



Quais são os indicadores obrigatórios

em toda reunião mensal
estratégica de contabilidade?



Reunião estratégica de contabilidade, por que o seu negócio ainda não tem uma por mês?

Superar crises rapidamente ou, até mesmo, evitar que elas aconteçam dentro do seu negócio é um aspecto fundamental pautado, na maioria das vezes, em uma relação saudável com a sua contabilidade.

Isso porque, em um momento em que o mercado é ágil e a concorrência se adapta rapidamente ao cenário macroeconômico, aquelas empresas que recebem informações contábeis e fiscais com precisão e assertividade são as capazes de **tomar melhores decisões e abrir caminhos para oportunidades de crescimento contínuo.**

No entanto, tudo isso acontece, somente, se a **sua contabilidade for capaz** de agir com tempestividade, isso é, garantir que os dados, informações e indicadores corretos estejam na palma da sua mão nos momentos cruciais, exatamente quando você precisa.



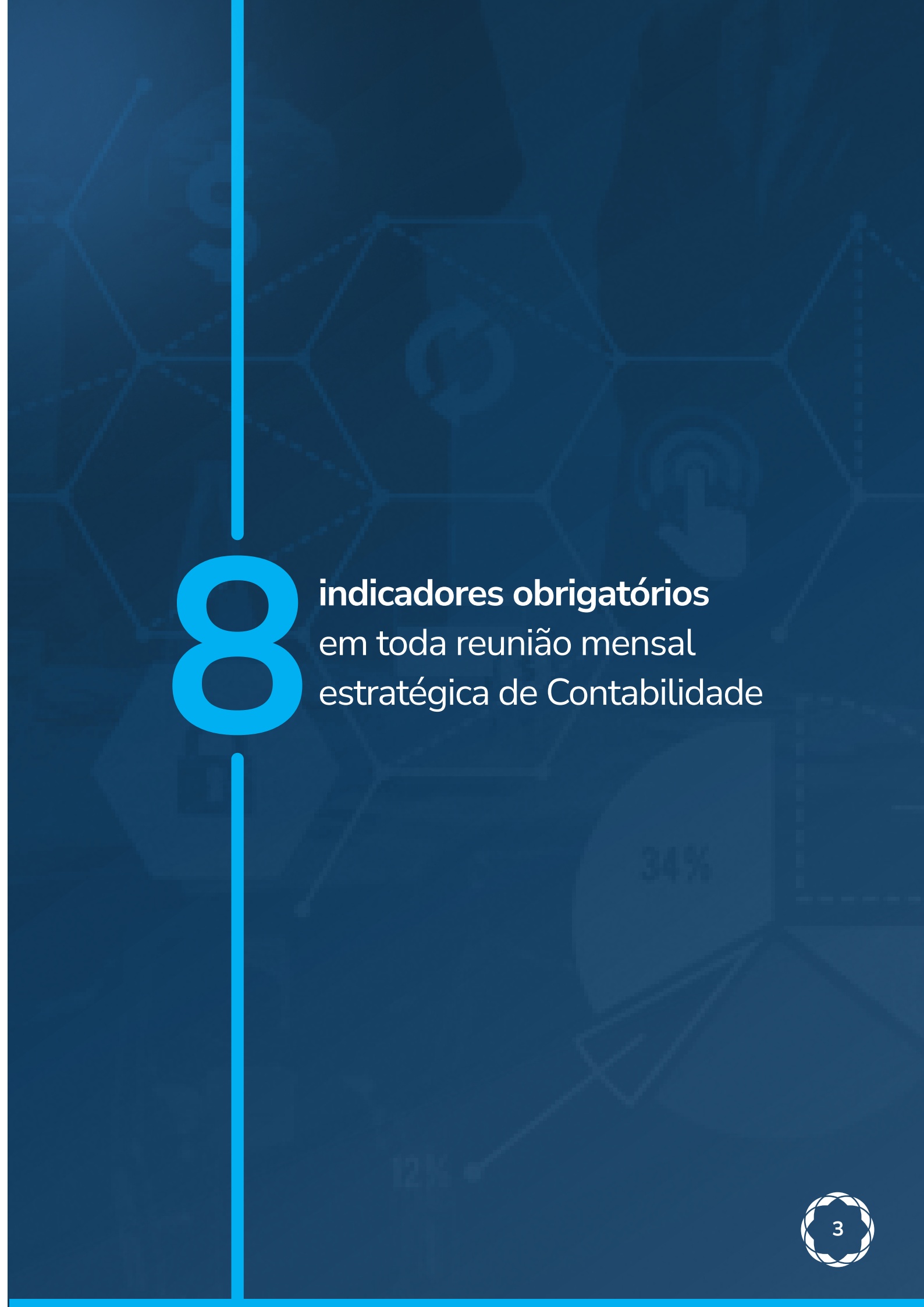
É neste cenário que, atualmente, **para médias e grandes empresas que desejam perpetuar seu negócio no mercado e na história, é impossível não realizar uma reunião estratégica de contabilidade mensalmente.**

