

# AUTOFINANCIAMENTO ENTENDA AS POSSIBILIDADES

Quando o empresário se vê em situação de dificuldades financeiras ou frente a uma oportunidade de negócio que gostaria de aproveitar, normalmente, uma das primeiras coisas que vem a sua mente é a obtenção de empréstimos. No entanto, nem sempre recorrer ao capital de terceiros é a melhor opção, por isso, é também importante avaliar as possibilidades de autofinanciamento.



**Autofinanciamento é a prática de tentar utilizar o máximo de recursos próprios possíveis em uma determinada operação ou investimento da empresa.**

Algumas das possibilidades de autofinanciamento são:

## FORNECEDORES

Avalie com os fornecedores qual a possibilidade de estender o seu prazo de pagamento, visando obter o caixa necessário para pagamento e ganhar tempo para realizar novas operações à medida que as vendas forem ocorrendo. Por isso é importante tê-los como verdadeiros parceiros do seu negócio.



## PRAZOS DE RECEBIMENTOS

Aceitar recebimentos a prazo pode funcionar bem como estratégia para atrair os clientes, mas se esses recebimentos forem mal geridos, isso pode comprometer uma política de autofinanciamento. A alternativa parece estar mesmo nos menores prazos de recebimento direto do cliente. Para isso, ainda que seja necessário conceder um desconto planejado, o recebimento à vista garante a entrada imediata de recursos no caixa.



## PROMOÇÕES

Fazer promoções para aumentar as vendas à vista ou reduzir os índices de inadimplência dos clientes, também pode ser uma boa alternativa para autofinanciamento e para melhorar o caixa da empresa. Um bom exemplo são promoções de produtos que estão com baixo giro ou parados no estoque, que podem ser ainda uma fonte para a empresa obter recursos próprios.

## REINVESTIR NO NEGÓCIO

Reinvestir no lucro ao invés de retirá-lo também pode ser uma boa opção, mas é preciso que haja um consenso entre os sócios. Em empresas que praticam a distribuição de lucros, o dinheiro que sobra ao final de um determinado período de apuração pode ser distribuído entre os sócios. Mas se, em vez disso, ele for reinvestido no negócio, pode haver rentabilidade com ganho evidente na capacidade financeira.



## IMOBILIZADO

A venda de imobilizado também pode ser uma boa opção se existir na empresa equipamento em desuso ou obsoleto. Afinal, ele será mais útil se promover um incremento no caixa da empresa. Todas essas medidas são muito importantes para a efetividade da sua estratégia de gestão exclusiva com capital próprio, mas o resultado ficará abaixo do desejado se não houver controle financeiro.

[www.ba.sebrae.com.br](http://www.ba.sebrae.com.br) 0800 570 0800



SebraeBahia

**SEBRAE**  
Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia