

KPIs (Key Performance Indicator) financeiros são indicadores de performance destinados a área financeira. O objetivo dos KPIs é mensurar o desempenho de uma empresa em suas diversas áreas e em pontos específicos. Esses indicadores são compostos por métricas e são essenciais para definir metas de negócio.

Em nosso último artigo discutimos sobre a gestão financeira empresarial, mais especificamente sobre conceitos, controles e estruturação da área. Mas o que ficou fora da discussão (e é de suma importância) foram os KPIs financeiros.

Mas não por acaso! Os KPIs – e não só para a área financeira – são essenciais para o controle e mensuração dos resultados. Afinal, como você espera saber se suas estratégias estão dando o retorno esperado se você não as mensura?

Sendo assim, esse é um tema que merece um artigo solo. ☐

Neste artigo irei explicar de forma objetiva o que são os KPIs financeiros, qual a importância e resultados gerados para a área e uma lista de alguns indicadores para você acompanhar. E não se preocupe: ao final você encontrará modelos de relatórios para extrair parte dos KPIs aqui listados. Então, vamos nessa!

O que você vai encontrar neste artigo:

O que são KPIs financeiros?

Indicador e métrica: como funcionam e suas diferenças

10 principais KPIs financeiros e suas funcionalidades

1. Geração de caixa
2. Rentabilidade
3. Lucratividade
4. Faturamento
5. Ticket médio
6. Margem bruta
7. Margem líquida
8. Margem de contribuição
9. Ponto de Equilíbrio
10. EBITDA

Porque usar KPIs financeiros na gestão

Relatórios para acompanhamento de KPIs financeiros

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

O que são KPIs financeiros?

KPI é a sigla para *Key Performance Indicator*, que em tradução livre significa **Indicadores-Chave de Desempenho** e possui o objetivo de medir o resultado, desempenho e performance das ações e estratégias adotadas por uma área ou empresa. Eles são fundamentais para calcular se os esforços estão dando o retorno esperado para o alcance da meta estratégica da empresa.

Dito isso, KPIs financeiros nada mais são do que análises de desempenho desenvolvidos para a perspectiva da área financeira. E, perceba: existem mais do que um indicador; na verdade, muito mais.

Indicadores existem aos montes e cada um possui um objetivo específico de análise relacionado ao objetivo estratégico e tático. Portanto, é importante, antes de adotar um KPI para mensuração, entender o que **de fato** você precisa analisar.

Indicador e métrica: como funcionam e suas diferenças

Bom, agora que você já sabe o que é, nada mais justo que entender como funciona. Mas o que é importante esclarecer, antes de mais nada, é a diferença entre um indicadores e de uma métrica.

Um indicador é composto por outras métricas e tem como objetivo medir o desempenho de ações táticas da empresa. Já uma métrica é um dado bruto, que passa uma informação simples, que exige pouca análise e é utilizada na parte operacional da empresa.

KPIs são utilizados de uma maneira mais estratégica, direcionada geralmente por um plano tático. E as métricas são essenciais para compor um indicador. No fim, possuem funções complementares.

KPI

- Composto por métricas
- Uma informação
- Objetivo tático
- Geralmente porcentagem, média ou taxa

Métricas

- Números brutos, dados
- Quantitativo e de medida simples
- Objetivo operacional

Treasy

Agora, sim, estamos prontos para o tópico principal. Confira então 10 KPIs financeiros que você pode utilizar para decolar sua empresa.

Leitura recomendada: Planejamento Estratégico, Tático e Operacional – O Guia completo para sua empresa garantir os melhores resultados!

10 principais KPIs financeiros e suas funcionalidades

A seguir você encontrará diversos indicadores financeiros, suas funções e onde encontrá-los.

1. Geração de caixa

Esse KPI demonstra o valor líquido gerado em um determinado período do exercício. Contudo, não necessariamente é um valor positivo. A empresa pode estar com uma geração de caixa negativa, o que representa uma performance baixa e que o negócio não consegue se manter líquido ao ponto de gerar caixa e pagar seus dividendos.

Para possuir o indicador de geração de caixa, antes de mais nada, é preciso de um controle de fluxo de caixa. A última linha do fluxo (o seu resultado), é a sua geração de caixa, seja ela positiva ou negativa.



