

EFEITOS DA PANDEMIA COVID-19 NO SEGMENTO VAREJISTA DE ELETRODOMÉSTICOS E PRODUTOS DIVERSOS DA B3: ANÁLISE DOS INDICADORES A PARTIR DAS DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

Chirley da Silva Brito¹
Cleidy Moreira Borges²
Wandes Ferreira Santos³
Adriely Camparoto Brito⁴

Resumo: Este estudo apresenta uma análise a respeito dos efeitos que a pandemia do Covid-19 causou nos segmentos varejistas de eletrodomésticos e produtos diversos da Bolsa de Valores a partir da análise de indicadores das demonstrações contábeis. O objetivo da pesquisa é identificar os efeitos ocasionados por esta doença nas empresas varejistas listadas na B3, por meio de indicadores e da análise das demonstrações contábeis. Utilizou-se da pesquisa documental, com base nas informações das demonstrações financeiras padronizadas (DFP), disponibilizadas no portal da Bolsa de Valores Brasileira (B3). A amostra é composta pelas empresas Magazine Luiza, Via Varejo, B2W Companhia Digital, Grupo SBF e LojasAmericanas. Foram desenvolvidas análises dos dados referente aos exercícios de 2017, 2018, 2019 e 2020, por meio do cálculo dos índices utilizando o Excel. Os resultados permitem inferir que as empresas analisadas têm sido fortemente afetadas de forma positiva. É notória a melhora nos índices de liquidez, os ativos das empresas evoluíram em maior proporção em relação aos passivos, o que melhora as condições financeiras e patrimoniais da empresa frente a suas obrigações com terceiros. Com relação à rentabilidade, observa-se que as empresas apresentaram um grande crescimento em suas receitas, porém ao analisar seus custos e despesas operacionais, percebe-se que eles são elevadíssimos. Visto que ainda estamos em meio a Pandemia, como sugestão de futuros estudos, seria válido avaliar os trimestres de 2021 em relação ao ano de 2020 e até mesmo anos anteriores, para avaliar como os índices analisados tem se comportado com os efeitos da Pandemia.

Palavras-chave: Indicadores de rentabilidade. Indicadores de liquidez. Impactos da pandemia.

EFFECTS OF THE COVID-19 PANDEMIC ON B3'S RETAILING SEGMENT OF APPLIANCES AND MISCELLANEOUS PRODUCTS: ANALYSIS OF THE INDICATORS FROM THE FINANCIAL STATEMENTS

Abstract: This study presents an analysis of the effects that the Covid-19 pandemic caused in the retail segments of household appliances and various products of the Stock Exchange, based on the analysis of indicators in the financial statements. The objective of the research is to identify the effects caused by this disease in retail companies listed in B3, through indicators and analysis of financial statements.

¹ Discente do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário de Goiás – UNIGOIÁS. E-mail: chirley98@icloud.com Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4639020464140764> Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-6207-5310>

² Discente do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário de Goiás – UNIGOIÁS. E-mail: cleidymb21@gmail.com Lattes: <http://lattes.cnpq.br/7295649397784275> Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-8207-4884>

³ Discente do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário de Goiás – UNIGOIÁS. E-mail: w.ferreira@aguavidapurificadores.com.br Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2364622185627651> Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-9823-3950>

⁴ Professora Assistente do Centro Universitário de Goiás – UNIGOIÁS. Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal do Paraná - UFPR. Lattes: <http://lattes.cnpq.br/5223230393996695> Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-0233-8868> E-mail: adriely_camparoto@yahoo.com.br

Documentary research was used, based on information from the standardized financial statements (DFP), available on the portal of the Brazilian Stock Exchange (B3). The sample comprises Magazine Luiza, Via Varejo, B2W Companhia Digital, Grupo SBF and LojasAmericanas. Analyzes of data for the years 2017, 2018, 2019 and 2020 were developed, by calculating the indices using Excel. The results allow us to infer that the companies analyzed have been strongly positively affected. It is notorious the improvement in liquidity ratios, the companies' assets evolved in greater proportion in relation to the liabilities, which improves the company's financial and equity conditions in relation to its obligations with third parties. With regard to profitability, it is observed that companies showed a great growth in their revenues, but when analyzing their operating costs and expenses, it is clear that they are extremely high. Since we are still in the middle of the Pandemic, as a suggestion for future studies, it would be worth evaluating the quarters of 2021 in relation to the year 2020 and even previous years, to assess how the analyzed indices have behaved with the effects of the Pandemic.

Keywords: Profitability indicators. Liquidity indicators. Impacts of the pandemic.

1 Introdução

A pandemia da Covid-19, causada pelo vírus SARS-CoV-2 ou novo Corona vírus, vem gerando impactos em escala global. A crise econômica que recentemente já dava sinais de alerta se agravou. No Brasil, a vinda dessa nova crise foi ainda mais preocupante, visto que a economia do país, além de não ter se restaurado da crise ocorrida entre os anos de 2015 e 2017, mostrou apenas pequenos sinais de retomada em 2018 e 2019 (Heinen & Mattei, 2020).

Para tentar conter o agravamento da crise econômica, o Brasil optou por prestar apoio as empresas, dentre as medidas tomadas houve a concessão de crédito na tentativa evitar o fechamento das mesmas. Para socorrer os mais vulneráveis foi liberado o auxílio emergencial que beneficiou quase 70 milhões de famílias (Balassiano, 2020).

Tal pandemia, teve um impacto geral negativo sobre os negócios de 70% das empresas brasileiras, o maior percentual de empresas em que a pandemia teve efeito negativo estava no setor de serviços, seguido por indústria, construção e comércio (França, et al., 2020).

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) referente a setembro de 2020, 2,7 milhões de pessoas afastadas do trabalho devido distanciamento social, 7,9 milhões de pessoas em trabalho remoto, 15,3 milhões de pessoas não procuram trabalho por conta da pandemia ou por falta de trabalho na localidade. Em novembro 41% dos domicílios recebem auxílio emergencial, 13,5 milhões de pessoas ocupadas e não afastadas do trabalho trabalham menos do que o habitual, 16,3 milhões de pessoas ocupadas tiveram rendimento efetivamente recebido do trabalho menor que o normalmente recebido (IBGE, 2020).

Heinen e Mattei (2020) explicam que conforme o estudo Impactos da crise da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro, que os efeitos desta doença no país não serão de curta duração. Não somente o período de aumento do número de pessoas afetadas deverá ser maior do que o previsto inicialmente pelas autoridades sanitárias nacionais, como seus efeitos econômicos deverão se estender pelos próximos anos.

Diante de todos os reflexos da pandemia, dentre eles o isolamento e o distanciamento social, levou o consumidor a adquirir novos hábitos em suas compras. As compras *on-line* passaram a fazer parte do cotidiano do consumidor e as empresas que se adequaram a esse novo cenário se destacaram. Na Figura 01, pode-se observar o crescimento maior do que a média em relação aos novos consumidores do *e-commerce* Brasileiro, ou seja, aqueles que realizaram pela primeira vez uma compra *on-line* (Rezende, Marcelino, & Miyaji, 2020).

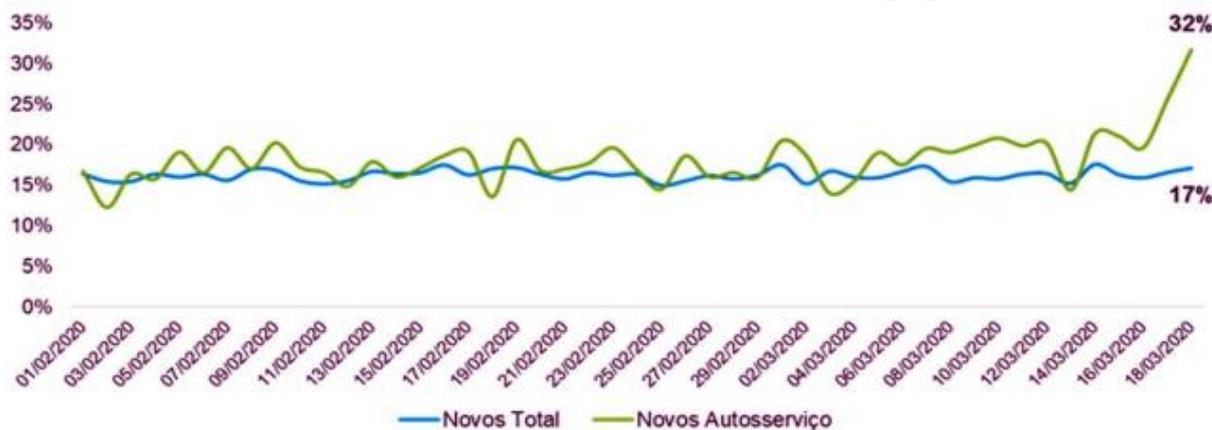


Figura 01. Crescimento consumidores *e-commerce* no Brasil.

