

LANNA RIBEIRO

GESTÃO EMPRESARIAL

13 MAIO/2026

DFC PELO MÉTODO DIRETO X DRE

Por que o caixa é a única
demonstração que não
admite narrativa



A DRE é o roteiro.

A DFC pelo método direto é a verdade nua e crua.

Não se trata de uma tecnicidade contábil. É a distinção mais importante entre demonstrações financeiras — e a que mais separa empresas que se acreditam saudáveis das que efetivamente são.

1. A DRE É UMA OPINIÃO

A Demonstração do Resultado do Exercício é uma construção. Cada linha acima do resultado final atravessa um filtro de escolhas — e cada escolha admite contestação. Convivem na DRE, simultaneamente:

- **opiniões jurídicas** — sobre o reconhecimento de receita, sobre a natureza de contingências, sobre o tratamento de obrigações controvertidas, sobre o momento do fato gerador tributário;
- **opiniões contábeis** — taxas e métodos de depreciação, amortização e exaustão; provisões para créditos de liquidação duvidosa, garantias e contingências; impairment e ajustes a valor justo; reconhecimento por percentual de execução; capitalização de custos versus despesa do período;
- **discursos sobre aperfeiçoamentos operacionais e comerciais** — sinergias prometidas, ganhos de eficiência projetados, reestruturações “concluídas”, despesas marcadas como “não recorrentes” ano após ano;
- **estratégias de eficiência tributária** — diferimento de receitas, antecipação de despesas, aproveitamento de créditos, planejamentos que deslocam resultado entre exercícios e jurisdições;
- **formas distintas de contabilizar a mesma receita e a mesma despesa** — agente x principal, líquido x bruto, período x competência, capitalização x apropriação.

Tudo isso é legítimo dentro das normas. E tudo isso é manejável. O resultado é uma DRE que, com frequência, demonstra mais a vontade do que a realidade — uma fotografia produzida sob direção de arte, não um registro espontâneo do que aconteceu.

DRE x DFC: dois caminhos, duas verdades

DRE - DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO	DFC DIRETA - FLUXO DE CAIXA
Receita reconhecida (regime de competência)	(+) Recebimentos efetivos de clientes
(-) Provisões discricionárias	(-) Pagamentos efetivos a fornecedores
(-) Depreciação / amortização (taxas escolhidas)	(-) Pagamentos a empregados
(±) Ajustes a valor justo / impairment	(-) Tributos efetivamente pagos
(±) Capitalização vs. despesa do período	(-) Juros pagos / (+) Juros recebidos
(±) Add-backs e normalizações	Conciliação direta com o extrato bancário
= LUCRO CONTÁBIL (opinião) <i>Manejável por escolhas, julgamentos e narrativa</i>	= GERAÇÃO DE CAIXA (fato) <i>Conferível contra o extrato — não admite narrativa</i>

2. A DFC PELO MÉTODO DIRETO É O CAIXA

O Demonstrativo de Fluxo de Caixa pelo método direto registra, linha a linha, os recebimentos e pagamentos efetivos do período: o que entrou de clientes, o que saiu para fornecedores, o que foi pago a empregados, ao Fisco, aos credores financeiros. Cada número conversa diretamente com um lançamento bancário.

A regra é simples — e definitiva.

Ou o dinheiro entrou. Ou não entrou.

Ou o dinheiro saiu. Ou não saiu.

Nenhuma opinião jurídica, nenhuma escolha contábil, nenhuma estratégia tributária reescreve um extrato bancário.

Por isso o caixa é a única demonstração que não se discute em premissa — discute-se, no máximo, a sua forma de classificação. O recebimento existiu ou não existiu. O desembolso saiu ou não saiu. Acabou.

