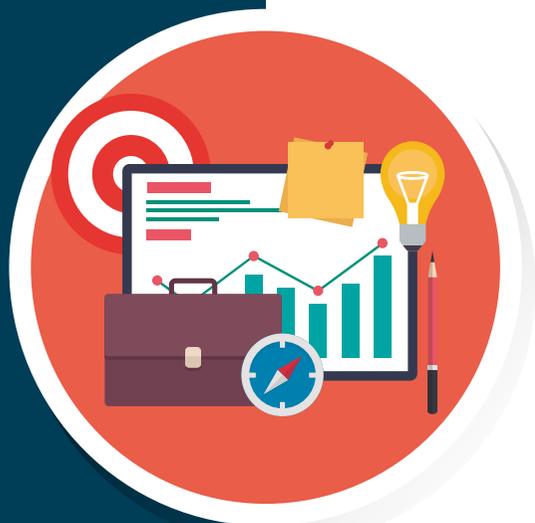




Demonstrativos de resultados

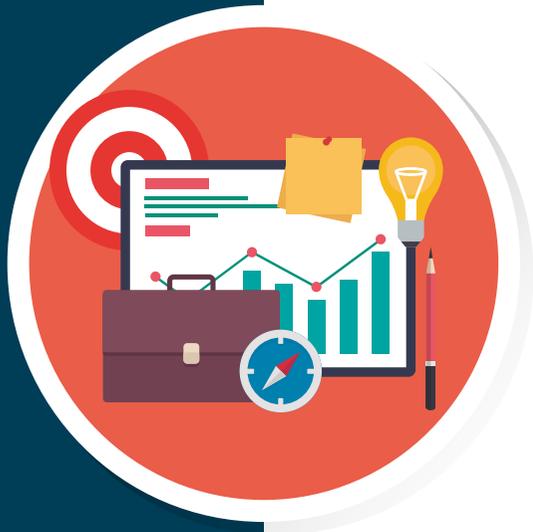
contmed.com.br

contmedTM
cont com a gente!



6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer

- 1)** Faturamento : Indica quanto está vendendo e o dinheiro que vai trazer para o negócio. Se o faturamento estiver abaixo do esperado, é preciso pensar em novas estratégias de marketing e na busca de novos clientes.
- 2)** Recebimentos : Muita gente acha que vendeu bem, mas às vezes não está recebendo. Se o empresário vende muito a prazo ou sofre com inadimplência, pode haver esta diferença.
- 3)** Custos Fixos e Variáveis : Não variam com o faturamento (exemplo: pessoal, aluguel, água, luz, ...).
- 4)** Ticket Médio : Por Cliente, vai entender quem são os melhores. Por Venda (faturamento dividido por vendas fechadas, descobre se está vendendo itens de menor ou maior valor.
- 5)** Nível de Endividamento : Muitas vezes, a empresa fecha no positivo, mas o pagamento de juros e dívidas consomem mais do que o lucro.
- 6)** Lucratividade : Percentual do lucro pelo faturamento em um determinado período ajuda a entender o caminho do negócio. A maior parte dos empresários controla muito as vendas e não o lucro. Se a empresa tem faturamento dentro do esperado, mas não sobra dinheiro significa que há um problema de gastos.



Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

O Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) é um relatório que oferece uma síntese financeira das atividades operacionais e não operacionais de uma empresa em um determinado período de tempo, demonstrando claramente se há lucro ou prejuízo.

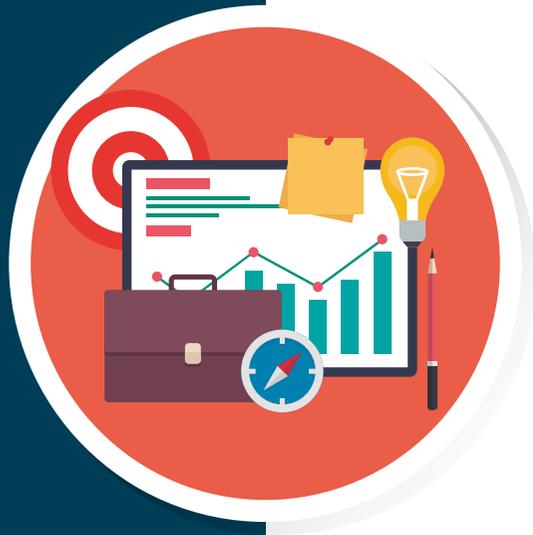
No DRE você encontra os principais indicadores de um negócio.

