

COMO “POSICIONAR” SUA EMPRESA PERANTE SEUS CONCORRENTES ATRVÉS DA ANÁLISE POR ÍNDICES-PADRÃO

(Índices – Padrão são índices ideais?)



✓ Índices – Padrão são índices ideais

Francisco Cavalcante (francisco@fcavalcante.com.br)

- Sócio-Diretor da Cavalcante & Associados, empresa especializada na elaboração de sistemas financeiros nas áreas de projeções financeiras, preços, fluxo de caixa e avaliação de projetos. A Cavalcante & Associados também elabora projetos de capitalização de empresas, assessora na obtenção de recursos estáveis , além de compra e venda de participações acionárias.
- Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV.
Desenvolveu mais de 100 projetos de consultoria, principalmente nas áreas de planejamento financeiro, formação do preço de venda, avaliação de empresas e consultoria financeira em geral.

ÍNDICE

1.	INTRODUÇÃO	3
2.	CÁLCULO DOS ÍNDICES - PADRÃO	4
3.	EXEMPLOS	7

1. Introdução

Anualmente temos a escolha do Operário-Padrão. É uma premiação institucional.

Simboliza o operário ideal.

Portanto, índices – padrão devem ter a ver com **índices ideais!!!**

Qual o índice de liquidez corrente ideal?

Qual o índice de retorno sobre o patrimônio líquido ideal?

Qual o índice de endividamento ideal?

Nada disto é verdade.

Índices – padrão é uma metodologia para sua empresa de **posicionar** em relação a seus concorrentes.

2. Cálculo dos Índices - Padrão

Escrevemos que o conceito de Índices-Padrão não é igual ao de Operário-Padrão.

Operário-Padrão significa o modelo de operário ideal.

Um banco de dados de índices-padrão de um determinado setor da economia, autopeças por exemplo, **não tem como objetivo** evidenciar os indicadores econômicos e financeiros ideais para uma empresa do setor de autopeças.

Algo do tipo: O índice de liquidez corrente ideal é de 1,90.

Um banco de dados de índice-padrão do setor de autopeças **tem por objetivo** possibilitar ao analista de balanços **posicionar** uma determinada indústria de autopeças em relação às demais indústrias do setor como um todo.

Exemplo: O retorno sobre patrimônio de 18% ao ano da indústria de autopeças "XPTO" é excelente em relação ao setor de autopeças como um todo, pois apenas 10% das empresas do setor têm retorno sobre patrimônio na faixa de 18% ao ano.

Os 90% restante das empresas de autopeças tem este indicador abaixo de 18% ao ano.

A avaliação (ou posicionamento) positiva feita no parágrafo acima não significa necessariamente que o retorno sobre patrimônio de 18% ao ano foi o ideal.

Uma análise econômica mais aprofundada sobre o risco do negócio poderia indicar que o retorno justo deveria ter sido ao redor de 25% ao ano.

Portanto, poderíamos concluir que o desempenho econômico do setor de autopeças foi fraco no geral. Dentro deste contexto, a "XPTO" se destacou entre as melhores (aquelas com desempenho menos ruim).

Importante: Por setor ou ramo de atividade devemos entender uma semelhança não somente na natureza dos produtos e seus mercados, mas também uma semelhança, em teoria, ao ciclo financeiro da empresa.

Agora, vamos descrever a metodologia de cálculo dos índices – padrão.

Inicialmente, vamos recapitular o significado de algumas medidas de posição:

Medidas de Posição:

Média: é usada, normalmente, para indicar algo que é característico do universo.

Moda: objetiva mostrar aquilo que é mais comum em determinado universo.

Mediana: é o valor tal que, colocados os elementos do universo em ordem crescente, metade fica abaixo de si e metade acima. O papel da mediana é possibilitar a comparação de um elemento do universo com os demais, a fim de se conhecer a sua posição relativa, na ordem de grandeza do universo.

