

Como aumentar o capital de giro de uma empresa?

Saber como aumentar capital de giro é uma tarefa de extrema importância para garantir a [saúde do fluxo de caixa](#) de uma empresa. Afinal, além de evitar problemas financeiros, a boa administração dessa conta garante a sobrevivência da empresa, possibilita a realização de novos investimentos e o desenvolvimento no mercado.

Em razão da importância do assunto, publicamos este conteúdo que traz as dicas mais eficazes para que você consiga aumentar o seu capital de giro, evitando apertos financeiros. Quer saber quais são essas táticas? Continue esta leitura até o final para se aprofundar no assunto!

As melhores dicas de como aumentar capital de giro

As técnicas explicadas neste post podem ser aplicadas para empresas de qualquer ramo e tamanho, bem como serem utilizadas simultaneamente. Confira-as.

Calcule o capital de giro necessário para a sua empresa

Um dos maiores erros que pode ser cometido pelo gestor de qualquer negócio é contar com recursos que ainda não estão disponíveis na conta da empresa. Por isso, a primeira dica consiste em considerar apenas dos valores que já têm nota fiscal emitida e pagamentos já baixados.

Para chegar ao capital de giro, é preciso somar todas as contas a receber com o valor do seu estoque e, em seguida, contabilizar os custos do negócio, além dos impostos e as despesas gerais.

Pode-se evitar o [risco na gestão](#) financeira ao não trabalhar com o valor destinado ao capital de giro. Também é preciso entender minuciosamente como funciona a empresa, assim, é possível saber a quantia necessária de dinheiro para o negócio e o momento ideal para realizar ajustes, quando necessário.

Planeje a administração desse capital

O controle do capital de giro faz parte da gestão financeira de um negócio, sendo preciso que ela seja prevista no planejamento da empresa. É possível administrá-lo estrategicamente com o desenvolvimento de certas táticas, como:

- incentivar compras à vista;
- aumentar a margem de lucro;
- controlar o giro de estoque;
- ter cuidado na obtenção de empréstimos (solicitando apenas em último caso);
- manejar o dinheiro em caixa; dentre outros.

Ressalta-se que o capital de giro é uma conta de curto prazo e, por isso, não é aconselhável que ele seja empregado em investimentos com prazos longos (como em operações cujo prazo é acima de 12 meses). O ideal é que o dinheiro seja empregado onde há liquidez diária, o que minimiza a sua desvalorização perante à inflação.

Gerencie melhor o seu estoque para aumentar o capital de giro

Uma grande parte dos gestores adquire um volume maior de produtos com o objetivo de obter melhores condições de compra. Mas isso deve ser feito com muito cuidado, já que a empresa deve ser capaz de converter as mercadorias em venda, caso contrário, ela estará [imobilizando o seu capital](#).

Por esse motivo, é relevante integrar o processo de vendas ao gerenciamento de estoque, bem como encontrar o equilíbrio entre a quantidade de compra e a quantidade de venda — considerando a sazonalidade.

Nesse caso, será necessário levantar os dados da organização e acompanhar constantemente a movimentação do estoque, o que pode ser feito com os [indicadores de desempenho](#) adequados.

VOCÊ SABE O QUANTO DE
CAPITAL DE GIRO PODE
LIBERAR PARA SUA EMPRESA
AO OPTAR POR UMA
FROTA TERCEIRIZADA?

Clique e solicite um
diagnóstico personalizado



Utilize os empréstimos a seu favor

Empréstimos financeiros podem ser usados para aumentar o seu capital de giro. Porém, eles devem ser bem planejados e realizados no momento adequado, para não comprometer o desenvolvimento do negócio. Por exemplo, é viável obter um empréstimo para fazer um investimento a curto prazo e conseguir um retorno relevante.

Muitas vezes, instituições de pequeno e médio porte sofrem com burocracias e exigências legais para conseguir um crédito, incluindo aquelas com saúde financeira equilibrada. Para esse tipo de empresa, o empréstimo *on-line* pode ser a opção ideal. Além disso, essa escolha evita burocracias e ainda oferece benefícios, como juros mais baixos.

Negocie prazos com fornecedores

Saber negociar prazos é imprescindível para que se obtenha bons lucros durante um certo período, independentemente da existência de dinheiro em caixa. Quanto maiores forem os prazos conseguidos, mais vantajoso será para a empresa.

Um ponto que deve ter atenção no momento da negociação consiste nas condições de pagamento, pois uma parte relevante dos [fornecedores](#) concede descontos apenas para recebimentos à vista. Mas há outras formas de conseguir valores menores e prazos maiores, como:

- fazer pagamentos antecipados;
- quitar valor cheio, mas requisitar um prazo maior para pagamento;
- negociar exclusividade ou contratos mais longos; entre outras estratégias.

