



PROBLEMAS COM
CAPITAL DE GIRO:
O QUE FAZER?

Sumário

Introdução	3
1. O que é capital de giro?	5
2. A importância de uma boa gestão de capital de giro para a empresa	8
3. Riscos gerados pela falta de controle sobre o capital de giro	10
4. Como calcular o capital de giro de forma simples e eficiente	13
5. Boas práticas para a gestão do capital de giro	17
6. Gerenciando o ciclo financeiro do negócio	25
Conclusão	28



INTRODUÇÃO

Administrar um negócio próprio é uma grande responsabilidade, pois manter uma empresa operando de maneira próspera e sustentável exige do empreendedor mais que iniciativa e dedicação. Independentemente do setor de atuação, para sobreviver no mercado é essencial trabalhar com inteligência e visão de longo prazo para que todas as áreas do empreendimento funcionem da melhor maneira possível.

Saber controlar o capital de giro é um dos aspectos fundamentais para manter não só o sucesso da empresa, mas a sua própria existência.

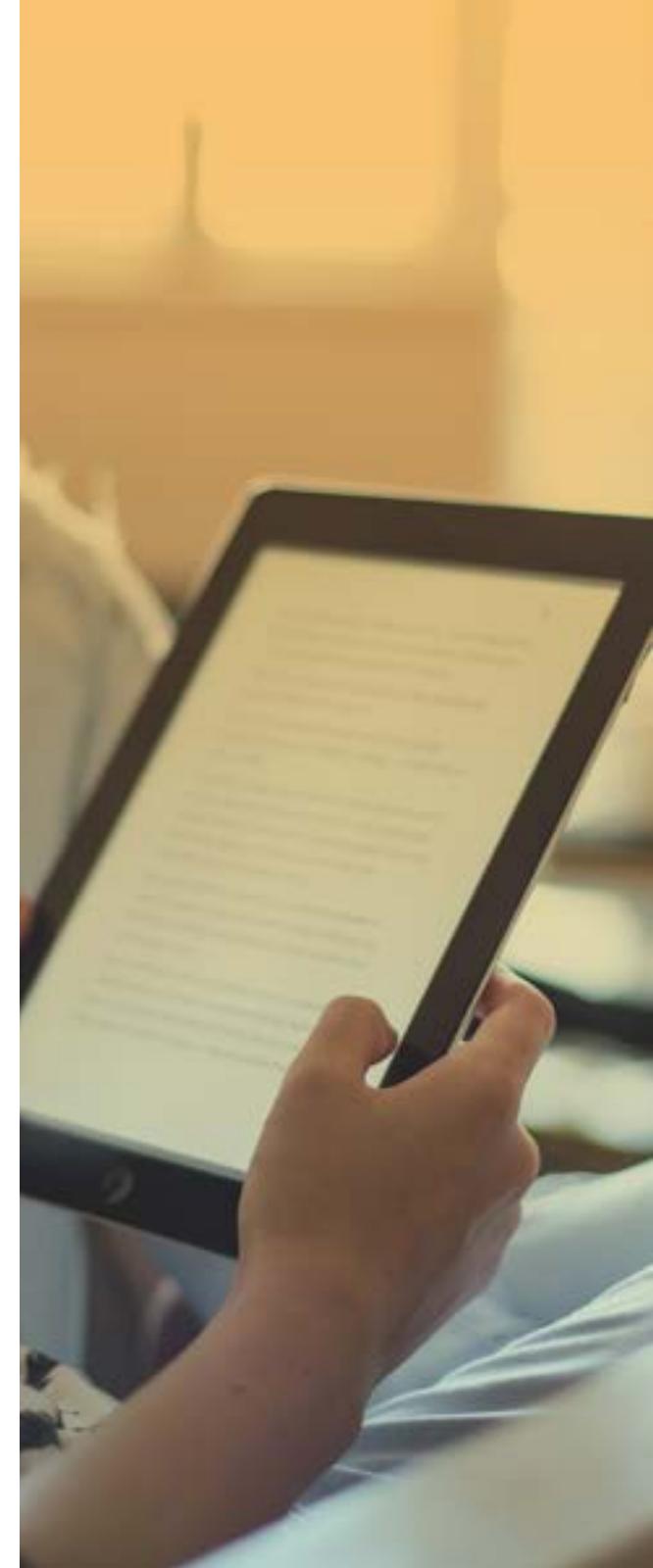
O capital de giro é o pulmão financeiro de qualquer negócio. Falhar na gestão dele é um forte sinal de que a empresa está vulnerável a uma série de problemas – como falta de pagamentos a funcionários e fornecedores, paralisação das operações, corte na prestação de serviços para a empresa, falta de recursos e endividamentos.

Não conseguir manter um bom nível de capital de giro para funcionar pode até mesmo obrigar a empresa a encerrar suas atividades e decretar falência.

Por outro lado, compreender o que é capital de giro, qual é a sua relevância para as finanças e como calculá-lo facilita a tomada de decisões por parte do gestor – garantindo solidez e prosperidade para o negócio.

Nesse e-book você aprenderá a para fazer o controle do capital de giro de seu negócio. Reunimos as informações mais relevantes sobre esse tema para que você tenha à disposição um material simples e útil para orientar a gestão financeira.

Boa leitura!





1. O QUE É CAPITAL DE GIRO?

Como o próprio nome sugere, o capital de giro é o fluxo de dinheiro que mantém o negócio “girando” e funcionando. Também chamado de capital de trabalho, ele corresponde aos recursos que a empresa deve ter para financiar toda a sua operação no dia a dia e honrar seus compromissos em curto prazo.

O capital de giro é essencial principalmente para as operações de:

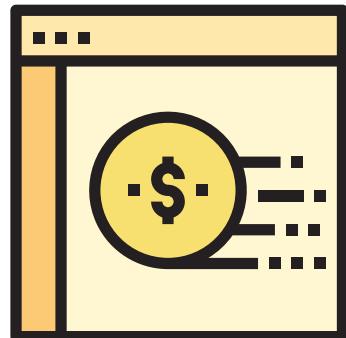
- Pagamento de despesas operacionais, como salários, aluguéis, contas de água, luz e telefone, entre outros;
- Pagamento de custos financeiros e fiscais, como dívidas circulantes, financiamentos nas vendas a prazo, impostos, taxas e contribuições, entre outros;
- Aquisições de estoque, como matérias-primas e mercadorias;
- Manutenção da estrutura geral da empresa, tanto operacional quanto administrativa.



Por exemplo: uma empresa que comercializa mercadorias precisa de capital para financiar a aquisição do seu estoque. Caso a venda seja feita a prazo, ela terá que pagar primeiro pelo estoque para depois receber pela venda. Ou seja, durante esse intervalo de tempo, ela precisará de capital próprio para financiar e manter a sua operação “girando”.

