

## **Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)**

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um dos relatórios de demonstrações contábeis mais importantes que contadores e empreendedores devem gerar. Esse relatório é imprescindível para gestores, investidores, bancos e o próprio governo, pois é por meio dele que se avalia a capacidade econômica de sua empresa e a sua real situação, sendo uma ferramenta essencial para a tomada de decisões empresariais.

### **● O que é?**

A Demonstração do Resultado do Exercício, também conhecida como DRE, é um documento contábil cujo objetivo é detalhar, de forma vertical e resumida, a formação do resultado líquido de um determinado período. Tal demonstrativo é elaborado pela discricção das receitas, dos custos e das despesas de uma empresa, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência - receitas e despesas devem ser incluídas na operação do resultado do período em que ocorrem, diferente do regime de caixa, no qual são inseridas apenas quando realmente são pagas e/ou recebidas. Em linhas mais gerais, uma DRE apresenta o resumo financeiro dos resultados operacionais e não operacionais de uma empresa.

Para fins legais de divulgação, a demonstração abrange o período estabelecido como exercício financeiro que - exigido segundo a Lei 6.404/76, que rege a contabilidade no país - é de 12 meses, de janeiro a dezembro.

A estrutura do DRE é simples e intuitiva: deve-se expor a receita bruta total das atividades da empresa e começar a deduzir diversos custos e despesas, chegando a indicadores econômicos que revelam a situação da saúde da companhia e auxiliam os gestores a entenderem como melhorar seus resultados. Com isso, vale ressaltar que, embora seja exigido apenas anualmente, caso haja interesse em realizar uma gestão de excelência, o DRE construído mensalmente pode vir a ser uma ferramenta de extremo poder para a tomada de decisões e a análise dos resultados.

De acordo com a legislação supracitada, as empresas deverão, na Demonstração do Resultado do Exercício, discriminar:

- a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;
- a receita líquida das vendas e dos serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;
- as despesas: com as vendas, financeiras - deduzidas das receitas -, gerais e administrativas, e outras operacionais;
- o lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas;
- o resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;
- as participações de debêntures - títulos de dívida emitidos por empresa que gera um direito de crédito ao investidor -, empregados, administradores, partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa;
- o lucro ou prejuízo líquido do exercício.

Exemplificando de forma visual, o DRE tem, basicamente, a forma a seguir:

<b>Estrutura do DRE</b>
(+) Receita de Vendas e Serviços
(-) Deduções das vendas, abatimentos e impostos
(=) Receita Líquida
(-) Custos Variáveis (CPV, CMV, CSP)
(=) Margem Bruta
(-) Despesas Variáveis
(=) Margem de Contribuição (Ganho Bruto)
(-) Gastos com Pessoal
(-) Despesas Operacionais
(=) EBITDA
(-) Depreciação, Amortização ou Exaustão
(-) Outras Receitas e Despesas (Juros, Multas, Câmbio e etc)
(=) Resultado Antes dos Impostos Sobre Resultado (IRPJ e CSLL)
(-) IRPJ e CSLL (Tributos Cobrados Sobre o Resultado Operacional)
(=) Resultado Líquido

## ● Aplicações

O DRE é um demonstrativo contábil que diz muito sobre a saúde financeira da empresa e o seu potencial, não importando seu tamanho, nem área de atuação. Sendo assim, pode-se destacar quatro principais interessados em suas aplicações e como podem usufruir da vasta aplicabilidade desta ferramenta.

- **Gestão Empresarial:** o gestor de uma empresa deve utilizar este demonstrativo como uma ferramenta de extremo poder na tomada de decisão, incluindo as estratégicas. Para a avaliação da verdadeira situação da companhia, cabe aqui ressaltar alguns importantes indicadores que podem ser retirados do DRE para a análise:

- **Ticket Médio:** indica o valor médio de cada venda, seja de um produto ou serviço. O cálculo do ticket médio é simples, bastando dividir o total do faturamento (primeira linha do DRE) pelo volume de vendas no período.