Fonte: Ebit | Nielsen Company. Acesso em: mar. 2020.

Nesse sentido, a análise de balanços é de fundamental importância para compreender os impactos da pandemia sobre as empresas, uma vez que segundo CPC 26, “as demonstrações contábeis são uma representação estruturada da posição patrimonial e financeira e do desempenho da entidade” (CPC 26, 2009, p.7) Assim realizar a análise das mudanças ocorridas nas demonstrações apresentadas pelas empresas, permitirá entender quais efeitos ocorreram.

Em face ao exposto, esta pesquisa busca responder a seguinte questão: Quais os impactos ocasionados pela pandemia da Covid-19 nas operações das empresas dos segmentos de eletrodomésticos e produtos diversos, listadas na B3? Para tanto, objetiva-se identificar os efeitos ocasionados por esta doença nas empresas varejistas dos segmentos de eletrodomésticos e produtos diversos listadas na B3, por meio de indicadores e da análise das demonstrações contábeis.

O desenvolvimento desta pesquisa foi relevante, uma vez que se faz necessário conhecer os reflexos causados pela disseminação mundial da Covid-19 sobre as empresas dos segmentos de eletrodomésticos e produtos diversos listadas na B3, para compreender o comportamento destas empresas no cenário econômico vivenciado. Os resultados obtidos permitiram identificar quais as empresas e atividades varejistas tiveram o melhor desempenho diante dos desafios impostos pela pandemia, bem como aqueles que apresentaram maiores dificuldades.

Enquanto profissionais contábeis, o desenvolvimento desta pesquisa contribuiu para melhor compreensão de como os segmentos analisados reagiram diante de um cenário econômico de crise bem como as estratégias utilizadas pelas empresas que obtiveram melhor desempenho, o que pode vir a ser um diferencial na formação de um contador visto que é um profissional que atua diretamente no auxílio ao processo de tomada de decisão das empresas.

2 Referencial Teórico

2.1 A crise gerada pela pandemia da Covid-19

Os primeiros casos de contaminação pelo coronavírus ocorreram na cidade de Wuhan, localizada na China, em dezembro de 2019. A disseminação da Covid19 ocorreu de maneira exponencial nas primeiras semanas de 2020. Conforme aumentavam os índices da infecção, aumentava o fechamento das cidades e países visando redução ao contágio (Brasil, 2021).

No Brasil, em 26 de fevereiro de 2020, o primeiro caso da enfermidade foi detectado em São Paulo, o Sars-Cov-2 e seus efeitos ainda eram em grande parte misteriosos para pacientes, estudiosos e médicos (Brasil, 2021). Diante da gravidade do problema e da dificuldade em conter o avanço da Covid-19 algumas medidas foram tomadas pelo governo. Dentre as principais medidas adotadas estão o isolamento social e o fechamento de grande parte das atividades consideradas não essenciais. A crise se instalou com o fechamento das empresas e com a queda brusca na renda da população (BBC Brasil, 2020).

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em termos de economia, a pandemia fez com que o Brasil perdesse 7,8 milhões de postos de trabalho até maio de 2020. Trabalhadores informais foram os mais afetados: 5,8 milhões perderam os empregos. Ainda de acordo com o IBGE, o número de desalentados em 2020 foi o maior da série histórica. "Com os impactos econômicos da pandemia, muitas pessoas pararam de procurar trabalho por não encontrarem na localidade em que vivem ou por medo de se exporem ao vírus", disse a analista da pesquisa (IBGE, 2021).

Ainda de acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua), divulgada pelo IBGE, a taxa trimestral de desemprego no Brasil foi de 13,9% no trimestre de outubro a dezembro de 2020 e atingiu 13,9 milhões de pessoas. Na comparação com o trimestre anterior (julho a setembro), o cenário é de queda (14,6%). Já em comparação com o mesmo trimestre de 2019, são 2,9 pontos percentuais a mais (11%) (IBGE, 2021).

Em contraponto as reações negativas do mercado brasileiro, pode-se evidenciar que algumas empresas conseguiram se sobressair diante desse cenário de crise, apresentando crescimento em plena pandemia, como por exemplo a Via varejo.

Quando a empresa foi afetada pelas medidas adotadas para conter o avanço da disseminação do vírus e teve várias de suas lojas físicas fechadas, passou a utilizar novas ferramentas de vendas como o vendedor *on-line* e a plataforma “*Me chama no zap*” e a explorar ao máximo o *e-commerce*, atingindo excelentes resultados (Via Varejo, 2021).

Ainda segundo a Via Varejo, a receita bruta consolidada obtida pela empresa no primeiro trimestre de 2020 foi de R\$7,4 bilhões, apresentando-se 0,9% superior em relação ao primeiro trimestre de 2019. O lucro bruto consolidado foi de R\$1,9 bilhão, representando uma margem bruta de 30,7% e crescimento de 11,5% no período. O EBITDA ajustado atingiu R\$621 milhões e a margem EBITDA foi de 9,8%, com aumento de 1,7p.p. em relação ao 1T19. No período, registrou-se lucro líquido no valor de R\$13 milhões, revertendo prejuízo do 1T19 (Via Varejo, 2021).

Outra empresa que conseguiu se sobressair frente as dificuldades impostas pela pandemia foi Magazine Luiza. A empresa já apresentava nos últimos anos um crescimento acelerado do seu *e-commerce* e não foi diferente no 1º trimestre de 2020, atingindo um crescimento de acima 70%. A plataforma de *marketplace* teve um papel fundamental nesse crescimento chegando a 30% das vendas online, crescimento de 185% na comparação anual, superando as vendas do quarto trimestre de 2019 (Magazine Luiza, 2020).

Ainda segundo a Magazine Luiza, as vendas totais aumentaram 34%, alcançando R\$7,7 bilhões, o *e-commerce* cresceu 73%, atingindo R\$4,1 bilhões e 53% das vendas totais e as vendas nas lojas físicas evoluíram 7% no total, EBITDA ajustado de R\$274 milhões com margem de 5,2%, Lucro líquido de R\$30,8 milhões (Magazine Luiza, 2020).

Nesse sentido, é notório como que indicadores apurados por meio da análise das demonstrações contábeis, contribuem para a compreensão dos efeitos da pandemia nas empresas, em termos financeiros e econômicos.

2.2 Análise das demonstrações contábeis

A análise de balanços ou análise das demonstrações contábeis é uma técnica contábil que envolve a verificação e interpretação dos dados contidos nas demonstrações financeiras para convertê-los em informações úteis para vários usuários da contabilidade (Ribeiro, 2017).

A análise das demonstrações é uma excelente ferramenta de gestão, por meio da qual pode-se chegar à compreensão da situação a respeito da posição financeira, o desempenho e fluxos de caixa da entidade, que sejam úteis aos usuários para a tomada de decisões (Iudícibus, 2017).

O objetivo da análise de balanços é evidenciar, através das informações contidas nas demonstrações contábeis a atual situação econômica e financeira das empresas, as causas das variações apresentadas e as tendências futuras, em outras palavras, as análises de balanços fornecem informações sobre a posição passada, presente e futura de uma empresa (Assaf Neto,

2020).