É importante destacar que o capital de giro não existe apenas sob a forma de dinheiro no caixa. Normalmente, ele está representado nas contas da empresa como:

- Recursos financeiros que se encontram em caixa;
- Valores depositados nas contas correntes;
- Pagamentos a receber em vendas a prazo;
- Investimentos com grande liquidez ou que vencem no curto prazo;
- Ativos diversos em curto prazo.





2. A IMPORTÂNCIA DE UMA BOA GESTÃO DE CAPITAL DE GIRO PARA A EMPRESA

Segundo a pesquisa [Demografia das Empresas](#), divulgada pelo IBGE em 2014, 23% das empresas brasileiras fecham as portas no primeiro ano e 60% encerram as atividades nos cinco primeiros anos. A falta de atenção ao capital de giro foi apontada como a principal dificuldade encontrada na gestão.

As empresas que operam com capital de giro incompatível com suas necessidades estão sujeitas a um maior risco financeiro. Logo, uma boa gestão possibilita que o empreendimento alcance um fluxo de caixa positivo e um funcionamento sustentável.

Seja qual for o porte da sua empresa, esse recurso exerce um papel de destaque quando analisamos os aspectos que contribuem para o seu desenvolvimento.

Com uma boa gestão de capital de giro, é possível:

- Cobrir as despesas do dia a dia do negócio;
- Manter as contas de ativos e passivos equilibradas;
- Suportar a necessidade de capital de atividades operacionais;
- Evitar o endividamento e consequentemente o pagamento de juros;
- Assegurar a operação comercial da empresa na compra e na venda de mercadorias a prazo;
- Possibilitar a geração de patrimônio líquido no longo prazo;
- Garantir um crescimento previsível e ordenado.





3. RISCOS GERADOS PELA FALTA DE CONTROLE SOBRE O CAPITAL DE GIRO

Operar sem capital de giro suficiente é um dos aspectos que mais contribuem para o fracasso de qualquer atividade empresarial. Alguns dos principais riscos que sua empresa pode correr caso não faça uma boa gestão desses recursos são:

Aumento do nível de endividamento

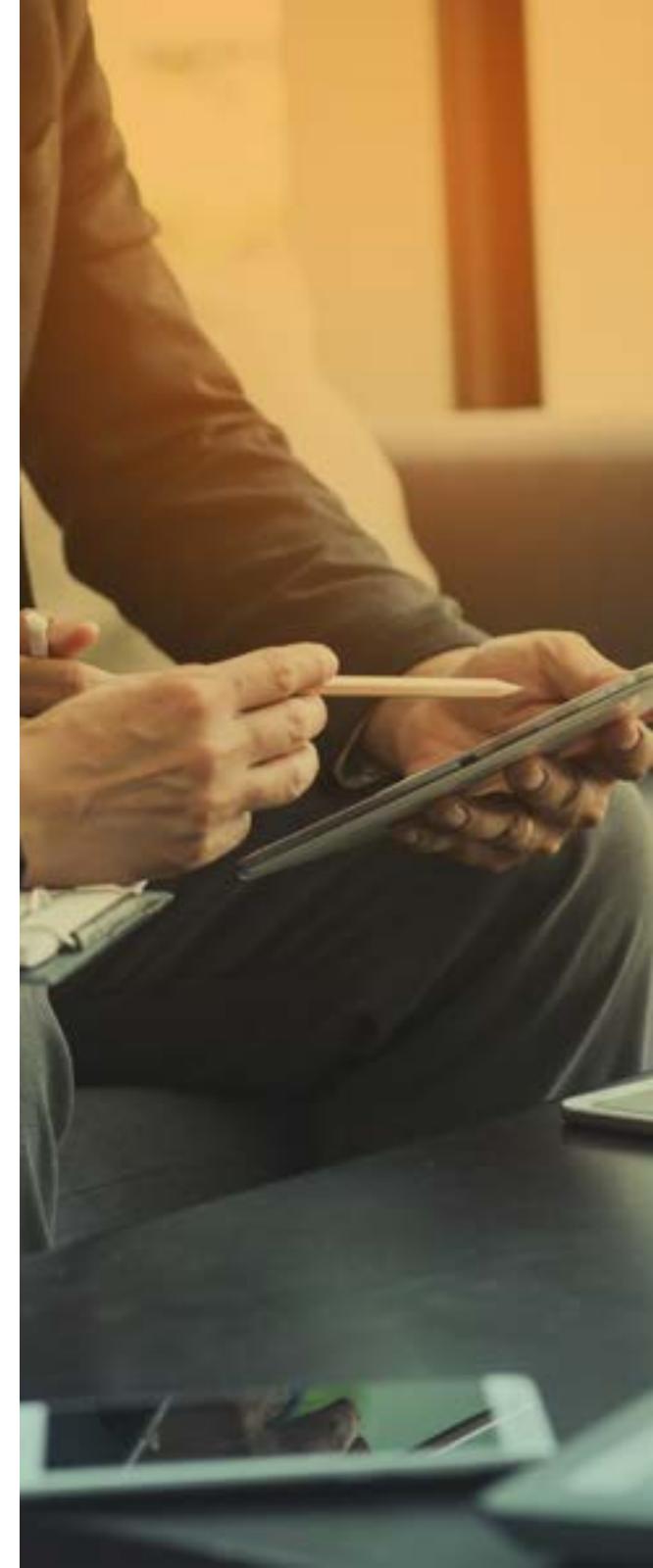
Uma empresa que não possui capital de giro suficiente para se manter só tem duas alternativas: fechar as portas ou se endividar. Contrair dívidas é um risco muito grande para qualquer empreendimento, principalmente quando sua função é suprir com gastos operacionais do negócio – que deveriam ser pagos com recursos específicos para isso.

Dependendo do porte do negócio e de sua situação financeira, o custo para ter acesso a esse tipo de capital pode ser bem alto, acarretando pagamento de juros e outros encargos que podem complicar ainda mais as finanças da empresa.

Dificuldades para ter liquidez e crescer

Sem capital de giro, a empresa perde a capacidade para investir em si mesma, e passa a depender do capital de terceiros – como empréstimos bancários – para manter sua operação.

Ou seja, em vez de reaplicar seu lucro na expansão do empreendimento, o capital vai todo para o pagamento de financiamentos e empréstimos. Todo o faturamento que poderia ser reinvestido no negócio acaba indo para bancos, financeiras e demais financiadores.

