

COMPONENTES DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

A demonstração do resultado da empresa abriga:

- (I) as receitas;
- (II) o custo dos produtos, mercadorias ou serviços; e
- (III) as despesas relativas a determinado período, que normalmente é de um ano.

Quando, entretanto, a empresa procede à alteração na data do encerramento de seu exercício social, temos um período diferente de 12 meses para o exercício em que ocorreu a mudança.

Cabe lembrar que, enquanto o balanço patrimonial apresenta a posição de ativos, passivos e patrimônio líquido em determinado momento, a demonstração o resultado agrupa valores relativos a um período. A estrutura básica da demonstração do resultado do exercício foi objeto do Pronunciamento Técnico CPC 26 do Comitê de Pronunciamento Técnico, aprovado pela Deliberação CVM nº 595, de 15 de setembro de 2009.

Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

(+) RECEITA OPERACIONAL BRUTA

- (-) Vendas Canceladas
- (-) Abatimentos sobre vendas
- (-) Impostos sobre vendas

= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

(-) Custo dos produtos, mercadorias ou serviços prestados

= LUCRO BRUTO

- (-) Despesas com vendas
- (-) Despesas Administrativas
- (-) Despesas Gerais
- (-) Outras despesas e Receitas Operacionais

= RESULTADO DA ATIVIDADE

- (+/-) Resultado de equivalência patrimonial

= RESULTADO ANTES DAS DESPESAS E RECEITAS FINANCEIRAS

- (-) Despesas Financeiras
- (+) Receitas Financeiras

= RESULTADO ANTES DOS TRIBUTOS SOBRE O LUCRO

- (+) Despesas com tributos sobre os Lucros
- (-) Participações

= LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

= LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO

Destaque-se que a Deliberação CVM nº 595, de 15 de setembro de 2009, aprovou o Pronunciamento Técnico CPC 026 do Comitê de Pronunciamentos Contábeis permite certa flexibilidade no formato da DRE, desde que atenda algumas condições fundamentais.

Vejam, a seguir, as principais rubricas que compõem a demonstração do resultado:

Receita operacional

A receita operacional decorre das operações normais e habituais da empresa. Numa indústria, a receita operacional decorre das vendas dos produtos que a empresa fabrica. Numa empresa comercial, decorre das vendas de mercadorias. Nas empresas de prestação de serviços, logicamente, decorrerá dos

serviços prestados. A Medida Provisória nº 449/08 (Lei 11.941) não segregou os resultados em operacionais e não operacionais, deixando estes de existirem conceitualmente.

Receita operacional bruta

Receita operacional bruta muitas vezes aparece também com a denominação *vendas brutas*, representando, portanto, o faturamento bruto da empresa. As vendas de uma empresa podem ocorrer durante todo o ano e o preço unitário da venda de determinado produto pode variar ao longo do próprio exercício social em decorrência de fatores como:

- A inflação do período.
- Escassez do produto no mercado (queda de safra, por exemplo).
- Maior ou menor oferta ou procura do produto no mercado.
- Surgimento de produtos substitutos, nacionais ou importados.
- Quantidade adquirida pelo cliente.
- Presença de monopólios ou oligopólios.

Em cada nota fiscal que a empresa emite, o valor da venda relativo a um produto será igual ao preço unitário daquele produto vezes a quantidade de unidades vendidas, acrescida ainda dos impostos que sejam cumulativos sobre o valor dos produtos ou mercadorias vendidas. Nas empresas de prestação de serviços, o faturamento pode ser em função dos serviços prestados ou colocados à disposição do cliente, ou mesmo de tarefas concluídas ou de horas trabalhadas. Em épocas de inflação, o preço de uma unidade vendida em janeiro de determinado ano pode ser inferior ao preço de uma unidade semelhante vendida em dezembro do mesmo ano. Para o contexto inflacionário, é necessário que a empresa mantenha uma contabilidade também em moeda forte (pelo chamado critério da correção integral), para possibilitar a obtenção das vendas em moeda de poder aquisitivo do final do período. Vejamos o seguinte exemplo no Quadro abaixo:

| Data da Venda | Valor da Venda \$ | Cotação da Moeda Forte \$ | Vendas em Moeda Forte MF\$ |
|---------------|-------------------|---------------------------|----------------------------|
| 30-03-X1 | 15.000,00 | 1,50 | 10.000,00 |
| 30-06-X1 | 16.200,00 | 1,62 | 10.000,00 |
| 30-09-X1 | 17.000,00 | 1,70 | 10.000,00 |
| 31-12-X1 | 17.500,00 | 1,75 | 10.000,00 |
| TOTAL | 65.700,00 | | 40.000,00 |

