipação de pagamento das faturas de seus credores. Tal fórmula está descrita a seguir:

$$A_c = N ( 1 - i \cdot n )$$

Onde:

$A_c$  = valor atual

$N$  = valor nominal

$i$  = taxa de desconto

$n$  = número de períodos antes do vencimento

Outra forma de realizar o desconto que foi utilizada, fazendo uma analogia ao artigo 36 da Instrução Normativa nº 2/08 do MPOG, a qual orienta que:

*“§ 4º Na inexistência de outra regra contratual, quando da ocorrência de eventuais atrasos de pagamento provocados exclusivamente pela Administração, o valor devido deverá ser acrescido de atualização financeira, e sua apuração se fará desde a data de seu vencimento até a data do efetivo pagamento, em que os juros de mora serão*



*calculados à taxa de 0,5% (meio por cento) ao mês, ou 6% (seis por cento) ao ano”.*

Analogamente, quando da ocorrência de eventuais adiantamentos de pagamentos provocados exclusivamente pelo fornecedor, o valor a ser pago deverá ser subtraído de encargos, e sua apuração se fará desde a data do efetivo pagamento até a data de seu vencimento, em que a taxa de desconto será calculada à taxa de 0,5% (meio por cento) ao mês, por exemplo, mediante aplicação das seguintes fórmulas:

$$I = (TX / 100)$$

$$D = I \times N \times VP$$

Onde:

I = taxa de desconto

D = montante do desconto

N = dias entre a data do efetivo pagamento até a data de seu vencimento

VP = valor do título a pagar

Ao exemplificar, considerando que a política de concessão de desconto financeiro de uma empresa definiu que a taxa é de 5% ao mês, qual o valor do desconto financeiro de título de 10.000, onde o fornecedor pede um adiantamento de pagamento de 15 dias:

Assim, tem-se:

$$A_c = 10.000 [ 1 - (0,05 / 30) \times 15 ]$$

$$A_c = 10.000 \times 0,975 = 9.750$$

Como observamos, a empresa devedora honra seu compromisso com o fornecedor 15 dias antes do vencimento do título, a um valor abaixo do valor original. Desta forma, assegura

maior liquidez para a empresa credora, além de fortalecer a relação entre ambas, entre outros aspectos que são detalhadamente discutidos em seção específica.

Considerando que a política de concessão de desconto financeiro de uma empresa definiu que a taxa é de 0,05%, qual o valor do desconto financeiro de título de 80.000, onde o fornecedor pede um adiantamento de pagamento de 03 dias:

$$D = I \times N \times VP$$

$$D = 0,005 \times 3 \times 80.000$$

$$D = 1.200$$

$$\text{Valor a Pagar} = 80.000 - 1.200 = 78.800$$

Outra forma de concessão de desconto financeiro destacada por Santos, P. L. (2010) pode ser observada na tabela a seguir, na qual é fixado um percentual de desconto de acordo com a quantidade de dias de antecipação do desconto:

PAGAMENTO ANTECIPADO	PERCENTUAL DE DESCONTO
De 7 dias	2%
De 8 a 15 dias	5%
De 16 a 22 dias	8%
Superior a 23 dias	10%

Ao considerarmos o exemplo trabalhado até aqui, o qual a duplicata no valor de R\$ 80.000, com vencimento em 31.01.20xx, tenha sido quitada em 20.01.20xx e que a empresa credora tenha concedido um desconto de 8% sobre o valor da duplicata recebida. Nesse caso, o desconto financeiro a ser concedido é no valor de R\$ 6.400 (SANTOS, P. L. 2010).

Uma empresa que contém um pagamento medido mensal no valor de R\$ 50 milhões e, aplica uma política de incentivo de desconto financeiro com seus fornecedores, efetuando descontos médios de 2% em títulos de créditos, ao final do mês terá feito uma economia no valor aproximado de R\$ 1 milhão e, conseqüentemente, R\$ 12 milhões ao ano, o que gerará uma economia bastante significativa para a empresa.