Embora seja elaborado anualmente devido às obrigações legais de divulgação, em geral o demonstrativo é gerado também mensalmente para fins administrativos e gerenciais, sendo uma das mais poderosas ferramentas de análise para os gestores de uma empresa.

Estrutura de um DRE

O DRE pode ser gerado com dados contábeis ou gerenciais, mas sempre obedecendo ao princípio do Regime de Competência. Com base neste princípio, as receitas e as despesas devem ser incluídas na data em que ocorreram, independente da data de recebimento ou pagamento.

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



O DRE é formado de maneira lógica e sequencial, tornando de fácil leitura até mesmo para os gestores sem formação financeira.

Este é um exemplo de como o relatório pode ser estruturado pela empresa, porém como já dissemos antes, este é um relatório gerencial, ou seja, as empresas podem adicionar ou mesmo excluir linhas, de acordo com suas necessidades.

| | |
|---|--|
| + | Receitas de Vendas |
| - | Deduções e Impostos |
| = | Receita Líquida |
| - | Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos |
| = | Lucro Bruto |
| - | Despesas Fixas |
| + | Outras Receitas Operacionais |
| = | EBITDA |

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



Objetivos do *DRE*

Seu principal objetivo é detalhar cada passo que compõe o resultado líquido da empresa em um exercício através do confronto das receitas, custos e despesas apuradas, gerando informações significativas para tomada de decisão.

O DRE auxilia tanto na avaliação desempenho geral da empresa, quanto na análise de eficiência dos gestores em obter resultado positivo em suas áreas.

O mais importante é que o DRE é elaborado de uma maneira sequencial e lógica (receitas, menos as deduções, custos e despesas), o que permite até mesmo gestores não financeiros interpretarem facilmente as informações e entenderem como está sendo composto o lucro líquido da empresa e claro, o que fazer para melhorá-lo.

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



Importância do dre na gestão empresarial

Juntamente ao Demonstrativo de Fluxo de Caixa e o Balanço Patrimonial, o DRE é um dos três relatórios indispensáveis para gestão e um procedimento de suma importância para avaliar a saúde financeira de qualquer empresa, não importando o tamanho ou área de atuação.

Com ele a empresa pode avaliar sua capacidade de geração de riqueza (lucro) e quando necessário, realizar modificações na administração para melhorar os resultados. Quando a DRE retrata a real situação da empresa, torna possível uma administração voltada para a eficiência e a competência, e é flexível aos interesses dos usuários de maneira geral.

E por ser um relatório bastante detalhado e ao mesmo tempo intuitivo, o DRE fornece aos administradores e gestores importantes elementos, fundamentais para tomada de decisão. Sem estas informações, a avaliação da verdadeira situação da empresa fica muito mais difícil, comprometendo inclusive a tomada de decisões estratégicas.



5 Indicadores de Desempenho Fundamentais para Gestão obtidos facilmente no DRE de sua Empresa

Dentro da gestão financeira de uma empresa, uma das etapas mais importantes é a análise dos **índices de desempenho**, que fornecem ao gestor informações que permitem acompanhar a situação econômico-financeira da empresa em qualquer momento.

Por meio destes indicadores é possível tomar as decisões gerenciais necessárias, ajustando desvios que estejam prejudicando o desempenho dos negócios, ou aproveitar as oportunidades destacadas pelos índices.

Para este artigo, utilizamos a regra de Pareto e elencamos 05 dos principais indicadores econômicos para gestão empresarial e que ao mesmo tempo são também 05 dos mais simples de serem implantados, pois podem ser **obtidos facilmente por meio da análise do DRE** que, provavelmente, você já acompanha em sua empresa. E realizando a avaliação destes indicadores, certamente sua empresa estará **tomando decisões gerenciais de forma muito mais adequada e segura**, mantendo a boa saúde econômica e financeira do seu negócio.

Veja na sequência como é fácil calculá-los e quantas informações importantes você consegue com ajuda destes 5 indicadores fundamentais a gestão econômico-financeira de qualquer empresa.

