



E-Book

INDICADORES FINANCEIROS

É EMPRESÁRIO E GOSTARIA DE
CONTROLAR OS SEUS NÚMEROS
SEM COMPLICAÇÕES?

www.academiadenegocios.pt

PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS

Quando se fala de indicadores financeiros, habitualmente evita-se o assunto e remete-se para especialistas de contabilidade e finanças. De facto, estes profissionais são amplamente entendidos na matéria. Isso não implica que não acompanhe e saiba o que lhe dizem os seus números. Para que possa aproximar-se sem medo ou hesitações, de documentos que habitualmente evita, o objetivo deste ebook é simplificar alguma informação, para que fique no controlo da situação e tome decisões sem receios e com algum conhecimento.

Para começar, há três documentos que deve ter e conhecer. São eles:

- Balanço
- Demonstração de resultados
- Demonstração de fluxos de caixa

PRIMEIRO CONSELHO

Olhar para eles mais do que uma vez/ano.

Qual a periodicidade ideal? Depende. Para alguns, uma vez por mês e para outros uma vez por trimestre.

Mais à frente neste ebook iremos aprofundar esta informação.

Através da análise dos principais indicadores financeiros: **rentabilidade, liquidez, estrutura de capital e indicadores de atividade, saberá determinar a eficiência, eficácia e produtividade de forma prática e objetiva.**

Os cálculos são simples, vamos a isso?

vamos começar por entender alguns conceitos:

Rentabilidade

A rentabilidade é avaliada por outros dois indicadores:

➤ **Margem Operacional** - % que sobra das vendas, depois de pagar todas as despesas, excepto IRS.

Ex. 5000 eur, margem operacional absoluta de 500 eur, M.O. 10%

➤ **EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)** -

resultado mais preciso que a margem operacional, é obtido considerando o que é faturado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações, ou seja, lucro das atividades operacionais.

Liquidez

A liquidez corrente foca-se no curto prazo, determina quanto a empresa tem a pagar e a receber neste período de tempo.

É assim definida:

Ativo circulante ÷ Passivo circulante

Deverá ser >1, para garantir capacidade de assumir os compromissos.

Estrutura de capital

Índice avaliado pelos bancos para determinar a viabilidade dos empréstimos.

Endividamento ÷ Património

Se este índice for elevado demonstra uma dívida bem superior ao capital, compromete a caixa e demonstra que a empresa está em dificuldade financeira.

Indicadores de atividade

Como é a mobilidade do dinheiro na caixa da empresa?

Se o capital que entra sai rapidamente para cobrir despesas operacionais, a empresa está nos limites e o índice de liquidez é baixo. Esta situação coloca o negócio em risco à mínima variação (ex. baixas sazonais, diminuição da procura de clientes, pandemias, etc.).

ROIC (Return Over Invested Capital) - Retorno sobre o capital investido, em português.

É o índice de cobertura de juros, mostra o quanto a empresa será capaz de saldar os

juros contratados das suas dívidas, sem comprometer o valor gerado em caixa.

Ponto de equilíbrio - determinado pela receita mínima necessária para cobrir todos os custos e despesas de operação.

Margem de contribuição - quanto a venda de cada produto/serviço contribui para todas as despesas da empresa.

Recuando um pouco ao início deste ebook, sabemos que existem três documentos contabilísticos que devemos ter e conhecer. São eles o balanço, a demonstração de resultados e a demonstração de fluxos de caixa.

Passando à prática:

➤ **Balanço** - imagem da situação da empresa num determinado momento.

Avaliar trimestralmente

➤ **Demonstração de Resultados** - filme da empresa de um determinado período.

Avaliar mensalmente

➤ **Demonstração de Fluxos de Caixa** - origem do dinheiro, operações, investimento ou financiamento.

Avaliar mensalmente

Nestes documentos vai localizar e retirar informação para avaliar os seguintes rácios:

#01 - Eficácia = $Vendas \div Ativos$

Documentos de análise: Balanço e Demonstração de Resultados

O que lhe indica?

A capacidade de transformar ativos em vendas. Relação entre o esforço e o objetivo. Quanto mais elevado, mais próximo do objetivo está.
(Ex. alcance de 100% da meta de vendas).

#02 - Eficiência = $\text{Lucro} \div \text{Vendas}$

Documentos de análise: Demonstração de Resultados

O que lhe indica?

Transformação de vendas em lucro. Relação entre o resultado e o esforço.

Mais elevado se o esforço for menor para melhores resultados.

(Ex. + vendas e - custos ou + margem de lucro)

#03 - Produtividade = $\text{Fluxo de caixa operacional} \div \text{Lucro}$

Documentos de análise: Demonstração de Resultados e Demonstração de Fluxos de Caixa

Transformação do lucro em fluxo de caixa operacional, o mais possível.

Ao aproximar-se dos números, aproxima-se dos resultados!

Se não está a Planear, a Gerir e a Liderar, poderá estar a perder o controlo dos números da sua empresa! Definir um Plano de Ação e gerir as ações do Plano, liderando a equipa que executa o Plano, isto é ser Gestor do Negócio e Líder da Equipa e cumprir a Missão e Visão do empresário, empreendedor e dono do negócio!

Autoria de:

Academia de Negócios

www.academiadenegocios.pt

Contacto:

suporte@academiadenegocios.pt

Onde pode aprender mais?

Agende já a sua sessão de [Consultoria Estratégica Empresarial!](#)