Em todos os exemplos trabalhados, podemos dirimir que o desconto financeiro é uma estratégia bastante simples, mas que, a médio e longo prazo, gera economia significativa que reflete diretamente nas demonstrações contábeis, convergindo com as funções do gestor financeiro de maximizar o lucro da empresa.

Em relação aos aspectos contábeis envolvidos, se consideramos a hipótese em que determinada empresa possua uma duplicata no valor de R\$ 80.000, com vencimento em 31.01.20xx. Se esta for paga em 20.01.20xx, ter-se-á um desconto de R\$ 1.200. Nesse caso, Menezes, I. C. D. (2009) destaca os seguintes lançamentos contábeis:

1) Registro contábil na empresa que concedeu o desconto:

D – Caixa ou Bancos Conta Movimento	R\$ 78.800
D – Descontos Financeiros Concedidos	R\$ 1.200
C – Duplicatas a Receber	R\$ 80.000

Na empresa que concede o desconto a clientes por pagamentos antecipados de títulos efetuará o registro desse desconto numa conta intitulada *Descontos Concedidos*, no resultado do exercício, no grupo Despesas Financeiras, quando ocorrer o pagamento dos títulos de crédito.

2) Registro contábil na empresa que obteve o desconto:

D – Duplicatas a Receber	R\$ 80.000
D – Caixa ou Bancos Conta Movimento	R\$ 78.800
C – Descontos Financeiros Obtidos	R\$ 1.200

Na empresa que obteve o desconto de fornecedores por pagamentos antecipados de títulos efetuará o registro desse desconto numa conta intitulada *Descontos Obtidos*, no resultado do exercício, no grupo Receitas Financeiras, quando ocorrer o pagamento dos títulos de crédito.

### 3. Método da pesquisa:

Para atingir os objetivos anteriormente propostos, optou-se por conduzir um estudo de caso exploratório sobre a prática de obtenção de desconto financeiro sob os títulos a serem pagos por uma empresa do setor elétrico brasileiro. Os tipos de dados foram coletados e analisados na pesquisa:

- (1) *Dados primários*: informações obtidas a partir de entrevistas em profundidade realizadas no último bimestre de 2014, com quatro gestores e analistas da área financeira da empresa que obteve o desconto financeiro. Além disso, entrevistas foram realizadas com três profissionais de três fornecedores distintos que concederam o desconto financeiro. Os participantes foram selecionados de forma que se pudessem obter informações o mais completas possível sobre os procedimentos adotados e os benefícios gerados com a prática. Dessa forma, buscou-se a contribuição de gestores e outros profissionais de finanças, e usuários-chave que estiveram diretamente envolvidos no processo de implantação da rotina, assim como funcionários dos principais fornecedores que pelo menos participaram do processo uma vez. Os entrevistados foram identificados neste estudo por siglas (AA, HG, JO, etc.). O roteiro de entrevistas consistiu principalmente em perguntas abertas, para melhor captar impressões, percepções, experiências e pontos de vista dos entrevistados.
- (2) *Dados secundários*: dados do módulo financeiro do sistema ERP e sistemas transacionais, inclusive relatórios, foram utilizados para suportar e validar as constatações, e outros documentos relevantes confeccionados pela instituição.

Com o intuito de aumentar a validade das conclusões da pesquisa, os entrevistados receberam cópias, via correio eletrônico, de suas respectivas entrevistas transcritas. Este processo ocorreu em janeiro de 2015. Todos os profissionais validaram as transcrições de suas entrevistas.

As entrevistas e dados secundários foram analisados com o auxílio do programa Atlas.ti, versão 7.0. O método de análise adotado foi a análise de conteúdo (Mayring, 2000). Ao longo da análise, quando houve necessidade de esclarecimentos, dados adicionais foram obtidos por meio de correio eletrônico junto aos participantes do estudo.

Para a identificação dos benefícios gerados que contribuem para a geração de valor da prática para o negócio de ambas empresas, foi levada em consideração a frequência com que termos e trechos relacionados a tais itens foram mencionados pelos entrevistados. Assim, considerou-se que a frequência de menção a determinado tema refletisse sua importância no contexto organizacional investigado. Documentos que proviam dados secundários, descritos

anteriormente, foram também consultados para ratificar, ou não, as conclusões geradas a partir das entrevistas, constituindo, dessa forma, um mecanismo de triangulação no estudo.

