

Entenda os principais
**indicadores
financeiros**
para o seu negócio



Você sabe o que são os exames de check-up?

Eles são a melhor alternativa para quem deseja literalmente “checar” como está a saúde do corpo. Através de um conjunto de ferramentas, os médicos conseguem avaliar o atual estado de saúde do paciente, bem como conseguem atuar na prevenção de diversas doenças.

É por meio dessas avaliações de rotina que é possível identificar problemas simples, que exigem tratamentos pouco invasivos.

Porém, em alguns casos, outras condições mais graves e que se instalam de forma silenciosa também podem ser mapeadas.

Mas, e se pensarmos na saúde financeira de uma empresa?

Será que o caminho para identificar os gargalos e os problemas que podem causar danos futuros é o mesmo? **A resposta é sim!**

Porém, quando tratamos de negócios, substituímos o

check-up pelos **indicadores financeiros**.

São eles que auxiliam o empreendedor a manter as finanças em dia, além de revelar se o seu negócio está no caminho do crescimento ou se é necessário adotar estratégias para realinhar a sua trajetória.

Portanto, se você está sentindo que é a hora certa para ter um diagnóstico completo da saúde financeira da empresa, esse conteúdo foi feito para você!

A Locus Empresarial vai mostrar como os indicadores financeiros podem ajudar a trazer um diagnóstico completo da sua empresa! Acompanhe!

SUMÁRIO

Clique para ir para a página

O que são os indicadores financeiros?

Por que é importante utilizar indicadores financeiros no meu negócio?

Quais os melhores indicadores financeiros?

Como definir os melhores indicadores financeiros para sua empresa?

Como analisar os indicadores financeiros de uma empresa?

SOBRE A LOCUS HUB EMPRESARIAL

O que são os indicadores financeiros?

Os indicadores financeiros são **dados que servem para avaliar o crescimento e a lucratividade de um negócio**. Ou seja, levando em conta os dados de períodos anteriores, esses indicadores são uma excelente opção para o empreendedor avaliar se as ações colocadas em prática estão, de fato, trazendo lucro para a empresa.

Os indicadores financeiros também podem ser chamados de KPIs – Key Performance Indicators ou “Indicadores Chave de Desempenho”. Mas, seja qual for o nome utilizado, é importante que você saiba que essa ferramenta será a “bússola” que guiará você pelo caminho mais lucrativo e com maiores oportunidades de vendas!

Por que é importante utilizar indicadores financeiros no meu negócio?

Lembra quando falamos que um check-up identifica problemas e ajuda na escolha do melhor tratamento para restabelecer a nossa saúde?

No caso das empresas, **os indicadores financeiros são a melhor alternativa para empreendedores que precisam tomar decisões**, mas desejam se apoiar em métricas que revelem o melhor destino para os investimentos.

Algo extremamente necessário quando se percebe que o que está em jogo é o lucro e o crescimento do seu negócio.

Ao implementar esses indicadores, é possível gerar uma série de informações através de um "mapeamento" completo.

- ✓ Você quer entender se a sua empresa está gerando caixa suficiente para cobrir os custos e dar lucro?

- ✔ Deseja averiguar se o retorno sobre os investimentos está sendo satisfatório?
- ✔ E mais, será que o preço dos seus produtos foi definido da maneira correta?

Através dos indicadores financeiros você encontra as respostas para essas e outras perguntas!

Quais os melhores indicadores financeiros?

É importante saber que existem vários indicadores financeiros, sendo que cada um deles é responsável por **apresentar informações aprofundadas sobre cada aspecto de um negócio.**

A Locus Empresarial está aqui para facilitar a sua jornada e mostrar quais pontos devem ser trabalhados nas suas estratégias. Por isso, preparamos uma lista com os indicadores que você não pode deixar de conhecer (e aplicar) na gestão da sua empresa.

Acompanhe constantemente o seu desempenho, melhore as suas análises e administre a sua empresa com base em dados claros e objetivos!

— Margem Bruta

A Margem Bruta é o indicador que mostra quanto o seu negócio realmente fatura. Ou seja, quanto você ganha ao vender o seu produto e descontar as despesas variáveis – que podem ser os custos para a produção e os impostos sobre produtos e serviços.

Para saber como encontrar esse valor, basta usar a seguinte equação:

$$\text{Margem Bruta} = (\text{Receita} - \text{Deduções} - \text{Custos Diretos Variáveis}) \times 100$$

O valor final dessa fórmula vai representar o quanto a sua empresa consegue gerar de recursos para pagar todas as despesas fixas e ainda obter lucro!

