



Índices para análise Financeira

Índices para Análise Financeira

Índice

Lucratividade	3
a) Porcentagem da Margem de Lucro Bruta	3
b) Porcentagem da Margem de Lucro Operacional	3
c) Porcentagem da Margem de Lucro Líquida	3
d) Retorno Sobre o Capital Empregado (ROCE)	3
e) Retorno do Investimento dos Sócios (ROSI)	4
f) Lucro Por Empregado	4
Padrões de Avaliações	4
Liquidez	5
a) Índice de liquidez	5
b) Índice de liquidez imediata	5
c) Índice de controle de crédito	5
d) Controle de dívidas por antiguidade	5
e) Período médio de recebimento	5
f) Período médio de pagamento	6
g) Controle de estoque	6
h) Circulação do capital de giro	6
Dicas para usar melhor seu capital de giro	7
Solvência	8
a) Índice de endividamento	8
b) Cobertura de juros	8
Análise do crescimento das empresas	9

Índices para Análise Financeira

Como decifrar alguns índices

Lucratividade

Os índices utilizados para mensurar a lucratividade ou a eficiência na aplicação dos recursos são:

- a) Porcentagem da margem de lucro bruta
- b) Porcentagem da margem de lucro operacional
- c) Porcentagem da margem de lucro líquida
- d) Retorno sobre o capital empregado – ROCE
- e) Retorno do investimento dos sócios – ROSI
- f) Lucro por empregado

a) Porcentagem da Margem de Lucro Bruta

Para chegar a esse número, deduza o custo de produção da receita bruta e então expresse esse resultado em porcentual da receita.

$$\text{receita} - (\text{mão de obra e material ou CMV}) = \text{lucro bruto}$$

Quanto mais alto esse índice, maior o valor agregado aos produtos ou aos serviços oferecidos.

$$\text{Margem bruta} = \text{lucro bruto} / \text{receita} \times 100$$

Se de um ano para o outro sua margem bruta caiu, pode ser:

- ✓ Preços de venda mais baixos
- ✓ Aumento dos custos de material ou mão de obra
- ✓ Desperdício e /ou roubo
- ✓ Qualquer alteração nos produtos ou nos serviços oferecido aos clientes

A margem de contribuição é um bom indicador para mostrar a lucratividade. Se fizer uma comparação ano a ano posso identificar que vendi menos, porém obtive maior lucratividade, o que mostra que utilizo os recursos de modo mais eficaz.

b) Porcentagem da Margem de Lucro Operacional

Neste caso, deduza não apenas o custo de produção, mas também as demais despesas – exceto custos financeiros, como juros e impostos. Esse valor dá uma idéia de como a empresa está sendo administrada

$$\text{Margem operacional} = \text{lucro operacional} / \text{receita} \times 100$$

c) Porcentagem da Margem de Lucro Líquida

Corresponde à linha final da demonstração de lucros e perdas. Pode expressar o lucro antes ou depois da dedução do imposto. Representa o montante disponível a ser distribuído entre os sócios ou a ser reinvestido na empresa.

$$\text{Margem líquida} = \text{lucro líquido} / \text{receitas} \times 100$$

Esse índice é bastante significativo, pois a margem geralmente apresentada pela maioria das empresas varia de **5% a 25%**.

d) Retorno Sobre o Capital Empregado (ROCE)

Esse é o índice fundamental de desempenho para a maioria das empresas.

É expresso pelo porcentual do lucro operacional (lucro antes da dedução de juros e impostos) sobre o capital empregado, tanto em ativo fixo quanto em capital de giro (chamado de ativo circulante, no balanço patrimonial = valor dos recursos dos sócios mais empréstimos de longo prazo)

$$\text{ROCE} = \text{lucro operacional} / \text{ativo fixo} + \text{capital de giro} \times 10$$

Índices para Análise Financeira

Via de regra, capital de giro alto indica um passo na direção errada. Quanto mais dinheiro a empresa tem em capital de giro, mais difícil é obter um ROCE satisfatório, pois, quanto maior o denominador, menor o ROCE.