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



Ticket médio

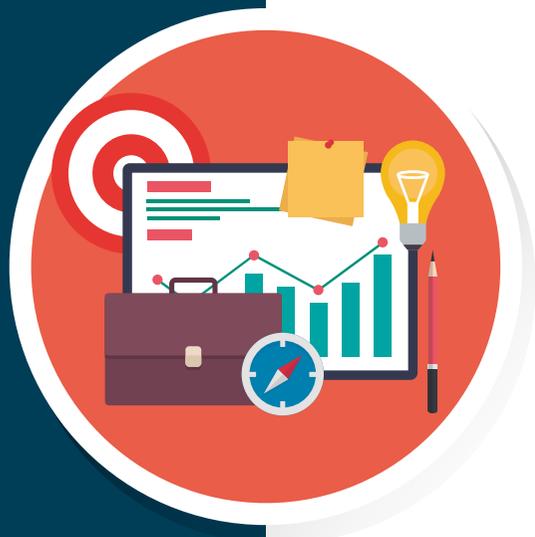
O que é: como o próprio nome induz, é o valor médio de cada venda.

Como calcular: seu calculo é muito simples. Basta pegar o volume total de faturamento e dividir pelo volume de vendas fechadas

$$\text{Ticket Médio} = \text{Faturamento} / \text{Número de Vendas}$$

Porque é importante: o ticket médio ajuda a entender melhor seu negócio e descobrir se sua empresa está vendendo itens de maior ou menor valor e descobrir, por exemplo, se deve focar sua estratégia mais na quantidade (caso o carro chefe seja itens de baixo valor) ou na qualidade (se os produtos que mais saem forem de preços mais altos). **Dica:** faça a análise do ticket médio em sua empresa também por cliente e por vendedor. Assim você vai ficar sabendo quais são os seus clientes mais (e menos) lucrativos, e quem são melhores (e piores) vendedores de sua equipe. Desta forma sua empresa pode segmentar seus clientes e passar a oferecer um atendimento diferenciado, além de poder recompensar os vendedores com melhor desempenho.

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



Margem de contribuição

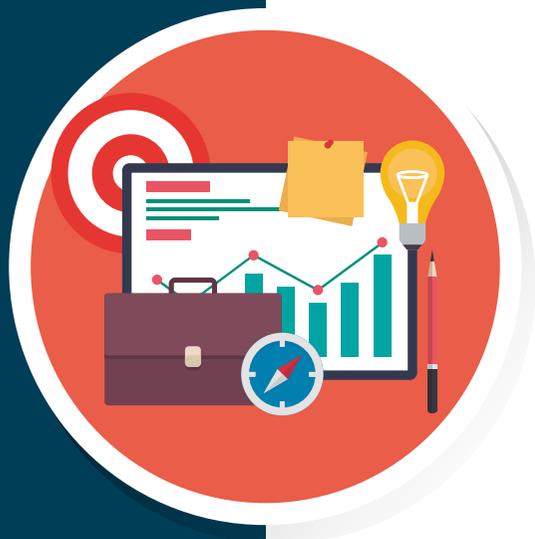
O que é: a Margem de Contribuição representa o quanto o lucro da venda de cada produto contribuirá para a empresa cobrir todos os seus custos e despesas fixas, chamados de custo de estrutura, e ainda gerar lucro.

Como calcular: para encontrar a Margem de Contribuição, basta fazer a seguinte conta

$$\text{Margem de Contribuição} = \text{Faturamento} - (\text{Custos Variáveis} + \text{Despesas Variáveis})$$

Porque é importante: o cálculo do Ponto de Equilíbrio auxilia a empresa a saber exatamente qual o mínimo que precisará vender para não dar prejuízo e não há como definir metas de vendas relevantes sem conhecê-lo. Seu cálculo é extremamente importante antes de se iniciar uma empresa, para saber o mínimo que a empresa precisará faturar para ser viável. Mas também é fundamental em uma empresa já existente, para que defina as metas mínimas de vendas para que a empresa possa gerar lucro e crescer. Dica: neste artigo explicamos em detalhes e passo a passo como calcular o ponto de equilíbrio para sua empresa. Se você estiver iniciando um novo empreendimento ou mesmo planejando um novo exercício em sua empresa atual, não deixe de conferir.