Caso a estrutura da empresa permita, é interessante realizar a análise do ticket médio por cliente e vendedor. Assim, torna-se possível compreender quais os clientes mais e menos lucrativos, além dos melhores e piores vendedores de modo a criar sistemas de atendimento diferenciados e recompensas para os vendedores com esses dados.

- **Ponto de equilíbrio** (em inglês *Break-Even-Point*): é o montante mínimo necessário de vendas ou serviços prestados para que a empresa consiga cobrir exatamente os custos que possui. Ou seja, quando as vendas (ou serviços) se igualam aos custos e despesas totais.

O cálculo é simples, bastando somar os custos e despesas fixas totais e dividir pela porcentagem da margem de contribuição.

O conhecimento do ponto de equilíbrio auxilia a empresa a saber exatamente o mínimo que precisará vender ou prestar serviços para que não incorra em prejuízo.

- **Lucratividade (%):** como o nome sugere, é a lucratividade da empresa, em porcentagem, em cima de seu faturamento total em vendas e/ou serviços.

Como sugerido acima, para calculá-la basta dividir o lucro líquido pelo faturamento total e multiplicar por cem.

Uma vez que a lucratividade é um dado em percentual, torna-se útil para a comparação com outras empresas, também de outros setores, para justificar investimentos e análise de financiamentos.

- **EBITDA:** sigla em inglês que significa *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization* (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização). Esse termo (em português, LAJIDA) por si só explica a função deste indicador, muito utilizado no mercado de ações.

O cálculo é feito somando-se as depreciações e as amortizações ao lucro operacional.

Este indicador possibilita a análise do processo de geração de valor como um todo. Visto que possibilita a avaliação do lucro referente ao negócio, descontando qualquer ganho financeiro (como contratos derivativos, aluguéis ou outras rendas que a empresa pode ter gerado no período), possibilita a comparação direta entre empresas até mesmo de diferentes setores.

Um cuidado que se deve tomar ao avaliar o EBITDA de uma empresa é referente a possibilidade do indicador dar uma falsa perspectiva a respeito da liquidez efetiva da empresa, por não considerar possíveis financiamentos e empréstimos tomados para alavancar a empresa.

- Investidores: o interesse dos investidores na análise do DRE está em duas possíveis situações. A primeira é quando se está estudando a viabilidade de investimento em uma empresa e, nessa situação, o investidor analisa o DRE e retira dele dados importantes, como os indicadores discriminados acima, para definir se essa empresa é a proposta de investimento mais atrativa.

A segunda situação é quando a empresa possui capital aberto e o investidor possui, ou não, ações da mesma. Neste caso, a empresa é obrigada a publicar essa demonstração de resultados para que os interessados analisem e consigam ter um panorama completo de como está funcionando a empresa.

- Bancos: o principal interesse dos bancos na análise do DRE está no

quadro geral da saúde econômica da empresa que busca financiamento. Os bancos, em geral, analisam a capacidade da empresa de arcar com os encargos de uma eventual dívida por meio dos indicadores explicitados acima.

- Governo: o interesse principal desse está na avaliação dos indicadores demonstrados para fins de fisco.

## ● **Análise Comparativa**

O Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) e o Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC) são dois dos mais importantes relatórios para gestão econômico-financeira de uma empresa, sendo assim, cabe aqui compará-los. Esses demonstrativos permitem a análise sobre a saúde e o potencial econômico por duas perspectivas que podem fazer grande diferença: o regime de competência e o regime de caixa.

- **Demonstrativo de Fluxo de Caixa:**

Aqui, considera-se o registro das entradas e saídas na data em que foram pagas ou recebidas. Sendo assim, pode-se ressaltar alguns pontos:

- **Pontos positivos:** demonstra exatamente como o dinheiro está entrando e saindo do caixa da empresa. Aqui, analisa-se melhor a liquidez do negócio, uma vez que a empresa pode estar sendo rentável a longo prazo mas não conseguindo manter dinheiro em caixa para continuar funcionando, ou seja, tendo um capital de giro - diferença entre recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar - negativo.
- **Pontos negativos:** o grande problema associado à visão de caixa é não conseguir medir o resultado operacional da empresa, ou seja, não mensura, necessariamente, o resultado correspondente às atividades-fim da empresa, visto que conta com

qualquer entrada e saída de caixa.