— Margem EBITDA

A sigla significa Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, ou **“Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização”**. Na prática, indica o potencial da sua empresa em gerar recursos sem levar em conta os descontos financeiros e

os impostos. **Quanto maior a EBITDA, melhor a rentabilidade do seu negócio.**

Para calcular essa margem, você pode usar a seguinte fórmula:

$$\text{EBITDA} = \text{Lucro Operacional Líquido} + \text{Depreciação} + \text{Amortização}$$

O “lucro operacional” é aquele obtido pela operação do negócio (subtraindo as despesas administrativas, comerciais e operacionais). Já a “depreciação” é a redução gradual do valor dos bens físicos por desgaste ou perda de utilidade, enquanto a “amortização” representa as perdas de ativos intangíveis – como marcas e patentes, por exemplo.

—— Ticket Médio

É o cálculo que considera um determinado período de tempo (mês, trimestre, semestre ou ano) para **mostrar quanto cada cliente gasta/compra na sua empresa em média.**

Para encontrar esse resultado, a fórmula utilizada é a seguinte:

**Ticket médio = Faturamento total do período ÷
Número de vendas realizadas no período**

Esse indicador é muito eficiente para o planejamento de vendas do negócio. Com base no resultado final – **quanto maior o ticket, melhor** – você vai conseguir analisar se é mais vantajoso aumentar o gasto por cliente ou atrair novos clientes, por exemplo.

— Margem de Lucro Líquida

Sabe aquele valor que sobra do valor de vendas após a dedução de todas as despesas (inclusive do Imposto de Renda)? Pois bem, esse valor final é conhecido como Margem de Lucro Líquida.

Esse valor pode ser encontrado por meio da seguinte equação:

**Margem Líquida =
(Lucro Líquido ÷ Vendas) x 100**

Lembrando que, **quanto maior o valor da margem líquida, maior será a sobra que o seu negócio terá acesso após o recebimento das vendas e a retirada de**

todas as taxas e deduções.

— ROI

A sigla, que significa o “Retorno sobre Investimento”, é um indicador capaz de **identificar o quanto o seu negócio ganha em rendimentos a partir de qualquer investimento realizado.**

A fórmula é simples e se resume em:

$$\text{ROI} = \frac{(\text{Ganho obtido} - \text{Valor do investimento})}{\text{Valor do investimento}} \times 100$$

Vale lembrar que nem sempre esse resultado será positivo, o que pode indicar que a sua empresa teve perdas, ou seja, não teve retorno financeiro ao cobrir os custos envolvidos na aplicação dos recursos!

— Ponto de Equilíbrio (Breakeven)

Breakeven ou “Ponto de Equilíbrio” **indica o momento**

em que a receita líquida do seu negócio chega ao mesmo valor da soma dos custos e das despesas.

Apesar de identificar o quanto é necessário vender para que a empresa não descumpra com seus compromissos financeiros, **o ponto de equilíbrio também indica quando o lucro líquido é igual a zero**, o que não é nada bom para a sua saúde financeira, não é verdade?

Para encontrar esse valor, basta calcular a seguinte fórmula:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custos e Despesas fixas}}{\text{Margem de contribuição}}$$

Lembre-se que a **“margem de contribuição”** é o que sobra de receita para a empresa após o pagamento de todos os custos de produção, além dos impostos sobre os produtos e serviços!

— Faturamento e Lucratividade

Deseja saber qual foi a soma dos valores que o seu

negócio obteve com a venda dos produtos?

Então a conta é simples e rápida de se fazer! **A equação do faturamento**, também é conhecida como "receita bruta".

O faturamento pode ser calculado da seguinte maneira:

$$\text{Faturamento} = \text{Quantidade de venda} \times \text{Preço de venda}$$

A lucratividade também é outro indicador de extrema importância para a saúde financeira da sua empresa. Afinal, é através dela que você consegue mensurar a eficiência operacional do seu negócio, analisando o percentual de ganho da sua empresa sobre as vendas realizadas.

