

O que é EBITDA, como calcular e o que isso tem a ver com minha startup

Como podemos comparar a saúde de empresas que não estão na mesma região ou não são do mesmo setor? Entender o que é EBITDA ajuda investidores e empreendedores a compreender a quantidade de fluxo de receita disponível e qual a capacidade de uma empresa liquidar seus ativos. Por isso, é um indicador importante.

A sigla EBITDA significa "*earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*", ou seja, recursos financeiros gerados pelo caixa antes dos juros, impostos, depreciação e amortização. Assim, para calcular o EBITDA, é necessário retirar esses itens da conta – o que faz a comparação com outras empresas mais palpável.

O indicador é muito utilizado por empresas de capital aberto e analistas de mercado para avaliar quão lucrativa é uma empresa. Nesses casos, espera-se que a empresa gere riquezas para seus acionistas e para isso deve ter um bom EBITDA. Entretanto, esse tipo de negócio é tradicional e nem sempre o mesmo modelo pode ser utilizado para startups.

Neste artigo, vamos entender exatamente o que é EBITDA e como pode ser calculado. Além disso, vamos analisar a relação desse índice com outros indicadores que avaliam o valor de uma empresa no mercado.



O que é EBITDA

O EBITDA é uma medida de lucros. O conceito nasceu nos anos 1980, conforme investidores de aquisição alavancada (que realizam compras de companhias inteiras com o objetivo de conseguir lucro no futuro) viram a necessidade em calcular rapidamente a capacidade das empresas adquiridas oferecerem retorno.

A partir de então, o cálculo de EBITDA passou a ser utilizado em variados setores. Seus defensores acreditam que o indicador oferece uma visão clara sobre as operações, retirando gastos que podem esconder a realidade da performance de uma empresa.

Empresas podem ter estruturas de impostos, amortização e juros completamente diferentes. Avaliá-las em comparação é impossível se colocamos esses itens na conta. Ao eliminá-los, além de poder comparar, investidores têm noção de quanta renda uma empresa nova ou reestruturada pode gerar antes de pagar impostos e dívidas.

Annual Income Statement Data						
Fiscal Period December	Actuals in M \$			Estimates in M \$		
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sales	74 989	90 272	110 855	136 207	160 753	188 065
EBITDA	29 626	36 563	40 740	50 580	59 773	70 224
Operating profit (EBIT)	24 563	30 419	26 146	32 837	39 169	45 581
Pre-Tax Profit (EBT)	-	-	-	-	-	-
Net income	15 826	19 478	12 662	31 187	33 649	39 767
P/E ratio	34,1	28,5	57,7	24,5	22,9	19,6
EPS (\$)	22,8	27,9	18,3	44,2	47,3	55,2
Dividend per Share (\$)	-	-	-	-	-	-
Yield	-	-	-	-	-	-
Reference price (\$)	778.01	792.45	1053.4	1081.26	1081.26	1081.26
Announcement Date	02/01/2016 09:04pm	01/26/2017 09:04pm	02/01/2018 09:03pm	-	-	-

Dados financeiros do Google retirados do [4-Traders](#).

Se você reparar, em qualquer site que publique informações sobre empresas na bolsa de valores possui o EBITDA. É um termo corriqueiro entre investidores e economistas e também deve estar no vocabulário de qualquer empreendedor.

Analisar e entender o que é EBITDA é importante porque nem sempre é suficiente avaliar se uma empresa é lucrativa ou não, com base no fluxo de caixa. É uma forma de colocar todos os negócios em um mesmo patamar de comparação. Mas não é só paraíso: por causa disso, pode-se ter uma visão distorcida da realidade financeira de uma empresa.

Com isso em mente, vamos aprender a calcular o EBITDA.