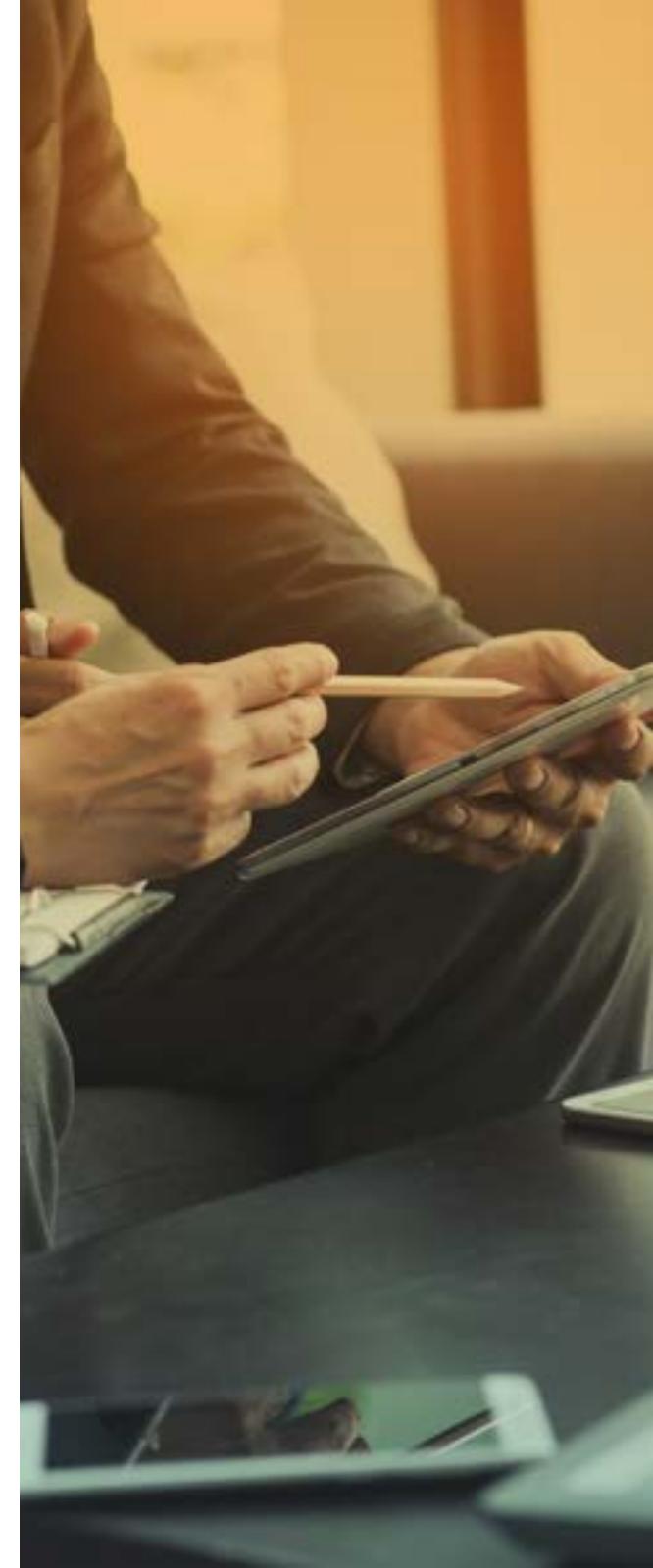
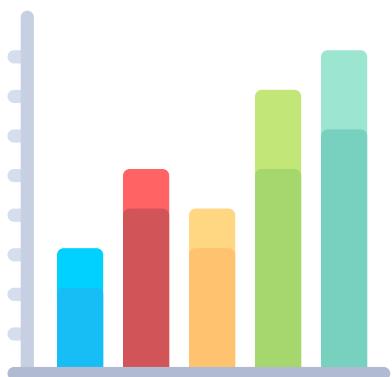


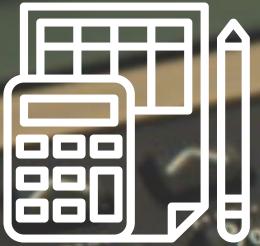
Ineficiência na gestão de vendas e estoque

O estoque é um capital imobilizado que não gera juros e outros rendimentos. Por isso, sua gestão está intimamente ligada à existência de um bom capital de giro e fluxo de caixa.

Isso se deve porque quando o nível de estoque é maior que a demanda dos clientes, a empresa fica em prejuízo. O excesso de estoque emperra o capital da empresa, pois matéria-prima e produtos parados não geram fluxo de receitas para a empresa. Os custos com infraestrutura, logística, armazenagem e manutenção aumentam, assim como as perdas por vencimento de itens sem saída.

Além disso, também existe o custo indireto do capital estagnado no estoque – que poderia estar sendo investido em outras atividades e rendendo muito mais para a empresa do que sob a forma de produtos estocados.





4. COMO CALCULAR O CAPITAL DE GIRO DE FORMA SIMPLES E EFICIENTE

373 967
804 029
1 296 731
1 859 317
2 499 808
3 227 076
4 050 935
R 28 331

Investment
124 963
116 211
168 522
491 948
516 545
142 372
369 491
Start at monthly
Can we do it?

Saber como calcular o capital de giro necessário para o seu negócio é o primeiro passo para realizar uma gestão financeira eficiente.

Mas antes de realizar esse cálculo, é necessário ter na ponta do lápis os seguintes números:

- Valores monetários em caixa: tanto em espécie quanto depositados nas contas-correntes da empresa;
- Valores a receber: cheques, duplicatas, vendas a prazo no cartão de crédito, aplicações, notas promissórias, recebíveis e demais quantias;
- Valores immobilizados em estoque: matérias primas, produtos e qualquer outro item com potencial de se transformar em receita para o negócio.

Quando somadas, essas variáveis indicam qual é o ativo circulante do empreendimento e mostram todos os recursos disponíveis ou que podem ser revertidos facilmente em liquidez financeira.

Em seguida, é preciso identificar qual o passivo circulante do negócio. De modo geral, estamos falando daquilo que sua empresa tem a pagar no curto prazo, como contas, fornecedores, salários, aluguéis, impostos e empréstimos, entre outros.



Após conhecer todos esses dados, basta aplicar a seguinte fórmula para saber qual a situação do capital de giro da empresa:

$$CGL = AC - PC$$

Onde:

CGL é o Capital de Giro Líquido

AC é o Ativo Circulante

PC é ao Passivo Circulante

O resultado obtido nessa equação indica em que medida o passivo circulante financia o ativo circulante, demonstrando qual o valor necessário para uma empresa honrar todos os seus compromissos financeiros no curto prazo.

Exemplo:

Supondo que a situação da empresa ABC seja a seguinte em determinado mês do ano:

Valores em Caixa – R\$ 5.000,00

Vendas a receber em curto prazo – R\$ 6.000,00

Produtos em Estoque – R\$ 10.000,00

Dívidas com Fornecedores – R\$ 11.000,00

Contas a pagar em curto prazo – R\$ 5.000,00

Portanto:

$$CGL = AC - PC = (5000 + 6000 + 10000) - (11000 + 5000) = 21000 - 16000 = 5000$$



Logo, o capital de giro líquido da empresa ABC é R\$ 5.000,00 – indicando que ela terá condições financeiras de se manter no curto prazo.