Note no exemplo que, no período dos quatro trimestres, a empresa vendeu a vista \$ 65.700,00, que representam a acumulação dos valores históricos do ano de X1. Transformando-se as vendas para uma moeda forte da data em que foram efetuadas, temos que as vendas acumuladas no período representaram MF\$ 40.000,00. Podemos obter o valor das vendas em moeda de poder aquisitivo de 31-12-X1: multiplicamos o montante de moeda forte acumulado no período pelo valor da moeda forte no último dia do período, ou seja, MF\$ 40.000,00 x \$ 1,75 = \$ 70.000,00. Daí, as vendas em moeda de poder aquisitivo de 31-12-X1 seriam de \$ 70.000,00, valor que é diferente dos \$ 65.700,00 nominais. Note que os valores históricos perdem seu poder de informação, enquanto os valores em moeda de poder aquisitivo constante são muito mais adequados para fins de análise. As empresas que exportam parte de seus produtos, mostram separadamente na demonstração do resultado as vendas nos mercados interno e externo. Por outro lado, empresas que têm atividades mistas de venda de produtos e prestação de serviços mostram separadamente as respectivas receitas.

Vendas canceladas

As vendas canceladas são aquelas decorrentes das devoluções efetuadas pelos clientes, em função de os produtos não atenderem a suas especificações, apresentarem defeitos, ou por qualquer outra razão.

Abatimentos sobre vendas

Os abatimentos são decorrentes de descontos especiais concedidos aos clientes em função de defeitos apresentados, por exemplo.

Impostos incidentes sobre vendas

No caso dos impostos incidentes sobre vendas, trata-se de valores que foram transferidos pela empresa para os governos federal (IPI), estadual (ICMS) ou municipal (ISS), por exemplo.

Receita operacional líquida

A receita operacional líquida é efetivamente a parte da receita que ficará para a empresa cobrir seus custos e despesas e para gerar lucro. Em resumo, a receita operacional bruta, menos devoluções, abatimentos e impostos incidentes sobre vendas, gera a receita operacional líquida.

RECEITA OPERACIONAL BRUTA

(-) Vendas Canceladas

(-) Abatimentos sobre vendas

(-) Impostos sobre vendas

= RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

Custo dos produtos, mercadorias ou serviços vendidos

Os quatro grandes grupos de atividades são:

- As indústrias, que têm a função de produzir, transformando matéria-prima em bens para satisfação das necessidades humanas, ou ainda produzindo bens ou máquinas que serão utilizados para produção de outros bens.
- O comércio, que tem a função de intermediação, isto é, compra e venda, sem participar diretamente no processo de transformação, como é o caso da indústria.
- O segmento de prestação de serviços.
- A agricultura, a pecuária e a extração.

Custo dos produtos vendidos

Custo dos produtos vendidos (CPV), que é a denominação utilizada no caso de empresas industriais. Enquanto a empresa comercial compra mercadorias e as revende, tendo a função de simples intermediação comercial, a empresa industrial compra as matérias-primas, transforma-as em bens destinados ao consumo da população, ou mesmo em máquinas e equipamentos destinados à produção de outros bens. O cálculo do custo dos produtos vendidos envolve técnicas e conceitos de contabilidade de custos mais abrangentes. Conceitualmente, o custo de fabricação de um produto compreende todos os gastos necessários à obtenção desse produto. Em resumo, temos:



O agrupamento dos itens do custo de produção exige da empresa uma estrutura contábil que permita identificar a quantidade de matéria-prima, os componentes e a mão de obra direta que vai em cada produto. Ao mesmo tempo, é necessário que os custos indiretos de fabricação sejam imputados ao produto por meio de critérios de rateio. Entre os custos indiretos de fabricação, podemos citar os salários e encargos do pessoal de fábrica, cujo trabalho não seja de fácil identificação no produto, os gastos com energia para iluminação da fábrica, combustíveis, lubrificantes e depreciações, além de outros. É sempre importante a distinção entre os custos de produção e as despesas do período. Um mesmo tipo de gasto, dependendo de sua utilidade, pode receber classificações distintas. Supondo o caso dos salários e encargos de uma secretária, se a mesma estiver alocada na área de produção, seus salários e encargos serão classificados como custo indireto de fabricação; se estiver na área de vendas, serão classificados como despesa comercial; se estiver na área administrativa, serão uma despesa administrativa. Observe que, na primeira situação (produção), a atividade de secretária está relacionada de forma indireta com o processo produtivo, enquanto nas outras duas (vendas e administração), sua atuação é necessária à atividade da respectiva área onde trabalha, não podendo seus salários serem considerados custo de produção.

Os sistemas de custos dependem muito da atividade de cada empresa e do estágio de organização em que a empresa se encontra. Dois são os sistemas básicos de custos:

- (I) processo contínuo, normalmente utilizado por empresas que trabalham com produção em série, onde é possível aplicar este critério de apuração de custos; e
- (II) ordem de fabricação, quando a empresa trabalha por encomenda, em que normalmente cada unidade produzida atende às especificações do cliente. Nos últimos tempos, tem-se falado e praticado o chamado custo ABC (Activity-Based Costing), que é uma concepção de custos voltada para o processo.

Custo das mercadorias vendidas

O custo das mercadorias vendidas (CMV) é utilizado no caso de empresas comerciais, havendo duas formas básicas para seu cálculo. A primeira refere-se à empresas que não dispõem de um controle permanente de seus estoques e que ao final de cada período, procedem ao levantamento físico das quantidades de mercadorias existentes. Neste caso, o cálculo do CMV é o seguinte:

Para as empresas que mantêm controle permanente de seus estoques, registrando todas as entradas e saídas de mercadorias, a obtenção do CMV ocorre diretamente pelos registros contábeis, servindo eventual contagem física apenas para verificação da eficiência dos controles. Cabe ainda lembrar que o método utilizado pela empresa para avaliar o estoques afetará:

- (a) o valor do custo do produto vendido (CPV), na indústria, e
- (b) o custo da mercadoria vendida (CMV), no comércio.

Conseqüentemente, em ambos os casos o lucro será afetado.

Custo dos serviços prestados

No caso das empresas de prestação de serviços, o custo dos serviços prestados (CSP) compreende todos os gastos necessários à obtenção dos serviços. Na prática, entretanto, muitas das empresas de prestação de serviços tratam todos seus gastos como despesas do período (despesas operacionais), sem fazer distinção entre os custos necessários à obtenção dos serviços e as despesas relativas ao exercício.

Lucro bruto

O lucro bruto é a diferença entre a receita operacional líquida e o CMV, CPV ou CSP. A chamada margem bruta é a relação percentual entre o lucro bruto e a receita líquida. Normalmente, o analista verifica como essa relação vem se comportando historicamente.

Despesas operacionais

Com a eliminação das despesas não operacionais, as entidades deverão apresentar as "outras receitas/despesas" no grupo operacional, ao invés de após a linha operacional.

Despesas com vendas

São as despesas operacionais necessárias às atividades comerciais da empresa, tais como: comissões de vendas, salários e encargos do pessoal da área de vendas, aluguéis relativos aos escritórios de

vendas, material de escritório, comunicações, promoção e propaganda, entre outras necessárias às atividades da empresa e relacionadas com as funções de comercialização das mercadorias, produtos ou serviços da empresa. Também a provisão para devedores duvidosos é considerada uma despesa operacional com vendas, porém não dedutível para fins de apuração do lucro tributável.

Despesas administrativas

Despesas administrativas são parte das despesas operacionais. Dessa forma, as despesas administrativas compreendem os gastos incorridos com as atribuições da administração geral, tais como: salários e encargos de pessoal administrativo, aluguéis, despesas legais e judiciais, material de escritório e outras com as mesmas características.