#### **4. O programa de redução de custos e geração de economia**

A Empresa objeto desse estudo faz parte do setor elétrico brasileiro há quatro décadas. De acordo com dados de relatórios extraídos do sistema ERP e transacionais, no ano de 2013 e 2014, seu desembolso mensal médio com títulos a pagar de terceiros foi de R\$ 80 milhões. Na intenção de reduzir os custos e gerar economia para melhorar sua situação econômico-financeira, a empresa incluiu em seu planejamento estratégico de 2012, o programa de redução de custos e geração de economia, com a participação de todos os profissionais, gerentes e diretores. O programa então passou a ser gerido pela equipe de Desenvolvimento Institucional.

Para garantir o envolvimento de todos, a equipe responsável promoveu eventos internos com a finalidade de divulgar os objetivos do programa, assim como a regular situação econômico-financeira da empresa que a incentivou buscar a redução de custos e a geração de economias. Na maioria dos eventos, havia participação da alta administração para validar as ações e demonstrar o interesse da empresa no sucesso do programa. Para incentivar ainda mais a participação, as melhores sugestões foram objeto de divulgação interna e premiação, em data e local previamente divulgado. Desta forma, a equipe responsável pelo programa buscou incentivar a participação dos profissionais, tendo em vista as variadas sugestões que foram recebidas.

O programa consiste em receber, semestralmente, das diversas áreas existentes na empresa, sugestões para redução de custos e geração de economia, em seu âmbito interno e externo. As sugestões de redução de custos e geração de economia, no âmbito interno, consiste em sugestão que necessite de ações internas à área que sugeriu a iniciativa. São iniciativas que dependem exclusivamente da respectiva área que fez a sugestão, dentro de seu ambiente de atuação. Por outro lado, iniciativas de âmbito externo são aquelas que extrapolam o campo de atuação da área que a sugeriu, necessitando o envolvimento de outra(s) área(s) dentro da empresa. É uma iniciativa que, para realizá-la, obrigatoriamente deverá ter o envolvimento de outros atores, incluindo ou não a área que fez a sugestão.

Todas as sugestões e iniciativas tem como foco a redução de custos e geração de economia, em curto, médio ou longo prazo. Ao recebê-las, em formulário próprio contendo todas as preliminares informações, inclusive financeiras, a equipe verifica sua aderência ao programa, obtêm maiores informações com as pessoas que a sugeriu se necessário e, se deferida, encaminha à Comissão formalmente constituída para iniciar estudos de viabilidade para pô-la em prática, o quanto antes.

São alguns exemplos de sugestões dos próprios profissionais que já se tornaram ações na empresa: transformação dos elevadores em elevadores inteligentes, energia predial reduzida fora do horário comercial, redução de descartáveis, redução de diárias e viagens com tecnologia de videoconferência, aplicação de desconto financeiro com clientes, entre outras.

Todas as ações acima foram objeto de redução de custos e de transformação cultural na empresa, dado que os profissionais foram altamente estimulados a participarem de novas propostas no programa, além de contribuir eficazmente para o sucesso das propostas que já se tornaram ações. Desta forma, consolidou-se o programa internamente, sendo destaque nos seminários internos e encontros com a alta administração, que, quando possível, destacava o sucesso do programa nos temas envolvidos em cada encontro.

Entretanto, a proposta de aplicação de desconto financeiro junto aos clientes surgiu como uma iniciativa pioneira na empresa. Inicialmente, alguns estudos complementares quanto à legalidade foram necessários, antes mesmo da Comissão permitir a aplicação da iniciativa pela área financeira, responsável por propor a iniciativa.