Para chegar até o resultado, a fórmula da lucratividade é a seguinte:

$$\text{Lucratividade} = (\text{Lucro Líquido} \div \text{Receita Total}) \times 100$$

— Rentabilidade

É comum existir uma certa confusão entre os termos “lucratividade” e “rentabilidade”. Pode ser que você tenha chegado até aqui sem saber qual a diferença entre eles, afinal, na teoria e na prática essas duas palavras são bem semelhantes. Mas, agora você vai entender o real significado de rentabilidade, pois estamos aqui para tirar todas as suas dúvidas.

Primeiro, é importante saber que enquanto a lucratividade representa o que o seu negócio ganhou em relação a tudo que recebeu, a rentabilidade compara seus ganhos aos investimentos realizados. Ou seja, **a rentabilidade mostra o quanto de retorno a empresa é capaz de gerar a partir do capital investido.**

O cálculo é o seguinte:

$$\text{Rentabilidade} = (\text{Lucro líquido} \div \text{Investimento}) \times 100$$

Agora, se você está precisando gerenciar de maneira mais assertiva os produtos que estão no seu estoque, o próximo tópico traz uma ótima dica para o seu negócio!

Giro de Estoque

Esse é o indicador que **ajuda o empreendedor a entender qual a velocidade de renovação do inventário da empresa**. Ou seja, mostra qual a rotatividade do estoque em função de um determinado período de tempo.

Você deseja ter essa informação para gerenciar melhor os produtos que estão no seu estoque?

Então é só aplicar a seguinte fórmula:

$$\text{Giro de estoque} = \frac{\text{Quantidade de produtos vendidos}}{\text{Total de produtos no estoque}}$$

Se o resultado final for menor que 1, significa que sobraram produtos não vendidos no seu estoque. Se o resultado for maior que 1, é um bom sinal, pois isso quer dizer que todos os produtos foram renovados pelo menos uma vez no período avaliado!

Como definir os melhores indicadores financeiros para sua empresa?

Como você pôde perceber ao longo do conteúdo, existem diversos indicadores financeiros que podem ser colocados em prática no seu negócio.

Mas, como existem empresas dos mais variados portes, atuando nos mais diferentes setores, é importante ter em mente que alguns indicadores serão muito úteis para a sua atividade, enquanto outros podem ser dispensados da sua gestão estratégica.

Portanto, no momento de definir os melhores indicadores financeiros para sua empresa, pense nos objetivos que você deseja atingir a curto ou a longo prazo.

Por exemplo, se você busca atingir um volume mínimo de lucro após realizar um investimento no negócio, um bom caminho é o cálculo do ROI, o "Retorno sobre Investimento".

Percebe como não é tão interessante adotar uma série de indicadores se eles não fazem sentido com a sua estratégia e os seus objetivos?

Como analisar os indicadores financeiros de uma empresa?

Para uma análise bem assertiva, é importante levar em conta o ciclo financeiro do seu negócio. Seja para realizar investimentos ou para simplesmente manter a organização e o planejamento da empresa, é recomendado seguir uma espécie de "passo a passo".

Primeiro, tente comparar os seus mais recentes resultados com o histórico de dados anteriores.

Dependendo do objetivo da sua comparação, é possível utilizar o intervalo de semanas, meses ou até anos.

A interpretação dos dados também é outro ponto fundamental para que você pense nas estratégias que ajudarão no crescimento do seu negócio. Portanto, utilize os indicadores financeiros como uma espécie de "guia" para a sua trilha de desenvolvimento.

Enfim, após todos esses processos de listagem, levantamento, reunião e sugestões de estratégias, você já pode partir para ações práticas no dia a dia da empresa.

O mais importante é que você busque alcançar as metas e objetivos estabelecidos com base nas informações colhidas pelos indicadores!

Agora que você já entendeu o que são os indicadores financeiros e como eles podem ser utilizados no seu negócio, já tem mais uma (ou várias) ferramentas em mãos para estudar seus resultados e se preparar para criar novas estratégias de crescimento do seu negócio!

SOBRE A LOCUS HUB EMPRESARIAL

Atuando na gestão empresarial, a Locus HUB Empresarial tem se destacado no mercado por ser uma empresa moderna, jovem, estruturada para atender empresas de qualquer porte e ramo de atividade e com profissionais altamente qualificados em diversos segmentos.

Visando satisfazer demandas específicas das empresas, oferecemos tecnologia de ponta e atendimento personalizado em diversos serviços, dentre eles consultoria completa nas áreas de gestão empresarial, contabilidade, departamento de pessoal, tributos e administração de empresas.



**CONHEÇA MAIS SOBRE
A LOCUS HUB EMPRESARIAL**

