

12 indicadores financeiros que todo empreendedor precisa conhecer



12 indicadores financeiros que todo empreendedor precisa conhecer

Você sabe qual é a importância dos indicadores financeiros para manter a sustentabilidade do seu negócio?

Eles **são fundamentais para medir o desempenho e a situação financeira de qualquer empresa**, sendo úteis para gerar análises e tomar decisões com muito mais embasamento.

Se você empreende ou pensa em empreender, precisa ter conhecimento sobre este assunto para garantir um crescimento sustentável. **Confira!**

- 04 Indicadores Financeiros**
- 05 Como Definir**
- 06 12 Indicadores para Acompanhar**

O que são indicadores financeiros?

Os indicadores financeiros são uma forma de analisar a situação financeira de uma empresa baseando-se em seus resultados contábeis.

Dessa forma, os indicadores apontam o desempenho passado, além de permitir uma previsibilidade futura, o que ajuda na tomada de decisões de todos os envolvidos em um negócio.

Trata-se de uma maneira de analisar pontos como:

- A empresa é lucrativa?
- Tem margem de lucro alta?
- Está endividada?

Como definir os indicadores financeiros da sua empresa?

Existem muitos indicadores financeiros e, para definir quais serão analisados no seu negócio, primeiro é **necessário entender o nível de maturidade da gestão da empresa.**

Pode ser interessante, por exemplo, começar acompanhando apenas alguns indicadores, mas que sejam avaliados com alta frequência. Assim, aos poucos, você vai incluindo outros índices.

Outro ponto que deve ser levado em consideração é o planejamento estratégico da empresa. Ou seja, **quais são os objetivos de curto, médio e longo prazo.** Assim, é possível definir indicadores que sejam úteis para medir os resultados dos esforços e direcionar as decisões. **Para ter certeza sobre as escolhas, vale se perguntar o seguinte quando estiver fazendo essa definição:**

- O que esse indicador vai revelar?
- Quais tipos de decisões podem ser tomadas a partir dos resultados desse indicador?

12 indicadores financeiros **para acompanhar na sua empresa**

Agora que você já aprendeu um pouco sobre o que são indicadores financeiros e como defini-los, vale entender quais costumam ser acompanhados em uma empresa. **São eles:**



1. Faturamento

Acompanhar o faturamento é muito importante porque se trata da soma de todos os valores obtidos com as vendas de produtos ou serviços em um determinado período. Portanto, é todo o dinheiro que deve entrar no caixa.

A partir deste indicador é possível analisar o desempenho das vendas e se o negócio está gerando caixa suficiente para cobrir os custos e lucrar.

Há dois tipos de faturamento: o bruto e o líquido. **Para calcular o bruto, você deve seguir a seguinte fórmula:**

Faturamento bruto = Preço de venda **x** Quantidade vendida

Já para calcular o faturamento líquido, é necessário subtrair do faturamento bruto as deduções de vendas e os impostos.

2. Lucro bruto e líquido

O lucro pode ser calculado de forma bruta ou líquida.

O lucro bruto diz respeito à receita total da empresa menos os custos diretos ou indiretos relacionados à produção dos produtos ou serviços.

Confira a fórmula:

Lucro bruto = Receita total – Custos relacionados à produção

Estes custos variam de acordo com o segmento da empresa. Mas **alguns exemplos são:** mão de obra, insumos e matéria-prima.

Assim que você tiver em mãos o valor do lucro bruto, é preciso deduzir as despesas fixas e variáveis para chegar ao lucro líquido, que aponta quanto dinheiro de fato sobrou.

A fórmula é a seguinte:

Lucro líquido = Receita total – Custos e despesas totais

3. ROI

O ROI (**Retorno sobre Investimento**) é uma métrica usada para calcular quanto a empresa ganha em rendimentos financeiros a partir de investimentos realizados.

A fórmula para chegar ao valor do indicador é a seguinte:

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

O cálculo é útil para medir o retorno do valor investido em diversos contextos, como campanhas, treinamentos etc.

4. Ticket médio

O é um indicador financeiro que revela quanto você fatura por cliente.

É bem simples de calcular:

$\text{Ticket médio} = \text{Faturamento total} / \text{Número de vendas no período}$

Você pode calcular o ticket médio de um determinado produto ou serviço para fazer um **planejamento de vendas estratégico** a fim de elevar os gastos por cliente ou atrair novos consumidores.

5. Giro de estoque

Entre os indicadores financeiros, não podemos deixar de citar o giro de estoque, que aponta o tempo médio de permanência de um produto antes de sua venda ou a velocidade em que o inventário é renovado em um determinado período.

O cálculo é o seguinte:

Giro de estoque = Quantidade de produtos vendidos / Total de produtos no estoque

Para analisar o resultado, tenha em mente que se for menor do que 1 isso significa que, no final do período analisado, **sobraram produtos no estoque.**

Já se for maior do que 1, quer dizer que todos os itens foram renovados pelo menos uma vez no espaço de tempo considerado.

