

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS

LUCAS PAES LEME MONTEIRO DE BARROS

**EFEITOS DA COVID-19 NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS DAS
EMPRESAS DO SUBSETOR DE COMÉRCIO COM AÇÕES NA B3**

RIO DE JANEIRO

2022

LUCAS PAES LEME MONTEIRO DE BARROS

**EFEITOS DA COVID-19 NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS DAS
EMPRESAS DO SUBSETOR DE COMÉRCIO COM AÇÕES NA B3**

Monografia apresentada como requisito parcial
à obtenção do grau de Bacharel em Ciências
Contábeis à Faculdade de Ciências Contábeis
da Universidade Federal do Rio de Janeiro
(UFRJ).

Orientador: Prof. Odilanei Santos.

RIO DE JANEIRO

2022

LUCAS PAES LEME MONTEIRO DE BARROS

**EFEITOS DA COVID-19 NOS INDICADORES ECONÔMICO-FINANCEIROS DAS
EMPRESAS DO SUBSETOR DE COMÉRCIO COM AÇÕES NA B3**

Monografia apresentada como requisito parcial
à obtenção do grau de Bacharel em Ciências
Contábeis à Faculdade de Ciências Contábeis
da Universidade Federal do Rio de Janeiro
(UFRJ).

Prof. Dr. Odilanei Moraes dos Santos (UFRJ)

Profa. Dra. Jazmin Figari De La Cueva (UFRJ)

Profa. Dra. Alini da Silva (UFRJ)

Rio de Janeiro, 24 de fevereiro de 2022.

Listas de Abreviaturas e Siglas

CMV – Custo de Mercadorias Vendidas

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis

CSV – Custo de Serviços Prestados

IHME - Institute for Health Metrics and Evaluation

PMRE – Prazo Médio de Renovação de Estoque

ROE - Retorno Sobre o Patrimônio Líquido

Resumo

Em 2020, a COVID-19 mudou o mundo. A partir da intensificação dos procedimentos sanitários e fechamento das lojas físicas, muitas empresas foram impactadas, fazendo necessário que se planejassem novamente perante as incertezas resultantes da pandemia. O presente estudo buscou, por meio da análise dos indicadores econômicos e financeiros, identificar os impactos causados pelo vírus nos índices das Lojas Renner S.A. e C&A Modas S.A, ambas situadas na Brasil, Bolsa e Balcão (B3), e com esse objetivo foram comparados os índices econômico-financeiros de 2020 com os de 2019 das referidas empresas. Por fim, conclui-se que a COVID-19 impactou diretamente os indicadores das empresas estudadas, que buscaram ao longo do ano lidar da melhor forma com esses impactos, de modo a proteger seus colaboradores, clientes, e sua própria saúde financeira e econômica.

Palavras-chave: indicadores econômico-financeiros, demonstrações contábeis, COVID-19, Lojas Renner e C&A Modas.

Sumário

1. Introdução	7
2. Referencial Teórico	9
3. Metodologia	17
4. Resultados	18
5. Conclusão	23
Bibliografia	25

1. INTRODUÇÃO

Em dezembro de 2019, na China, começaram a surgir os primeiros casos de pessoas com o COVID-19; o que inicialmente era um problema regional passou a representar um problema mundial. Em janeiro de 2020 já se ouvia falar nos jornais brasileiros sobre esta doença que se espalhava cada vez mais rápido.

Segundo o Ministério da Saúde (2020), em 26 de fevereiro de 2020, é verificado o primeiro caso de COVID-19 no Brasil, desde então os casos e o número de óbitos passaram a ser mais frequentes. Dessa forma, o caos se instaurou não apenas na área da saúde, mas nas empresas grandes e pequenas, nos microempreendedores e nas próprias famílias. A sociedade não sabia o que estava por vir, então se iniciou o processo de preparação para a pandemia que se avizinhava.