Despesas gerais

As despesas com vendas e administração mencionadas nos tópicos precedentes constituem as principais despesas operacionais da empresa. Portanto, nos casos excepcionais em que as despesas gerais sejam elevadas, será necessário que o analista busque esclarecimentos sobre sua natureza.

Outras despesas e receitas

A nova estrutura contábil não adota as despesas e receitas não operacionais, possibilitando seu agrupamento em "outras despesas e receitas". Para fins de análise financeira, avaliação de empresas e tomada de decisão, as despesas e as receitas devem ser tratadas como operacionais quando forem recorrentes. Desse modo, nos casos em que a rubrica de outras despesas e receitas operacionais apresentarem valores relevantes será necessário uma adequada investigação por parte do analista para confirmar seu caráter de operacionalidade.

Resultados das atividades operacionais da empresa

Parece importante que a empresa demonstre o resultado de suas atividades estritamente operacionais (ou das atividades continuadas), ou seja, antes de computar o impacto de sua estrutura de capitais (refletido no resultado financeiro), dos investimentos em outras sociedades (a equivalência patrimonial) e, principalmente, de itens não recorrentes. O resultado das atividades operacionais da empresa é aquilo que chamamos de EBIT (Earnings Before Interest and Taxes), ou LAJIR (Lucro Antes dos Juros e Imposto de Renda). Na realidade, na sigla LAJIR o imposto de renda (IR) tem uma conotação de imposto sobre o lucro. Portanto poderia ser apenas LAJI em que o "imposto" compreenda o imposto de renda e a contribuição social sobre o lucro, ou qualquer tributo que tenha como base de cálculo o lucro.

Resultado de equivalência patrimonial

Conforme o art. 248, da Lei nº 6.404/76, é obrigatório o uso do método de equivalência patrimonial para avaliação dos investimentos relevantes em sociedades coligadas. É sempre importante o analista conhecer como foram gerados os lucros nas coligadas e controladas que deram origem à equivalência na investidora. Desse modo, se uma empresa tem participação em outra e atende às condições para avaliação dos investimentos pelo método de equivalência patrimonial, a empresa investidora irá reconhecer em sua demonstração de resultado uma parcela do lucro ou do prejuízo da empresa na qual tem o investimento, na proporção de sua participação no capital da outra. Quando o resultado de equivalência patrimonial for positivo, isto indica que está havendo lucro na empresa na qual foi feito o investimento, ao mesmo tempo que equivalência patrimonial negativa significa prejuízo da empresa investida. Quando o resultado de equivalência patrimonial decorrer das atividades operacionais da empresa coligada ou controlada, o analista deve entendê-lo como fruto positivo da participação de uma empresa em outra. Quando, entretanto, a equivalência patrimonial decorrer de resultado não operacional da coligada ou controlada, não há razão para considerá-la operacional na investidora. Mesmo que o resultado de equivalência possa ser entendido como operacional, é importante que o analista saiba que, do ponto de vista de caixa, a tendência é de que o dinheiro fique na empresa investida, que no máximo distribuirá para a investidora uma parcela de seus lucros sob a forma de dividendos. Adicionalmente, é importante destacar que o resultado de equivalência patrimonial apresentado na demonstração do resultado pode consolidar o resultado de diversas empresas cujos investimentos estejam sendo avaliados pelo método de equivalência

patrimonial. Normalmente, as notas explicativas relacionam todas as empresas e os valores que compõem o total especificado na demonstração do resultado da investidora.

Resultado antes das receitas e despesas financeiras

Este totalizador é sugerido na norma da CVM já mencionada. Tem como finalidade expressar o resultado antes de computar o resultado financeiro.

Despesas e receitas financeiras (resultado financeiro)

As despesas financeiras decorrem dos empréstimos e financiamentos que a empresa tem ou teve no período junto aos credores. As dívidas das empresas podem ser contratadas com encargos prefixados (taxas de juros fixas) ou pós-fixada (sujeitas a serem ajustadas com base em indicadores predefinidos). Geralmente as despesas financeiras são publicadas na demonstração do resultado, líquidas das receitas financeiras. Estas decorrem fundamentalmente das aplicações financeiras feitas pela empresa no período. Também são contabilizados como receitas financeiras pelas empresas os descontos financeiros obtidos por antecipação de pagamento a fornecedores.