## 5. A prática de obtenção do desconto financeiro

A proposta de adotar a prática de obtenção do desconto financeiro começou a ser avaliada pela empresa no final do ano de 2013. À época, a empresa se esforçava para gerir novas práticas de redução de custos e economia de capital. Através de uma enquete interna, a empresa recebeu tal sugestão de um dos seus profissionais financeiros que, após analisá-la e detalhá-la, passou a fazer parte do programa de redução de desperdício da empresa, cujo plano já constava em seu planejamento estratégico. Assim, fatores como a necessidade de eliminação do desperdício, economia de capital e fortalecimento da parceria com fornecedores foram determinantes para a realização do projeto, a partir de 2014.

*“Uma empresa desse tamanho deve promover ações para economizar dinheiro, ainda mais com a gama de compromissos com fornecedores que temos todos os meses” (AA).*

As principais rotinas e atividades financeiras eram, até então, operacionalizadas em sistemas transacionais, que por sua vez estavam sendo migrados para o sistema ERP, em processo final de implantação. A manipulação destes sistemas por vários setores e filiais fornecia, para a área financeira da sede, os dados dos títulos a pagar em cada mês, incluindo dados dos fornecedores, valores de impostos, entre outros.

*“Nós temos os dados de cada título a pagar e seu respectivo credor. Então, torna-se mais fácil a tarefa de realizar o desconto financeiro” (HG).*

No início foi realizada uma tarefa de contatar os principais fornecedores para saber quais teriam a pretensão de aderir à prática do desconto financeiro. De imediato, foram recebidas algumas confirmações, que, apenas essas, já forneciam à empresa uma economia em torno de R\$ 75 mil. A Diretoria ficou imediatamente entusiasmada com tal ação, e a partir de então, tornou-se prática da área financeira disponibilizar o valor realizado com os descontos financeiros obtidos em cada mês.

*“A economia imediata impulsionou a prática na empresa”*  
(JO).

O sistema ERP também facilitou o trabalho. Basta um único desdobramento no lançamento do título no sistema para realizar o desconto financeiro. A tecnologia, mais uma vez, contribuiu para que a empresa pudesse realizar facilmente a tarefa e agregou valor ao processo como um todo.

Posteriormente, a tarefa começou a fluir com mais facilidade, pois os principais fornecedores, agora conhecedores desta possibilidade, já entravam em contato em tempo hábil e, através de correspondência eletrônica, concedia o desconto, cabendo à área financeira apenas analisar se poderia realizar tal adiantamento do pagamento na data solicitada pelo fornecedor, o que acontecia na maioria das vezes.

*“Em pouco tempo, os nossos principais fornecedores adquiriram autonomia para estimular a prática, chegando a solicitar o desconto financeiro em uma de suas faturas por até 10 dias”* (HG).

Realizada a prática, o fluxo do processo seguia o rito normalmente utilizado na maioria das empresas, ou seja, a área financeira encaminhava os documentos para a contabilidade, que realizada os validava contábeis previamente realizados pelo sistema ERP e arquivava temporariamente o processo para uma eventual consulta. Passado alguns anos, esta procedia com o arquivamento permanente do processo.

## **6. Análise dos resultados:**

Foram identificados benefícios com a prática do desconto financeiro objeto deste estudo, tanto para o obtêm quanto para quem o concede. Para o cedente, haverá reflexos positivos em seu capital de giro, ciclo financeiro e na parceria com clientes. Os itens a seguir apresentam a descrição de cada um deles, com o apoio das evidências obtidas.



- **Capital de giro:** na prática, os recursos financeiros gerados pelos títulos recebidos entram primeiramente no Caixa e, após essa fase, saem para liquidação das obrigações financeiras e honrar seus compromissos assumidos dentro dos prazos assumidos. A obtenção de capital, desta forma, ao longo do tempo traz vantagens financeiras, uma vez que a empresa experimenta captar recursos de terceiros, porém sem necessidade de recorrer às instituições financeiras, normalmente com superiores taxas de juros nas operações de empréstimos e financiamentos, especialmente de curto prazo.