[PLANILHAS]

Modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Planilha gratuita com modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa para acompanhamento do desempenho financeiro de sua empresa

[Baixe Gratuitamente!](#)

2. Rentabilidade

Constantemente confundido com lucratividade, o indicador de rentabilidade tem como intuito medir o tanto que os investimentos renderam para sua empresa. Torna-se mais fácil entender se você considerar a mesma dinâmica que uma aplicação na poupança. O dinheiro investido, com o tempo, começa a gerar uma rentabilidade mensal.

O cálculo de rentabilidade é feito da seguinte forma:

$$\text{Lucro líquido} / \text{Investimentos} \times 100 = \% \text{ de Rentabilidade}$$

Treasy

Para se chegar à rentabilidade, basta dividir o lucro da empresa, aferido em um determinado período de tempo, pelo valor do investimento inicial (ou o valor atual da empresa).

Você divide o lucro de um determinado período com os investimentos feitos. Ao fim, multiplica por 100 e você terá a porcentagem de rentabilidade do período.

Calcular a rentabilidade da sua empresa é muito simples. A fórmula é muito semelhante a da lucratividade, porém, ao invés de usarmos a receita bruta, levaremos em consideração os investimentos.

3. Lucratividade

É compreensível que confundam lucratividade com rentabilidade. Afinal, até o cálculo é semelhante. Contudo, os dois KPIs possuem propósitos diferentes.

A rentabilidade busca entender quanto rendeu um investimento para sua empresa, já a lucratividade é o indicador que mostra o **lucro da sua empresa**. Simples assim.

O cálculo de lucratividade é o seguinte:

$$\text{Lucro líquido} / \text{Receita bruta} \times 100 = \% \text{ de Lucratividade}$$

Treasy

Para alcançar o lucro líquido, basta deduzir todos os custos e despesas da sua receita. Ao fim, divida o lucro por sua receita bruta e multiplique por 100. Pronto! Agora você possui a porcentagem de lucratividade da sua empresa e já pode entender se o negócio está sendo lucrativo como o esperado.

4. Faturamento

O indicador de faturamento provavelmente é um dos mais simples que existem. Porque, de maneira objetiva, ele é a soma de todas as suas receitas e possui o intuito de entender o desempenho em vendas da sua empresa.

$$\text{Todas as receitas} = \text{Faturamento bruto do período}$$

Treasy

Você também pode analisar o indicador de faturamento bruto por canais de distribuição ou por produto. Dessa forma, você possui indicadores mais específicos e que ajudam a analisar o desempenho da sua empresa de diversas formas.

5. Ticket médio

Qual o valor médio das suas vendas? Saber esse número te ajuda a melhorar as estratégias

de vendas e a entender qual sua média por cada compra feita pelos clientes. Para encontrar o valor de ticket médio, faça o seguinte cálculo:

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

Treasy

Por exemplo, se em um determinado mês sua empresa vendeu R\$ 10.0000 para 10 novos clientes, isso quer dizer que seu ticket médio é de R\$ 1.000 reais. Quanto maior o valor de seus produtos ou serviços; ou quanto mais seus clientes comprarem, maior o ticket médio.

6. Margem bruta

Margem bruta é o indicador que demonstra a porcentagem de rentabilidade nos produtos e serviços comercializados. É, basicamente, quanto sua empresa ganha após as deduções das despesas. Essa análise ajuda a identificar quais preços de vendas estão bons e quais precisam melhorar. Para calcular a margem bruta, siga a fórmula a seguir:

$$\text{Lucro bruto} / \text{Receita total} \times 100 = \% \text{ de Margem bruta}$$

Treasy

7. Margem líquida

Nesse KPI, ao diminuir todas as despesas envolvidas na produção da sua receita, você terá a sua margem líquida. Ou seja, para cada real gasto, quanto de lucro você tem? No fim, a ideia é a seguinte: se sua margem líquida é de 10%, significa que a cada R\$ 100 gastos na produção, R\$ 10 são lucro para sua empresa.

$$\text{Lucro líquido após os impostos} / \text{Receita total} \times 100 = \text{Margem líquida}$$

Treasy

8. Margem de contribuição

Diferente da bruta, a margem de contribuição representa o lucro de cada venda, não o rendimento. Esse KPI é o ideal para identificar quais produtos e serviços geram maior rendimento ao ponto de ajudar a pagar as contas e ainda gerar lucro para sua empresa. O cálculo:

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

Treasy

9. Ponto de Equilíbrio

Esse é um ótimo indicador para entender se sua empresa possui receita o suficiente para pagar todas suas despesas e não recorrer a empréstimos ou ao dinheiro em caixa. Ponto de equilíbrio é, portanto, o indicador que mostra se sua empresa chegou no lucro zero; ela gera receita o suficiente para pagar seus compromissos sem gerar lucratividade.