Para Ribeiro (2017, p.8), “a finalidade da análise de Balanços, é transformar os dados extraídos das demonstrações contábeis, em informações úteis para a tomada de decisões, por parte das pessoas interessadas”.

Além de auxiliar no processo decisório da empresa, as análises das demonstrações contábeis também contribuem pelo fato de possibilitar a análise da concorrência em um mesmo tipo de segmento, possibilitando melhor compreensão do mercado (Alves & Laffin, 2018).

Por meio da análise de balanço é possível medir o desempenho da gestão econômica, financeira e patrimonial das entidades referente a períodos passados, dando ao gestor a possibilidade de compara-los com as metas estabelecidas e ainda realizar comparações com empresas que atuam no mesmo segmento em que a empresa esteja inserida (Silva, 2019).

2.2.1 Indicadores da análise

Dentre as várias formas de medir o desempenho financeiro empresarial, pode-se evidenciar os indicadores de liquidez e indicadores de rentabilidade. Segundo Fontes e Macedo (2003), tais índices possibilitam a identificação dos pontos fortes e fracos dos diferentes aspectos organizacionais. De acordo com Fortes (2004), estes índices são relações expressas em valores, entre contas ou grupos de contas das demonstrações financeiras que têm como principal finalidade fornecer informações que não se evidenciam em um simples olhar dos números de tais demonstrações contábeis, mas sim através da análise econômico-financeira que podem expressar a situação real da empresa.

Sobre o conceito de índices, Marion (2019, p. 21) define que: “os índices são relações que se estabelecem entre duas grandezas; facilitam sensivelmente o trabalho do analista, uma vez que a apreciação de certas relações ou percentuais é mais significativa (relevante) que a observação de montantes, por si só”.

Para Silva (2019), os índices de liquidez fornecem um indicador da capacidade da empresa de pagar suas dívidas, tomando o pressuposto a partir da comparação entre os direitos realizáveis e as exigibilidades. No geral, a liquidez decorre da capacidade da empresa ser lucrativa, da administração de seu ciclo financeiro e de suas decisões estratégicas e acertadas de investimento e financiamento. Na tabela 01, tem-se a fórmula do índice de liquidez geral.

Tabela 01

Fórmula do índice de liquidez geral

$$\text{Índice de Liquidez Geral: } \frac{(AC + ARLP)}{(PC + PNC)}$$

Em que:

AC é ativo circulante

ARLP é ativo realizável a longo prazo

PC é passivo circulante

PNC é passivo não circulante

Nota. Fonte: Recuperado de “Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis” de A. A. Silva, 2019, p. 267.

A Liquidez Corrente é considerada o melhor indicador para avaliar a situação líquida da empresa, pois relaciona quanto de dinheiro disponível e conversível imediatamente tem a empresa em relação às dívidas de curto prazo (Marion, 2019).

Como capacidade de curto prazo a Liquidez Corrente (LC): relaciona quantos reais dispomos, em curto prazo e em dinheiro, com relação às dívidas de curto prazo (Iudícibus, 2012). Na tabela 02 está demonstrando a fórmula do índice de liquidez corrente.

Tabela 02

Fórmula do índice de liquidez corrente

$$\text{Índice de Liquidez corrente: } LG = \frac{AC}{PC}$$

Em que:

AC é ativo circulante

PC é passivo circulante

Nota. Fonte: Recuperado de “Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis” de A. A. Silva, 2019, p. 269.

Para Silva (2019 p. 271) “O índice de liquidez seca (*acid test*) indica quanto a empresa possui em disponibilidades (dinheiro, depósitos bancários à vista e aplicações financeiras de liquidez imediata), aplicações financeiras de curto prazo e duplicatas a receber, para fazer face ao seu passivo circulante.”

Esta é uma variante bastante adequada para avaliar conservadoramente e cautelosamente a situação de liquidez da empresa. Confronta o ativo circulante com o passivo circulante, porém o ativo circulante não é considerado na sua totalidade. Os estoques são subtraídos e esta subtração é uma forma de eliminar riscos de realização desse ativo. Pode-se considerá-lo como um índice mais rígido e até com excesso de conservadorismo, pois os estoques foram avaliados adequadamente (Iudícibus, 2012). Na tabela 03 está demonstrando a fórmula do índice de liquidez seca.

Tabela 03

Fórmula do índice de liquidez seca

$$\text{Índice de Liquidez seca: } LS = \frac{DISP + AF + DRL}{PC}$$

Em que:

DISP é disponibilidade

AF é aplicações financeiras

DRL é duplicatas a receber (liquidas de PECLD)

PC é passivo circulante

Nota. Fonte: Recuperado de “Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis” de A. A. Silva, 2019, p. 272.

Outro conjunto de indicadores que permite compreender a evolução patrimonial e econômica da empresa, são os indicadores de rentabilidade. Para Bruni (2014 p.209) “Os indicadores de rentabilidade buscam analisar os lucros auferidos pela entidade de forma relativa, geralmente analisados em relação aos investimentos feitos pelo conjunto de fornecedores de capital (sócios e terceiros) ou apenas pelos sócios.”

Para Padoveze e Benedicto (2010, p. 118) “A abordagem principal de Rentabilidade tem como referência os donos da empresa (os sócios, se limitadas ou os acionistas, se sociedades anônimas). O valor do investimento dos proprietários é denominado em finanças capital próprio e representado no balanço patrimonial pela figura do patrimônio Líquido.”

Matarazzo (2010) afirma que através dos índices de rentabilidade é possível verificar os capitais investidos e com isso qual foi o resultado econômico da empresa. São quatro índices de rentabilidade: Giro do Ativo, Margem Líquida, Rentabilidade do Ativo e Rentabilidade do Patrimônio Líquido. Conforme apresenta-se a seguir.

Giro do ativo representa quanto a empresa vendeu para cada R\$ 1,00 de investimento total. Para Begalli e Perez Jr. (2009) esse índice mostra quantas vezes à empresa resgatou o valor do seu Ativo por meio de suas vendas, de um período definido. É um retorno sobre os investimentos. Certas empresas trabalham com pequena margem, por consequência precisam de muito giro para obter lucratividade.

Silva (2019) afirma que esse indicador estabelece a relação entre as vendas do período e os investimentos totais efetuados na empresa, expressando o nível de eficiência com que são utilizados os recursos aplicados, ou seja, a produtividade dos investimentos totais (ativo total). Na tabela 04 está demonstrando a fórmula do giro do ativo.

Tabela 04

Fórmula do giro ativo

$$\text{Giro Ativo} = \frac{\text{Receita Líquida Anual}}{\text{Ativo Total}}$$

Nota. Fonte: Recuperado de “*Elaboração e, Análise das Demonstrações Contábeis*” de G. Begalli & J. H. Perez Jr., 2009.

91

A margem líquida indica quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 100,00 vendidos. Quanto melhor for o índice de margem líquida, mais prudente é para a empresa.

Este índice apresenta o retorno que a empresa obteve sobre as Vendas, comparando o Lucro Líquido em relação às Vendas Líquidas do período, apresentando o percentual de lucratividade gerado pela dente deste período analisado (Silva, 2019).

Segundo Begalli e Perez Jr. (2009) esse quociente indica a capacidade da empresa em gerar lucro em comparação a sua receita líquida de vendas. Na tabela 05 está demonstrando a fórmula da margem líquida.

Tabela 05

Fórmula da margem líquida

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Líquida}}$$

Nota. Fonte: Recuperado de “*Elaboração e, Análise das Demonstrações Contábeis*” de G. Begalli & J. H. Perez Jr., 2009.

A rentabilidade do ativo, também denominada de Taxa de Retorno sobre o Ativo Total (ROA – *Return on Total Assets*), ou simplesmente Taxa de Retorno sobre Investimentos – TRI (ROI – *Return on Investment*) tem o objetivo de medir a eficiência global da alta direção da empresa na geração de lucros com seus investimentos totais (Silva, 2019)

Rentabilidade do ativo indica quanto a empresa toma de lucro para cada R\$ 100,00 de investimento total. Quanto melhor for o índice de rentabilidade do ativo, melhor é para a empresa. Constitui o retorno sobre o total do Ativo, independente da origem. Caso se o quociente for igual a R\$ 80,00 quer dizer que cada R\$ 100,00 de Ativo Total, teve R\$ 80,00 de retorno. Para Matarazzo (2010), este índice mostra quanto à empresa conquistou de Lucro Líquido em relação ao Ativo. Se a conta do quociente for R\$ 8,20 para cada R\$ 100,00 investido, significa que seu Lucro Líquido em relação ao Ativo teve ampliação de R\$ 8,20. Na tabela 06 está demonstrando a fórmula da rentabilidade do ativo.