- **Demonstrativo de Resultados do Exercício:**

Como explicado anteriormente, no regime de competência, o registro se dá na data em que o evento ocorreu.

- **Pontos positivos:** com o regime de competência é possível visualizar se a estrutura financeira da empresa está correta e se é sólida, ou seja, se faz sentido manter o modelo de negócios na ativa.
- **Pontos negativos:** tendo em vista que o regime de competência não leva em conta o que de fato acontece com o caixa da empresa, é possível que não se atente ao fato e se comece a operar com pouco capital de giro, levando a empresa a contrair dívidas para tentar se alavancar.

- **Como aplicar**

Nessa seção será explicitado o que deve ser preenchido em cada uma das linhas do DRE e, também, como ele deve ser tratado a longo prazo para análise de melhorias. A explicação de cada linha será feita na ordem da tabela abaixo:

<b>Estrutura do DRE</b>
(+) Receita de Vendas e Serviços
(-) Deduções das vendas, abatimentos e impostos
(=) Receita Líquida
(-) Custos Variáveis (CPV, CMV, CSP)
(=) Margem Bruta
(-) Despesas Variáveis

(=) Margem de Contribuição (Ganho Bruto)
(-) Gastos com Pessoal
(-) Despesas Operacionais
(=) EBITDA
(-) Depreciação, Amortização ou Exaustão
(-) Outras Receitas e Despesas (Juros, Multas, Câmbio e etc)
(=) Resultado Antes dos Impostos Sobre Resultado (IRPJ e CSLL)
(-) IRPJ e CSLL (Tributos Cobrados Sobre o Resultado Operacional)
(=) Resultado Líquido

### **(+) Receita de Vendas**

O DRE começa na linha da Receita de Vendas, que agrupa a receita gerada pela venda de produtos, venda de mercadorias, prestação de serviços e/ou recebimento de royalties.

### **(-) Deduções e Impostos**

A segunda linha é a dedução da receita bruta para se chegar à receita líquida. As deduções de vendas representam os descontos e os abatimentos de impostos que incidem diretamente sobre as mesmas. Itens que devem ser descontados nessa linha:

- Impostos: federais, estaduais e municipais, como ICMS, ISS, COFINS e a tributação do regime em que está (ex: o simples).
- Comissões: pagas aos vendedores/envolvidos com a venda.
- Devoluções e cancelamentos: percentuais dos produtos devolvidos com defeito ou por outros motivos que signifiquem prejuízos para a empresa.
- Fretes: valor do envio do produto.
- Custo Financeiro das Vendas: caso o comércio seja online, as taxas dos sites de vendas.
- Cartões de crédito: porcentagens exigidas em cima de cada venda realizada pelos cartões.

### **(=) Receita Líquida**

Resultado da Receita de Vendas (Receita Bruta) feitas as subtrações das deduções de vendas.

### **(-) Custo Variável (CPV, CMV, CSP)**

Aqui são descontados os Custos de Produtos Vendidos, os Custos de Mercadorias Vendidas e os Custos de Serviços Prestados. Em linhas mais gerais, os gastos relativos à fabricação de um produto, compra de uma mercadoria ou preparação de um serviço.

### **(=) Margem Bruta**

Descontando os custos variáveis da Receita Líquida, o resultado encontrado é a Margem Bruta.

### **(-) Despesas Variáveis**

Nesse ponto, entram os fretes pagos pela entrega dos produtos aos clientes (o frete das despesas de vendas são os fretes fixos, que são facilmente projetáveis), os gastos com combustível das equipes de vendas, etc. São despesas variáveis que não estão diretamente atreladas à produção nem à quantidade vendida, embora estejam fortemente ligadas com tais atividades.