O cálculo é o seguinte:

$$\text{Despesas} / \% \text{ de M. de Contribuição} = \text{Ponto de Equilíbrio}$$

Treasy

A partir do momento que sua empresa alcançar esse ponto, toda receita a mais que entrar será lucro.

10. EBITDA

Um dos KPIs financeiros mais importantes, o EBITDA demonstra o desempenho e produtividade da sua empresa desconsiderando influências externas. É basicamente uma “geração operacional de caixa” da sua empresa apenas com as atividades operacionais.

**Lucro Operacional Antes do Imposto de Renda e Receitas /
(Despesa Financeira + Depreciação + Amortização) = EBITDA**

Treasy

Porque usar KPIs financeiros na gestão

Para uma empresa é fundamental saber qual o seu destino final para poder traçar qual caminho será percorrido. Podemos chamar esse destino de objetivo estratégico. E para sabermos se esse objetivo estratégico está sendo alcançado, é preciso mensurá-lo por meio de KPIs.

Portanto (e de maneira bem direta), se sua empresa possui um objetivo, ela precisa, sim, acompanhar KPIs. E ao serem desdobrados entre áreas, todo o ecossistema da empresa caminhará na mesma direção, com a missão de alcançar o mesmo objetivo.

No fim, a gestão financeira precisa de KPIs para entender se todo o seu esforço está valendo a pena, e se de fato está contribuindo para a empresa alcançar seus objetivos.

E saiba que, mais que isso, investir no uso de indicadores é acompanhar o avanço do mercado. É sabido que cada vez mais as áreas se automatizam, investem em tecnologia para tornar o processo de trabalho mais ágil e preciso. E com a área financeira não seria diferente!

Já existem pesquisas no mercado que mostram os planos para o futuro da área. Em suma, as Finanças cada vez mais tomará posição estratégica dentro da empresa, auxiliando em decisões de mercado e em ações planejadas. Por fim, tenha certeza que o futuro, que está menos distante do que parece, exige resultados certos e, para isso, é preciso de KPIs financeiros.

Relatórios para acompanhamento de KPIs financeiros

Alguns indicadores você pode encontrar em demonstrações contábeis da sua empresa. Mas caso você ainda não possua nenhum controle financeiro, recomendo começar em breve; demonstrações contábeis são fundamentais para controlar o desenvolvimento do seu negócio.

Por agora, recomendo as seguintes demonstrações para acompanhamento de indicadores:

Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Fluxo de caixa é, provavelmente, o controle financeiro mais comum que existe. Afinal, todas as movimentações de entradas e saídas são feitas por ele. É, portanto, um controle direto e eficiente. O que pouco sabem, contudo, são os indicadores que podemos extrair dele. Entre eles estão: geração de caixa, resultado líquido e faturamento.

Clique no botão abaixo para baixar um modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa para sua empresa.



[PLANILHAS]

Modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC)

Planilha gratuita com modelo de Demonstrativo de Fluxo de Caixa para acompanhamento do desempenho financeiro de sua empresa

[Baixe Gratuitamente!](#)

Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

Ao contrário do fluxo de caixa, o Demonstrativo de Resultado do Exercício (DRE) é uma demonstração econômica, não financeira. Portanto, ele fornece uma visão de competência da sua empresa. Esse relatório é fundamental para acompanhamento dos resultados do negócio. Nele, você pode acompanhar indicadores como o EBITDA, ponto de equilíbrio, lucratividade de margem de contribuição, por exemplo.

Clique no botão abaixo para baixar um modelo de Demonstrativo de Resultado do Exercício para sua empresa.



[PLANILHAS]

Modelo de Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE)

Planilha gratuita como modelo de Demonstrativo de Resultados do Exercício para acompanhamento do desempenho econômico de sua empresa

[Baixe Gratuitamente!](#)

Nem todos os KPIs listados neste texto você conseguirá extrair nos relatórios acima, mas tudo bem. Como você viu, em cada indicador listado também colocamos a sua respectiva fórmula de cálculo. Portanto (e se necessário), você pode fazer o cálculo por conta própria e começar a mensurar os resultados do seu financeiro a partir de hoje. □

Precisando planejar o resultado financeiro da sua empresa? Conheça nossas soluções!

[Quero falar com um especialista!](#)