Tabela 06

Fórmula da rentabilidade do ativo

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Ativo Total}}$$

Nota. Fonte: Recuperado de “Análise financeira de balanços: abordagem gerencial” de D. C. Matarazzo, 2010.

A rentabilidade sobre o patrimônio Líquido, também denominada de Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE – *Return on Equity*), é um indicador bastante relevante uma vez que apresenta o retorno que os acionistas ou quotistas das empresas estão obtendo em relação aos seus investimentos na empresa (Silva, 2019).

A rentabilidade do patrimônio líquido indica quanto a empresa conquista de lucro para cada R\$ 100,00 de capital próprio investido. Quanto maior estiver o índice de rentabilidade do Patrimônio Líquido, melhor é para a empresa. Para Hoji (2010), esse índice certifica quanto produz o capital aplicado na empresa pelos proprietários. Uma vez que, se o índice resultante for de 20% indica que em relação ao PL seu lucro aumentou em 20%. Na tabela 07 está demonstrando a fórmula da rentabilidade do patrimônio.

Tabela 07

Fórmula da rentabilidade do patrimônio

$$\text{Rentabilidade do Patrimônio} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Nota. Fonte: Recuperado de “Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial” de M. Hoji, 2010.

Estes indicadores aqui expostos são relevantes, úteis e suficientes para compreender a situação das empresas em relação aos efeitos da pandemia. Utilizando tais indicadores, vislumbra-se o Norte para qual caminho as empresas estão fluindo em aspectos financeiro, econômico e patrimonial.

3 Metodologia

Esta pesquisa se caracteriza como descritiva. Conforme Gil (2008, p.28), a pesquisa descritiva visa descrever as características de determinadas populações ou fenômenos. Uma de suas peculiaridades está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, sem exercer qualquer tipo de influência ou interferência sob o fenômeno estudado. Com abordagem

quantitativa, por utilizar-se de quantificações e aplicações de técnicas e fórmulas específicas para analisar os dados.

Para selecionar a amostra, o critério utilizado foi o setor de atuação, o qual foi selecionado o consumo cíclico, e dentre as oito opções, escolheu-se intencionalmente o de eletrodomésticos e de produtos diversos, por acreditar que estes representam o cenário do comércio varejista. A população contém o total de onze empresas, das quais cinco foram selecionadas para o estudo. Assim a amostra analisada é composta por: Magazine Luiza, Via Varejo, B2W Companhia Digital, Grupo SBF e Lojas Americanas. Estas empresas do setor varejista, tiveram desempenho muito expressivo mesmo com as restrições de mobilidade causadas pela pandemia do coronavírus.

A coleta de dados foi realizada por meio de pesquisa documental, as informações foram tiradas das demonstrações financeiras padronizadas disponíveis no site da B3 referente aos exercícios de 2017, 2018, 2019 e 2020. Esses dados foram planilhados no Excel e, os índices foram calculados seguindo as fórmulas apresentadas na fundamentação teórica.

Deste modo, o presente estudo busca compreender e evidenciar os efeitos ocorridos nas empresas, utilizando-se das demonstrações contábeis divulgadas pelas principais empresas tendo uma abordagem quantitativa no tratamento e análise dos dados, na busca de informações precisas e confiáveis para identificação e compreensão dos reflexos da pandemia da COVID-19, os resultados obtidos permitiram medir os efeitos nas operações das empresas deste segmento varejista.

4 Apresentação e Discussão dos Resultados

Neste tópico serão apresentados todos os índices calculados por meio das informações contidas nas demonstrações contábeis, bem como a análise destes indicadores. Será abordado inicialmente a liquidez das empresas, que é a capacidade de liquidar suas exigibilidades de curto e longo prazo, utilizando seus ativos.

Na Tabela 08 estão demonstrados os indicadores de liquidez apresentados pela empresa Magazine Luiza S.A nos anos de 2017 a 2020. A empresa foi fundada na década de 50 e atua fortemente no mercado de varejo por meio de seu *e-commerce* e de suas diversas lojas espalhadas por todo o Brasil.

Tabela 08
Índices de Liquidez Magazine Luiza S.A

Índice	2017	2018	2019	2020
Liquidez Seca	0,70	0,57	0,96	0,57

Liquidez Corrente	1,27	1,19	1,60	1,25
Liquidez Geral	1,12	1,10	1,19	1,08

Considerando a Liquidez Seca, percebe-se que em nenhum dos anos analisados houve uma total harmonia entre ativo e passivo, uma vez que para a obtenção deste índice desconsidera-se a conta estoque, fazendo com que esse índice normalmente seja inferior a 1. Entretanto, destaca-se o ano de 2019 em que houve uma melhora considerável do índice sendo quase suficiente para quitar os passivos de curto prazo. Percebe-se que no ano de 2018 houve uma variação negativa deste indicador equivalente a 18,57% comparado ao ano de 2017, já no ano de 2019 o crescimento foi excelente chegando a 0,96. No ano de 2020 novamente o indicador apresenta redução para o mesmo patamar obtido no ano de 2018.

Analisando a Liquidez Corrente, percebe-se que em todos os anos analisados os indicadores foram superiores a 1,00, o que significa que seu ativo circulante é mais que suficiente para liquidar seu passivo circulante. No ano de 2018 houve variação negativa equivalente a 6,29% comparado ao ano de 2017, já em 2019 o indicador apresentou variação positiva considerável, atingindo 1,60. Em 2020 o indicador apresentou variação negativa de 21,87% em relação a 2019, apresentando índice de 1,25.

Observando os indicadores de Liquidez Geral, nota-se que no ano de 2018 existiu uma pequena variação negativa de 1,78% comparado ao valor obtido no ano de 2017. O indicador apresenta crescimento no ano de 2019 chegando a 1,19, variação de 8,18% em relação a 2018. No ano de 2020 a índice apresenta retração se aproximando ao valor obtido no ano de 2018.

Na Tabela 09 estão demonstrados os indicadores de liquidez apresentados pela empresa Via Varejo S.A referentes aos anos de 2017 a 2020. Trata-se de uma empresa de comércio varejista brasileira fundada em 2010, responsável pelas redes de lojas das Casas Bahia, PontoFrio, Extra, Bartira e suas respectivas lojas virtuais.

Analisando os indicadores de Liquidez Seca, percebe-se que de 2017 a 2019 existe uma tendência de queda do indicador. Em 2020 o índice apresenta crescimento chegando a 0,59, maior patamar dentre os anos analisados.

Tabela 09

Índices de Liquidez Via Varejo S.A

Índice	2017	2018	2019	2020
Liquidez Seca	0,51	0,50	0,41	0,59
Liquidez Corrente	0,85	0,91	0,79	1,04
Liquidez Geral	1,00	0,98	0,76	0,99

Com relação a Liquidez Corrente, o ano de 2018 apresenta crescimento superior a 7% comparado ao ano de 2017, já em 2019 apresentou variação negativa equivalente a 13,18% em relação a 2018. No ano de 2020 o indicador apresentou grande crescimento equivalente a 31,64% comparado ao ano de 2019, atingindo o maior patamar dentre os anos analisados. Destaca-se que somente em 2020 a empresa apresentou suficiência total para cumprir as obrigações de curto prazo, o que não aconteceu nos demais exercícios.