Ao definir-se um determinado setor, se a amostra de empresas for significativa, podemos fazer a separação em grandes, pequenas e médias empresas.

Passos para a construção de Índices-Padrão

1º. Passo - levantamento do retorno sobre o patrimônio líquido (RPL) de 20 empresas do setor de autopeças:

6% – 12% – 10% – 15% – 16,5% – 16% – 4,5% – 11%
13% – 9,5% - 7,5% - 5% - 9% - 12,2% - 8,4% - 5,25%
3,5% - 10,5% - 14% - 8,5%

2º. Passo - colocar os RPLs ordem crescente de grandeza (do pior para o melhor):

3,5% - 4,5% – 5% - 5,25% - 6% - 7,5% - 8,4% - 8,5%
9% – 9,5%– 10% - 10,5%–11% - 12% – 12,2% - 13%
14% – 15% – 16% – 16,5%

3º. Passo - distribuição dos indicadores em decis:

O 1º decil é o índice que deixa 10% dos elementos do conjunto abaixo e 90% acima. No exemplo, o 1º decil é um número superior a 4,5% e inferior a 5%.

Calculo de obtenção do 1º decil : $4,5\% + 5\% = 4,75\%$

4º Passo - Cálculo dos demais decis:

2º decil = 5,625% (média entre 5,35% e 6%)

3º decil = 7,95% (média entre 7,5% e 8,4%)

4º decil = 8,75% (média entre 8,5% e 9%)

5º decil = 9,75% (média entre 9,5% e 10%) – **É a mediana.**

6º decil = 10,75% (média entre 10,5% e 11%)

7º decil = 12,1% (média entre 12% e 12,2%)

8º decil = 13,5% (média entre 13% e 14%)

9º decil = 15,5% (média entre 15% e 16%)

5º Passo – Elaboração do Quadro Comparativo de Índices – Padrão

Classificação	Decil
1º	4,75% (média entre 4,5% e 5%)
2º	5,625% (média entre 5,35% e 6%)
3º	7,95% (média entre 7,5% e 8,4%)
4º	8,75% (média entre 8,5% e 9%)
5º	9,75% (média entre 9,5% e 10%)
6º	10,75% (média entre 10,5% e 11%)
7º	12,1% (média entre 12% e 12,2%)
8º	13,5% (média entre 13% e 14%)
9º	15,5% (média entre 15% e 16%)

Portanto, o universo de 20 indicadores permitiu a elaboração de 9 decis.

Estes 9 decis, permitem **“dividir o bolo em 10 pedaços”**.

Estas 10 faixas podem receber a seguinte qualificação:

Faixa	Qualificação
RPL de 0,00% a 4,75%	Muito Ruim
RPL de 4,75% a 5,63%	Ruim
RPL de 5,63% a 7,95%	Muito Fraco
RPL de 7,95% a 8,75%	Fraco
RPL de 8,75% a 9,75%	Moderado
RPL de 9,75% a 10,75%	Regular
RPL de 10,75% a 12,10%	Razoável
RPL de 12,10% a 13,50%	Bom
RPL de 13,50% a 15,50%	Muito Bom
RPL de 15,50% para cima	Ótimo

3. Exemplos

- ✓ Se nossa empresa do setor de autopeças tem um RPL de 8,00%, podemos classificar este desempenho em relação aos concorrentes como **fraco**. Enquanto 30% das empresas têm um desempenho inferior, 60% têm um desempenho superior.
- ✓ Se nossa empresa do setor de autopeças tem um RPL de 14,50%, podemos classificar este desempenho em relação aos concorrentes como **muito bom**. Enquanto 80% das empresas têm um desempenho inferior, apenas 10% têm um desempenho superior.

Se considerarmos que existem classificações muito próximas, como moderado e regular, podemos trocar os decis por tercís ou quartís, e reduzirmos o número de faixas.

Para conseguir o universo de 20 indicadores do exemplo, podemos recorrer a fonte de dados como Serasa, Exame, Sites , etc.