

CAPITAL DE GIRO

Como ele influencia o sucesso dos negócios



ATENÇÃO AOS PONTOS:

- Aumento do prazo aos clientes
- Redução de vendas
- Retração de mercado
- Retiradas excessivas de pró-labore
- Aumentos dos custos e despesas
- Crescimento inadimplência
- Operação não é lucrativa
- Compras incompatíveis com as vendas
- Excesso de estoque
- Erro na formação de preços
- Reformas, compra de máquinas e equipamentos com curto prazo
- Compras à vista e vendas à prazo



DICAS:

- Melhorar a análise de crédito
- Definir estoques mínimos
- Aumentar o giro do estoque
- Rever custos e despesas para redução
- Adequar os prazos de pagamentos e recebimento
- Negociar com fornecedores
- Cobrar inadimplentes
- Rever preços
- Verificar a lucratividade da empresa
- Avaliar novos canais de vendas
- Aporte dos sócios
- Rever investimentos
- Venda de imobilizado não utilizável
- Antecipação de recebimentos (duplicatas, etc)



CONHEÇA A NECESSIDADE



FLUXO DE CAIXA

Saldo de Caixa
+ Entradas
- Saídas



CICLO FINANCEIRO

CF (dias)
X
Vendas diárias (R\$)

CF = Ciclo Financeiro
CF = PME + PMR - PMP

PME = Prazo Médio Estoque
PMR = Prazo Médio Recebimento
PMP = Prazo Médio Pagamento

PATRIMÔNIO

AC - PC

AC = Ativo Circulante
PC = Passivo Circulante