Afinal, é nela onde os seus parceiros contábeis se sentarão com você e abrirão, em sua companhia, os números gerados pela operação da empresa e, caso você tenha feito uma boa escolha de contabilidade, eles serão capazes de te aconselhar, projetar números e mostrar deficiências e caminhos para corrigi-las.

Conhecendo a importância de uma reunião estratégica mensal e a mudança que ela pode levar para o seu negócio, a pergunta que fica é: **quais indicadores deveriam, portanto, estar nessa reunião?**

É isso que este e-book vai te responder.

Afinal, mesmo que a sua operação ou o seu prestador de serviço de contabilidade ainda não tenha como valor realizar uma reunião mensal estratégica de contabilidade, você pode **começar a solicitar esses 8 indicadores - chave** que vão mudar o seu olhar sobre o seu negócio e sobre seus números.



8

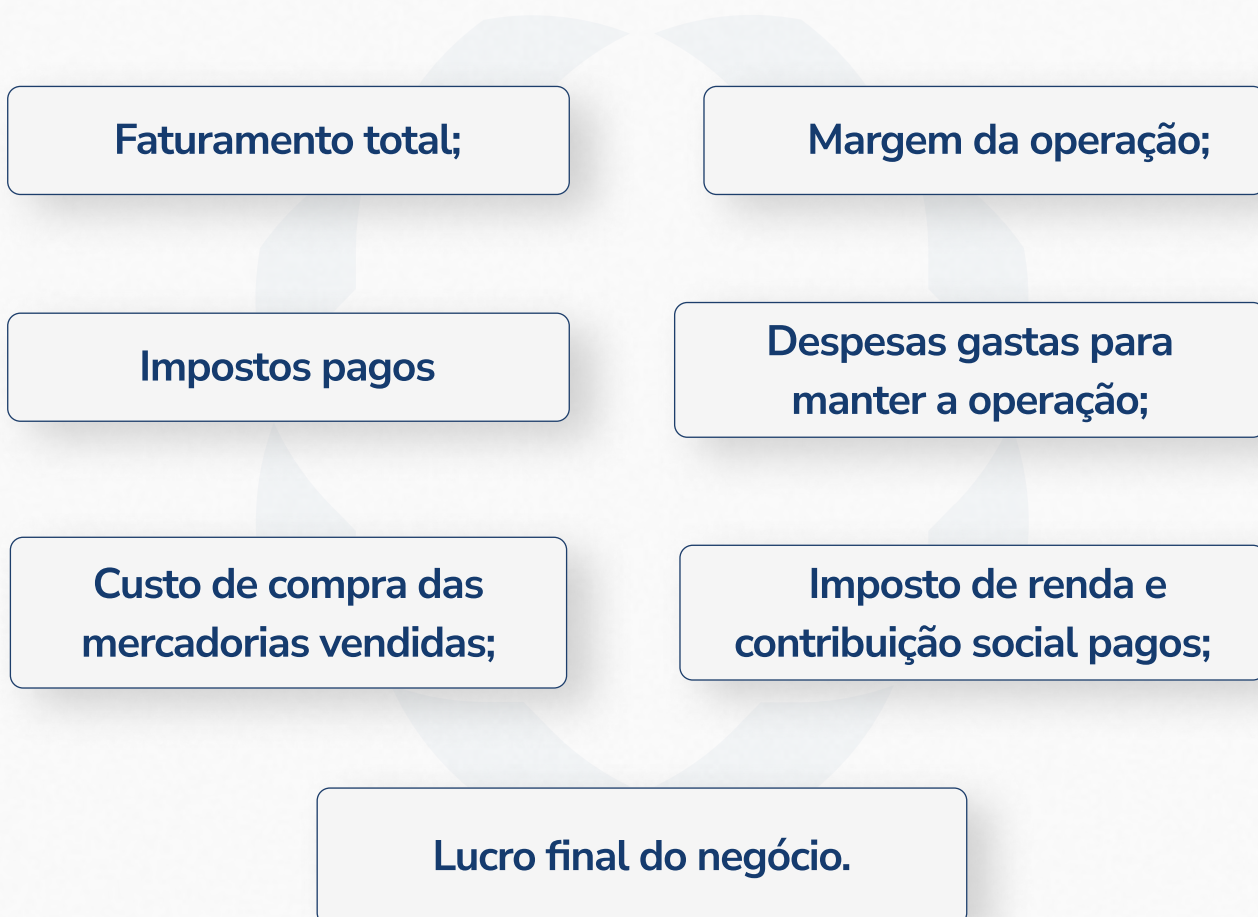
indicadores obrigatórios
em toda reunião mensal
estratégica de Contabilidade