Terceirize a frota da empresa

Optar pela terceirização dos veículos é uma das melhores táticas para obter capital de giro para qualquer empresa que [administra uma frota](#). Isso ocorre pelo fato desse serviço oferecer inúmeras vantagens, como:

- redução de custos: a empresa evita imobilização de veículos, economiza com depreciação, impostos, despesas da aquisição de veículos, parte da manutenção, entre outros gastos;

- previsibilidade: a terceirizadora (contratante) arca apenas com um valor previsto no contrato, o que aumenta a previsibilidade dos custos e permite realizar melhores planejamentos;
- diminuição da burocracia: não é preciso lidar com a documentação e aquisição dos veículos, gestão de avarias, emplacamento, renovação da frota, entre outras burocracias;
- **foco no core business** (atividade-fim): graças ao benefício anterior, os colaboradores de sua empresa conseguirão focar na atividade principal do negócio;
- escalabilidade: permite expandir a empresa sem aumentar os custos e o capital de giro necessário na mesma proporção.

Para que a empresa seja capaz de satisfazer todas as suas necessidades, é fundamental que a terceirizada tenha as seguintes qualidades:

- forneça veículos novos e equipados com tecnologia de ponta;
- ofereça um atendimento próximo e humanizado;
- disponibilize carros provisórios e substitutos;
- seja responsável por parte da manutenção;
- tenha flexibilidade para aumentar ou reduzir demanda de veículos;
- forneça assistência 24 horas em caso de sinistros e panes;
- tenha proteção especial em caso de furtos, roubos, acidentes e incêndio;
- entre outros.

```
new RDStationForms('b2b-proposta-empresas-074457238dc78af13917-html',  
'UA-20487665-1').createForm();
```

Verifique a possibilidade de antecipação de recebíveis

Caso a empresa esteja precisando de um fôlego maior para acertar as suas contas ou crescer no mercado, uma boa opção pode ser a antecipação de recebíveis. Contudo, esse resgate antecipado merece atenção e consciência, pois há a incidência de juros nesse tipo de negociação.

Geralmente essa operação é vantajosa quando os juros de suas despesas são maiores que a antecipação ou se há urgência de capital. Isso significa que, se o administrador exercer uma boa gestão do seu capital de giro, dificilmente essa transação será necessária.

Com a análise dos seus recebíveis, é possível prever as margens de inadimplência e se organizar para antecipar eventuais problemas financeiros, eliminando surpresas com prováveis atrasos em pagamentos, principalmente em momentos de crise financeira generalizada.

Faça Sales & Leaseback

Sales & Leaseback significa “Vender e Alugar de Volta” em uma tradução livre e se trata de um acordo

comercial feito entre investidores e uma empresa que precisa de dinheiro.

A organização vende um de seus imóveis para o investidor e o aluga no mesmo momento, assim não será preciso encontrar outro espaço para manter as atividades. O imóvel volta a ser propriedade da empresa com o final do contrato.

Como imóveis geralmente têm alto valor, essa é uma [forma eficiente](#) de conseguir uma quantidade de capital em um curto espaço de tempo. Mesmo que o aluguel passe a ser uma despesa, ainda se trata de uma estratégia mais econômica que obter empréstimos bancários.

Organize as contas a pagar e receber

Contabilize e coloque em planilhas os valores a pagar e a receber da empresa. Entenda as diferenças entre essas contas:

- contas a pagar: são as obrigações financeiras assumidas pela empresa, como a folha de pagamento, contas de infraestrutura (luz, internet, água, entre outras), matéria-prima, entre outros;
- contas a receber: consistem nas futuras entradas, como parcelas das vendas feitas à prazo, juros de investimentos etc.

Isso permite que você saiba se o empreendimento é sustentável a longo prazo, ou seja, se haverá dinheiro suficiente para quitar as obrigações financeiras. Como também, tome medidas para fazer as cobranças dos pagamentos atrasados, já que eles podem atrapalhar seu planejamento financeiro e desestabilizar o capital de giro.

O gestor que sabe como aumentar o capital de giro conseguirá impulsionar o crescimento da empresa e garantir o equilíbrio financeiro. Entretanto, para alcançar esse objetivo, será preciso realizar um bom planejamento e encontrar uma [boa empresa de terceirização de frotas](#).

Interessou-se pela terceirização e quer saber mais sobre o assunto? Então leia nosso [artigo que lista os serviços mais indicados para serem terceirizados!](#)