Discorrem Neves et al. (2021) que, por conta da pandemia, a taxa de desemprego cresceu no Brasil, culminando na redução do poder de compra das famílias, justificado pela redução do potencial financeiro das mesmas e pelo elevado aumento dos preços dos produtos; junto a isso o nível da pobreza aumentou consubstancialmente.

Estabelecimentos foram fechados, empregados foram demitidos, os mercados se encheram de pessoas que buscavam estocar suprimentos e, pela insegurança da população, os investimentos na bolsa inicialmente perderam força. Esse é o cenário do Brasil antes mesmo da pandemia estar instaurada.

O sentimento de desespero pode ser comparado com o dos estadunidenses durante a crise de 1929, com a diferença de que agora a crise já estava sendo prevista em escala global e, dessa vez, a solução não envolvia iniciar construções para gerar mais empregos.

Conforme explica Stein et al. (2020), até 28 de agosto de 2020, o IHME (Institute for Health Metrics and Evaluation) já havia publicado 11 projeções para o Brasil e seus Estados. Na primeira projeção, feita no dia 12 de maio, incluindo oito estados brasileiros, estimaram alcançar até 04 de agosto 88.305 mortes; na segunda projeção, agora com dezenove estados e feita em 25 de maio, projetou-se 125.833 mortes; já na terceira, de 04 de julho, tomando como base os vinte e seis estados e o distrito federal, obteve a estimativa de 165.960 mortes até 04 de agosto.

Hoje, em fevereiro de 2022, segundo o Ministério da Saúde (2022), já se sabe que o Brasil atingiu a marca de 28.208.212 casos de pessoas que contraíram o covid-19, e um total de 644.286 óbitos motivados pelo vírus.

Ao longo de 2020 pôde-se perceber que a pandemia seria duradoura e, com isso, passou a ser necessário que todos se adaptassem aos novos acontecimentos. Vislumbrando o mundo empresarial, a competição passou a ser pela estabilização dos resultados, com aumento da receita, diminuição dos custos e prejuízos; pela reconquista dos clientes, sejam os que antes aderiam a outras empresas que fecharam suas portas devido à pandemia, ou mesmo os que deixaram de comprar os chamados bens de luxo.

Vale destacar que, na busca do Governo em incentivar a circulação do dinheiro, a taxa Selic esteve em constante redução, tendo por fim, no dia 5 de agosto de 2020, o Comitê de Política Monetária do Banco Central determinado a taxa Selic a 2% ao ano, representando a nova mínima histórica.

Assim, com a baixa na taxa de juros, as empresas que se mantiveram ativas durante a crise foram motivadas a contrair dívidas. Enquanto nas visões de um leigo, uma empresa endividada pode parecer algo assustador, a verdade é que, para que essas entidades cresçam, é justo que busquem empréstimos e se alavanquem, mas, lógico, sempre mantendo o controle da situação.

Em paralelo a isso, empresas que tendem ao crescimento são atrativas aos investidores, o que faz com que as ações sejam mais uma forma das empresas obterem capital durante esse momento, com os novos acionistas.

Diante da contextualização, o presente estudo busca responder ao seguinte questionamento: como as empresas do subsetor de comércio com ações na B3 foram impactadas nas vertentes econômico-financeiras pelo COVID-19?

O objetivo é avaliar o impacto que a pandemia causou às empresas, analisando as demonstrações contábeis e os indicadores financeiros. Para isso, será feito um estudo documental com as empresas Lojas Renner S.A. e C&A Modas S.A.

Pesquisas pretéritas, como a de Sousa (2020), objetivaram verificar os impactos nos indicadores econômico-financeiros de empresas dos setores de transporte aéreo, agência de viagens e turismo listadas na B3, frente à pandemia da Covid-19. Nesse sentido, este estudo busca compreender os impactos nas empresas do subsetor de comércio com ações na B3, sendo esse um diferencial.