Como calcular o EBITDA

Para calcular o EBITDA, é preciso olhar para seus relatórios financeiros – esse não é um número dado automaticamente. Mas sua fórmula é simples, veja:

EBITDA = Lucro operacional + Depreciação + Amortização

Lucro operacional é também chamado de Earnings Before Interest and Taxes, ou Ganhos antes de Juros e Impostos (EBIT). Ele é calculado com base no lucro da empresa subtraindo custos de operação e preço de custo dos produtos, por exemplo. Como o lucro de operação conta com a amortização e depreciação, temos que somá-las novamente.

Amortização refere-se ao processo de alocação do custo de um ativo intangível por um período de tempo. Se uma empresa faz um empréstimo de R\$ 1 milhão e paga 500 mil por ano, o custo de amortização é de R\$ 500 mil.

Já a depreciação é o valor que os ativos perdem durante determinados períodos de tempo. Se um computador foi comprado por R\$ 10 mil e tem vida útil de 10 anos, seu valor de depreciação é de R\$ 1 mil.

Temos ainda uma fórmula mais detalhada:

EBITDA = Lucro líquido + juros + impostos + depreciação + amortização

Vamos então a um exemplo de cálculo de EBITDA:

Uma companhia gera R\$ 100 milhões em lucro e tem custo de estoque de R\$ 40 milhões, além do custo de operação de R\$ 20 milhões. Depreciação e amortização somam R\$ 10 milhões, o que resulta em um lucro operacional de R\$ 30 milhões. O gasto com juros é de R\$ 5 milhões, levando a ganhos sem os lucros de R\$ 25 milhões. Com impostos de 20%, o lucro líquido é de R\$ 20 milhões (depois de subtrair os R\$ 5 milhões de impostos). Utilizando a fórmula EBITDA, nós adicionamos o lucro operacional à depreciação e amortização para ter um EBITDA de R\$ 40 milhões.

Lucro operacional = (100-40-20-10) = 30

EBITDA = 30 + 10 = 40

Muito bem. Aprendemos até aqui o que é EBITDA e como calculá-

lo. Mas o que isso tem a ver com startups? Veja a seguir.

EBITDA e startups

Startups não são modelos de negócio comuns no mercado. O próprio conceito exige que uma startup apresente soluções nunca antes vistas no mercado, ou mesmo crie seu próprio mercado.

Assim, para entender a saúde financeira de uma startup, podemos utilizar o EBITDA. Assim, podemos comparar com outras empresas sem que sejam necessariamente do mesmo tipo de atividade.

No entanto, sabemos que muitas startups levam anos para realmente dar lucro. O AirBnB, por exemplo, não divulgava seu EBITDA [até 2017](#), ano em que a empresa começou a realmente dar lucro. Isso acontece porque para escalar a startup, empreendedores se apóiam em investidores – aqueles que entendem de modelos de negócio lucrativos, mesmo que os números mostrem o contrário no início.

Por isso, nem sempre o objetivo de um empreendedor de startups é gerar um bom EBITDA no começo. Entretanto, pode ser uma boa métrica para saber quando acontece a “virada”, ou seja, quando a empresa passa a ser lucrativa. Ainda assim, há quem diga que EBITDA não é uma medida típica de startups, serve mais para empresas tradicionais. Vai do seu entendimento e do quanto você acredita ser útil.

Dois livros podem ajudá-lo nesse momento.

[Venture Deals](#) – Jason Mendelson & Brad Feld

A obra auxilia empreendedores de startup a captarem investimentos para sua empresa. Você vai aprender conceitos importantes do mundo financeiro e falar a linguagem de venture

capitalists, sabendo exatamente o que eles querem.

A Ascensão do Dinheiro – Niall Ferguson

Agora, se o que você precisa é de um entendimento mais histórico sobre o capitalismo, não deixe de colocar essa obra em sua lista de próximas leituras. Niall explica como surgiu o dinheiro e como se deu seu avanço até hoje.

Esses dois livros estão disponíveis na plataforma do 12Min em forma de microbooks. Microbooks são resenhas críticas que condensam os principais ensinamentos das obras para que você possa consumir em poucos minutos.

Não deixe de conferir!

E você, acredita que o EBITDA seja importante para startups? Deixe seu comentário abaixo!