*“É muito melhor pegarmos dinheiro com nosso cliente antecipando pagamentos do que com os bancos, que cobram muito mais caro por isso” (ZS).*

- **Melhora do ciclo financeiro:** o esforço de redução do ciclo financeiro feito por meio de concessão de descontos financeiros é percebido como compensador, pois, ao praticá-lo, a empresa credora está buscando meios para permitir a melhora do seu ciclo financeiro, negociando menores prazos de pagamento das compras feitas pelos seus clientes. Aliado a outras ações complementares, a diminuição do prazo médio de recebimento das vendas beneficia o ciclo financeiro, de forma que a empresa gera fluxo de caixa.

*“Melhoramos nosso prazo de recebimento das vendas, o que era um gargalo da área financeira” (TU).*

- **Fortalecimento da parceria com clientes:** dado a possibilidade de o cliente poder suportar, quando necessário, qualquer necessidade financeira, naturalmente fortalece a relação entre ambos, refletindo em maior comprometimento para o sucesso contratual, de forma que passa a ser percebido um processo de colaboração mútua, uma vez que, inexistindo insucesso contratual, a prática do desconto financeiro poderá ser efetivada sempre que necessário e possível. Esse acordo prévio serve como base para consolidar uma relação sólida e duradoura.

*“Faremos o possível para tê-lo em nosso rol de clientes até quando puder, pois, já recebemos ajuda em momentos muito difíceis” (TU).*

Também foram identificados benefícios com a prática do desconto financeiro para quem o obtêm, ou seja, o devedor, o cliente. Para tal, haverá reflexos positivos em sua

economia de capital, forma de investimento e na parceria com fornecedores. Os itens a seguir apresentam a descrição de cada um deles, com o apoio das evidências obtidas.

- **Economia de capital:** a obtenção de capital, desta forma, ao longo do tempo traz vantagens financeiras, uma vez que a empresa experimenta captar recursos de terceiros, sem juros e ainda oferecendo-lhes a possibilidade de adiantar um direito que seria efetivado posteriormente, em data contratualmente acertada.

*“Sempre que possível efetivamos esse tipo de operação, pois não deixa de ser uma forma de gerar ganhos financeiros”*  
(HG).

- **Forma de investimento:** a captação de recursos com a prática de obtenção de desconto financeiro refletiu positivamente no balancete, aumentando o patrimônio líquido da empresa. Essa é uma das formas que a empresa encontrou de economizar pouco a pouco, porém, sem grande esforço.

*“De pouco em pouco, de fatura em fatura, a empresa já contabiliza um saldo significativo com essas ações”* (JO).

- **Fortalecimento da parceria com fornecedores:** a equipe de fiscalização dos principais contratos já sentiu a diferença no envolvimento da empresa contratada. Naturalmente, o comprometimento aumentou e as chances de acontecer alguma ocorrência grave é quase zero, uma vez a contratada faz questão de acompanhar a execução do contrato a todo tempo. Com isso, a empresa passou a alocar os profissionais responsáveis pela fiscalização dos contratos em outras iniciativas.

*“Percebemos que o comprometimento com o sucesso dos contratos aumentou, facilitando até a fiscalização, que já não tem grandes problemas como antes”* (AA).

A Figura 1 consolida os resultados da análise apresentada na última seção, sob a ótica do fornecedor e do cliente, quem concede e quem obtêm o desconto financeiro, respectivamente.

Figura 1 – Valores gerados na concessão e obtenção de desconto financeiro



Fonte: elaborado pelo autor

## 7. Considerações finais:

Este estudo constatou a importância da prática de desconto financeiro, tanto para quem o obtêm quanto para quem o concede, seus reflexos na geração de economia de capital, assim como o papel essencial do fortalecimento de parcerias entre cliente-fornecedor no processo de adoção de novas práticas financeiras. Suas contribuições para a área acadêmica são, portanto, calcadas na explicitação das ações que suportam uma política de redução de custos, e geração de valor a partir de obtenção de descontos financeiros junto aos títulos dos credores. O caso estudado proveu evidências empíricas qualitativas para tal dinâmica, com inúmeros exemplos práticos a serem utilizados para a consecução dos objetivos da empresa no que se refere ao desconto financeiro.