O trabalho se justifica pela necessidade de comparar a variação dos indicadores econômicos e financeiros das companhias entre o começo, quando as empresas sentiram o primeiro impacto, e durante a pandemia, visto que ela ainda é atual.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Conforme explana Trindade et al. (2013), desde que a contabilidade surgiu, por volta de 8.000 A.C., ela continua apresentando o mesmo objetivo: atender à demanda dos interessados em saber como caminham os ativos, passivos, receitas, lucros e resultados, seja de determinada entidade ou os próprios.

Ocorre que, com o tempo, a contabilidade se desenvolveu e, diferente do que fora no começo do século XX, quando para se verificar os indicadores e analisar de forma qualificada uma empresa era necessário usar os recursos físicos, pois eram os únicos possíveis; hoje isso já é consideravelmente mais simples, visto que, com o desenvolvimento tecnológico, um indivíduo que reside no continente americano consegue verificar as demonstrações de uma empresa sediada em território europeu.

No que se refere ao território brasileiro, o artigo 176 da Lei n° 6.404/76 dispõe às demonstrações financeiras obrigatórias que as empresas com acionistas devem elaborar ao final de cada exercício social, devendo expressar com transparência a situação patrimonial da entidade, bem como as mutações ocorridas no exercício. São elas: Balanço patrimonial (provavelmente a mais importante das demonstrações, apresenta a situação econômica e financeira da empresa em determinado momento, contendo os bens, direitos e obrigações da entidade), Demonstração do resultado do exercício (outra muito relevante, tem a finalidade de, junto com o balanço patrimonial, evidenciar a posição financeira da empresa, informando as receitas e despesas da organização em determinado período), Demonstração das mutações do patrimônio líquido, Demonstração dos fluxos de caixa (conforme redação dada pela Lei n° 11.638, de 2007), Demonstração do valor adicionado, nos casos de companhia aberta (conforme redação dada pela Lei n° 11.638, de 2007), Notas explicativas ou outras ferramentas para complementar o entendimento da situação patrimonial e dos resultados do exercício.

Barroso (2007) comenta que essas demonstrações propiciam o conhecimento da situação econômica e financeira da empresa, sendo assim, é possível observar como está o andamento da organização e para qual caminho ela tem se colocado: seja a um futuro esperançoso motivado pelo lucro, seja a uma situação preocupante causada por prejuízos, ou por não ter condições de liquidar suas dívidas, entre outras possibilidades.

Cossermelli et al. (2014) sugerem que a análise das demonstrações contábeis é tida como uma das mais relevantes ferramentas contábeis, isso pois possibilita a avaliação e confronto dos dados da empresa, além de se providencial para elaboração de relatórios que

futuramente auxiliarão na tomada de decisões. É também dessa forma que a entidade revela seus pontos fortes e fracos.

Para não restar dúvidas, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) propõe como objetivo das demonstrações contábeis:

O objetivo das demonstrações contábeis é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira, o desempenho e as mudanças na posição financeira da entidade, que sejam úteis a um grande número de usuários em suas avaliações e tomadas de decisão econômica (ESTRUTURA CONCEITUAL CPC 00 (R2), 2019, p. 15).

2.2 INDICADORES FINANCEIROS

Conforme afirmam Santos e Barros (2011), uma série de fatores impactam na tomada de decisão de um indivíduo, como crenças, valores, conhecimento no assunto, experiência obtida ao longo da vida, entre outros. Esse entendimento é representado perfeitamente por Kiyosaki e Lechter (1997) no célebre livro “Pai Rico Pai Pobre”, no qual mostra como dois adultos pensam e sugerem diferentes respostas aos problemas apresentados no decorrer do livro.

Ainda que os dados sejam interpretados de maneiras diferentes, é a partir das demonstrações financeiras já citadas que são obtidos os indicadores financeiros, que servem como base para identificação do caminho que determinada empresa esteja seguindo. Fernandes (2004) considera que os indicadores funcionam como agentes que traduzem a informação. Segundo Miranda e Reis (2006), esses indicadores demonstram o desempenho da empresa, auxiliando assim os agentes internos e externos da organização na avaliação econômico-financeira da empresa.