1

Demonstrativo de Resultado do Exercício - DRE

O DRE é o demonstrativo que evidencia os **números econômicos** gerados pela operação da empresa, iniciando pela venda total da empresa, deduzindo todos os custos e despesas e finalizando no lucro líquido, ou seja, o que de fato entra para o seu “bolso”.

Acompanhar o DRE nos garante uma visão clara de:





Análises possíveis da DRE do seu negócio

A DRE do seu negócio pode ser analisada de diversas formas que contribuem para aprofundar a visão sobre ele. Algumas delas são:

Análise vertical: análise de um período específico, que busca entender o lucro ou a margem da venda da empresa em percentual;

Análise horizontal: entende a evolução ao longo do tempo para saber se a empresa está em crescente ou em queda;

Análise por unidade de negócio: focamos na matriz e filiais separadamente e podemos analisar também ainda mais detalhado, conforme a necessidade;

Análise por centro de custo: caso a empresa faça separação por departamento, para compreender profundamente cada setor e evidenciar se ele, isoladamente, está com lucro ou prejuízo.





Seu negócio em risco

Pontos cegos sem a análise de DRE

A falta de acompanhamento desse demonstrativo, pode **afetar a visão dos sócios e diretoria** sobre:

1

Geração de lucro
ou prejuízo;

2

Falta de visão
apurada do impacto
das despesas na operação;

3

Desconhecimento de
margem na venda de
mercadorias ou serviços;

4

Falta de visão
clara sobre a mudança
da empresa ao longo
do tempo.

2

Demonstrativo de Fluxo de Caixa - DFC

O demonstrativo de fluxo de caixa evidencia as alterações dos saldos das disponibilidades da empresa, ou seja, demonstra o destino de todo o dinheiro que entrou e saiu do caixa.

Portanto, ela nos permite ver se a operação se paga no ciclo financeiro ou se o sócio precisa usar seu recurso próprio para quitar seus compromissos junto aos seus fornecedores.

Para que a análise do DFC seja completa, deve ser feita após a análise do DRE.

Isso porque a DRE mostrará como ganhamos o dinheiro, enquanto o DFC mostra onde está ou onde foi aplicado o dinheiro gerado.



Análises possíveis da DFC do seu negócio

A análise da DFC pode ser feita dividida em grupos, sendo eles:

Atividades operacionais: recebimentos e pagamentos da operação principal da empresa;

Atividades de investimento: aquisição de ativos imobilizados e participações de empresas;

E atividades financeiras: movimentações de investimentos financeiros.



Seu negócio em risco

Pontos cegos sem a análise de DFC

Não acompanhar o DFC gera o risco de o empresário **não entender o ciclo financeiro dele** e não conseguir enxergar onde está aplicando seus recursos, pois empresa saudável é a que compra, estoca, vende e após isso, paga.

Além disso, sem o DFC em mãos, é possível que os **planejamentos financeiros sejam menos assertivos**, principalmente na escolha de novos investimentos.

3

Indicadores operacionais

Os indicadores operacionais **demonstram a operação de forma numérica e simples**, complementando a análise do DFC.

Acompanhar esses indicadores ajuda o empresário a enxergar a operação em dia, para entender se está trabalhando com o “dinheiro de terceiros” ou “com dinheiro próprio”.

Uma vez que o cenário ideal é que você trabalhe com recursos de terceiros e use seu próprio capital para outras atividades e negócios pensando em aumento de patrimônio.



Os principais indicadores operacionais a se cobrar em uma reunião estratégica de contabilidade são:

Prazo médio de recebimento: é o tempo médio que a empresa precisa para vender e receber em caixa o dinheiro dos clientes, quanto menor melhor.

Prazo médio de pagamento: é o tempo médio que a empresa precisa para comprar e pagar os fornecedores, quanto maior melhor.

Giro do estoque: é o tempo que a empresa demora para girar o seu estoque médio, ou seja, quanto ela demora para vender e renovar o estoque, quanto maior melhor.

Ciclo operacional: é o prazo médio que a empresa precisa para comprar, estocar, vender e receber, quanto menor, melhor.

Ciclo financeiro: é a diferença entre o ciclo operacional e o prazo médio de pagamento.

