

Análise Financeira

Todo empreendedor que deseja conduzir com sucesso um negócio próprio precisa familiarizar-se com o fato de que toda e qualquer ação realizada na empresa, quer seja com propósitos operacionais, administrativos, técnicos ou comerciais, apresentará reflexos na estrutura e no desempenho econômico e financeiro do empreendimento.

A análise financeira através do monitoramento dos fatos e dos resultados, bem como, do planejamento, deve tornar-se uma ação gerencial estratégica constante do empresário. Devem ser tratados com grande relevância os seguintes pontos:

- Equilíbrio econômico e financeiro
- Crescimento
- Indicadores econômicos

Equilíbrio Econômico

Primeiramente deve-se realizar um estudo sobre a viabilidade do negócio através da análise da estabilidade e capacidade de geração de lucro, as quais podem ser medidas através da análise dos seguintes desempenhos:

- Faturamento periódico: Conhecer e monitorar as vendas diárias, conhecendo o quê, quanto, por quanto e para quando é vendido.
- Custos variáveis: conhecer quais são e quanto representam os custos que estão diretamente associados ao volume de vendas, oriundo da revenda, industrialização ou da prestação de serviços. Transformar ao máximo os custos fixos em custos variáveis deve ser

uma das grandes estratégias da empresa.

- Custos fixos: conhecer quais são e quanto representam os custos representados pelas contas de estrutura, ou seja, todos os custos para a manutenção e/ou existência da empresa. O monitoramento do montante dos custos fixos deve ser permanente, tanto quanto as ações para reduzi-los.
- Margem de contribuição: conhecer a margem de contribuição de sua atividade. Trata-se do seu grande índice mágico que permitirá realizar as análises de viabilidade, de lucratividade, de ponto de equilíbrio e da análise de novos projetos. Também, quanto maior for este índice maior será a saúde financeira da empresa.
- Lucro operacional: representa o resultado final depois de remunerados todos os custos variáveis e fixos no período.
- Preços de vendas: Determinar os preços de vendas dos produtos e serviços deve ser uma ação técnica e estratégica, considerando-se os fatores de lucratividade, competitividade e posicionamento de mercado.
- Fluxo de Caixa: Não tão somente a elaboração do fluxo de caixa com base nas informações operacionais, quanto a projeção estratégica deste fluxo de caixa mediante negociações de compras, de vendas e da estrutura de custos fixos de forma a compatibilizar o fluxo e o volume de entradas e saídas, resultando em saldos continuamente positivos.

Indicadores

Os indicadores econômicos são medidas de desempenho utilizadas para mensurar o desenvolvimento econômico da empresa. Expressos através de índices demonstram parâmetros da saúde da empresa e permitem comparativos de desempenho entre diferentes períodos, de maneira a avaliar o resultado atual em relação a outros períodos históricos.

- Índices de liquidez: avaliam a capacidade de pagamentos da empresa para fazer frente as suas obrigações. Representam um grande referencial de longevidade da empresa. É muito importante saber calcular e avaliar os índices de liquidez geral e líquido.
- Índice de endividamento: avalia a representatividade do volume de obrigações (capital de terceiros: fornecedores, bancos, ...) comprometidos frente ao capital próprio da empresa.
- Índice de rentabilidade sobre vendas: demonstra a relação do lucro operacional com as vendas realizadas.
- Índice de atividades – prazo médio de recebimento: avalia o número médio de dias que a empresa leva para receber o valor de suas vendas.
- Índices de atividades 2 – prazo médio de pagamento: avaliar o número médio de dias que a empresa leva para pagar seus fornecedores.