Como explica Fernandes (2004), informações elaboradas e que cheguem aos agentes com facilidade são essenciais para sobrevivência da empresa. Enquanto os agentes internos a utilizam para identificar se as metas estão sendo batidas, onde é necessário corrigir e o que se deve dar prioridade; para os agentes externos há a necessidade de entender a capacidade financeira e econômica da organização, principalmente nas empresas situadas da B3, é necessário conhecer o que se deseja investir.

Oliveira et al. (2010) sugerem que os usuários internos darão mais relevância para a informação como instrumento de avaliação de performance da entidade à medida que ela constatar as relações do passado e do presente; por outro lado, o usuário externo valorizará

mais a informação ao grau que ela transpassar de modo mais transparente e fidedigno as tendências futuras da empresa.

Tamãha importãncia tãem essas informaãões que Oliveira, Müller e Nakamura (2000) inteiram sobre a necessidade do auxílio da Contabilidade para apuraãõ e interpretaãõ das demonstraãões contãbeis junto à gerẽncia da empresa. Esses autores contestam o fato de que em muitas organizaãões a contabilidade seja usada para responder apenas a demandas legais e burocrãticas, mas não participem do processo decisório.

Oliveira et al. (2010) indicam que analisar as demonstraãões contãbeis por índices equivale a contrastar grupos ou contas patrimoniais e de resultado, interpretando tais dados de modo que se faãa uma relaãõ entre eles e seja possível assim mensurar a situaãõ econõmica e financeira da empresa. Continuam os autores declarando que esses índices são divididos em:

Financeiros, sendo os que demonstram a situaãõ financeira da empresa, como: Índice de Liquidez Imediata, Liquidez Corrente, Liquidez Seca e Liquidez Geral; Índice de Participaãõ do Capital de Terceiros, Índice de Composiãõ do Endividamento, Índice de Endividamento Geral, Imobilizaãõ do Patrimõnio Líquido, e Imobilizaãõ dos Recursos Não Correntes.

Enquanto os quatro primeiros índices são índices de liquidez (Quadro 1), ou seja, informam a capacidade que a empresa tem de liquidar suas obrigaãões com terceiros; os quatro últimos são os índices de estrutura de capital (Quadro 2), que representam a dependẽncia que a empresa tem em relaãõ ao capital de terceiro.

Índice	Cálculo	Objetivo
Índice de Liquidez Seca	$\frac{(\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque})}{\text{Passivo Circulante}}$	Verificar se a entidade tem capacidade de liquidar suas obrigações caso necessário ou não. É mais rígido pois o estoque é subtraído, isso porque não se tem como certeza absoluta a venda de todo o estoque.
Índice de Liquidez Geral	$\frac{(\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo})}{(\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo})}$	Verificar se a empresa tem saúde financeira para liquidar suas obrigações de curto e longo prazo
Índice de Liquidez Imediata	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$	Indicar quanto a empresa tem a disposição para saldar imediatamente suas obrigações no curto prazo
Índice de Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$	Indicar a capacidade da entidade em honrar seus compromissos de curto prazo junto. Dessa forma, avalia se há bens e direitos no curto prazo para saldar tais obrigações.

Quadro 1 - Índices de Liquidez.

Fonte: Cossermelli et al. (2014) e Oliveira et al. (2010).

Índice	Cálculo	Objetivo
Participação de Capitais de Terceiros	$\frac{\text{Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Indicar em porcentagem o endividamento da entidade com relação ao capital de terceiro. Mostra a dependência da empresa em relação a terceiros.
Composição do Endividamento	$\frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Exigível Total}}$	Indicar se o endividamento da empresa é mais relevante a curto ou longo prazo. Quanto menor, mais tempo a empresa terá para dispor de recursos para quitar suas dívidas.
Imobilização do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Ativo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Demonstrar o investimento a partir do capital próprio da empresa em ativo que não se espera liquidar até o final do período subsequente.
Imobilização dos Recursos não Corrente	$\frac{\text{Ativo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$	Demonstrar o investimento a partir do capital próprio e das obrigações de longo prazo da empresa em ativo que não se espera liquidar até o final do período subsequente.