Para obter um ROCE satisfatório, normalmente as empresas precisam reduzir seus bens inativos, ou seja, manter à longo prazo o quadro de funcionários enxuto.

e) Retorno do Investimento dos Sócios (ROSI)

Para calculá-lo considere aqui o lucro apurado depois de pagos os impostos e os juros sobre empréstimos. O investimento dos sócios corresponde não apenas ao capital inicial, mas também aos lucros reinvestidos no negócio.

$$\text{ROSI} = \text{lucro líquido após deduções} / \text{total de recursos dos sócios} \times 100$$

Para pequenas empresas, raramente esse índice supera o percentual de **35%**.

f) Lucro Por Empregado

Esse cálculo pode indicar o nível de atratividade. Por exemplo, se os números comparados ano a ano mostram queda, sugere que os negócios estão caminhando em ritmo mais lento. Neste exemplo, se você identificar a necessidade em melhorar sua receita por empregado, significa não apenas contratar novos funcionários, mas em obter o melhor resultado da equipe e criar plano de incentivo à produtividade.

$$\text{Lucro por empregado} = \text{lucro líquido (deduzido juros, mas não impostos)} / \text{número de empregados}$$

Padrões de Avaliações

Alguns parâmetros podem ser usados para comparar as performances da empresa. Normalmente o resultado do ano atual pode se confrontar com:

✓ Desempenho do ano anterior

A comparação do exercício atual com o anterior indica tendências de crescimento ou redução da receita e do lucro. No entanto, essa comparação tem limitações. Ao analisar series históricas, as margens de erro podem ser maiores, pois os negócios mudam muito com o tempo, como os clientes, produtos, a equipe e os equipamentos. Fique atento às possíveis variáveis que podem impactar no resultado, de forma a minimizar possíveis erros.

✓ Metas estabelecidas

Você pode auferir seus resultados comparando os índices de desempenho do ano corrente com as metas previamente estabelecidas para o período, de forma a comparar os resultados financeiros obtidos com os números que havia planejado.

✓ Desempenho de um concorrente

Um meio de avaliar seu desempenho em relação a um concorrente é através de informações de mercado. Você poderá realizar um benchmarking ou contratar empresas especializadas em pesquisa de mercado. Esse comparativo pode mostrar novas oportunidades de negócios e / ou possíveis pontos que devam ser melhorados.

✓ Desempenho do seu ramo de negócios

Outro padrão que pode ser usado compara indicadores de desempenho, que permite comparar seu desempenho com os dos melhores do seu ramo de atividade. Exemplos de indicadores: confiabilidade na entrega, treinamento no trabalho, absenteísmo e outros.

Índices para Análise Financeira

Liquidez

Liquidez é a medida da capacidade da empresa para honrar suas obrigações financeiras em seus prazos de vencimento. Mas, para manter o capital de giro suficiente para o pagamento dessas despesas esta, nem sempre, é a melhor saída. Quanto maior o capital de giro, maior o volume do capital que está sendo utilizado, o que significa que os lucros terão de ser proporcionalmente maiores para produzir o mesmo (ou maior) Retorno do Capital Empregado. Abaixo, relacionamos índices e medidas que afetam a liquidez;

- a) Índice de liquidez
- b) Índice de liquidez imediata
- c) Índices de controle de crédito
- d) Controle de dívidas por antiguidade
- e) Período médio de recebimento
- f) Período médio de pagamento
- g) Controle do estoque
- h) Circulação do capital de giro

a) Índice de liquidez

É obtido através da fórmula:

$$\text{Índice de liquidez} = \text{ativo circulante} / \text{passivo circulante}$$

O resultado mostra quantas vezes o ativo é maior (igual ou menor) do que o passivo. Existe uma regra que diz que quanto mais segura a conduta da empresa, maior a chance do índice de liquidez se aproximar da razão 1:1. Mas, a margem de segurança varia de empresa para empresa e de acordo com o ramo de atividades.

b) Índice de liquidez imediata

Para calcular este índice, considere apenas à parte do ativo que pode ser convertida em dinheiro, como contas a receber (montante a ser pago) e dinheiro em caixa.

$$\text{Índice de liquidez imediata} = \text{contas a receber} + (\text{dinheiro em caixa} / \text{passivo circulante})$$

Índice de liquidez imediata de **0,8 : 1** é aceitável para a maioria dos negócios.

c) Índice de controle de crédito

A grande dificuldade que as pequenas empresas que vendem a crédito tem, são os atrasos no pagamento. Muitos clientes acabam por reunir todas as faturas para realizar o pagamento em um único dia. Para minimizar esse problema veja os tópicos abaixo.