Esse é o indicador que queremos que seja negativo, pois queremos completar toda nossa operação para posteriormente pagar os fornecedores. Neste caso, o indicador ideal é 0 ou negativo, caso fique 1 ou mais, o empresário precisará usar dinheiro próprio para pagar seus fornecedores, pois ainda não recebeu de seus clientes.



Seu negócio em risco

Pontos cegos sem os indicadores operacionais

O desconhecimento desses indicadores deixa o empresário cego em relação à operação, pois não sabe se está recebendo ou pagando primeiro.

Logo não consegue tomar decisões para deixar o ciclo operacional e financeiro mais saudável.

4

Indicadores de liquidez

Esses são os indicadores que demonstram a **capacidade que a empresa tem para pagar seus credores**.

Portanto, são aqueles analisados por bancos para medir a capacidade da empresa de pagar novos financiamentos para fazer ou não a liberação de créditos, assim como, fornecedores também podem analisá-los.

Acompanhe alguns dos principais:

Liquidez imediata: é a capacidade imediata que a empresa tem para quitar suas dívidas de curto prazo, ou seja, suas dívidas de até 12 meses posteriores.

Liquidez Corrente: é a capacidade da empresa pagar todas as dívidas dos próximos 12 meses com seus recursos totais realizáveis nos próximos 12 meses. O ideal é este indicador que seja **acima de 1**, caso seja abaixo de 1, entende-se que a empresa, a curto prazo, vai precisar buscar capital para financiar suas atividades.

Liquidez Seca: é a capacidade da empresa pagar todas as dívidas nos próximos 12 meses com seus recursos totais realizáveis nos próximos 12 meses, desconsiderando todo o estoque. Para este indicador, o ideal é que seja acima de 1, caso seja abaixo de 1, não há motivo para desespero, pois precisamos analisar o valor do estoque atual e o giro do estoque para entender se com a venda do estoque será suficiente para quitar a operação no curto prazo.

Liquidez Geral: é a capacidade total da empresa pagar todas suas dívidas com seus recursos totais sejam de curto ou longo prazo. O ideal é que o indicador seja acima de 1, uma vez que abaixo de 1 a empresa demonstra não ter capacidade para pagar todos os credores.



Seu negócio em risco

Pontos cegos sem os indicadores de liquidez.

Não acompanhar pode gerar desconforto com os credores e atrapalhar futuras tomadas de decisões para o negócio, principalmente quando se trata de novos investimentos e na segurança do empresário com a operação.



5

Indicadores de endividamento

Os indicadores de endividamento evidenciam a composição do endividamento da empresa.

Devemos observá-los, pois as empresas que não conseguem quitar suas dívidas não são capazes de se manter no mercado.

Logo é fundamento conhecê-los para compreender:

Quanto da dívida é de curto ou longo prazo;
Quanto a dívida representa do total do patrimônio;
E quanto tem de terceiros investidos na empresa em relação ao capital próprio dos sócios.

Dois dos principais indicadores para se acompanhar são:

Endividamento Geral: demonstra quanto em % a dívida total da empresa representa do patrimônio total.

Capital de terceiro: demonstra quanto a dívida com terceiros representa proporcionalmente ao capital dos sócios investido na empresa.





Seu negócio em risco

Pontos cegos sem os indicadores de endividamento

Não acompanhar esses indicadores deixa o empresário sem informações para saber se pode ou não solicitar mais créditos para capital de giro, seja a curto ou longo prazo.

Além disso, é interessante analisar esses indicadores juntamente com os de liquidez, para compreender se além de conseguir pagar, por quanto tempo seguirá com a dívida.

6

Indicadores de rentabilidade

Os indicadores de rentabilidade demonstram a capacidade que uma empresa tem em conseguir retorno a partir dos investimentos realizados.

Sua análise é extremamente importante para compreender o tempo que a empresa levará para alcançar o retorno com o investimento realizado, assim como para pagar o investimento realizado nela.

Os quatro principais indicadores de rentabilidade são:

Retorno sobre investimentos - ROI: demonstra quanto a empresa obteve de retorno sobre um determinado investimento.

Retorno sobre ativos - ROA: evidencia o retorno que a empresa obteve em relação ao ativo total.

Retorno sobre capital próprio - ROE: mostra o retorno que a empresa auferiu em relação ao patrimônio líquido, ou seja, o capital dos sócios.

EBITDA: exprime a capacidade de gerar caixa que a empresa possui a partir do resultado alcançado.