Imposto sobre o lucro

Representa o Imposto de Renda do exercício que é uma percentagem do lucro tributável. Cabe destacar que o lucro tributável (chamado pela Receita Federal de lucro real) difere do lucro contábil que aparece na demonstração de resultado. Segundo a legislação fiscal, o lucro real (tributável) é o lucro líquido do exercício, mais as despesas não dedutíveis (consideradas na apuração do lucro líquido), menos os valores autorizados pela legislação tributária, que não tenham sido computados na apuração do lucro líquido, menos as receitas não tributáveis. A provisão para Imposto de Renda constituída pela empresa é debitada no resultado do exercício e creditada como obrigação no passivo circulante ou no exigível a longo prazo, conforme o prazo em que o Imposto de Renda tenha de ser recolhido à Receita Federal. Considerando que a legislação fiscal é muito dinâmica no Brasil, apresentando mudanças com relativa frequência, é recomendável que o analista procure acompanhá-la com atenção para conhecer as possíveis mudanças. Há despesas e receitas que não são computadas para fins de tributação. A contribuição social é outra parcela que é calculada com base no lucro da empresa, sendo recolhida ao governo federal, conforme prevê a Constituição.

Participações

Compreende as participações estatutárias, que representem parcelas dos lucros destinadas a empregados, diretores, debenturistas ou a portadores de partes beneficiárias, por exemplo.

Lucro líquido do exercício

Finalmente, o lucro líquido indica o resultado do exercício após computar a totalidade das receitas de vendas, a dedução dos custos dos produtos, mercadorias ou serviços vendidos, a dedução das despesas operacionais, as receitas e despesas financeiras em geral, o resultado de equivalência patrimonial, o Imposto de Renda, a contribuição social e as participações. Portanto, o lucro líquido é a parcela do resultado do período que sobrou para os acionistas ou sócios. O lucro líquido terá sua destinação orientada:

- (a) segundo os estatutos ou contrato social da empresa;
- (b) segundo a assembleia de acionistas ou decisão dos sócios; e
- (c) segundo a Lei nº 6.404/76.

O art. 193, da Lei das Sociedades por Ações, determina que 5% do lucro líquido do exercício, antes de qualquer destinação, deverão constituir a reserva legal, que não pode exceder 20% do capital social. Prevê a lei, ainda (art. 194), que o estatuto da companhia poderá criar reservas, desde que:

- Indique de modo preciso e completo sua finalidade.
- Fixe os critérios para determinar a parcela anual dos lucros líquidos que serão destinados a sua constituição.
- Estabeleça o limite máximo de reserva.

Parte dos lucros poderá ser distribuída sob a forma de dividendos, desde que o estatuto fixe uma percentagem do lucro ou do capital, ou mesmo outro critério, desde que sejam regulados com precisão e

não sujeitem o acionista minoritário ao arbítrio dos órgãos da administração ou da maioria. O dividendo obrigatório é definido na Lei nº 6.404/76, em seu art. 202, § 2º, e diz:

"Quando o estatuto for omissivo e a assembleia geral deliberar alterá-lo para introduzir norma sobre a matéria, o dividendo obrigatório não poderá ser inferior a 25% (vinte e cinco por cento) do lucro líquido ajustado nos termos deste artigo."

Seguramente, o lucro líquido é um dos itens mais importantes para os proprietários das empresas, pois possibilitará o retorno sobre seus investimentos. As áreas técnicas de análise (em bancos, corretoras etc.), visando facilitar a visualização e interpretação das contas e dos grupos de contas, devem desenvolver planilhas próprias segundo suas necessidades. Em tais planilhas, serão realizadas as reclassificações ou padronizações das demonstrações financeiras das empresas, visando possibilitar adequado reagrupamento de contas para uso interno e de acordo com a política de análise adotada. Os sistemas de computação eletrônica e dados possibilitam armazenamento de informações com níveis de detalhamento que permitem o desenvolvimento de diversos trabalhos que, às vezes tidos como subprodutos, poderão ser de extrema utilidade para as áreas de crédito ou mesmo de marketing, em bancos ou em empresas em geral.