Quadro 2 – Índices de Estrutura de Capital.

Fonte: Cossermelli et al. (2014) e Oliveira. et al. (2010).

Índices Econômicos, que se dividem entre os de Rentabilidade ou Retorno (Quadro 3), sendo eles responsáveis por relacionar o lucro da entidade em contraponto aos custos e despesas realizados para obtenção do mesmo, como: Margem Bruta, Operacional e Líquido, e o Índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido; e os de Rotação ou Giro (Quadro 4), estes possibilitam ver a eficiência dos ativos da empresa em resultar em receita, como: Índice de Giro do Ativo Total, do Patrimônio Líquido e do Ativo Permanente; Prazo Médio de Recebimento de Clientes, de Renovação de Estoques e de Pagamento a Fornecedores.

Índice	Cálculo	Objetivo
Margem Bruta	$\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Receita Líquida}}$	Indicar a capacidade da organização de obter receita pela venda de produtos e serviços, e os custos inclusos.
Margem Operacional	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Líquida}}$	Apresenta a capacidade da organização de obter receita tendo em vista suas despesas operacionais. Dessa forma auxilia também servindo como medida de desempenhos setores de administração e de vendas.
Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}}$	Representa a sobra da receita gerada pela venda de produto ou serviço após dedução de custos, gastos e despesas, operacionais e não operacionais, incorridas pela empresa.
Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Representa o retorno em lucro líquido sobre cada aporte de capital próprio.

Quadro 3 – Índices de Rentabilidade ou Retorno.

Fonte: Cossermelli et al. (2014) e Oliveira, et al. (2010).

Índice	Cálculo	Objetivo
Giro do Ativo Total	$\frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Ativo Total}}$	Identificar a eficiência da aplicação dos ativos totais para obtenção de renda por meio de venda.
Giro do Ativo Permanente	$\frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Ativo Não Circulante}}$	Identificar a eficiência da aplicação dos ativos não circulantes para obtenção de renda por meio de venda.

Continua na próxima página.

Giro do Patrimônio Líquido	$\frac{\text{Receita Líquida}}{\text{Patrimônio Líquido}}$	Identificar a eficiência da aplicação dos recursos próprios para obtenção de renda por meio de venda.
Prazo Médio de Renovação de Estoque	$\frac{\text{Estoque}}{\text{CMV}} \times 360$	Indicar a quantidade de dias que o produto fica a disposição da empresa antes de ser vendido.
Prazo Médio de Recebimento de Clientes	$\frac{\text{Contas a Receber}}{\text{Receita Bruta}} \times 360$	Indicar a quantidade de dias que a empresa aguarda para receber as duplicadas.
Prazo Médio de Pagamentos a Fornecedores	$\frac{\text{Fornecedor}}{\text{Receita Bruta}} \times 360$	Indicar a quantidade de dias que a empresa demora para quitar suas dívidas com fornecedores.

Quadro 4 – Índices de Giro ou de Rotação.

Fonte: Cossermelli et al. (2014) e Oliveira. et al. (2010).

Cossermelli et al. (2014) explicitam que os índices são fundamentais para análise da empresa, pois possibilitam que desempenhos sejam comparados, isto é, tanto comparar a situação patrimonial da entidade hoje em relação ao ano anterior, quanto comparar a situação patrimonial de uma empresa com outra de mesmo setor. Dessa forma, pode-se ver se a empresa cresce ou decresce no mercado presente quando comparada às concorrentes.