É importante destacar que um investimento alto em ativos circulantes reduz a lucratividade do negócio. Por outro lado, um baixo investimento eleva o risco da empresa não conseguir honrar as obrigações e se tornar inadimplente.

O capital de giro líquido é influenciado pelos prazos médios de estocagem, volume e custo das vendas, compras e pagamentos. Como esses fatores variam quase que diariamente, é recomendável que o índice seja monitorado com frequência para uma boa gestão de capital de giro.



5. BOAS PRÁTICAS PARA A GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO



Agora passaremos a analisar os pontos que você deve observar para que, no dia a dia da sua empresa, seja possível gerenciar o capital de giro da melhor maneira possível.

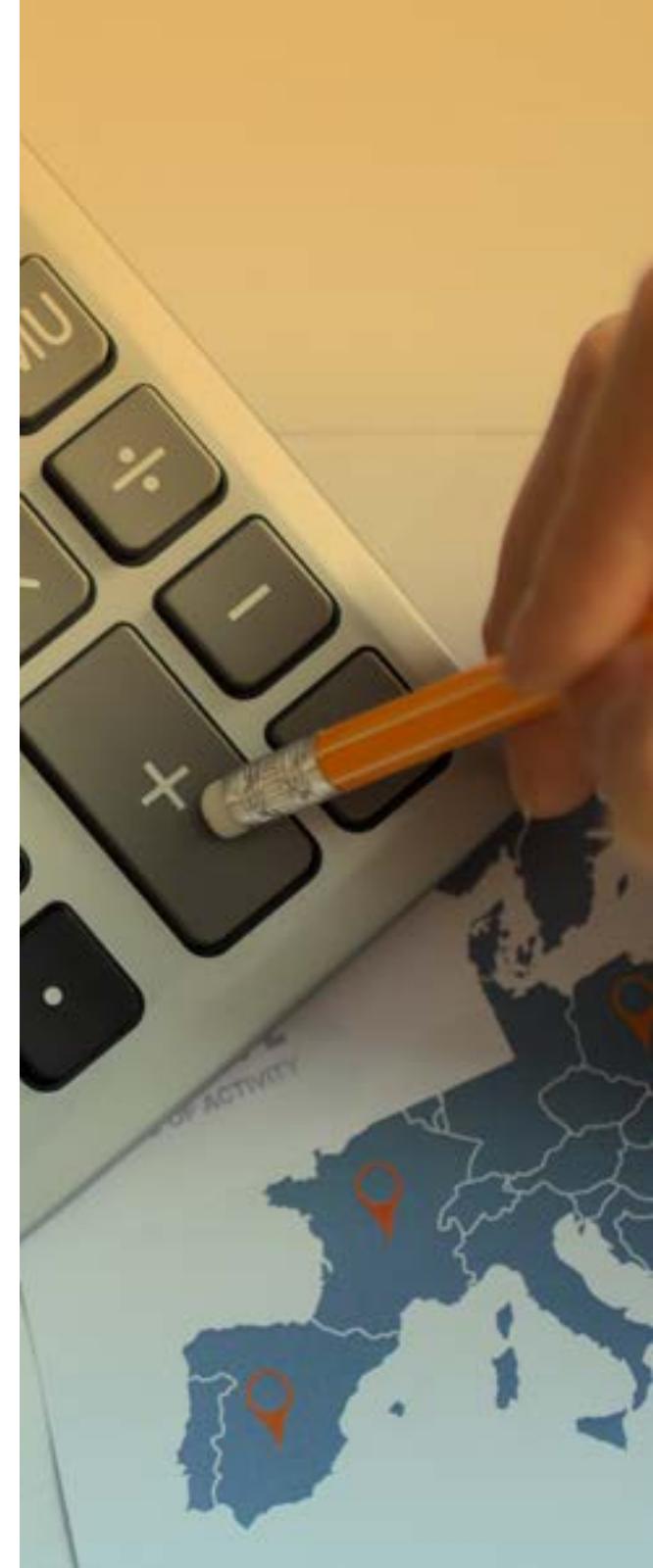
Aumente a velocidade de recebimento da sua empresa

O controle de contas a receber tem como finalidade fazer um levantamento dos valores a receber das vendas a prazo. Para oferecer mais prazo ao cliente ou parcelar uma compra, a empresa precisa dispor de recursos para financiar essas vendas.

Também é necessário que se faça um controle de todas as contas a receber dos clientes e dos valores que entrarão no caixa da empresa a cada período de vencimento. Para fazer um levantamento completo, procure detalhar em quantos dias a empresa deverá receber cada valor. Essas informações são importantes para a elaboração do fluxo de caixa.

Mantenha um bom controle financeiro em todas as áreas da empresa

Uma das premissas para uma boa gestão de capital de giro é acompanhar de perto o estado das finanças da empresa. Um controle financeiro bem executado, que envolva não só o caixa da empresa, mas também as contas a pagar e receber, a conciliação bancária e os estoques de produtos, traz estabilidade para o negócio e possibilita o seu crescimento de forma saudável.