### **(=) Margem de Contribuição**

Composta pela Margem Bruta menos as Despesas Variáveis.

### **(-) Gastos com Pessoal**

Aqui entram os desembolsos realizados que estão relacionados com os funcionários, como: salários, encargos sociais e benefícios.

### **(-) Despesas Operacionais**

As Despesas Operacionais contemplam todas as despesas fixas responsáveis por manter a empresa em funcionamento. Dentre tais despesas estão: aluguel, água, energia elétrica e telefone.

### **(=) EBITDA**

Representa o valor da margem de contribuição menos os Gastos com Pessoal e as

Despesas Operacionais .

### **(-) Depreciação, Amortização ou Exaustão**

Aqui, entram as perdas de valor dos ativos da empresa durante o tempo do exercício (possuindo um tempo máximo regido por lei para esse cálculo da depreciação, amortização ou exaustão em função de cada ativo), antes que sejam descartados ou substituídos por um novo.

### **(-) Outras Receitas e Despesas**

Aqui entram gastos com juros, multas, financiamentos (despesas financeiras), assim como gastos com importação, exportação e variações cambiais, por exemplo. Em geral, entram receitas e despesas financeiras.

### **(=) Resultados antes do IRPJ e CSLL**

Este indicador traz o resultado da conta até aqui, desconsiderando o impacto dos tributos que são cobrados sobre o resultado (IRPJ e CSLL).

### **(-) IRPJ e CSLL**

IRPJ (Imposto de Renda de Pessoa Jurídica) e CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) são tributos cobrados sobre o Resultado Operacional. Aqui, cabe ressaltar que há de ter cuidado para não confundir esses tributos com os impostos que devem ser inseridos na segunda linha do DRE.

### **(=) Resultado Líquido**

Por fim, temos o resultado líquido, obtido a partir da subtração dos impostos e taxas pagas sobre o lucro bruto. Esse valor corresponde ao resultado final da empresa, considerando os ganhos e perdas do período.

Tendo, por fim, terminado de explicar o que deve entrar em cada linha do demonstrativo, cabe considerar as análises que podem ser realizadas, considerando que toda empresa deve possuir uma visão de longo prazo. Uma delas, a análise vertical, serve para entender melhor o quadro atual da empresa. Já a análise horizontal, compara os resultados atuais com o DRE com seu histórico.

- **Análise Vertical:**

Esta análise ajuda a verificar quanto cada custo e despesa representa quando comparado à receita bruta. Pode-se utilizá-la ao longo do tempo para a verificação da estabilidade dos indicadores ou se estão de acordo com o esperado. Caso não estejam, esse método ajuda a identificar os principais itens que estão impactando em sua mudança de resultados.

A análise consiste em definir a receita de vendas como 100% e, para o resto, ir seguindo com as subtrações em porcentagens.

- **Análise Horizontal:**

Já a Análise Horizontal auxilia a identificar a proporção entre o aumento ou diminuição das Receitas, Custos e Despesas ao longo do tempo. Pode-se compará-las com os resultados do mês anterior, ou até mesmo com o projetado para aquele mês, ajudando assim no monitoramento da produtividade e rentabilidade da empresa.

- **DRE Real x Planejado:**

Como comentado, para uma boa gestão, deve ser feito um planejamento orçamentário. Nesse planejamento, constrói-se um demonstrativo e, com as análises acima, pode-se comparar o resultado real com o planejado. Sabe-se ser impossível acertar tudo, no entanto, caso esteja havendo um desvio grande demais, cabe entender os motivos e tomar as atitudes mais enérgicas para se buscar estar dentro do planejado.