Seu negócio em risco

Pontos cegos sem os indicadores de rentabilidade

Não analisar esses indicadores deixará o empresário **sem saber quanto tempo ele precisará para alcançar suas metas e ter seu dinheiro devolvido** ao seu bolso, ou seja, não estará apto a tomar decisões pensando no futuro da companhia.

7

Balanco Patrimonial

O balanço patrimonial é o demonstrativo que **apresenta todos os bens, direitos e obrigações de uma empresa**, tudo isso estático em uma determinada data.

Com ele temos uma **visão geral do patrimônio da empresa**, como disponibilidades, contas a receber, estoques, investimentos, imobilizado, contas a pagar e patrimônio líquido (capital dos sócios).

Análises possíveis do balanço patrimonial do seu negócio

Análise Vertical: saberemos quanto um grupo ou conta representa do total do ativo ou passivo

Análise Horizontal: analisamos vários períodos para entender a evolução patrimonial, se nosso caixa, as contas a pagar/receber, estoque, ou qualquer grupo de contas que desejar analisar aumentou ou diminuiu ao longo do tempo.





Seu negócio em risco

Pontos cegos sem os indicadores do balanço

Não acompanhar o balanço patrimonial deixará o empresário desinformado da visão geral da empresa, do seu patrimônio total (bens, direitos e obrigações).

Isso porque, podemos dizer que não há fotografia melhor de todo o patrimônio da empresa do que o balanço patrimonial. Logo, ele não estará apto a tomar decisões assertivas para o futuro do negócio.



8

Benchmarking com dados públicos

O benchmarking é o processo de **avaliar as melhores práticas de mercado** para o setor da empresa analisada.

Dessa forma, podemos **mapear o que outras empresas bem-sucedidas do mesmo segmento estão fazendo** para implementar novas práticas, visando o melhor desempenho e sucesso do negócio.

Podemos também **analisar as decisões atuais e projetar futuras decisões do governo** para o ramo de negócio, visando **antecipar situações e sair na frente dos concorrentes**.





Seu negócio em risco

Pontos cegos sem um benchmarking

Não fazer o benchmarking é o mesmo que olhar só para si e ficar fechado nesse mundo dinâmico, onde muitas vezes não precisamos inventar algo e sim aprender com os que já fizeram da maneira correta.

Afinal, temos ferramentas para analisar a empresa como um todo e empresas do mesmo segmento juntamente com as decisões do governo para o ramo de negócio.

Portanto, seria o mesmo que deixar dinheiro na mesa.

Pronto para solicitar sua primeira reunião estratégica de contabilidade?

Agora que você já compreendeu de maneira básica, mas fundamental, quais são os indicadores, importância e consequência de não os acompanhar, é essencial que você busque analisar cada um deles em seu negócio.

Caso você nunca tenha tido acesso a eles, realizar análises horizontais (daqueles que são possíveis) pode te mostrar **onde seu negócio está ao longo de toda história dele** e contribuir com um parecer global sobre ele.

Além disso, é de extrema importância estabelecer como um hábito com sua contabilidade, além do fechamento contábil, a apresentação desses indicadores mensalmente para que suas decisões passem a ser cada vez mais baseadas em dados e facilmente projetadas em novos cenários de crescimento.

Com esses indicadores em mãos e os conhecimentos compartilhados com você neste e-book, sua visão sobre o seu negócio já estará na frente da maioria dos negócios do seu segmento e pode te fazer sair na frente tanto em eficiência contábil, financeira e, consequentemente, no mercado.

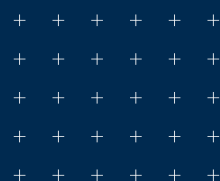




Quem é a Alianzo?

Somos um ecossistema completo de soluções empresariais, com foco em contabilidade, finanças e consultoria.

Nosso propósito é impactar positivamente clientes e parceiros com atendimento personalizado, relacionamento próximo e execução de excelência em nossas principais frentes de trabalho, como a Auditoria, BPO Contábil e Fiscal, Consultoria, Estruturação Societária, M&A e Tributos em todo Brasil.





Somos feitos para
negócios exigentes e em
constante evolução!

Converse com um especialista Alianzo



São Paulo - SP

(11) 3263-1089

Rua Leopoldo Couto
de Magalhães, 110,
Conjuntos 81 e 82,
Itaim Bibi. 04542-000

Goiânia - GO

(62) 3087-0713

Rua 132, 347,
Setor Sul
74093-210

Cuiabá - MT

(65) 3364-5670

Avenida Historiador
Rubens de Mendonça
Edifício SB Tower, 1756,
Alvorada. 78048-340

Houston - Texas

+1 (407) 6928395

17350 State Highway
249 STE 2020.
77064-1132