3. QUADRO COMPARATIVO — DRE × DFC PELO MÉTODO DIRETO

Sete eixos sintetizam a distância entre as duas demonstrações:

Eixo de comparação	DRE	DFC pelo Método Direto
Regime contábil	Competência. Reconhece receitas e despesas quando incorridas, independentemente do caixa.	Caixa. Registra apenas o que efetivamente entrou e saiu da conta.
Margem de julgamento	Alta. Provisões, depreciação, impairment, valor justo, percentual de execução, capitalização de custos, ajustes não recorrentes.	Mínima. O extrato bancário não admite reclassificação retórica.
Sensibilidade tributária	Elevada. Estratégias de planejamento podem inflar deduções e deslocar resultado entre exercícios.	Restrita. Tributo pago aparece como pagamento; tributo apenas provisionado, não.
Manejável por discurso?	Sim. Eficiência operacional, sinergias, turnaround, normalizações — toda narrativa cabe acima da linha de caixa.	Não. Ou o cliente pagou, ou não pagou. Ou o fornecedor recebeu, ou não recebeu.
O que prova	A intenção contábil de demonstrar resultado.	A capacidade efetiva de gerar e reter dinheiro.
Causa de quebra	Empresas com DRE positiva quebram com frequência.	Empresas com geração de caixa robusta quase nunca quebram.

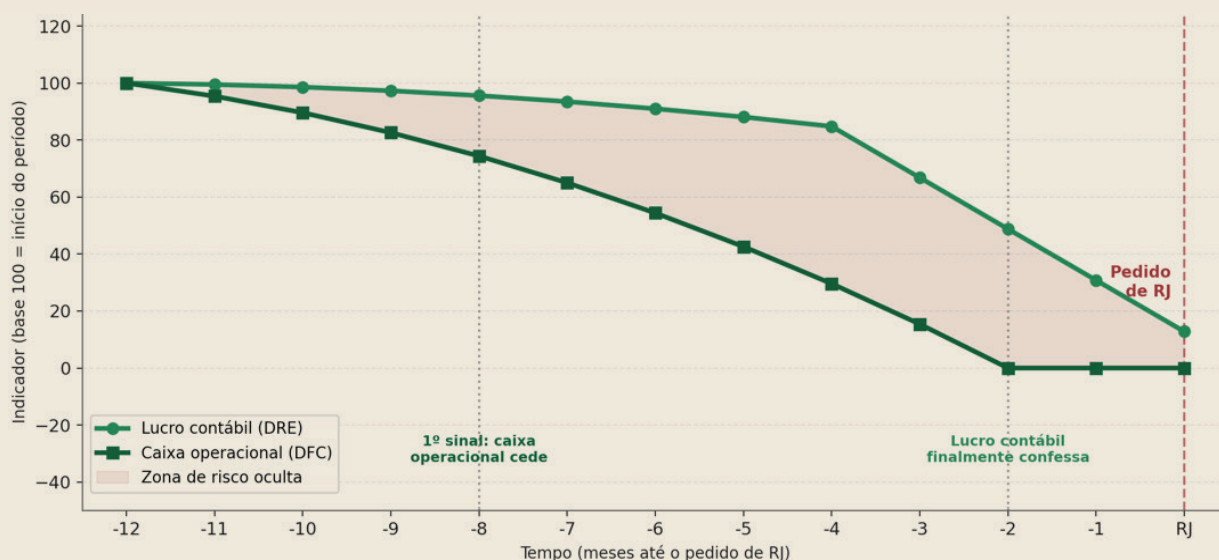
4. EMPRESA NÃO QUEBRA POR DRE. QUEBRA POR CAIXA.

A história empresarial brasileira é cheia de companhias que reportaram lucro até o trimestre da recuperação judicial. Lucro contábil, naturalmente — porque se tivessem caixa, não estariam no Judiciário.

A DRE é o último indicador a sinalizar a deterioração: receita reconhecida sustenta o resultado mesmo quando o recebível não é pago, provisões podem ser revistas, depreciação pode ser revista, normalizações podem ser empilhadas. Quando o lucro finalmente cede, a empresa já está, há meses, sem dinheiro. O caixa, ao contrário, sinaliza primeiro:

A DRE é o último indicador a sinalizar a deterioração

Trajatória típica de uma empresa que entra em recuperação judicial - esquema ilustrativo



Esquema ilustrativo — defasagem entre o sinal de caixa e o sinal de lucro contábil.

A tese, em duas linhas.

Empresa quebra pela falta de geração de caixa.