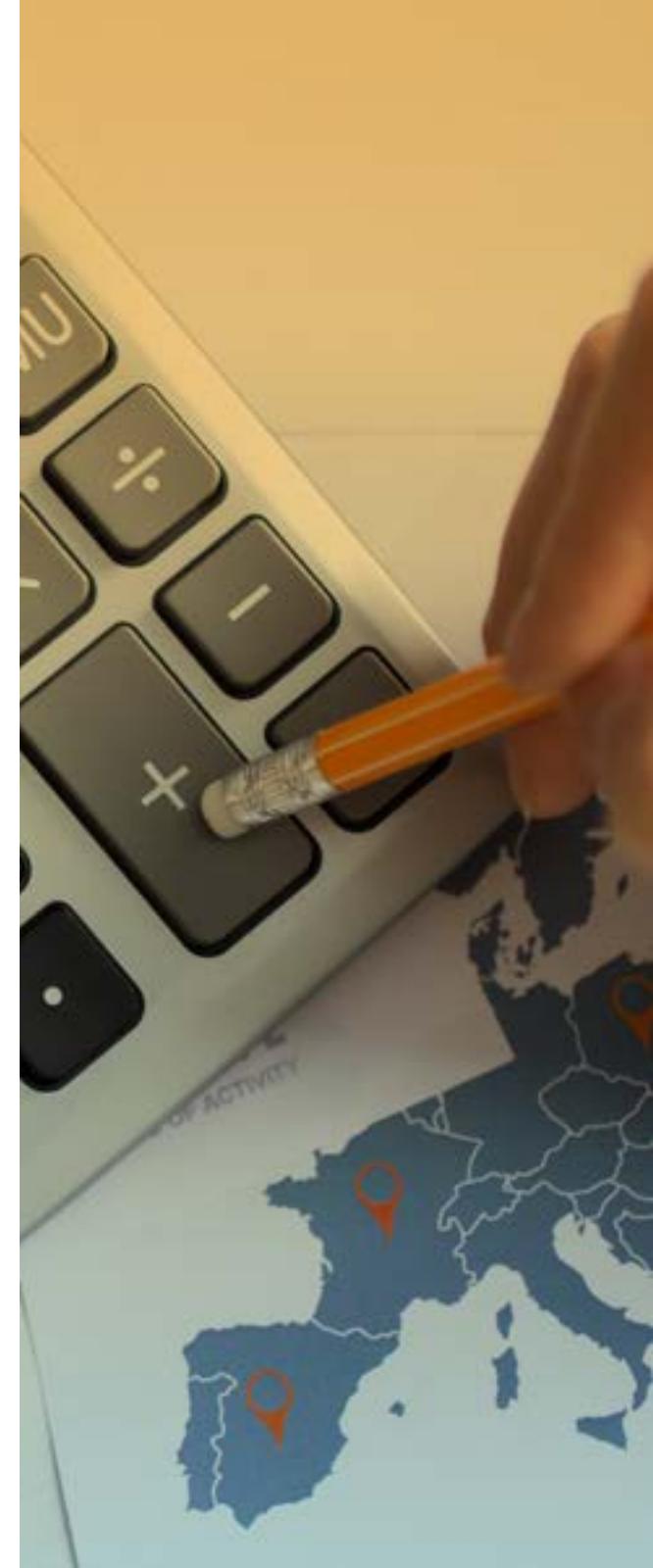
Controle de caixa

Ter um controle de entradas e saídas do caixa da empresa é um exercício que deve ser realizado diariamente. Com isso, você terá mais facilidade em identificar e corrigir possíveis erros de registro e até desvios de recursos.

Dessa forma, no fim do dia você poderá corrigir todos os erros que possam gerar diferença no seu caixa, impedindo que eles se acumulem e causem insegurança no longo prazo. Além disso, será possível identificar com mais rapidez uma conduta que acabaria prejudicando os rendimentos da empresa.

O recomendável é classificar entradas e saídas do fluxo de caixa em:

- Faturamento: dinheiro que entrou no caixa da empresa dentro de um período determinado;
- Despesas: todos os gastos e pagamentos efetuados;
- Resultados: o saldo positivo (lucros) ou negativo (prejuízos) do período, após o pagamento das despesas;
- Investimentos: todo o montante que será aplicado para ampliar a capacidade da empresa, como compra de novos equipamentos, treinamentos e ações de marketing, entre outros.



Contas a pagar

Para honrar os compromissos financeiros, a empresa deve organizar os valores totais a pagar, obedecendo seus períodos de vencimento: dia, semana, quinzena ou mês. O controle de contas a pagar possibilita ao gestor estabelecer suas prioridades de pagamento, principalmente em caso de dificuldades financeiras.

Além disso, permite o controle sobre o montante dos compromissos já vencidos e não pagos e fornece informações indispensáveis para a elaboração do fluxo de caixa.



Controle bancário

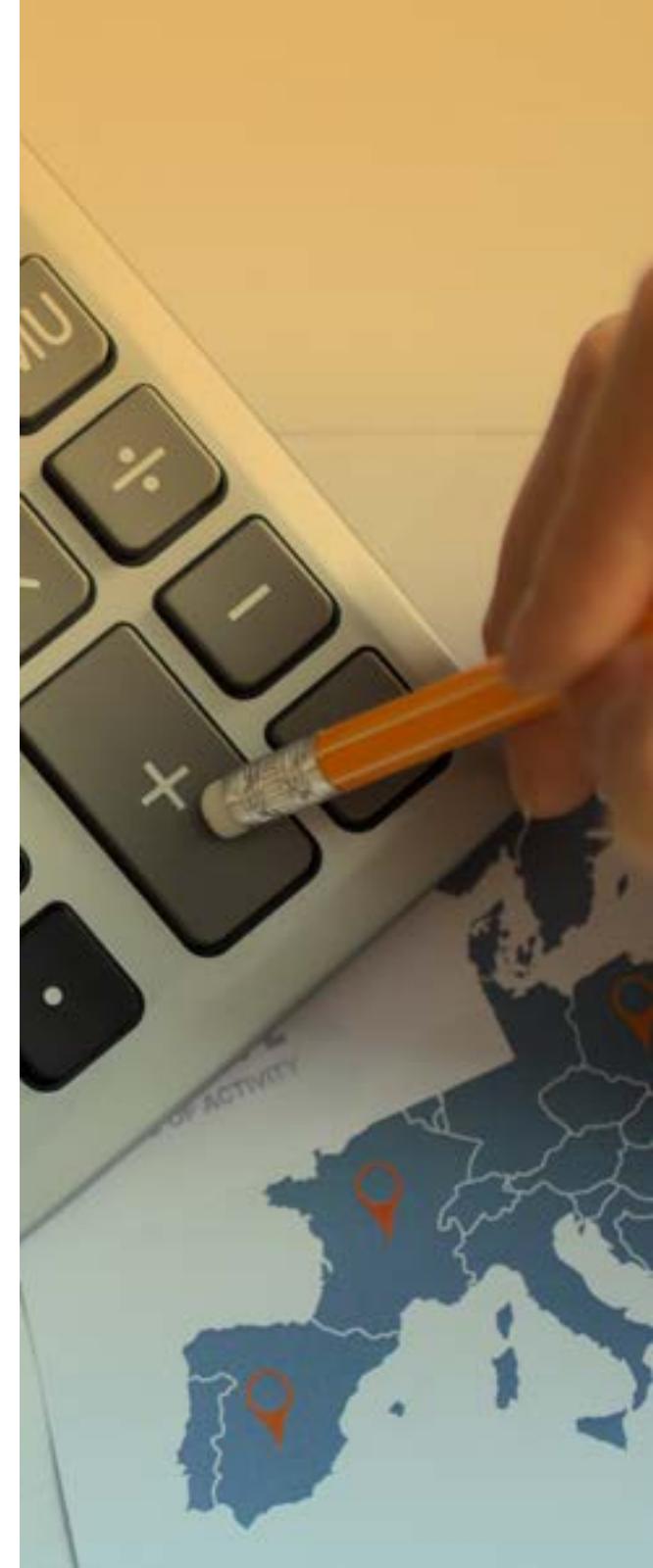
Ter um controle bancário significa acompanhar de perto as movimentações nas suas contas e observar diariamente os saldos e os pagamentos. Ao monitorar o fluxo bancário do negócio – juntamente com o registro de suas notas fiscais, recibos e comprovantes de pagamento –, será possível conhecer diversos “detalhes” do seu fluxo de caixa.