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



Lucratividade (%)

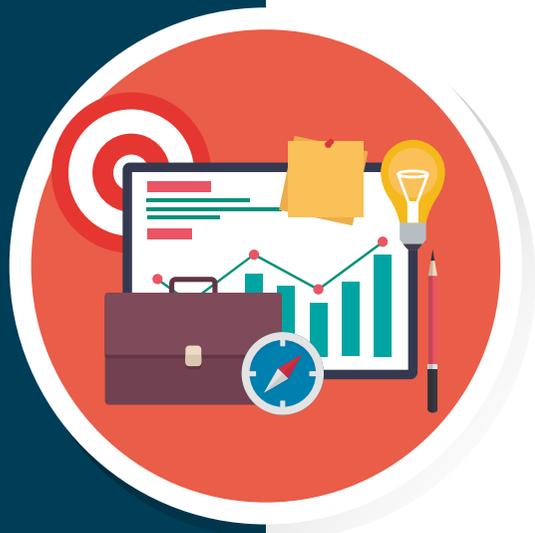
O que é: este indicador demonstra o poder de ganho da empresa comparando o seu lucro líquido com relação ao seu faturamento total (que pode ser o total de vendas, de serviços ou ambos), ou seja, qual o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que ela desenvolve.

Como calcular: a forma para calcular a lucratividade é

$$\text{Lucratividade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Faturamento}) * 100$$

Porque é importante: a lucratividade nos responde se o negócio está justificando ou não a operação, isto é, se as vendas são suficientes para pagar os custos e despesas e ainda gerar lucro. Além disto, como a lucratividade é dada em percentual, torna-se bastante útil para a comparação de empresas, mesmo de tamanhos ou setores distintos, sendo muito usado por investidores e bancos para análise de financiamentos. **Dica:** cuidado para não confundir com rentabilidade.

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



EBITDA

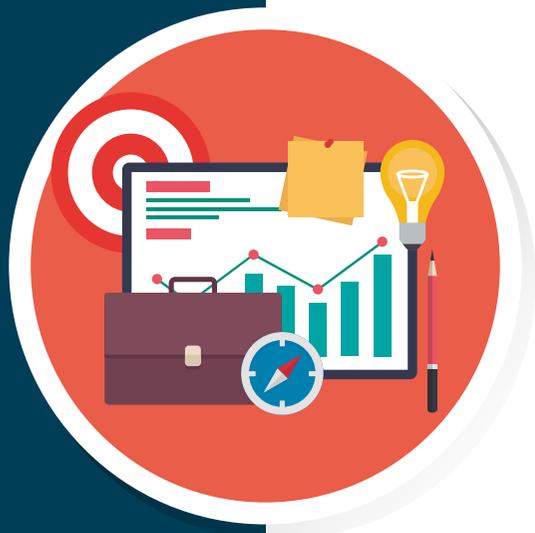
O que é: o termo **EBITDA** é o acrônimo em inglês para **Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization**, ou seja, a sigla por si só, já ajuda bastante a explicar a função do indicador. E fica ainda mais simples se traduzirmos literalmente para português, obtendo o termo **LAJIDA**, que significa **Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização**.

Como calcular: o cálculo do EBITDA já está em seu próprio nome, mas utilizando uma fórmula teríamos:

$$\text{EBITDA} = \text{Lucro Operacional} + \text{Depreciações} + \text{Amortizações}$$

Porque é importante: o EBITDA é um indicador possibilita que seja analisado não apenas o resultado final da organização, e sim o processo de geração de valor com um todo. Até por isto, é um indicador bastante também utilizado no mercado de ações, pois possibilita a comparação direta de empresas, até mesmo de setores diferentes, já que com ele é possível avaliar o lucro referente apenas ao negócio, descontando qualquer ganho financeiro (como contratos derivativos, alugueis ou outras rendas que a empresa possa ter gerado no período).

6 indicadores que todo empreendedor deveria conhecer



Dica: cada indicador possui uma função específica de análise, com certas “vantagens” e “desvantagens” associadas a essa especialização. E no caso do EBITDA é importante frisar que ele pode dar uma falsa perspectiva sobre a liquidez efetiva da empresa, exatamente por não levar em consideração os possíveis empréstimos e financiamentos tomados para alavancar a operação. Para saber mais sobre o EBITDA, confira este artigo.

**Qualquer ajuda
entre em contato conosco !**

Celso Fujisawa
cfujisawa@contmed.com.br

**Por favor compartilhem e opinem para que
possamos construir um melhor conteúdo.**

contmedTM
cont com a gente!

contmed.com.br