Emissão de boletos de cobrança ilimitados e gratuitos para contadores.

Na Cora, sua empresa emite boletos de cobrança sem taxa e sem burocracia

Quero ser Cora



6. Rentabilidade

A rentabilidade é responsável por comparar os ganhos aos investimentos realizados no negócio, sendo capaz de revelar o quanto a empresa é capaz de gerar retornos a partir de um determinado capital investido em certos ativos.

Para calcular a rentabilidade, é necessário utilizar a seguinte fórmula:

$$\text{Rentabilidade} = \text{Lucro líquido} / \text{Investimento} \times 100$$

Lembrando que o investimento não se trata do capital social aplicado na empresa, mas do investimento realizado em ativos relacionados à produção.

7. Liquidez corrente

Trata-se de um indicador que demonstra a capacidade do negócio de arcar com as suas obrigações em curto prazo. Para realizar este cálculo, é necessário ter em mente dois conceitos: ativo circulante e passivo circulante.

O ativo circulante é todo bem ou direito da empresa que pode ser transformado em dinheiro. Já o passivo circulante é toda dívida que precisa ser paga em até um ano, por exemplo, impostos.

A fórmula para calcular é:

$$\text{Liquidez corrente} = \text{Ativo circulante} / \text{Passivo circulante}$$

Se o resultado for maior do que 1, significa que há capital suficiente para pagar as contas em curto prazo. Se for igual a 1, então as obrigações estão equilibradas, mas se for menor do que 1 é um **indicativo de capital insuficiente**.

8. Margem de lucro

A margem de lucro é a porcentagem adicionada aos custos totais de um serviço ou produto com o objetivo de definir qual será o lucro sobre cada venda.

Este indicador pode ser calculado em sua versão bruta ou líquida:

Margem bruta = $\text{Lucro bruto} / \text{Receita líquida} \times 100$

Margem líquida = $\text{Lucro líquido} / \text{Receita líquida} \times 100$

9. Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio (break even point) sinaliza o momento em que a receita líquida da empresa é igual à soma dos custos e despesas. Isso significa que o lucro líquido é igual a zero.

A partir de então, o negócio começa a dar lucro. Portanto, é um indicador importante para calcular quanto a empresa tem que vender para bancar as operações sem prejuízos.

O cálculo é feito com uma fórmula simples:

Ponto de equilíbrio = Custos e despesas fixas / Margem de contribuição

10. EBITDA

A sigla significa “**Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization**”, que em português é traduzida como “lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização”.

O EBITDA é um indicador que revela o potencial de quanto a empresa gera de recursos sem considerar descontos financeiros e impostos. Ou seja: diz respeito ao potencial de geração de caixa.

O cálculo é feito a partir do seguinte:

$$\text{EBITDA} = \text{Lucro operacional} + \text{depreciação} + \text{amortização}$$

Lembre-se dos seguintes conceitos aqui:

- O lucro operacional é gerado pela operação do negócio, subtraindo as despesas comerciais, operacionais e administrativas;
- A depreciação é a redução gradual de bens físicos, seja por perda de utilidade com o tempo ou por desgaste;
- A amortização diz respeito às perdas de ativos intangíveis.

11.

Lucratividade

A revela o quanto uma empresa ganhou em relação a tudo o que recebeu, pois o preço de venda de um produto ou serviço não é totalmente destinado ao negócio.

Lembrando que há custos diversos envolvidos, como fabricação, compra, mão de obra etc.

A fórmula para calcular esse indicador é simples:

$$\text{Lucratividade} = \text{Lucro líquido} / \text{Receita líquida} \times 100$$

12. Margem de contribuição

Por fim, a margem de contribuição é mais um indicador que todo empreendedor deve conhecer. Diz respeito ao ganho bruto sobre as vendas, ou seja, **aquilo que sobra para o negócio após o pagamento do custo** de produção e impostos.

Este valor que resta é usado para pagar gastos fixos, como aluguel e folha de pagamento, além de construir o lucro da empresa. Portanto, é um indicador importante para entender se a receita é suficiente para pagar os custos e as despesas fixas e, ao mesmo tempo, lucrar.

Para calcular este valor, faça o seguinte:

Margem de contribuição = Faturamento – (Custos relacionados à produção + Despesas relacionadas à produção)

Ufa! Bastante coisa, né? Agora que você já tem conhecimento sobre todos esses indicadores financeiros, pode começar as análises da sua empresa para garantir a sustentabilidade do negócio. **Até a próxima!**



O banco Cora possui um programa de parceria exclusivo para contabilidades, que garante benefícios e renda extra.

Quero ser Cora





A parte
simples do
seu negócio