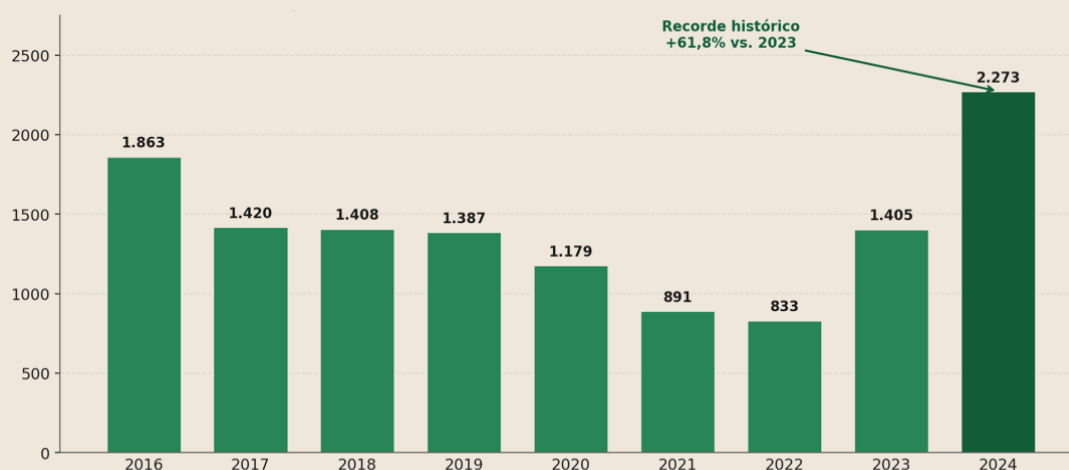
Não pela DRE — que, via de regra, demonstrou saúde até o último balanço antes do pedido.

5. OS NÚMEROS CONFIRMAM: O BRASIL BATE RECORDES DE RJ

O recorde histórico de pedidos de recuperação judicial em 2024 — superado novamente em 2025 — reforça que a fragilidade não é exceção isolada, e sim padrão. Pelos dados do Indicador de Falências e Recuperações Judiciais da Serasa Experian, a curva é inequívoca:

Pedidos de Recuperação Judicial no Brasil - 2016 a 2024

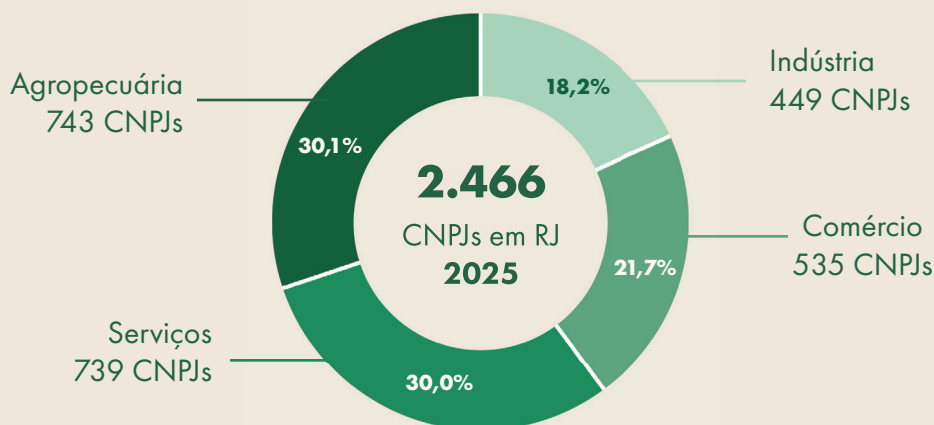
Total anual de pedidos protocolados | Fonte: Serasa Experian



Fonte: Serasa Experian — Indicador de Falências e Recuperações Judiciais. 2.273 pedidos em 2024 (+61,8% vs. 2023), maior número da série histórica iniciada em 2005.

Em 2025, o quadro se aprofunda: 2.466 CNPJs em recuperação judicial — recorde absoluto na nova metodologia da Serasa Experian — com concentração em agropecuária e serviços, setores estruturalmente sensíveis a oscilações de caixa:

Empresas em Recuperação Judicial por setor - 2025



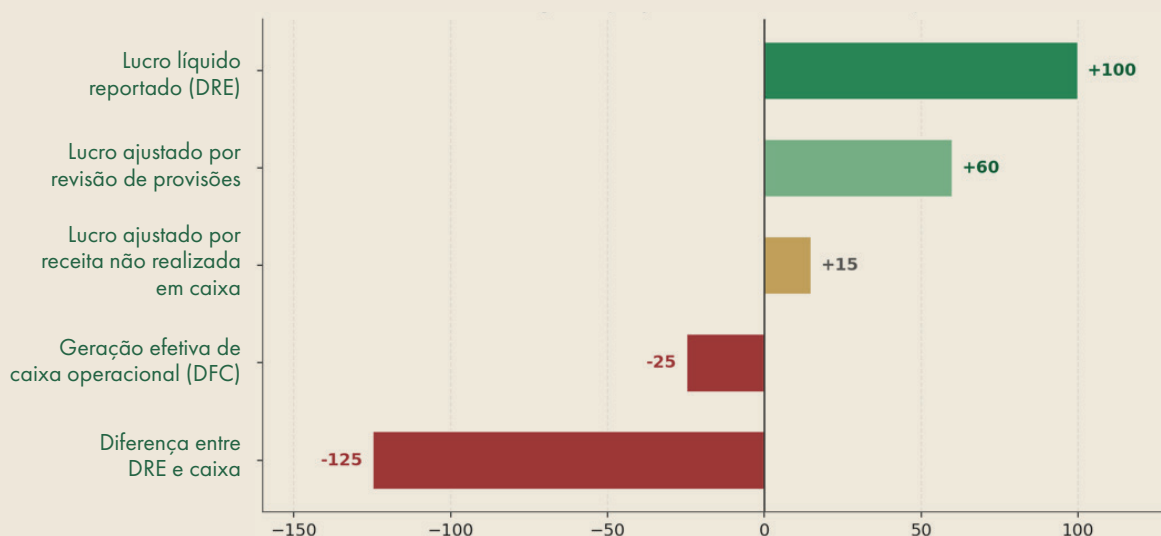
A leitura prática: micro e pequenas empresas concentram 73,7% dos pedidos, com débitos que ultrapassam R\$ 140 bilhões (FecomercioSP/Serasa). Em janeiro de 2026, 8,7 milhões de CNPJs estavam negativados — historicamente, a inadimplência antecede os pedidos de RJ. O sinal vem do caixa, sempre antes.

6. O ABISMO ENTRE O LUCRO REPORTADO E O CAIXA EFETIVO

Os escândalos contábeis brasileiros recentes — alguns deles ainda em curso no Judiciário e na CVM — repetem, em diferentes escalas e setores, sempre o mesmo padrão estrutural. A DRE sustenta uma narrativa de saúde financeira por trimestres seguidos enquanto o caixa, silenciosamente, segue rota oposta. Em laudos de due diligence, em apurações de haveres e em revisões pós-RJ, a sequência é tão recorrente que se tornou diagnóstico:

O abismo entre o lucro reportado e o caixa efetivo

Padrão recorrente em laudos de due diligence e apurações de haveres - base 100 = lucro reportado



Esquema ilustrativo — padrão típico observado em revisões contábeis pós-crise.

A leitura do gráfico é direta. Parte-se do lucro líquido reportado na DRE (índice 100). Aplicam-se sucessivos ajustes de sanidade — revisão de provisões discricionárias, exclusão de receitas reconhecidas mas não realizadas em caixa, conversão para regime de caixa — e o número desce em cascata até atravessar o eixo zero. Quando se chega à geração efetiva de caixa operacional, a empresa que reportava lucro está, na verdade, queimando dinheiro. A diferença acumulada — o abismo entre as duas demonstrações — é a medida exata do quanto a DRE estava demonstrando vontade, e não realidade.

A lição é seca.

Em todos os casos rumorosos das últimas duas décadas, a sequência é a mesma:

- a DRE declarava lucro até o último balanço antes do colapso;
- o caixa, ao mesmo tempo, exigia operações estruturadas (risco sacado, antecipação de recebíveis, captação contínua) para sustentar a operação;
- quando os dois números foram finalmente confrontados, o pedido de RJ foi questão de semanas.

