CHECKLIST · ALERTA

Checklist dos sinais de alerta na DRE

O que olhar, linha por linha, para perceber que o resultado está piorando antes que ele apareça no caixa.

ALERTA

ITENS
18 itens em 4 etapas

TEMPO
45 minutos a 1 hora por mês

FREQUÊNCIA
Mensal, sempre comparando com o mesmo mês do ano anterior e com os últimos 12 meses

01
Olhe margens, não só valores

02
Separe o recorrente do pontual

03
Lucro precisa virar caixa

Como usar este checklist

A DRE quase nunca quebra de uma vez: ela dá sinais meses antes. O problema é que o lucro do mês pode parecer bom enquanto a margem encolhe, a despesa financeira cresce ou o resultado passa a depender de eventos que não se repetem. Use esta lista todo mês para encontrar esses sinais cedo.

PARA QUEM

- Controllers, analistas financeiros, CFOs e sócios que acompanham o resultado mensal

LEGENDA

- Marque cada item ao concluir
- CRÍTICO não pode ficar para depois

RESPONSÁVEL

PERÍODO

REVISADO POR

01 Receita e margem bruta

Veja se o crescimento da receita está vindo com qualidade.

- [ ] 1.1 **Observe se o crescimento da receita desacelerou de repente**
  Uma queda brusca no ritmo de vendas costuma aparecer antes na receita e só depois no lucro. Compare a variação dos últimos 3 meses com a média do ano.

- [ ] 1.2 **Verifique se a receita cresce enquanto a margem bruta cai** CRÍTICO
  É o sinal clássico de crescimento comprado com desconto, mix pior ou custo não repassado. Acompanhe a margem bruta em percentual, mês a mês.

- [ ] 1.3 **Compare o crescimento dos custos com o crescimento da receita**
  Custo crescendo acima da receita por três meses seguidos indica pressão de preço de insumos ou perda de eficiência.

- [ ] 1.4 **Acompanhe deduções, devoluções e descontos como percentual da receita bruta**
  Devolução subindo aponta problema de qualidade ou de venda forçada. Desconto subindo aponta perda de poder de preço.

- [ ] 1.5 **Confira se o crescimento depende de poucos clientes ou de um único produto**
  Receita concentrada transforma a perda de um cliente em queda brusca de resultado.

02 Despesas operacionais

Veja se a estrutura está crescendo mais rápido que o negócio.

- [ ] 2.1 **Compare o crescimento das despesas operacionais com o da receita**
  Despesa comercial e administrativa crescendo acima da receita corrói o EBITDA mesmo com vendas em alta.

- [ ] 2.2 **Verifique se marketing e vendas crescem mais rápido que a receita**
  Gastar mais para vender o mesmo é sinal de que o custo de aquisição de clientes está subindo.

- [ ] 2.3 **Acompanhe a margem EBITDA nos últimos 12 meses**
  A janela móvel tira o efeito de sazonalidade e mostra a tendência. Queda contínua pede revisão de estrutura.

- [ ] 2.4 **Investigue linhas que mudaram de patamar sem explicação**
  Despesa que sobe e não volta pode ser contrato novo, reajuste ou classificação errada. Todas precisam de explicação.

03 Resultado financeiro e itens não recorrentes

Veja o que acontece entre o EBITDA e o lucro líquido.

- [ ] 3.1 **Meça quantas vezes o EBITDA cobre a despesa financeira líquida** CRÍTICO
  Cobertura caindo trimestre após trimestre significa que a dívida está consumindo o resultado operacional.

- [ ] 3.2 **Verifique se o lucro depende de itens não recorrentes** CRÍTICO
  Venda de ativo, reversão de provisão, crédito tributário e ganho judicial inflam o lucro uma vez. Recalcule o resultado sem eles.

- [ ] 3.3 **Confira se a alíquota efetiva está muito abaixo de 34%**
  A alíquota nominal no lucro real chega a 34% (IRPJ de 15% mais adicional de 10% e CSLL de 9%). Efetiva muito menor pode ter explicação legítima, como incentivos e JCP, mas precisa ser entendida.

- [ ] 3.4 **Observe mudanças de critério contábil entre períodos**
  Mudar a vida útil de ativos, o critério de provisão ou a capitalização de gastos pode melhorar o lucro sem melhorar o negócio.

- [ ] 3.5 **Investigue baixas de goodwill (impairment)**
  Baixar o ágio de uma aquisição é admitir que ela vale menos do que se pagou. Pergunte qual negócio perdeu valor e por quê.

- [ ] 3.6 **Acompanhe o lucro por ação e a emissão de novas ações**
  Em empresas com ações, muitas emissões novas diluem o lucro de cada acionista mesmo com o lucro total crescendo.

04 Qualidade do lucro

Confirme que o resultado da DRE está se transformando em caixa.

- [ ] 4.1 **Compare o lucro líquido com o fluxo de caixa operacional** CRÍTICO
  Lucro crescendo com caixa operacional caindo, de forma repetida, é o sinal mais sério da DRE.

- [ ] 4.2 **Acompanhe prazo médio de recebimento e estoques junto com o lucro**
  PMR ou estoque subindo três meses seguidos indica venda que não está sendo recebida ou produção que não está sendo vendida.

- [ ] 4.3 **Leve cada sinal encontrado para uma ação com dono e prazo**
  Alerta identificado e não tratado vira o problema do trimestre seguinte. Registre a causa, o responsável e a próxima revisão.

O erro mais caro

Olhar só a última linha. Um lucro líquido estável pode esconder margem bruta caindo, despesa financeira subindo e um ganho não recorrente tapando o buraco. Quando o lucro finalmente cai, a deterioração já tem meses.

PRÓXIMO PASSO

Quer ir além? A aula de análise da DRE mostra como montar a leitura vertical e horizontal e transformar os sinais em plano de ação.



Alysson Guimarães
@alyssonguimaraes

CEO e cofundador da LeverPro, plataforma de FP&A e gestão financeira corporativa. Engenheiro pela UFMG, pós-graduado em Controladoria e Finanças e MBA Executivo pelo Insper.

A LeverPro automatiza o fechamento, o orçamento e as análises do financeiro. Conheça em leverpro.com.br