2.3 PESQUISAS RELACIONADAS

Oliveira et al. (2010), com o objetivo de apontar como é realizada a análise das demonstrações contábeis e sua relevância, concluem pela sua importância para a avaliação mais eficaz da situação econômica e financeira da companhia, ressaltando ainda que a partir da comparação de dois períodos pode-se ter uma visão ainda melhor sobre o que ocorreu com a empresa durante esse tempo.

Trindade et al. (2013) buscam analisar como os indicadores financeiros e não financeiros auxiliam no processo da tomada de decisão contribuindo com o controle e planejamento da administração. A pesquisa teve caráter exploratório, utilizando-se das técnicas de estudo bibliográfico, usando como referência pesquisadores que trataram a importância dos indicadores financeiros e não financeiros na tomada de decisões gerenciais, e

documental, com a coleta de dados em fontes primárias. Concluíram que para se ter uma ferramenta eficiente na tomada de decisão, é necessário que os indicadores de ocorrência sejam colocados juntos aos indicadores de tendência e comparados com os *benchmarks*.

Fernandes (2004) teve a finalidade de contribuir no entendimento acerca da necessidade do uso de indicadores como algo fundamental no gerenciamento das empresas. Conclui que, apesar da dificuldade na elaboração de indicadores, eles se tonam relevantes à medida que apresentam a situação presente da empresa, auxiliando na detecção de erros, remetendo ao passado, e possibilitam ainda a formação de informações sobre os cenários futuros.

3. METODOLOGIA

Sabe-se que a pandemia impactou em escala global a vida e o mundo dos negócios. Nesse sentido, para atingir o objetivo do trabalho é utilizado o método de pesquisa descritiva, com a finalidade de associar as ações das companhias selecionadas com o advento da COVID-19. Com o objetivo de possibilitar a comparação dos índices trabalhados, foram selecionadas duas empresas que estão incluídas na B3 exercendo atividades no subsetor de comércio.

O trabalho se iniciou com o uso dos dados estatísticos fornecidos pelo Ministério da Saúde e, posteriormente, teve como base a revisão bibliográfica e documental, a partir de artigos científicos que abordaram a temática dos índices econômicos e financeiros, ademais, serviram também como auxílio para assuntos técnicos, o Comitê de Pronunciamentos Contábeis e a Lei 6.404/76 e, por fim, relatórios contábeis das respectivas empresas analisadas.

Por fim, utilizou-se uma amostra contendo os dados estatísticos e índices econômicos e financeiros dos anos de 2019 e 2020 das Lojas Renner S.A e C&A Modas S.A.. A partir desses dados foram feitas comparações e observações acerca das alterações estatísticas no decorrer da pandemia. Nesse sentido, o estudo terá caráter majoritariamente quantitativo.

É importante ressaltar que o trabalho se limita na medida em que trabalha com os índices obtidos em apenas dois períodos financeiros, sendo um anterior a pandemia (2019) e, o outro, que pode ser visto como o período de início e adaptação das empresas (2020) com a chegada da COVID-19. A pesquisa poderia indicar pontos mais precisos caso trabalhasse ainda com o balanço anual de 2021 e com o balanço posterior a pandemia, ocorre que, hoje, a demonstração anual de 2021 de ambas as companhias não foi disponibilizada e, a pandemia ainda não chegou ao fim.

4. APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Para o estudo documental do presente artigo, foram escolhidas duas empresas de comércio listadas na B3 com o objetivo de identificar o impacto que a Covid-19 causou em suas demonstrações financeiras. Os dados recolhidos são referentes aos anos 2019 e 2020.

