

<i>Objetivo</i>	Determinar os níveis de rentabilidade das vendas associada à atividade principal da empresa, antes de gastos de financiamento, amortizações, depreciações, impostos e taxas, como percentagem do volume de negócios em obra.
<i>Fórmula</i>	$\text{RENT} = \frac{\text{EBITDA individual}}{\text{VNO}} \times 100 \quad [\%]$
<i>Dados e origem</i>	<p>EBITDA individual = Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos Individual = Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos – Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos= campos (A5017/I6017) – (A5003/I6003) da declaração anual IES</p> <p>VNO = Volume de Negócios em Obra = Vendas e serviços prestados + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade = campos (A5001/I6001) + (A5004/I6004) + (A5005/I6005) da declaração anual IES</p>
<i>Exemplo</i>	<p>EBITDA individual = € 4.500.000</p> <p>VNO = € 33.000.000</p> <p>RENT = 4.500.000/ 33.000.000 * 100 = 13,63%</p>
<i>Observações</i>	<p>Entre os indicadores mais utilizados para avaliação da Rentabilidade de empresas contam-se o EBIT e o EBITDA. Tendo em conta os dados disponíveis é possível calcular o EBITDA, o qual corresponde ao resultado da empresa que estará disponível para suportar custos com encargos financeiros (por exemplo, empréstimos bancários) e impostos, e também para investimentos em bens de capital (como equipamentos a utilizar para a produção), criação de reservas e remuneração de acionistas.</p> <p>Não existem valores de referência para o EBITDA, uma vez que a área de negócio influencia decisivamente os parâmetros que o permitem calcular, além que a existência de dívidas de clientes ou necessidade de suportar os encargos acima referidos recomenda que se olhem para outros indicadores económicos para avaliar a sustentabilidade económica da empresa.</p> <p>No entanto, o EBITDA é uma medida adequada para avaliar a eficiência da atividade nuclear da empresa, uma vez que avalia o resultado depois de liquidados todos os custos que compõem a sua atividade operacional.</p> <p>Valores comparativamente baixos do EBITDA demonstram um esgotamento dos recursos da empresa na sua atividade corrente – deixando pouca margem para outros encargos (além de impostos, se existirem) ou para crescimento; valores mais elevados devem ser olhados em paralelo com a dimensão dos encargos a que é necessário fazer face, bem como ao perfil das dívidas de clientes e sua efetiva cobrança dentro dos prazos previstos.</p> <p>De salientar o facto de, neste indicador, se considerar o EBITDA individual, de modo a identificar a eficiência da atividade de construção nuclear da empresa em análise isoladamente de eventuais resultados que possam advir da atividade de outras empresas associadas ou subsidiárias, os quais introduziriam uma distorção na sua comparabilidade.</p>