Observando os indicadores de Liquidez Geral, observa-se que o ano de 2017 o índice atingiu 1,00, maior valor dentre os anos analisados. No ano de 2018 o índice apresentou uma pequena variação negativa equivalente a 2% comparado a 2017. Novamente o índice apresentou queda no ano de 2019, desta vez a variação negativa foi mais expressiva atingindo 22,44% comparado a 2018, evidenciando a tendência de queda. Já em 2020 o índice apresenta crescimento considerável de 30,26% em relação 2019, praticamente atingindo o mesmo resultado do ano de 2017.

Na Tabela 10 estão demonstrados os indicadores de liquidez apresentados pela empresa B2W Companhia Digital nos anos de 2017 a 2020. É uma empresa de comércio eletrônico criada no final de 2006 pela fusão entre Submarino, *Shoptime* e *Americanas.com*.

Tabela 10

Índices de Liquidez B2W Companhia Digital

Índice	2017	2018	2019	2020
Liquidez Seca	1,32	1,62	1,49	2,42
Liquidez Corrente	1,88	2,19	1,95	2,96
Liquidez Geral	1,05	1,01	1,20	1,43

Analisando os indicadores de Liquidez Seca, percebe-se que os índices são bastante satisfatórios. O primeiro ano analisado apresenta índice de 1,32. Em 2018 o indicador apresentou-se crescimento expressivo equivalente a 22,72% comparado ao ano de 2017. O ano de 2019 comparado a 2018 apresentou queda equivalente a 8,02%. Entretanto, em 2020 o índice apresentou crescimento expressivo comparado ao ano de 2019, a variação positiva corresponde a 62,41%. Em 2020 o índice atingiu o maior valor dentre os anos analisados e, indica que para cada 1,00 de obrigação de curto prazo, a empresa possuía 2,42, sendo suficiente para quitação e ainda sobriaria 1,42 em disponibilidades, lembrando que este indicador desconsidera o estoque.

Observando os índices de Liquidez Corrente, percebe-se novamente que os indicadores são bastante satisfatórios e indicam a plena suficiência da empresa em quitar todas suas

obrigações de curto prazo e ainda sobrar ativos circulantes. Ano de 2017 apresenta índice de 1,88, valor bastante relevante. No ano de 2018 o índice apresentou crescimento de 16,48%. Em 2019 comparado ao ano anterior, o índice apresentou retração de 10,95%, mas ainda sendo satisfatório. Comparado aos anos anteriores, 2020 apresenta o maior indicador, totalizando 2,96 com uma variação positiva equivalente a 51,79% comparado ao ano de 2019.

Com relação a Liquidez Geral, o ano de 2017 apresenta índice de 1,05. No ano de 2019 existe uma pequena queda do indicador equivalente a 3,80%. O ano de 2019 apresenta crescimento relevante equivalente a 18,81% em comparação ao ano de 2018. Em 2020 o índice atinge seu maior valor dentre os anos analisados, crescimento equivalente a 19,16% em comparação ao ano de 2019 e, evidencia a capacidade da empresa quitar todas suas obrigações sejam de curto e de longo prazo e ainda restariam ativos.

Na Tabela 11 estão demonstrados os indicadores de liquidez apresentados pela empresa Grupo SBF S.A nos anos de 2017 a 2020. Grupo empresarial que controla as lojas Centauro, *ByTennis*, *Almax Sports*.

Tabela 11
Índices de Liquidez Grupo SBF S.A

Índice	2017	2018	2019	2020
Liquidez Seca	0,30	0,36	0,63	0,81
Liquidez Corrente	0,85	0,89	1,43	1,78
Liquidez Geral	0,68	0,78	0,81	0,99

Analisando os indicadores de Liquidez Seca, observa-se um crescimento gradual. No ano de 2017 o índice foi de 0,30. No ano de 2018 o crescimento foi de 20% fechando em 0,36. Em 2019 o índice apresentou crescimento bastante relevante chegando a 0,63, variação positiva equivalente a 75% em relação ao ano anterior. O ano de 2020 obteve índice de 0,81, maior índice dentre os anos analisados, variação positiva equivalente a 28,57% comparado ao ano de 2019. É notória a tendência de crescimento e esta se manteve em 2020.

Com relação a Liquidez Corrente, é possível observar novamente um crescimento gradual dos indicadores no decorrer dos anos. O ano de 2017 obteve índice de 0,85. Em 2018 houve uma variação positiva equivalente a 4,70% em relação ao ano anterior. No ano de 2019 o crescimento deste indicador foi bastante relevante chegando a 1,43, variação positiva de 60,67% em relação ao ano de 2018. O ano de 2020 obteve o maior índice dentre os anos analisados com uma variação positiva de 24,47% em relação a 2019, chegando ao valor de 1,78. Nota-se a suficiência para quitação de suas obrigações de curto prazo obtida nos anos de 2019 e 2020, enquanto 2017 e 2018 a empresa não apresentava essa capacidade.

Observando os indicadores de Liquidez Geral, novamente é possível observar um crescimento gradual dos índices no decorrer dos anos. 2017 apresentou índice de 0,68 e no ano seguinte a variação positiva foi equivalente a 14,70%. Em 2019 o indicador obteve no aumento, com variação positiva equivalente a 3,84% em relação ao ano de 2018 chegando a um índice de 0,81. O ano de 2020 obteve o maior índice dentre os anos analisados com uma variação equivalente a 22,22% comparado ao ano de 2019.

Na Tabela 12 estão demonstrados os indicadores de liquidez apresentados pela empresa Lojas Americanas S.A referente aos anos de 2017 a 2020. Empresa que atua de maneira consistente no mercado varejista com suas diversas lojas físicas e também seu *Market Place* e plataformas de vendas *on-line*.

Tabela 12

Índices de Liquidez Lojas Americanas S.A

Índice	2017	2018	2019	2020
Liquidez Seca	1,25	1,43	1,22	2,07
Liquidez Corrente	1,82	2,08	1,79	2,61
Liquidez Geral	0,96	0,95	0,89	1,13

Analisando os indicadores de Liquidez Seca observa-se que a empresa possui excelentes índices. No ano de 2017, primeiro ano analisado, a empresa obteve índice de 1,25. No ano de 2018 houve um aumento do indicador equivalente a 14,40%. Em 2019 observa-se que houve uma variação negativa equivalente a 14,68 em comparação ao ano de 2018. Em 2020 o crescimento desse indicador foi extraordinário, aumento equivalente a 69,67% chegando a um índice de 2,07, evidenciando que mesmo sem os estoques a empresa possui capacidade equivalente ao dobro do valor necessário para cumprir todos os compromissos de curto prazo.

Com relação a Liquidez Corrente, a empresa apresenta excelentes indicadores. Em 2017 o índice foi de 1,82. No ano seguinte o indicador apresentou variação positiva de 14,28% chegando a 2,08. Em 2019 houve uma retração do índice, apresentando uma variação negativa de 13,94% chegando ao índice de 1,79. Em 2020 o crescimento do indicador foi bastante relevante apresentando variação positiva de 45,81% em comparação com o ano de 2019, chegou a 2,61, evidenciando a suficiência que a empresa possui de liquidar seus passivos de curto prazo e ainda restar mais da metade de seus ativos circulantes.

Analisando os índices de Liquidez Geral, é possível observar uma pequena variação dos índices no decorrer dos anos. 2017 apresentou índice de 0,96, em 2018 caiu para 0,95 e em 2019 o indicador obteve uma baixa, chegando a um índice de 0,89. O ano de 2020 obteve o maior índice dentre os anos analisados.

Diante do exposto, pode-se sintetizar as observações dos indicadores de liquidez de todas as apresentas analisadas na figura 02.

