



(//www.tororadar.com.br)

Veja tudo sobre o mercado de ações

PREÇOS (<https://www.tororadar.com.br/planos>)

CURSOS (<http://app.tororadar.com.br/cursos/?mkt=x>)

Análise Fundamentalista: (DRE) Demonstração do Resultado do Exercício

A **Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)** é a primeira demonstração financeira que você vai encontrar num relatório anual ou trimestral exigido pela Comissão de Valores Imobiliários (CVM). Ele também contém os números, como receita, lucro e lucro por ação ([//www.tororadar.com.br/investimento/bovespa/lucro-por-acao](http://www.tororadar.com.br/investimento/bovespa/lucro-por-acao)), mais discutidos quando uma empresa anuncia seus resultados.

Basicamente, o resultado mostra quanto dinheiro a empresa gerou (receita), o quanto gastou (despesas) e a diferença entre os dois (lucro) ao longo de um determinado período de tempo.

Quando se trata da **análise fundamentalista** ([//www.tororadar.com.br/investimento/analise-fundamentalista/o-que-e](http://www.tororadar.com.br/investimento/analise-fundamentalista/o-que-e)), o DRE permite que os investidores saibam quão bem o negócio está indo ou se a empresa está ganhando dinheiro. De um modo geral, as empresas devem ser capazes de conseguir mais dinheiro do que gastam ou não permanecerão no mercado por muito tempo, pois baixas despesas relativas à receita, ou lucros elevados em relação à receita, sinalizam sólidas bases financeiras para os investidores ([//www.tororadar.com.br/como-investir-na-bolsa-de-valores](http://www.tororadar.com.br/como-investir-na-bolsa-de-valores)).

Receitas como um sinal para o investidor

As receitas, também conhecidas como vendas, são a parte de mais fácil entendimento do DRE. Muitas vezes há apenas um único número que representa todo o dinheiro gerado em um dado período, embora as grandes empresas às vezes dividam receita por ramo de atividade ou espaço geográfico.

A melhor maneira de melhorar a rentabilidade é aumentar as receitas de vendas. Por exemplo, a Starbucks Coffee tem metas de crescimento de vendas de longo prazo agressivas, que incluem um sistema de distribuição de 20.000 lojas em todo o mundo. Assim, um crescimento contínuo de vendas tem sido um forte condutor de rentabilidade da Starbucks.

As melhores receitas são aquelas que continuam ano após ano. Aumentos temporários, tais como aqueles resultantes de uma promoção de curto prazo, são menos valiosos e devem ter um menor peso Preço/Lucro para a empresa.

Por outro lado, quais são as despesas?

Curso Completo: Análise Técnica de Ações



Acessar

LpCxoLPPPeWADwNFb5QUUGvseZE-4Snt-2lvZwV0Cb4AD7oE_d6AedCV_XGNnbjNzJOVwWNE_1wMK4u fundamentalista%2Fdemonstracao-resultado-exercicio&click=b6cb1867856d7f&utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.co

APRENDA A INVESTIR:

- Como Investir na Bolsa ([//www.tororadar.com.br/como-investir-na-bolsa-de-valores](http://www.tororadar.com.br/como-investir-na-bolsa-de-valores))
- Melhores Investimentos ([//www.tororadar.com.br/melhores-investimentos-2016](http://www.tororadar.com.br/melhores-investimentos-2016))
- Bovespa - Cotação IBOV (<http://app.tororadar.com.br/bovespa/>)
- Análise Técnica de Ações ([//www.tororadar.com.br/analise-tecnica-de-acoes](http://www.tororadar.com.br/analise-tecnica-de-acoes))
- Day Trade - Guia Definitivo ([//www.tororadar.com.br/day-trade-acoes](http://www.tororadar.com.br/day-trade-acoes))
- Mercado Futuro - BM&F ([//www.tororadar.com.br/mercado-futuro](http://www.tororadar.com.br/mercado-futuro))
- O que é Home Broker ([//www.tororadar.com.br/home-broker-o-que-e](http://www.tororadar.com.br/home-broker-o-que-e))

Elas são de muitos tipos, mas as duas mais comuns são:

- Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)
- Despesas Gerais e Administrativas (DGA)

O CMV é a despesa mais diretamente envolvida na geração de receitas. Ele representa os custos de produção ou aquisição dos bens ou serviços vendidos pela empresa. Por exemplo, se o Wal-Mart paga a um fornecedor R\$ 4 por uma caixa de sabão, que por sua vez, vende aos clientes por R\$ 5, o custo das mercadorias vendidas é de R\$ 4.