Fazendo isso, você terá em mãos dados atualizados e completos sobre suas finanças, além das melhores condições de confrontar registros da empresa e lançamentos dos bancos e da possibilidade de avaliar se os valores disponíveis são suficientes para arcar com as despesas do período.

Por isso, não deixe de realizar sua conciliação bancária, revisando e comparando os extratos bancários com seus controles internos. O mais recomendado é realizar a conciliação no começo do dia, analisando as movimentações do dia anterior, de modo que o saldo do extrato do banco seja o mesmo do controle financeiro do negócio.

Com a tecnologia, é possível fazer todo o acompanhamento bancário de forma automatizada. Diversos bancos permitem a geração eletrônica dos extratos, em arquivos com formatos padronizados – que podem ser transferidos para planilhas e softwares financeiros.

Isso diminui o manuseio de documentos e economiza tempo e trabalho na sua rotina financeira - além de permitir a montagem de relatórios gerenciais e painéis de acompanhamento com métricas e demais dados financeiros da empresa.



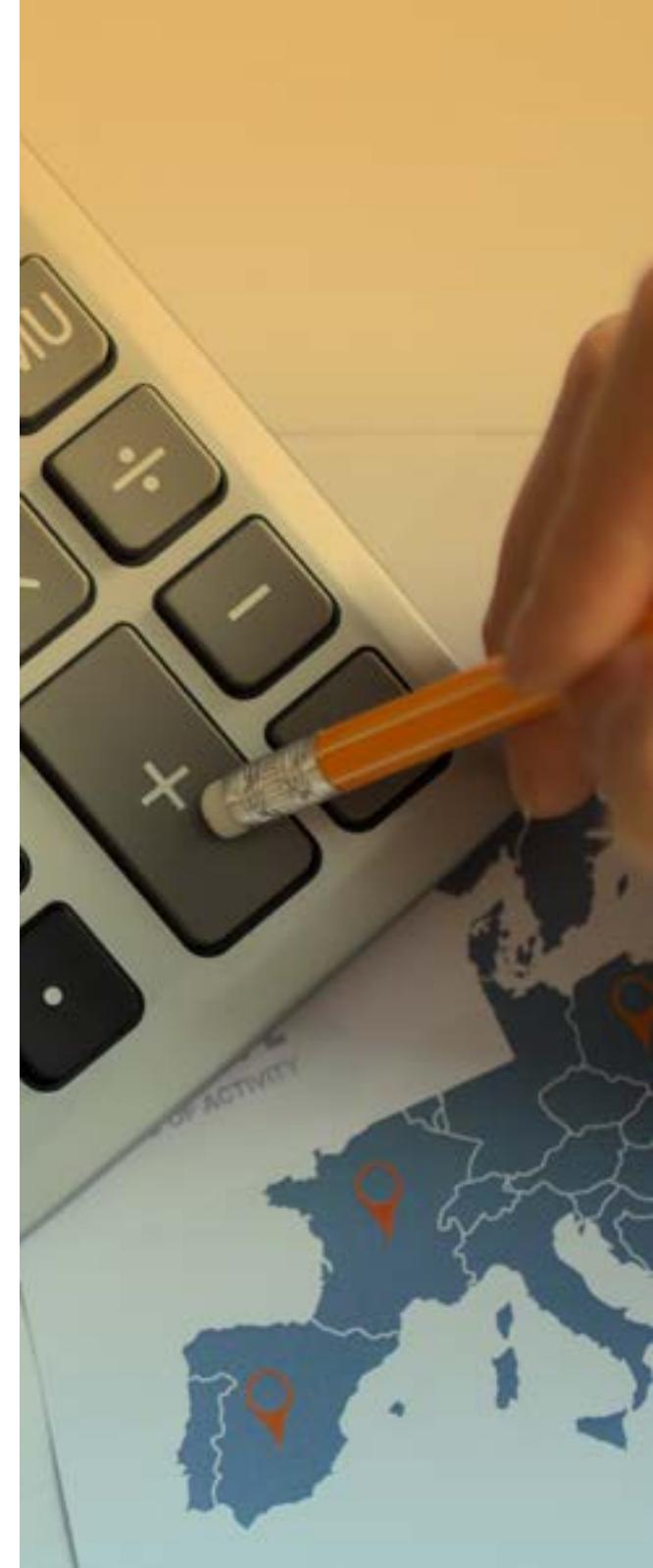
Controle de estoque

Muitos empreendedores se esquecem disso, mas o fato é que o estoque também é um recurso financeiro da empresa. Quanto maior a necessidade de investimento nele, menos dinheiro o negócio terá para assegurar suas outras operações.

Manter um estoque muito alto é inviável, uma vez que representa um capital parado dentro da empresa. Por isso, fazer um bom controle de estoque é mais que essencial. Por meio dele, é possível otimizar a reposição dos produtos vendidos, evitar perdas e desvios e facilitar a percepção dos produtos parados.

Um controle de estoque eficiente deverá conter:

- As informações sobre o montante financeiro do estoque;
- O valor por linha de produto;
- As quantidades de cada item em estoque;
- A quantidade e o custo das mercadorias vendidas;
- As quantidades em estoque sem movimentação;
- A quantidade necessária para reposição de estoques.