- **Exemplo prático**

**Demonstrativo de Resultado - AMBEV S/A - Trimestres Isolados**

	30/06/2016	31/03/2016	31/12/2015
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	0	0	0
Deduções da Receita Bruta	0	0	0
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	10.377.204	11.565.098	15.296.225
Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	-3.894.605	-3.960.316	-4.929.000
Resultado Bruto	6.482.599	7.604.782	10.367.228

Despesas Com Vendas	-2.939.355	-3.063.008	-3.278.051
Despesas Gerais e Administrativas	-553.551	-533.638	-653.252
Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	0	0	0
Outras Receitas Operacionais	384.092	488.332	749.461
Outras Despesas Operacionais	-75.186	-102.236	-139.532
Resultado da Equivalência Patrimonial Financeiras	388	7.449	-1.625
Receitas Financeiras	-899.883	-1.171.305	-1.106.883
Despesas Financeiras	136.108	322.152	458.431
Resultado Não Operacional	-1.035.991	-1.493.457	-1.565.314
Receitas	0	0	0
Despesas	0	0	0
Resultado Antes Tributação/Participações	0	0	0
Provisão para IR e Contribuição Social	2.399.104	3.230.376	5.937.342
IR Diferido	-533.547	-638.854	602.026
Participações/Contribuições Estatutárias	306.964	302.471	-2.280.853
Reversão dos Juros sobre Capital Próprio	0	0	0
Part. de Acionistas Não Controladores	0	0	0
Lucro/Prejuízo do Período	-126.367	-127.128	-104.796
	2.046.154	2.766.865	4.153.720

O DRE acima contempla o resultado de trimestres isolados da AMBEV. Pode-se ressaltar alguns pontos:

- Não se preenche a receita bruta, uma vez que, para fins de acompanhamento dos resultados, esse valor não acrescenta nenhuma informação, embora continue sendo importante internamente para melhor entendimento do negócio.
- Em uma rápida análise horizontal da receita líquida, pode-se notar que a empresa, famosa por suas cervejas no Brasil, possui quedas na receita líquida ao longo do ano, podendo ser associada à sazonalidade, possuindo um maior volume de vendas no final do ano e caindo gradualmente ao longo do resto do ano, até chegar ao seu mínimo, no inverno.
- Em uma rápida análise vertical, nota-se que o custo dos bens vendidos corresponde a mais de 30% da receita líquida gerada em todos os períodos. No entanto, cabe notar que nos meses com menor receita, algumas medidas devem

ser realizadas para elevar o volume de vendas, uma vez que o custo passa a representar uma maior parcela da receita líquida (37,53%), enquanto que, no trimestre com maior volume de vendas, esses custos são reduzidos para 32,22%.

Análises como as realizadas acima podem ser feitas para todo o DRE, principalmente por meio dos indicadores discriminados ao longo desse documento, trazendo informações muito importantes a respeito da empresa e como ela funciona.

## ● Bibliografia

ATHAYDE, Luiz. “AS NORMAS IFRS E a DRE.” *W*[www.portaldecontabilidade.com.br](http://www.portaldecontabilidade.com.br),

5 Mar. 2014, [www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/dre-normas-ifrs.htm](http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/dre-normas-ifrs.htm)

DE PAULA, Gilles. “DRE - Demonstrativo de Resultados Do Exercício (+ Planilha).”

*Treasy | Planejamento E Controladoria*, 6 Junho 2019,

[www.treasy.com.br/blog/dre-demonstrativo-de-resultados-do-exercicio/](http://www.treasy.com.br/blog/dre-demonstrativo-de-resultados-do-exercicio/).

DE PAULA, Gilles. “Projeção de Deduções de Vendas: O Manual Completo!” *Treasy |*

*Planejamento E Controladoria*, 13 Aug. 2014,

[www.treasy.com.br/blog/projetando-as-deducoes-sobre-vendas-de-sua-empresa/](http://www.treasy.com.br/blog/projetando-as-deducoes-sobre-vendas-de-sua-empresa/).