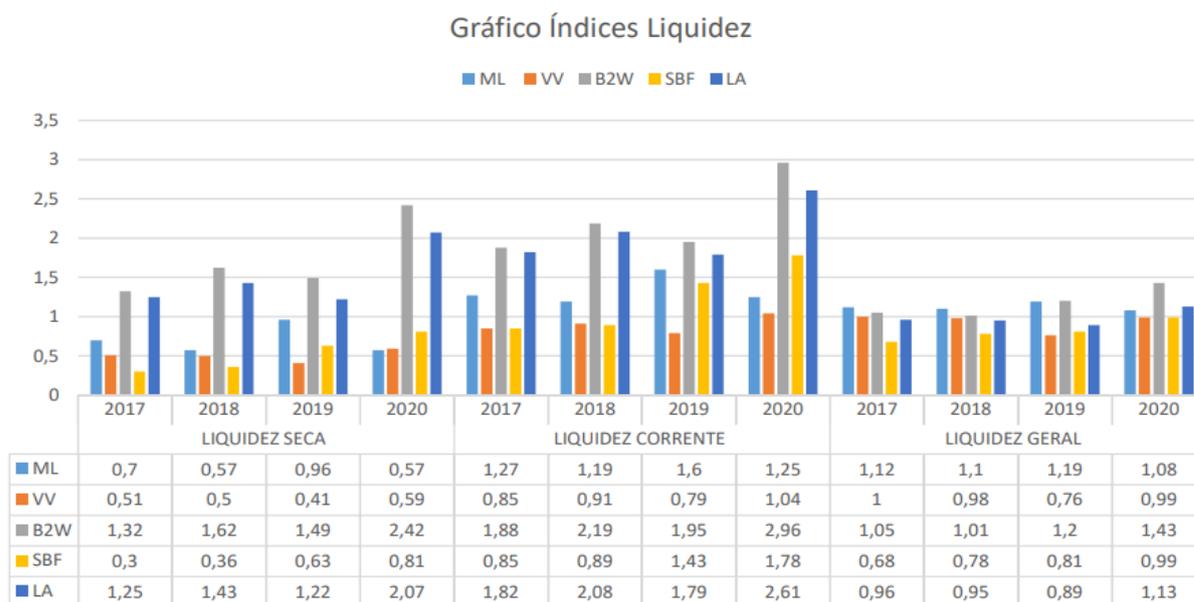


Figura 02. Índices de Liquidez das empresas da amostra

Pode-se observar tanto na análise individualizada de cada empresa e complementarmente na figura 02 que o ano de 2020, apesar de ser um ano de baixa perspectiva econômica devido a pandemia, foi positivo para o segmento varejista. Nota-se que entre as empresas analisadas, apenas a Magazine Luiza teve redução em todos os seus índices de liquidez no ano de 2020 em relação à 2019, enquanto as demais empresas apresentaram melhora significativa de todos os seus indicadores de liquidez no ano de 2020. Essa melhora dos índices de liquidez evidencia de modo geral, que os ativos das empresas evoluíram em maior proporção em relação aos passivos, o que melhora as condições financeiras e patrimoniais da empresa frente a suas obrigações com terceiros.

Após analisar a situação de liquidez das empresas, analisou-se também os indicadores rentabilidade, que nada mais é do que o grau retorno do investimento feito por elas. E com isso, poder compreender melhor os efeitos da pandemia sobre estas empresas.

Na Tabela 13 estão demonstrados os indicadores de rentabilidade apresentados pela empresa Magazine Luiza S.A nos anos de 2017 a 2020.

Tabela 13

Índices de Rentabilidade Magazine Luiza S.A

Índice	2017	2018	2019	2020
Giro do Ativo	1,62	1,77	1,00	1,18
Margem Líquida	0,03	0,04	0,05	0,01
Retorno sobre o Ativo	0,05	0,07	0,05	0,02
Retorno sobre o PL	0,19	0,26	0,12	0,05

Considerando os indicadores do Giro Ativo que indica quanto o valor das vendas foram superiores ao valor dos ativos da empresa, nota-se que existe uma variação ao longo dos anos neste indicador. Em 2017 e 2018 a empresa apresentou índices superiores a 1,60 e em 2019 teve uma redução para 1,0, o que pode ser explicado pelo aumento dos ativos da empresa. Já em 2020 o índice apresentou um crescimento saltando de 1,0 para 1,18 evidenciando que em 2020 houve um aumento nas vendas da empresa, girando mais vezes o seu ativo.

Com relação a Margem Líquida que representa o quanto de lucro sobrou para a empresa em relação a receita líquida obtida, é possível observar que os indicadores são baixos, entretanto, houve um crescimento gradual de 2017 a 2019. Já 2020 apresentou uma redução atingindo 0,01 o menor patamar dentre todos os anos analisados, ou seja, um declínio significativo dos lucros obtidos.

Examinando o Retorno sobre o Ativo que representa a proporção do lucro obtido no período em relação aos valores de ativos da empresa, nota-se uma inconstância nesse indicador. Em 2017, primeiro ano analisado, o índice foi de 0,05. No ano seguinte o indicador apresentou variação positiva chegando 0,7, maior índice dentre os anos analisados. Nos anos consecutivos observa-se um declínio retornando para 0,05, e em 2020 apresentou o menor índice (0,02).

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido é um indicador que evidencia a proporção do lucro do período em relação ao capital próprio, também apresentou uma inconstância. Em 2018 houve uma variação positiva em comparação ao ano de 2017, chegando ao índice de 0,26. Nos anos seguintes houve um declínio gradual. Em 2020 atingiu 0,05 o menor índice dentre os anos analisados, reforçando a observação de que a proporção do lucro obtido no período foi baixo e, em níveis inferiores aos exercícios anteriores.

Na Tabela 14 estão demonstrados os indicadores de rentabilidade apresentados pela empresa Via Varejo S.A nos anos de 2017 a 2020.

Tabela 14
Índices de Rentabilidade Via Varejo S.A

Índice	2017	2018	2019	2020
Giro do Ativo	1,30	1,28	1,05	0,87
Margem Líquida	0,01	-0,01	-0,06	0,03
Retorno sobre o Ativo	0,01	-0,01	-0,06	0,03
Retorno sobre o PL	0,06	-0,11	-2,48	0,17

Observando-se o Giro do Ativo nota-se um declínio contínuo e gradual dentre os anos analisados. No ano 2017 o índice foi de 1,30. Nos anos de 2018 e 2019 houve uma redução para 1,28 e depois para 1,05 e, em 2020 chegou a 0,87 o menor índice entre os anos avaliados. Isso pode ser explicado pelo aumento dos ativos da empresa.

Com relação a Margem Líquida e o Retorno sobre o Ativo os indicadores são semelhantes e não são satisfatórios, já que 2018 e 2019 a empresa apresentou prejuízo. Em 2017 o primeiro ano analisado, obteve índice de 0,01. Nos anos posteriores (2018 e 2019) o declínio foi gradual, atingindo -0,06 em 2019, o menor índice dentre os anos estudados, e evidencia o prejuízo obtido nestes exercícios. Em 2020 houve uma recuperação apresentando resultado positivo, ou seja, lucro, entretanto a margem obtida ainda é baixa sendo de apenas a 0,03.

Considerando o Retorno sobre o Patrimônio Líquido os resultados também são insatisfatórios. Em 2017 o índice foi de 0,06. No ano consecutivo houve uma queda para -0,11. Em 2019 ocorreu um declínio considerável atingindo -2,48 menor índice, reflexo dos prejuízos obtidos. Já em 2020 ocorreu um crescimento importante, chegando a 0,17, o melhor índice obtido entre os anos observados.

Na Tabela 15 estão demonstrados os indicadores de rentabilidade apresentados pela empresa B2W Companhia Digital nos anos de 2017 a 2020.

Tabela 15
Índices de Rentabilidade B2W Companhia Digital

Índice	2017	2018	2019	2020
Giro do Ativo	0,50	0,50	0,42	0,45
Margem Líquida	-0,07	-0,06	-0,05	-0,02
Retorno sobre o Ativo	-0,03	-0,03	-0,02	-0,01
Retorno sobre o PL	-0,11	-0,11	-0,06	-0,02

Analisando o Giro Ativo observa-se que os resultados dos índices são pouco satisfatórios. Em 2017 o índice foi de 0,50. No ano posterior o valor não se alterou. Em 2020 obteve crescimento importante em relação a 2019, atingindo 0,45. Apesar do aumento

apresentado em 2020, evidenciando mais vendas, nota-se que as vendas totais ainda são de valores inferiores em relação ao total de ativos da empresa.