Saiba quanto a empresa está vendendo diariamente

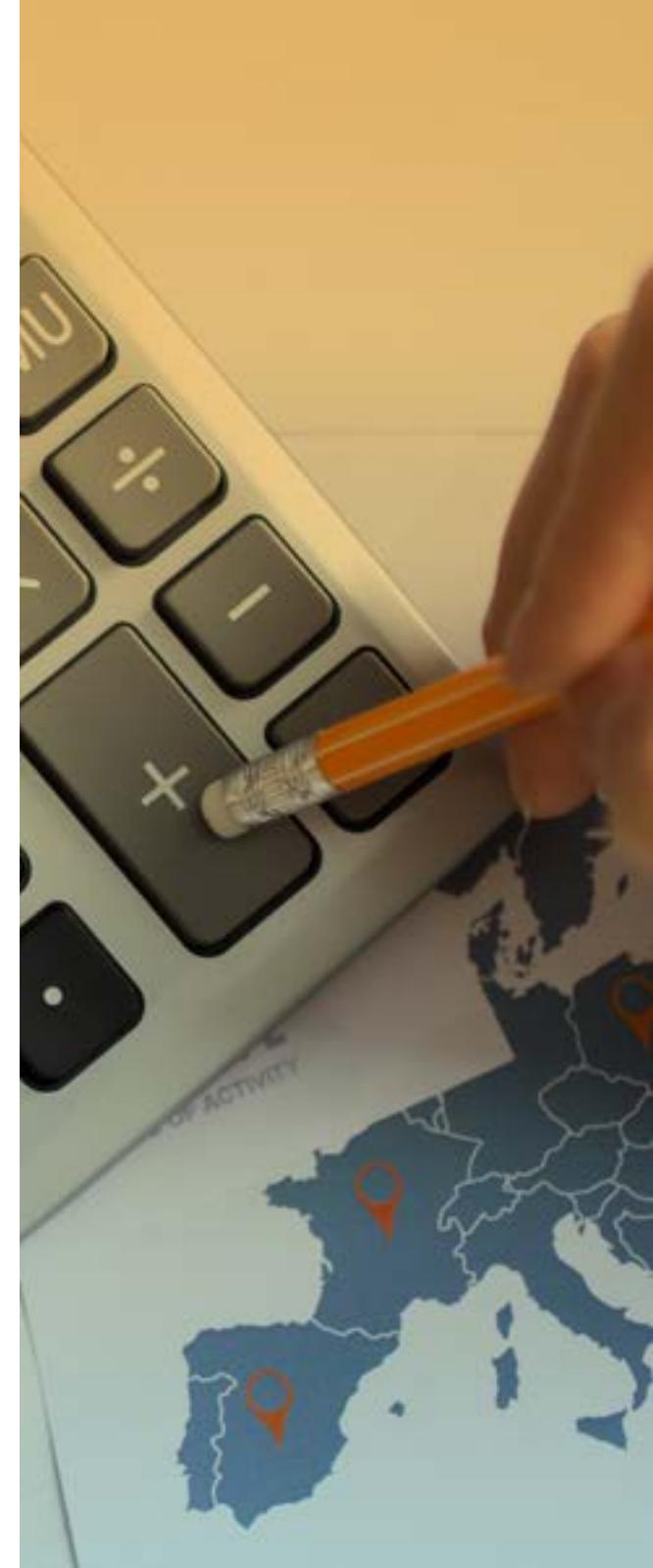
O acompanhamento das vendas é outro controle muito importante para a saúde do negócio. O faturamento comercial tem relação muito forte com a gestão do capital de giro, pois o fluxo de vendas da empresa será o grande responsável pela entrada de dinheiro em caixa.

O controle diário de vendas tem como objetivo monitorar as vendas concluídas a cada dia e verificar o total de vendas acumuladas durante o mês. Desse modo, o gestor pode tomar providências para que as metas sejam alcançadas.

Além disso, um bom acompanhamento das vendas possibilita:

- Controlar o montante de vendas diárias e os prazos de recebimento;
- Calcular o total de vendas mensal;
- Organizar melhor o fluxo de caixa;
- Avaliar se suas estratégias de marketing e vendas estão funcionando.

O controle diário de vendas deve conter informações que possibilitem o acompanhamento total de negócios fechados, de acordo com os seus respectivos prazos de recebimento, sejam eles à vista ou a prazo. Também deve demonstrar o total de vendas mensais pelos prazos de recebimento e fornecer informações para compras de estoque e fluxo de caixa.



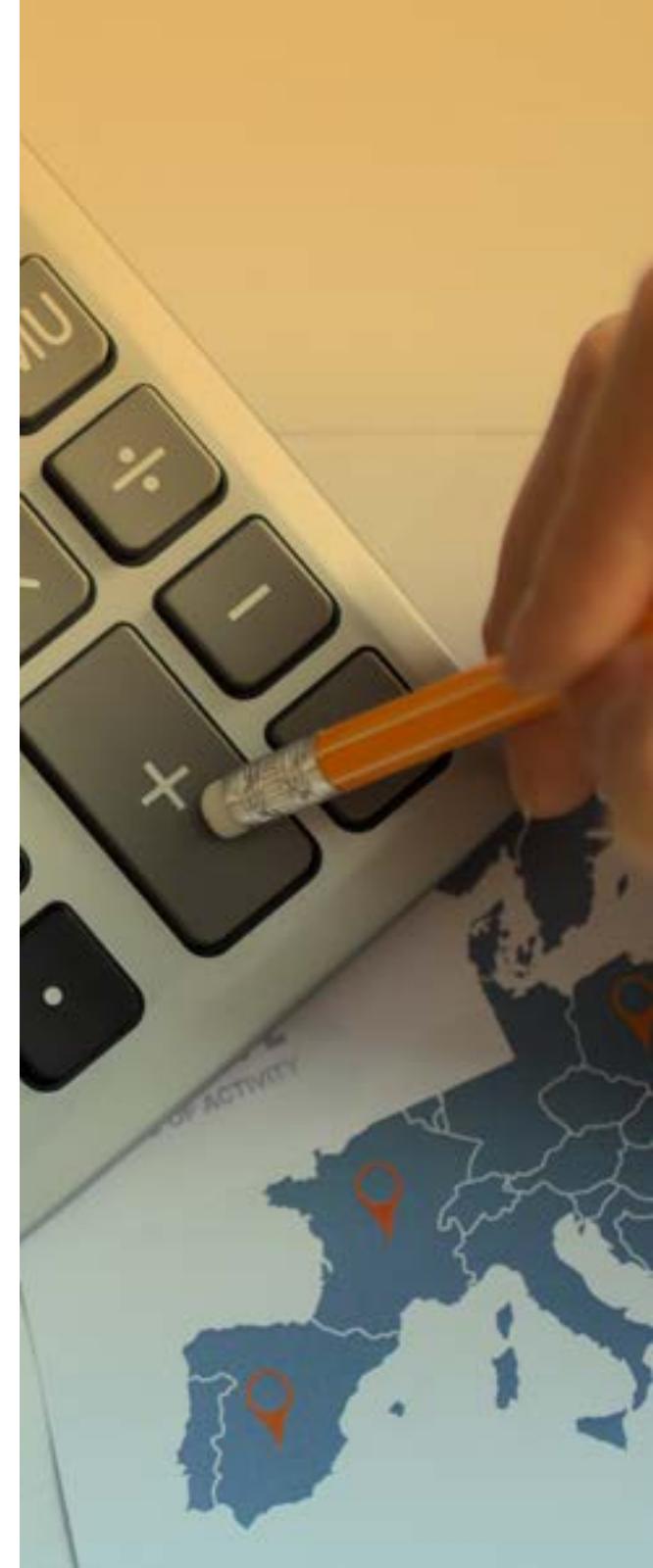
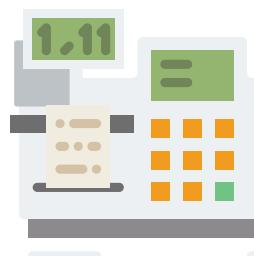
Utilize o capital de giro de forma inteligente e estratégica

É essencial saber aplicar o capital de giro da maneira mais adequada ao tipo de negócio. Ele deve ser utilizado com prioridade para cobrir custos operacionais, sejam eles fixos ou variáveis.