7. SINAIS DE ALERTA: DIVERGÊNCIAS TÍPICAS DRE × DFC

Quando DRE e DFC apontam na mesma direção, a empresa conta uma história coerente. Quando divergem, a divergência é o relatório. Os padrões abaixo, recorrentes em laudos de due diligence e em apurações de haveres, devem disparar revisão imediata:

O que a DRE mostra	O que a DFC denuncia
Lucro líquido crescente	Caixa operacional persistentemente baixo ou negativo — qualidade da receita comprometida.
EBITDA em expansão ano a ano	Capital de giro deteriorando, estoques inflados, prazo médio de recebimento se alongando.
Resultado positivo recorrente	Necessidade contínua de captação para girar a operação — ela não se autofinancia.
Margem operacional estável	Tributos provisionados crescendo, mas tributos efetivamente pagos estagnados — passivo se acumula.
Distribuição regular de dividendos	Caixa para dividendos vem de financiamento, não de geração operacional — risco do art. 201 da Lei nº 6.404/76.
Lucro com componentes “não recorrentes” recorrentes	Empresa normaliza o que é estrutural — o caixa nunca confirma a “normalização”.

8. POR QUE ISSO IMPORTA JURIDICAMENTE

Quando DRE e DFC apontam na mesma direção, a empresa conta uma história coerente. Em contencioso societário, M&A, crédito estruturado e reestruturação, o tratamento da DFC direta deixou de ser preferência técnica para se tornar elemento central de prova:

- **Apuração de haveres** — fórmulas baseadas em EBITDA podem ser distorcidas por deduções tributárias inflacionárias, provisões discricionárias e add-backs interessados; a confrontação com o caixa operacional é o teste de sanidade do laudo.
- **Cláusulas de earn-out e ajuste de preço** — quando o gatilho é o lucro, abre-se margem para engenharia contábil pós-closing; quando é o caixa, o número se prova com extratos.
- **Covenants financeiros** — bancos e debenturistas crescentemente migram de índices de resultado para índices de cobertura de caixa (DSCR, ICSD), justamente porque o caixa não admite normalização.
- **Recuperação judicial e extrajudicial** — a viabilidade do plano é avaliada por geração de caixa projetada, não por lucro contábil.
- **Responsabilidade de administradores** — distribuição de dividendos sobre lucro contábil não realizado em caixa, em cenário de iliquidez, expõe a administração a questionamento sob a Lei nº 6.404/76, especialmente diante do dever de diligência (art. 153) e da disciplina de dividendos (art. 201 e ss.).
- **Deveres de divulgação a mercado** — companhias abertas que sustentem narrativas de DRE não confirmadas pelo caixa correm risco regulatório perante a CVM, como já evidenciaram episódios recentes de elevada repercussão envolvendo grandes companhias listadas.

9. DIRETO, E NÃO INDIRETO: A ESCOLHA IMPORTA

O CPC 03 (R2) e a IAS 7 admitem dois métodos de DFC. O indireto, mais usual no Brasil por conveniência, parte do lucro líquido e o reconcilia com o caixa por meio de ajustes — preservando, portanto, parte da carga de julgamento que se quis evitar. O método direto exhibe, abertamente, a origem e o destino do dinheiro: recebimentos de clientes em uma linha, pagamentos a fornecedores em outra, tributos pagos, juros pagos, juros recebidos, em linhas próprias e auditáveis contra os razões bancários e contas a pagar/receber.

É a demonstração que conversa com o extrato. Não com a política contábil.

Em síntese.

A DRE conta a história que se quer contar.

A DFC pelo método direto conta a história que é verdadeira.

E a história verdadeira é a única que importa quando o caixa do mês seguinte vence.

Para o operador do direito societário, do M&A, do contencioso de haveres, do crédito estruturado e da reestruturação empresarial, conhecer a diferença não é refinamento técnico — é higiene profissional. Construir tese, laudo, contrato ou parecer sobre a métrica errada é erro de fundação.

Fontes consultadas

Serasa Experian — Indicador de Falências e Recuperações Judiciais (séries 2016–2024 e relançamento 2025). FecomercioSP — Análise de inadimplência empresarial (2025). Conjur — Anuário da Justiça Direito Empresarial 2025. ISTOÉ Dinheiro — “Brasil no vermelho: número de recuperações judiciais bate recorde” (2026). CNN Brasil e Money Times — Cobertura de RJ 2024–2025. CPC 03 (R2) e IAS 7 — Demonstração dos Fluxos de Caixa. Lei nº 6.404/76. Lei nº 11.101/2005, com alterações da Lei nº 14.112/2020.