Observando a Margem Líquida nota-se que a empresa apresentou prejuízo em todos os anos observados. O ano de 2017 obteve o pior índice de -0,07. Nos anos seguintes houve uma redução mínima da proporção dos prejuízos em relação as receitas líquidas. Em 2020 o índice atinge -0,02 evidenciando que o prejuízo obtido neste ano foi menor dentre os anos analisados.

Com relação ao índice do Retorno sobre o Ativo constata-se que a rentabilidade não tem acréscimo significativo de um ano para o outro, apresentando os reflexos do prejuízo. No ano de 2017 o índice foi de -0,3. No ano seguinte o valor permaneceu o mesmo. Em 2020 atingiu seu melhor índice -0,1, mas ainda assim é negativo, apresentando desvalorização do ativo ou invés de ser um retorno.

Examinando o Retorno Sobre o Patrimônio Líquido é possível novamente que são insatisfatórios também em decorrência dos prejuízos apresentados. Em 2017 obteve o índice de -0,11. No ano seguinte o indicador não se altera. Em 2019 há uma redução dos prejuízos registrando -0,06. Em 2020 alcança seu melhor índice -0,02, que ainda é negativo.

Tabela 16 estão demonstrados os indicadores de rentabilidade apresentados pela empresa Grupo SBF S.A nos anos de 2017 a 2020.

Tabela 16

Índices de Rentabilidade Grupo SBF S.A

Índice	2017	2018	2019	2020
Giro do Ativo	1,21	1,27	0,65	0,39
Margem Líquida	0,12	0,07	0,12	-0,05
Retorno sobre o Ativo	0,15	0,08	0,08	-0,02
Retorno sobre o PL	6,02	0,78	0,27	-0,06

Analisando os indicadores do Giro do Ativo nota-se que as vendas não foram eficientes, apresentando valores superiores ao ativo somente em 2017 e 2018 e, em 2019 e 2020 as vendas foram inferiores ao total de ativos, isso pode ser justificado pelo aumento dos ativos da empresa em especial em 2020. O ano de 2017 o índice obteve 1,21. No ano seguinte teve um acréscimo, porém em 2019 o índice teve uma retração, e em 2020 chegou a 0,39, sendo menor do que a metade dos valores de ativo da empresa.

Quanto a Margem Líquida pode-se constatar que os índices não são satisfatórios. Em 2017 o índice foi de 0,12. Não se ultrapassou esse indicador nos anos consecutivos. Entretanto, apesar de baixo os indicadores de 2017 a 2019 foram positivos, devido ao lucro apresentado, o

que não aconteceu em 2020 já que a empresa fechou em prejuízo e com isso, o índice foi o menor dentro o período analisado chegando a -0,05.

Com relação ao Retorno sobre o Ativo observou-se um declínio progressivo. 2017 o primeiro ano analisado atingiu 0,15. Houve uma redução nos anos posteriores, alcançando seu menor índice em 2020 de -0,02, reflexo do prejuízo obtido no exercício.

Os índices do Retorno sobre o Patrimônio Líquido demonstram que o Grupo SBF apresentou menor retorno ao capital próprio a cada ano. Em 2017 obteve seu maior índice de 6,02. Daí em diante houve somente redução. Chegando ao seu menor seu menor índice em 2020 de -0,06, devido ao prejuízo.

Na Tabela 17 estão demonstrados os indicadores de rentabilidade apresentados pela empresa Lojas Americanas S.A nos anos de 2017 a 2020.

Tabela 17
Índices de Rentabilidade Lojas Americanas S.A

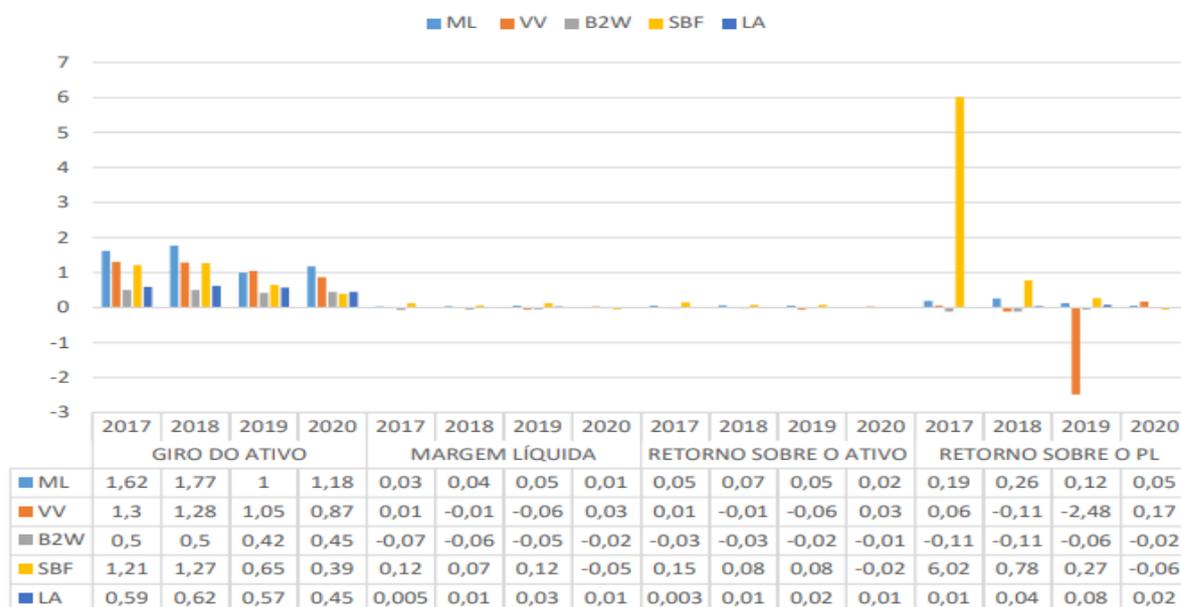
Índice	2017	2018	2019	2020
Giro do Ativo	0,59	0,62	0,57	0,45
Margem Líquida	0,005	0,01	0,03	0,01
Retorno sobre o Ativo	0,003	0,01	0,02	0,01
Retorno sobre o PL	0,01	0,04	0,08	0,02

A empresa teve um crescimento pequeno em seu Giro do Ativo no ano de 2018, em o índice do ano anterior foi 0,59. Em 2019, a empresa teve um declínio em relação ao ano de 2018. E em 2020 continuou reduzindo e atingiu seu menor índice de apenas 0,45, podendo ser justificado pelo aumento dos ativos da empresa.

Com relação a Margem Líquida é possível constatar que esse valor apresentou um crescimento pequeno e gradativo de 2017 a 2019. Entretanto, no ano de 2020 caiu para 0,01, reflexo da redução da proporção do lucro em relação a receita líquida no período.

Quanto ao Retorno sobre o Ativo pode-se observar que teve pouco acréscimo. Em 2017 obteve o índice de 0,003. Em 2019 atingiu seu maior valor de apenas 0,02. Em 2020 o indicador foi 0,01, o que evidencia o lucro baixo. Verifica-se que o Retorno sobre o Patrimônio Líquido também não apresentou melhora satisfatória. Em 2017 alcançou 0,01 e, em 2020 ficou com 0,02.

Gráfico Índices de Rentabilidade

**Figura 03.** Índices de Rentabilidade das empresas da amostra.

De modo geral percebe-se que os indicadores de rentabilidade não tiveram o mesmo desempenho demonstrado pelos indicadores de liquidez. Grande parte das empresas encerraram o ano de 2020 com uma piora em seus indicadores.

Para compreender como foi possível as empresas analisadas apresentarem grande evolução dos indicadores de liquidez no ano de 2020 e em contrapartida isso não ser refletido nos indicadores de rentabilidade, foi realizado uma análise vertical do Balanço Patrimonial e da Demonstração de resultados (DRE).

Com relação a liquidez, foi observado um aumento considerável no valor de algumas contas que influenciam no resultado dos indicadores de liquidez.