Mais especificamente, ficou claro que a parceria entre cliente-fornecedor e a geração de valor a partir da adoção da prática de obtenção de desconto financeiro pela empresa dependeu da existência prévia de planejamento dos dados dos fornecedores em banco de dados do sistema ERP, assim como uma organização moderna com característica de inserir os profissionais no processo de tomada de decisão e inovação, os quais, de maneira ampla, propuseram uma ação relativamente simples, mas que nunca foi pensada antes, e que permite à empresa alcançar altos padrões em termos de economia de capital.

O padrão de desempenho superior conquistado pela empresa teve por origem não só a criação e iniciação da prática de desconto financeiro, mas principalmente a convergência desses ativos, que se complementaram e potencializaram o processo de inovação consistente. Sem isso, a empresa não teria conseguido resultados tão positivos, nem tão pouco poderia aproveitar as oportunidades que têm explorado a partir desse pioneirismo dentro da empresa, uma vez que, atualmente, a política de recorrer aos profissionais do quadro para promover

concursos com as melhores práticas ganhou força e credibilidade, quando a maioria dos profissionais querem participar com inéditas iniciativas.

Quanto às limitações da pesquisa, em primeiro lugar, tem-se a questão da pesquisa ter sido elaborada concomitantemente ao processo de implementação do sistema ERP, quando os dados estavam sendo migrados e os entrevistados estavam sobrecarregados envolvidos com este projeto. Com isso, para a coleta de dados, foi necessário envolver um número maior do inicialmente estimado, para garantir que distorções não ocorressem. Sugere-se que, nos próximos estudos, para minimizar ou eliminar o efeito de projetos concorrentes nas análises, a pesquisa não seja feita concorrendo com outro grande projeto da empresa.

Adiciona-se ainda que, dado que o foco do estudo foi com a prática da obtenção do desconto financeiro em uma única empresa, os resultados obtidos apresentam-se em apenas um contexto organizacional. Sendo assim, vale destacar que as empresas operam em setores diferentes e, estes apresentam uma série de peculiaridades inerentes ao seu macro ambiente, podendo trazer algum fato novo que mereça ser também considerado e aprofundado.

Por fim, recomenda-se a continuidade dos estudos de obtenção de desconto financeiro em outras empresas, públicas e privadas, sobretudo no enfoque dos benefícios gerados e na geração de valor para o fluxo financeiro da empresa, de modo a validar as constatações deste estudo, além de permitir criar outras proposições a respeito dos resultados.

### **Referências:**

ALBERTO, B. M. **Finanças Corporativas de Curto Prazo**, volume 1: a gestão do valor do capital de giro. São Paulo, Atlas, 2007;

BRASIL. Medida Provisória nº 1.569-9, de 11 de dezembro de 1997. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 14 dez. 1997. Seção 1, p. 29514.

FLEURIET, M.; KEHDY, R. e BLANC, G. **A dinâmica financeira das empresas brasileiras: um novo método de análise, orçamento e planejamento financeiro**. Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral, 1978;

GITMANN, LAWRENCE J. – **Princípios de Administração Financeira**, Harbra, São Paulo, 1997;

HOJI, M. **Administração Financeira e Orçamentária**: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. 6ª edição, São Paulo: Atlas, 2008;

MAYRING, P. (2000). **Qualitative Content Analysis**. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research; Vol 1, No 2 (2000): Qualitative Methods in Various Disciplines I: Psychology*. Retrieved from <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1089/2385>;

MENEZES, I. C. D. **Desconto Financeiro**. Contadez Boletim. Editora: Contadez. 03 julho – 09 julho (2009);

MOLONI. **O que é um desconto financeiro**. Disponível em: <<https://www.moloni.com/0/index.php?action=getFaqDetail&id=19>>. Acesso em: 20 de maio de 2015;

PEREIRA, Maria Isabel; SANTOS dos, Aparecido Silvio. Modelo de gestão: uma análise conceitual. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001;

ROSS, S. A., WESTERFIELD, R. W. e JAFFE, J. F. **Administração Financeira**, Atlas, São Paulo, 1995.

SANTOS, P. L. **Desconto Financeiro - Contabilização**. Contadez Boletim. Editora: Contadez. 12 março – 18 março (2010);