Em seguida, os custos operacionais são as Despesas Gerais e Administrativas. Esta categoria inclui marketing, salários, contas de serviços públicos, despesas com equipamentos e outros custos gerais associados à execução de um negócio. DGA também inclui depreciação e amortização.

Porém, as empresas também devem incluir o custo de substituição de ativos desgastados. Lembre-se, algumas despesas corporativas, tais como pesquisa e desenvolvimento (P&D) em empresas de tecnologia, são cruciais para o crescimento futuro e não devem ser cortadas, mesmo que isso possa fazer o relatório de lucros parecer mais bonito. Por fim, há custos financeiros, com destaque para os impostos e pagamentos de juros.

Resultado = Receitas - Despesas

Resultado, em poucas palavras, é igual as receitas totais menos as despesas totais. No entanto, existem várias sub-categorias de resultado, comumente usadas, que mostram aos investidores como a empresa está indo.

As receitas líquidas são calculadas como venda de mercadorias, ou prestação de serviço, menos o custo dessas vendas. Voltando ao exemplo do Wal-Mart, as vendas líquidas do sabão seriam de R\$ 1 (R\$ 5 de preço de venda menos R\$ 4 como custo das mercadorias vendidas = R\$ 1 de lucro bruto).

Empresas com altas receitas brutas terão muito dinheiro para gastar com outras despesas operacionais e comerciais, como a P&D ou marketing. Portanto, fique atento para as tendências decrescentes das taxas de receitas brutas ao longo do tempo, pois é um sinal revelador de futuros problemas.

Assim, quando o custo das mercadorias vendidas sobe rapidamente, ele é suscetível de reduzir as receitas líquidas, a não ser que a empresa possa repassar esses custos para os clientes na forma de aumento de preços.

O **Resultado Operacional Líquido** antes da contribuição social sobre lucro líquido e do imposto de renda é, em linhas gerais, igual a receita de vendas brutas menos o custo das mercadorias vendidas, das despesas gerais e administrativas e das despesas financeiras.

Este número representa o resultado obtido a partir das operações principais, excluídas das despesas e receitas que não estão relacionadas a atividade fim.

Portanto, resultado operacional elevado pode significar que a empresa tem o controle efetivo dos custos ou que as vendas estão aumentando mais rapidamente que os custos operacionais.

O resultado operacional também dá aos investidores a oportunidade de comparar empresas que não divulgam detalhadamente seus custos de mercadorias vendidas (necessários para fazer uma análise). O resultado operacional mostra quanto dinheiro a empresa gasta e, por isso, alguns



9ed9982083a2&portal_id=203871&redirect_url=APefjpHqeB5kN
FxfF&hsutk=0ba379d578dc0416b27099b81eafc9c0&canon=http
51fa0900c029&utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.co

consideram que é uma medida mais confiável de rentabilidade, uma vez que é mais difícil de manipular com truques de contabilidade do que o resultado líquido do exercício.

Portanto, o resultado operacional geralmente representa o lucro da empresa depois de todas as despesas pagas, incluindo as financeiras.

Quando uma empresa tem um grande resultado operacional, isso normalmente significa que ela também tem vantagens competitivas sobre seus concorrentes, pois tem um colchão maior para se proteger durante tempos difíceis ([//www.tororadar.com.br/melhores-investimentos-2016](http://www.tororadar.com.br/melhores-investimentos-2016)).

Ao contrário, um pequeno resultado operacional significa que a empresa pode ser dizimada numa recessão. Assim, esse indicador reflete uma vantagem e capacidade de melhorar a participação no mercado durante momentos adversos, deixando tal empresa ainda melhor posicionada quando as coisas melhorarem novamente.

Conclusão

Você pode obter informações valiosas sobre uma empresa examinando a **Demonstração do Resultado do Exercício**. Agora você sabe que o aumento de vendas oferece o primeiro sinal de sólidas bases, como também um Resultado Operacional em crescimento indica aumento de eficiência e rentabilidade, além de dar uma boa ideia se a empresa está alinhada com a média da indústria ([//www.tororadar.com.br/investimento/analise-fundamentalista/fatores-qualitativos-setores](http://www.tororadar.com.br/investimento/analise-fundamentalista/fatores-qualitativos-setores)) e dos concorrentes.

Assim, procure por mudanças significativas nas receitas, nos custos das mercadorias vendidas e nas despesas gerais e administrativas para ter uma noção da força da empresa.