Como cada empresa vive uma realidade diferente, o gestor precisa avaliar e encontrar as melhores maneiras de aplicar tais recursos no seu negócio. Saber como aplicar corretamente esses recursos é o que manterá uma empresa funcionando de maneira estável e sólida no mercado.

Logo, utilizar o recurso de rápida renovação para quitar financiamentos, por exemplo, é um erro que precisa ser evitado.

Por outro lado, o capital de giro pode ser utilizado para financiar as compras a prazo dos seus clientes, para a aquisição de estoque, para o pagamento de fornecedores, para a compra de matéria-prima ou produtos e para quitar salários de funcionários.





6. GERENCIANDO O CICLO FINANCEIRO DO NEGÓCIO

O ciclo financeiro é a velocidade com que o dinheiro circula numa empresa dentro de um período. Quanto mais longo for o ciclo financeiro de uma empresa, maior será a necessidade de capital de giro e de buscar recursos para custear a operação.

Os ciclos financeiros são fundamentais para a gestão do capital de giro e para as decisões empresariais no dia a dia. Adotar uma gestão consciente é a melhor maneira de evitar uma crise.

O ciclo financeiro é calculado de acordo com os seguintes prazos:

- Prazo Médio de Pagamento (PMP): período entre a compra da mercadoria ou matéria-prima e o pagamento efetivo ao fornecedor. Logo, se a empresa compra um lote de mercadorias e paga em quatro vezes (1+3), seu prazo médio de pagamento será de 25% a vista, 25% em 30 dias, 25% em 60 dias e 25% em 120 dias;
- Prazo Médio de Recebimento (PMR): período entre a venda e o recebimento efetivo do dinheiro. Logo, se a sua empresa vende a prazo parcelado em cinco vezes sem entrada, seu prazo médio de recebimento será de 20% em 30 dias, 20% em 60 dias, 20% em 90 dias, 20% em 120 dias e 20% em 150 dias.

Com isso, o ciclo financeiro do negócio é calculado pela seguinte fórmula:

$$\text{Ciclo Financeiro} = \text{PMR} - \text{PMP}$$

Se o ciclo financeiro da empresa estiver positivo, a situação da empresa é de superávit no capital de giro, dispensando a necessidade de recorrer a outras fontes de recursos para manter o seu funcionamento.

Mas se o ciclo estiver negativo, a empresa está com déficit em seu capital de giro. Logo, parte de seu capital de giro terá que vir de terceiros, levando a endividamento, pagamento de juros e, sobretudo, colocando em risco a sustentabilidade do negócio.



Como reduzir o ciclo financeiro?

Para não ficar refém da necessidade de capital de giro, a empresa precisa reduzir o seu ciclo financeiro o máximo possível.

Para isso, existem duas saídas: aumentar a velocidade de recursos entrando no caixa da empresa (PMR) ou reduzir o ritmo de gastos ligados diretamente à operação da empresa, como a compra de estoque e matérias-primas (PMP).

No primeiro caso, quanto mais a empresa vender a prazo, mais capital de giro será necessário para mantê-la em funcionamento. Por isso, o negócio deve buscar diminuir seus prazos de recebimento, seja diminuindo o prazo de parcelamento das vendas ou incentivando seus clientes a pagarem à vista. Oferecer descontos pode ser uma boa solução, mas é preciso calcular se isso não afetará as margens de lucro.

Em relação às despesas, uma medida para reduzir o ciclo financeiro é a otimização do estoque. Estoque parado significa menos capital de giro no caixa – logo, quanto maior o estoque, menos dinheiro a empresa terá para continuar funcionando.

A principal medida nesse sentido é evitar compras em grande escala, mesmo que sejam oferecidos preços promocionais para aquisição de volumes maiores de mercadoria. Na maioria das vezes, a economia obtida não compensa o custo de utilização do dinheiro, que sai do capital de giro para ficar immobilizado no estoque.



A blurred background photograph of a person's hands working on a laptop keyboard. The desk is cluttered with papers, a calculator, and a pen. The overall color palette is warm and earthy.

CONCLUSÃO

Conforme você percebeu, o capital de giro é um recurso de suma importância para o funcionamento de qualquer empresa. Os riscos de não se atentar a esse valor são sérios e, por isso, ele merece uma atenção especial na gestão.

Um dos erros que mais prejudicam os negócios é justamente se atentar a esse dado somente quando as dificuldades começam a aparecer, mesmo com as vendas aquecidas. Portanto, é preciso construir uma gestão constante e eficiente para, assim, ter uma empresa estável.

Por isso, não se esqueça de administrar corretamente os prazos de pagamento de fornecedores e de recebimento de clientes, o tamanho do estoque e diversas outras premissas.

Mantenha um estoque capaz de atender à produção, controle os limites de crédito, acompanhe os débitos junto a fornecedores e gerencie o fluxo de caixa com disciplina.

Esteja sempre atento a esses fatores, pois o êxito de uma administração, muitas vezes, está condicionado a uma observação eficiente.

Aproveite todo o conhecimento adquirido para se aperfeiçoar como administrador e conquiste um lugar de destaque no mercado. Tenha em mente que a união de conhecimentos adequados e espírito empreendedor é um dos maiores segredos para alcançar o sucesso empresarial!

Como está o capital de giro de seu negócio? Você ainda tem alguma dúvida sobre o assunto? Caso queira saber mais, acesse o [nosso portal](#) e conheça conteúdos completos para auxiliar na sua jornada empreendedora!





Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada sem fins lucrativos, que conta com uma rede de quase 700 agências de atendimento presencial em todo o Brasil. Com o apoio e a orientação do Sebrae, as micro e pequenas empresas se fortalecem e geram mais empregos e renda para todo o Brasil.

O Sebrae na Bahia foi concebido para apoiar e fomentar a criação, a expansão e a modernização das micro e pequenas empresas do estado, capacitando-as para cumprir, eficazmente, o seu papel no processo de desenvolvimento econômico e social. Para facilitar o atendimento nas várias regiões do estado, foram inauguradas diversas unidades de atendimento.

Dessa forma, o Sebrae na Bahia fica ainda mais próximo de seus clientes, oferecendo soluções em educação, consultoria, acesso ao crédito e ao mercado, além de incentivar a abertura de novos pequenos negócios e a qualificação das empresas já existentes. Tudo para fomentar o progresso econômico e social do povo.



0800 570 0800

www.ba.sebrae.com.br