Todas as empresas apresentaram aumento considerável no valor da conta ‘clientes’, refletindo diretamente na melhora dos indicadores de liquidez. Outro aumento observado foi no Passivo não circulante na conta ‘Empréstimos e Financiamentos’, com exceção da empresa Magazine Luiza, todas as demais empresas tiveram aumento nos valores desta conta o que demonstra que elas recorreram a capital de terceiros com vencimento de longo prazo para financiar suas atividades. Outro ponto observado foi o aumento do patrimônio líquido através da conta ‘capital realizado’, o aumento foi bastante expressivo em todas as empresas, o que fez com que todas elas tivessem mais capital para financiar suas atividades. A soma desses efeitos reflete diretamente na melhora dos indicadores de liquidez.

Com relação à rentabilidade, observa-se que as empresas apresentaram um grande crescimento em suas receitas, porém ao analisar seus custos e despesas operacionais, percebe-se que eles são elevadíssimos. Pode-se citar como exemplo a empresa B2W Companhia Digital, a empresa apresentou em 2020 receita de R\$10.124.347,00 a um custo de R\$7.247.256,00, o que corresponde a 72% da receita líquida. As despesas operacionais desta empresa em 2020 totalizaram R\$2.696.518,00, valor que corresponde a 27% da receita líquida. Percebe-se que somado custos e despesas operacionais, o valor corresponde a 98% da receita líquida, isso fora outras despesas apresentadas, afetando diretamente a rentabilidade da empresa, fato que foi observado em todas as empresas analisadas.

Considerações Finais

O presente estudo teve como objetivo evidenciar os impactos da Covid-19 no segmento varejista. Observou-se, através de análise quantitativa que as empresas têm sido fortemente afetadas de forma positiva principalmente as dos subsetores de eletrodoméstico e de produtos diversos.

Tendo em vista que não foi analisada todas as empresas do setor de atuação, no qual escolheu-se intencionalmente os subsetores de eletrodoméstico e de produtos diversos, concluiu-se que desde que se iniciou a pandemia é notório o aumento no faturamento dessas empresas. O estudo evidencia que mesmo em meio as crises, esses segmentos conseguiram se sobressair.

Diante de todos os reflexos da pandemia, dentre eles o isolamento e o distanciamento social, levou o consumidor a adquirir novos hábitos em suas compras. As compras on-line passaram a fazer parte do cotidiano do consumidor e as empresas que se adequaram a esse novo cenário se destacaram.

Com relação à liquidez, de modo geral, os ativos das empresas tiveram um aumento significativo em relação ao passivo, logo, as condições financeiras e patrimoniais das empresas melhoram frente a suas obrigações com terceiros.

Com relação à rentabilidade, é possível observar que as empresas apresentaram um grande crescimento nos seus faturamentos, em contrapartida, ao analisar seus custos e despesas operacionais, percebe-se que eles são elevadíssimos, sendo assim, os lucros das empresas sofreram impactos negativos e por isso foram baixos.

Por conseguinte, como sugestão de futuros estudos, visto que ainda estamos em meio a Pandemia, seria válido avaliar os trimestres do ano de 2021 em relação ao ano de 2020 e até

mesmo anos anteriores, para avaliar como os índices analisados tem se comportado com os efeitos da Pandemia.

Referências

- Alves, A.; Laffin, N. H. F. (2018). Análise das demonstrações financeiras (p.16). São Paulo: Sagah.
- Assaf Neto, A. (2020). Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro. (12a ed.) São Paulo: Atlas.
- Balassiano, M. Impactos econômicos da pandemia no Brasil estão entre os mais graves. Agência de notícias do jornal O Estado de S. Paulo. (2021). Disponível em: <https://dcomercio.com.br/categoria/economia/impactos-economicos-da-pandemia-no-brasil-estao-entre-os-mais-graves>.
- BBCBrasil, British Broadcasting Corporation no Brasil (2021). Apesar de custos econômicos, lockdowns abrem caminho para recuperação mais rápida, diz FMI. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/internacional-54464705>.
- Begalli, G.; Perez JR., J. H. (2009). Elaboração e análise das demonstrações contábeis. (4. ed). São Paulo: Atlas
- Brasil. (2021). Ministério da Saúde. Gabinete do Ministro. Resposta nacional e internacional de enfrentamento ao novo coronavírus. Brasília, 1999. Disponível em: <https://coronavirus.saude.gov.br/linha-do-tempo>.
- Bruni, A. L. (2014). A análise contábil e financeira (p.209). São Paulo: Atlas.
- B2W Companhia Digital; Grupo SBF S.A; Lojas Americanas S.A; Magazine Luiza; Via Varejo (2021). Demonstrações Financeiras Padronizadas. Disponível em: http://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm
- CPC, comitê de pronunciamentos contábeis. (2021). Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1): Apresentação das Demonstrações Contábeis. Brasília: CPC, 2014rev. Disponível em: http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/312_CPC_26_R1_rev%2014.pdf.
- França et al., (2020). Pandemia impactou 70% das indústrias. Revista indústria brasileira. Disponível em: <https://noticias.portaldaindustria.com.br/entrevistas/pandemia-impactou-70-das-industrias>.
- Gil, A. C. (2008). Como elaborar projetos de pesquisa. (4. ed., p.28). São Paulo.
- Gitman, L. J. (2010). Princípios de administração financeira. (2.ed.). São Paulo: Pearson Prentice Hall.
- Hoji, M. (2010). Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial. (8. ed.). São Paulo.

- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Desemprego recua para 13,9% no 4º tri, mas taxa média do ano é a maior desde 2012. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/30130-desemprego-recua-para-13-9-no-quarto-trimestre-mas-e-o-maior-para-o-ano-desde-2012>.
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Desocupação, renda, afastamentos, trabalho remoto e outros efeitos da pandemia no trabalho. Disponível em: <https://covid19.ibge.gov.br/pnad-covid/trabalho.php>.
- Iudícibus, S. (2017). Análise de balanços. (11º. ed.). São Paulo.
- Magazine Luiza (2020 maio 25). Divulgação de Resultados do 1º Trimestre de 2020 (em IFRS) Disponível em: https://ri.magazineluiza.com.br/ListResultados/Central-de-Resultados?=0WX0bwP76pYcZvx+vXUnvg==&partner_id=39866&gclid=EAIaIQobChMIInfB6O3O7wIVl4aRCh0WMA_7EAAYASAAEgJ-qPD_BwE
- Matarazzo, D. C. (2010). Análise financeira de balanços: abordagem gerencial. (7. ed.) São Paulo.
- Marion, J. C. (2019). Análise das demonstrações contábeis (p.21).
- Mattei, L.; Heinen, V. (2021). Impactos da crise da Covid-19 no mercado de trabalho brasileiro. Revista de Economia Política, vol. 40, nº 4, pp. 647-668, outubro-dezembro/2020. Disponível- em : <https://www.scielo.br/pdf/rep/v40n4/1809-4538-rep-40-04-647.pdf>.
- Nielsen company. (2021). A Covid-19: Comportamento das vendas on-line no Brasil. Portal Eletrônico da Nielsen [2020a]. Disponível em: <https://www.nielsen.com/br/pt/insights/article/2020/como-o-brasileiro-se-prepara-para-vida-restritivaimposta-pela-covid-19/>.
- Padoveze, C. L.; Benedicto, G. C. (2010) Análise das demonstrações financeiras (p.118). São Paulo: Cengage Learning.
- Rezende, A.; Marcelino, J.; Miyaji, M. (2021). A reinvenção das vendas: as estratégias das empresas brasileiras para gerar receitas na pandemia de covid-19. 2020 Boletim de conjuntura. Disponível em: <https://revista.ufrf.br/boca/article/view/Rezendeetal>.
- Ribeiro, O. M. (2017). Estrutura e Análise de Balanço. (12. ed., p. 7-8). São Paulo: Saraiva.
- Silva, A. A. (2019). Estrutura, Análise e Interpretação das Demonstrações Contábeis. (5º. ed.) São Paulo: Atlas.
- Via Varejo (2020 maio 13). Resultados 1T20. Disponível de: <https://ri.viavarejo.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>.

Recebido: 16 junho 2021

Aceito: 25 de junho 2021