DE PAULA, Gilles. “Planejamento de Vendas: Tudo Que Você Precisa Saber!” *Treasy*

*Planejamento E Controladoria*, 1 Aug. 2014,

[www.treasy.com.br/blog/como-realizar-a-previsao-de-vendas-e-projecao-de-faturament](http://www.treasy.com.br/blog/como-realizar-a-previsao-de-vendas-e-projecao-de-faturament)

[o-de-sua-empresa/#02-8211-Listando-os-Produtos-que-sua-empresa-comercializa](http://www.treasy.com.br/blog/como-realizar-a-previsao-de-vendas-e-projecao-de-faturament-o-de-sua-empresa/#02-8211-Listando-os-Produtos-que-sua-empresa-comercializa)

DE PAULA, Gilles. “Indicadores de Desempenho Fundamentais Para Gestão!” *Treasy |*

*Planejamento E Controladoria*, 24 Aug. 2014,

[www.treasy.com.br/blog/5-indicadores-de-desempenho-fundamentais-para-gestao-obtid](http://www.treasy.com.br/blog/5-indicadores-de-desempenho-fundamentais-para-gestao-obtid)

[os-facilmente-no-dre-de-sua-empresa/](http://www.treasy.com.br/blog/5-indicadores-de-desempenho-fundamentais-para-gestao-obtid-os-facilmente-no-dre-de-sua-empresa/)

DE PAULA, Gilles. “Rentabilidade E Lucratividade: Entenda a Diferença E a

Importância Deles.” *Treasy | Planejamento E Controladoria*, 25 Apr. 2014, [www.treasy.com.br/blog/rentabilidade-x-lucratividade-voce-sabe-a-diferenca/](http://www.treasy.com.br/blog/rentabilidade-x-lucratividade-voce-sabe-a-diferenca/)

DE PAULA, Gilles. “DRE Projetado: Um Mapa Para Os Resultados Da Sua Empresa.” *Treasy | Planejamento E Controladoria*, 20 Aug. 2014, [www.treasy.com.br/blog/dre-projetado-um-mapa-para-os-resultados-de-sua-empresa/](http://www.treasy.com.br/blog/dre-projetado-um-mapa-para-os-resultados-de-sua-empresa/)

DE PAULA, Gilles. “Diferença Entre DRE E Fluxo de Caixa: Confusões Comuns.” *Treasy | Planejamento E Controladoria*, 2 Dec. 2013, [www.treasy.com.br/blog/diferencas-entre-o-demonstrativo-de-resultados-do-exercicio-d-re-e-o-demonstrativo-de-fluxo-de-caixa-dfc/](http://www.treasy.com.br/blog/diferencas-entre-o-demonstrativo-de-resultados-do-exercicio-d-re-e-o-demonstrativo-de-fluxo-de-caixa-dfc/)

DE PAULA, Gilles. “Diferença Entre O Regime de Caixa E Regime de Competência.” *Treasy | Planejamento E Controladoria*, 4 Aug. 2013, [www.treasy.com.br/blog/diferenca-entre-regime-de-caixa-e-regime-de-competencia/](http://www.treasy.com.br/blog/diferenca-entre-regime-de-caixa-e-regime-de-competencia/)

FONTELES, Jorge. “O Que é, Para Que Serve E Como Fazer Uma DRE?” *Nibo*, 25 Jan. 2016, [www.nibo.com.br/blog/o-que-e-para-que-serve-e-como-fazer-uma-dre/](http://www.nibo.com.br/blog/o-que-e-para-que-serve-e-como-fazer-uma-dre/)

GEISEL, Ernesto. “LEI 6.404, de 15 de DEZEMBRO de 1976 (LEI DAS S/a - CONSOLIDADA).” *Www.normaslegais.com.br*, 15 Dez. 1976, [www.normaslegais.com.br/legislacao/contabil/lei6404\\_1976.htm](http://www.normaslegais.com.br/legislacao/contabil/lei6404_1976.htm)

TAVARES, Renata. “Conceito, Objetivos E Estrutura Da DRE.” *Portal Contabeis*, 11 Junho 2012, [www.contabeis.com.br/artigos/801/conceito-objetivos-e-estrutura-da-dre/](http://www.contabeis.com.br/artigos/801/conceito-objetivos-e-estrutura-da-dre/)