d) Controle de dívidas por antiguidade

O primeiro passo é providenciar uma lista de todos os devedores, relacionando os débitos por ordem cronológica: dos mais antigos aos mais recentes (antiguidade). A vantagem é focar nos problemas de contas específicas.

e) Período médio de recebimento

O segundo passo para monitorar os devedores é utilizar um índice que aponta o período médio de recebimento (PMR). Esse índice é o percentual que as dívidas representam sobre o total das vendas a prazo, com base no número de dias em que a empresa funciona em dados do período.

$$\text{PMR} = \text{contas a receber} / \text{vendas} \times \text{período (365 dias)}$$

Se comparar os dados de um período anterior com o outro e verificar queda no índice, a diferença entre esse resultado indica que os créditos estão sendo pagos mais cedo. Este é um bom índice de controle, que além de ser facilmente traduzido, revela quanto custa para a empresa oferecer aos clientes a facilidade de vendas a prazo.

Índices para Análise Financeira

f) Período médio de pagamento

Assim que a empresa começa a funcionar, também assume compromissos a prazo. Para vislumbrar o cenário global, é prudente calcular qual o prazo, em média, concedido pelos fornecedores para efetuar o pagamento.

$$\text{PMP} = \text{contas a pagar} / \text{material} \times 365 \text{ dias}$$

Se comparar os dados de um período anterior com o outro e verificar que o índice aumentou, essa diferença provavelmente significa uma maior confiança dos credores na empresa.

g) Controle de estoque

Indústrias ou manufaturas têm que comprar matéria-prima para confeccionar seus produtos. Há 3 tipos de estoque para se realizar o controle: matérias-primas, bens em produção e produtos acabados. A empresa deve manter estoque suficiente para fazer frente à demanda.

$$\text{Dias de estoque de produtos acabados} = (\text{estoque de produtos acabados} / \text{custo das mercadorias vendidas}) \times \text{dias do período}$$

A mesma equação pode ser aplicada ao estoque de matérias primas ou bens em produção; para calcular o primeiro item, substitua o custo total da produção pela matéria-prima consumida.

A vantagem desse método é permitir à empresa calcular fácil e rapidamente quanto lhe custa manter determinado nível de estoque.

Outra forma de controlar o estoque é observar a frequência com que ele é renovado a cada ano, ou seja, sua rotatividade:

$$\text{Rotatividade do estoque} = \text{custo total de produção} / \text{estoque}$$

h) Circulação do capital de giro

Esse índice apresenta menor interesse para o administrador – mais preocupado em saber se o capital de giro está sendo bem empregado.

Se você observar, por exemplo, os 2 últimos anos do ativo circulante líquido (capital de giro) no balanço patrimonial, e verificar queda – não é tão preocupante, mas se compara esses números com o nível de atividade da empresa em cada ano, verá sob outra perspectiva.

$$\text{Circulação do capital de giro} = \text{receitas} / \text{capital de giro}$$

Digamos por exemplo, que o resultado do ano foi igual a 6 – esse número significa que a cada R\$ 1,00 do capital de giro, foi produzido R\$ 6,00 de receita. Se no ano seguinte esse número for maior, mostra que não só a empresa teve maior capital de giro do que no ano anterior, como também o utilizou de forma mais eficaz, ou seja, fez circular mais rapidamente. Como cada real de receita gera lucro, conclui-se que, quanto maior a rotatividade do capital de giro, maior será o lucro.

Índices para Análise Financeira

Dicas para usar melhor seu capital de giro

Quanto melhor proveito conseguir tirar do capital de giro, menos dinheiro ficará retido na empresa, o que significa, menor custos de empréstimos.

- Se você vende a prazo, estabeleça com clareza as condições de pagamento em suas faturas. Os clientes podem precisar saber quando você espera receber o dinheiro – e essa medida traz vantagens para ambas às partes.
- Descubra para que dia do mês seus maiores clientes costumam planejar os pagamentos e faça com que suas faturas cheguem a tempo.
- Envie avisos de cobrança aos clientes em atraso o mais rápido possível e, depois, reitere o aviso com um telefonema.
- Peça sempre referências comerciais ao conceder crédito a novos clientes.
- Mantenha registro preciso do estoque
- Estabeleça um sistema preciso de previsão de vendas, para poder manter o estoque e a produção no nível da provável demanda.
- Consiga de seus fornecedores o maior prazo possível para pagamento.
- Tente tirar o melhor proveito do dinheiro disponível. Mesmo rendendo pouco, a aplicação automática diária é melhor do que deixar o dinheiro parado na conta corrente.
- Considere a hipótese de pagar as contas antecipadamente para aproveitar os descontos oferecidos por fornecedores. Alguns concedem bons descontos à vista.
- Desconte os cheques no banco assim que os receber. Além de ser a opção mais segura, lembre-se de que, quanto antes receber o dinheiro, maior será sua economia com juros sobre eventuais empréstimos.
- Veja qual a melhor opção de reduzir as taxas junto ao seu banco; eventualmente você poderá contar com Internet e malote com taxas menores e facilidades maiores.

