



Ferramentas AFA

Benchmarking de Performance Financeira

POSICIONAMENTO COMPETITIVO E DESENVOLVIMENTO DE ESTRATÉGIAS

A ferramenta Benchmarking de Performance Financeira é desenvolvida com base na informação financeira produzida e disponibilizada pela empresa e seus concorrentes, permitindo obter um conjunto de indicadores e de rácios que nos dão uma visão ampla do comportamento das empresas no mercado e como cada uma se posiciona de forma operacional e estratégica nos diferentes âmbitos de actuação.

Esta ferramenta de gestão resulta da necessidade de os gestores saberem onde se posiciona a sua empresa relativamente às referências do mercado, de identificarem quais as lacunas de desempenho relativamente aos seus concorrentes e de quantificarem financeiramente os ganhos potenciais obtidos pela correcção das debilidades comparativas.

✓ O que se pretende?

Ao obter de forma precisa qual o enquadramento da empresa relativamente aos seus concorrentes, identificando quais as referências do mercado, quais as áreas menos competitivas e onde se encontram as oportunidades de melhorar a performance, os responsáveis poderão definir de forma mais segura as estratégias a seguir de forma a sua empresa ser uma referência de competitividade e apresentar as melhores práticas/performances do mercado

Quando utilizado de forma eficaz, o benchmarking pode ser uma ferramenta valiosa para aumentar a saúde de qualquer negócio. Uma ferramenta que, quando utilizada correctamente, pode produzir saltos quânticos... no desempenho da empresa.

✓ Informação obtida?

Posicionamento competitivo face ao mercado e aos seus concorrentes directos

Análise da performance financeira das diversas áreas de actuação da empresa

Observação do impacto das políticas e estratégias estabelecidas no mercado

Identificação das forças e debilidades operacionais e financeiras face à concorrência

Quantificação do potencial de melhoria da performance financeira da empresa com base nos referenciais do mercado

Definição, implementação e ajustamento das estratégias definidas face às oportunidades identificadas

Margem Bruta (%VND)

	Cliente	Concorrente 1	Concorrente 2	Concorrente 3	Média 2+	2º Melhor
2011	48,99%	51,62%	67,94%	75,62%	71,78%	67,94%
2010	49,34%	51,70%	69,16%	75,71%	72,44%	69,16%
2009	36,20%	49,24%	70,17%	75,67%	72,92%	70,17%
Referência	49,17%	50,86%	68,55%	75,66%	72,11%	68,55%

	Cliente	Média 2+	2º Melhor
Margem Bruta	49,17%	72,11%	68,55%
Δ MB	0	559.647	473.517

Impacto na Margem Bruta Vendas

