CHECKLIST · SEMÁFORO

Checklist dos sinais vermelhos nas demonstrações financeiras

O que olhar na DRE, no balanço e no fluxo de caixa para enxergar o problema antes que ele vire crise.

SEMÁFORO

ITENS
20 itens em 5 etapas

TEMPO
2 a 3 horas por empresa analisada

FREQUÊNCIA
Trimestral (e antes de crédito, aquisição ou contrato relevante)

01
Lucro sem caixa é alerta

02
Tendência pesa mais que número

03
Cruze as três demonstrações

Como usar este checklist

Empresa raramente quebra de surpresa: os sinais aparecem nas demonstrações meses antes. O problema é que cada sinal isolado parece pequeno. Use esta lista para olhar as três demonstrações juntas e acender o semáforo certo.

PARA QUEM

- Analistas, controllers e CFOs que avaliam a própria empresa, clientes, fornecedores ou alvos de aquisição

LEGENDA

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

RESPONSÁVEL

PERÍODO

REVISADO POR

01 Antes de começar

Monte a base de comparação e leia o contexto.

- [ ] 1.1 **Reúna DRE, balanço e fluxo de caixa de pelo menos três anos**
  Use trimestres quando houver. Um período sozinho não mostra tendência, e sinal vermelho é quase sempre tendência.

- [ ] 1.2 **Leia as notas explicativas e o parecer da auditoria antes dos números**
  Ressalva, ênfase, troca de auditor, reapresentação de saldos ou mudança de prática contábil já são sinais por si só.

02 Sinais na DRE

Onde o resultado parece melhor do que realmente é.

- [ ] 2.1 **Compare o crescimento da receita com o crescimento do contas a receber** CRÍTICO
  Recebíveis crescendo mais rápido que a receita por dois trimestres seguidos indicam venda a prazo forçada, inadimplência ou receita reconhecida cedo demais.

- [ ] 2.2 **Acompanhe a margem bruta trimestre a trimestre**
  Três quedas seguidas mostram que preço não acompanha custo. O volume pode esconder isso por um tempo, mas não para sempre.

- [ ] 2.3 **Separe o resultado recorrente dos itens não recorrentes**
  Venda de ativo, reversão de provisão e outras receitas operacionais sustentando o lucro todo ano deixam de ser exceção e viram maquiagem.

- [ ] 2.4 **Calcule a cobertura de juros: EBIT dividido pela despesa de juros**
  Como referência, abaixo de 1,5 vez o resultado operacional mal cobre os juros. Acompanhe a tendência: cobertura caindo trimestre a trimestre pede plano para a dívida.

- [ ] 2.5 **Compare as margens com os limiares de alerta**
  Como referência, que varia por setor: margem bruta abaixo de 10%, margem EBITDA abaixo de 3% e margem líquida abaixo de 1% acendem o sinal.

03 Sinais no balanço

Onde o problema se acumula antes de aparecer no resultado.

- [ ] 3.1 **Acompanhe PMR e prazo médio de estoque por pelo menos quatro períodos**
  PMR = contas a receber / receita x dias. Prazo de estoque = estoques / CMV x dias. Subindo três períodos seguidos, o caixa está ficando preso na operação.

- [ ] 3.2 **Compare a dívida de curto prazo com o caixa disponível** CRÍTICO
  Empréstimos vencendo em 12 meses acima do caixa, com liquidez corrente abaixo de 1, significam dependência de renovação com o banco.

- [ ] 3.3 **Confira a dívida sobre o patrimônio líquido e a liquidez seca**
  Como referência, dívida acima de 2 vezes o PL e liquidez seca abaixo de 1 indicam pouca folga para atravessar um trimestre ruim.

- [ ] 3.4 **Investigue intangível, ágio e despesas capitalizadas que crescem sem explicação**
  Capitalizar gasto que deveria ir para a despesa infla o lucro de hoje e empurra o problema para a amortização de amanhã.

- [ ] 3.5 **Procure mútuos, adiantamentos e saldos com partes relacionadas**
  Dinheiro que sai para sócios ou coligadas como ativo raramente volta. Verifique prazo, garantia e se há juros cobrados.

- [ ] 3.6 **Verifique se o patrimônio líquido está caindo ou negativo**
  Prejuízos acumulados corroendo o PL reduzem a capacidade de absorver choques e costumam disparar cláusulas de contratos de dívida.

04 Sinais no fluxo de caixa

O caixa é a demonstração mais difícil de maquiar.

- [ ] 4.1 **Compare o fluxo de caixa operacional com o lucro líquido** CRÍTICO
  Lucro positivo com caixa operacional negativo por dois ou mais períodos é o sinal vermelho mais importante desta lista.

- [ ] 4.2 **Veja quem está pagando a operação e os dividendos**
  Se o caixa de financiamento cobre sistematicamente o operacional ou a distribuição aos sócios, a empresa vive de dívida nova.

- [ ] 4.3 **Compare o capex com a depreciação ao longo dos anos**
  Investimento abaixo da depreciação por vários anos seguidos melhora o caixa de curto prazo e sucateia a capacidade produtiva.

- [ ] 4.4 **Identifique melhoras de caixa vindas de fornecedores esticados ou antecipação**
  Caixa operacional que sobe porque o prazo de pagamento dobrou ou porque os recebíveis foram antecipados não é geração de caixa, é antecipação do futuro.

- [ ] 4.5 **Verifique se os dividendos superam o fluxo de caixa livre**
  Distribuir mais do que o caixa livre gerado significa pagar acionista com dívida ou com o caixa que sustenta a operação.

05 Cruzando as três

Feche o diagnóstico com uma leitura integrada.

- [ ] 5.1 **Calcule o índice de accruals: lucro líquido menos caixa operacional, dividido pelo ativo médio**
  Quanto maior e mais crescente, maior a parte do lucro que é só contábil. Compare a evolução, não um valor isolado.

- [ ] 5.2 **Classifique cada sinal em verde, amarelo ou vermelho e conte os vermelhos**
  Um sinal vermelho pede pergunta. Três ou mais na mesma direção pedem ação: rever crédito, contrato ou tese de investimento.

O erro mais caro

Olhar só o lucro e a receita. O lucro aceita muitas escolhas contábeis, o caixa não. No caso Americanas, operações de risco sacado com bancos apareciam como fornecedores no balanço, e quem cruzava dívida, prazo de pagamento e despesa financeira tinha pistas antes do anúncio.

PRÓXIMO PASSO

Quer ir além? A aula sobre sinais de risco mostra como montar um semáforo automático com esses indicadores e acompanhar clientes e fornecedores todo trimestre.



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