Índices para Análise Financeira

PLANO DE AÇÃO COM BASE NOS ÍNDICES E NO DESEMPENHO						
	Ano anterior	Ano atual	Desempenho (%) melhor ou pior	Principal concorrente	% melhor ou pior do que nosso desempenho	Medida a ser tomada
Lucratividade: % margem bruta % margem líquida ROCE						
Liquidez: Índice liquidez PMR PRP						
Solvência: Índice endividamento Cobertura de juros						
Crescimento: % cresc. da receita % cresc. do lucro						
Outros índices importantes:						

Solvência

Descreve a situação financeira de longo prazo. Nunca se deve negociar em estado de insolvência – a empresa que sonegar essa informação pode ser acionada judicialmente. Para avaliar as finanças à longo prazo, é necessário observar a proporção de recursos oriundos de empréstimos em relação ao capital investido pelos sócios e se a empresa é capaz de pagar, no prazo devido, os juros decorrentes desses empréstimos.

a) Índice de endividamento

Quanto maior a proporção do valor dos empréstimos em relação ao montante investido pelos sócios, maior será o índice de endividamento.

Empresas com alto índice de endividamento podem ficar vulneráveis quando a receita cai drasticamente ou quando as taxas de juros disparam.

$$\text{Índice de endividamento} = \frac{\text{débitos (empréstimos de longo prazo)}}{\text{débitos} + \text{investimentos dos sócios}} \times 100$$

O índice de endividamento das pequenas empresas costuma variar de 30 a 60%.

b) Cobertura de juros

Capacidade da empresa para pagar os juros decorrentes de empréstimos.

$$\text{Índice de cobertura dos juros} = \frac{\text{lucro operacional}}{\text{juros sobre empréstimos de longo prazo}}$$

Qualquer índice de cobertura de juros acima de 4 vezes, deve ser considerado respeitável. Já abaixo de 3 vezes, pode ser preocupante.

Índices para Análise Financeira

Análise do crescimento das empresas

Há duas maneiras de medir o crescimento das empresas: avaliando o aumento das vendas ou do número de empregados. Entretanto, nenhuma delas terá utilidade se o lucro não for considerado. Um crescimento saudável exige que tanto as vendas quanto os lucros se elevem proporcionalmente.

As pequenas empresas costumam apresentar 5 modos de crescimento:

1. Campeãs

São os empreendimentos com crescimento anual de lucros e de vendas acima de 25% (representa menos de 6% das empresas).

A estratégia de expansão ajuda o negócio a fortalecer sua posição no mercado, pois permite o desenvolvimento de novas ofertas sem a necessidade de recorrer a empréstimos.

2. Lucrativas

São as empresa centradas especificamente no crescimento dos lucros. Também constitui porcentagem baixa dos pequenos empreendimentos, pois essa forma de expansão os torna vulneráveis, uma vez que a base de clientes permanece praticamente imutável.

3. Estáveis

Essas empresas tem ritmo estável de crescimento, que reflete as condições do mercado. O risco é não perceber as oscilações do mercado que muitas vezes se tornam fortes ameaças à empresa.

4. Não-lucrativas

São empresas cujas vendas crescem em ritmo acentuado, enquanto os lucros se mantém estáveis ou em declínio. O crescimento das vendas traz custos adicionais de produção, distribuição e venda dos produtos – além de mais estoques, equipamentos, pessoal, e outros, que deverão ser suportados com base de receita imutável. Essa situação requer atenção. Um único mau cliente, ou problemas de qualidade que causem atraso de pagamento, podem afundar essa empresa.

5. Empresas em declínio

São empresas que estão retrocedendo no que diz respeito às vendas e aos lucros. Sua posição no mercado está enfraquecendo, com número de clientes cada vez menor, e elas não conseguem lucro suficiente para virar o jogo.