As empresas selecionadas prestam serviço similar e, por este motivo, fora possível também comparar os dados encontrados em ambas as companhias. Foram objeto deste estudo as empresas:

Lojas Renner S.A., que representa uma Instituição dividida em cinco negócios reconhecidos: Renner (com início em 1965, hoje é a maior varejista de moda no Brasil e a maior fonte de receita líquida do grupo), Camicado (líder em casa e decoração no Brasil), Youcom (especializada em moda jovem), Ashua (focada em vestimentas no formato *curve e plus size*) e Realize (responsável pelos serviços financeiros). Além disso, possuía 635 lojas e 24,8 mil colaboradores em 2020. Ademais, até setembro de 2021, era a 2ª no varejo *online* de moda especializada e líder das marcas de modas e top 10 das maiores marcas do Brasil;

A C&A Modas S.A., que, com início em 1976, foi uma das pioneiras na indústria de *fast fashion* no Brasil, e hoje tem como estratégia principal o crescimento acelerado dentro da nova onda do varejo, com 308 lojas em setembro de 2021. Dentre seus reconhecimentos, é a empresa do varejo de moda mais sustentável do Brasil, segundo o GlobeScan.

A seguir constam as informações obtidas a partir das demonstrações financeiras e do relatório da administração das companhias escolhidas e análise horizontal de tais informações (Quadro 5), e os índices calculados com base nos dados encontrados (Quadro 6).

Empresa	Lojas Renner S.A.			C&A Modas S.A.		
	2020	2019	2020/2019	2020	2019	2020/2019
Competência						
Ativo	14.642.583	11.552.902	1,27	7.309.647	6.037.092	1,21
Ativo Circulante	8.896.766	6.656.209	1,34	3.519.978	2.999.575	1,17
Disponível	3.047.735	1.272.302	2,40	1.509.159	447.109	3,38
Estoque	1.381.662	1.124.506	1,23	641.020	544.717	1,18
Clientes	3.811.668	3.825.961	1,00	1.063.844	1.151.484	0,92
Ativo Não Circulante	5.745.817	4.896.693	1,17	3.789.669	3.037.517	1,25
Realizável a Longo Prazo	950.883	304.058	3,13	1.313.046	624.950	2,10
Passivo	14.642.583	11.552.902	1,27	7.309.647	6.037.092	1,21
Passivo Circulante	5.633.411	4.765.317	1,18	2.251.711	1.751.077	1,29
Fornecedor	1.500.355	1.081.785	1,39	1.183.724	804.013	1,47
Passivo Não Circulante	3.507.856	2.096.566	1,67	2.403.136	1.546.445	1,55
Exigível Total	9.141.267	6.861.883	1,33	4.654.847	3.297.522	1,41
Exigível a Longo Prazo	3.507.856	2.096.566	1,67	2.403.136	1.546.445	1,55
Patrimônio Líquido	5.501.316	4.691.019	1,17	2.654.800	2.739.570	0,97
Receita Total	10.341.605	12.956.886	0,80	5.486.950	6.967.969	0,79
Receita Líquida de Mercadorias	6.660.571	8.474.693	0,79	4.085.486	5.285.176	0,77
CMV e/ou CSV	3.223.570	3.730.521	0,86	2.188.859	2.717.065	0,81
Lucro Bruto	4.313.610	5.857.916	0,74	1.896.627	2.568.111	0,74
Lucro Operacional	856.879	1.676.377	0,51	- 164.238	1.033.084	- 0,16
Lucro Líquido	1.096.269	1.086.201	1,01	- 166.332	971.993	- 0,17

Quadro 5 – Dados financeiros das companhias.

Empresa	Lojas Renner S.A.			C&A Modas S.A.		
	2020	2019	2020/2019	2020	2019	2020/2019
Participação de Capitais de Terceiros	1,66	1,46	1,14	1,75	1,20	1,46
Composição do Endividamento	0,62	0,69	0,89	0,48	0,53	0,91
Imobilização do Patrimônio Líquido	1,04	1,04	1,00	1,43	1,11	1,29
Imobilização dos Recursos não Corrente	0,64	0,72	0,88	0,75	0,71	1,06
Índice de Liquidez Seca	1,33	1,16	1,15	1,28	1,40	0,91
Índice de Liquidez Geral	1,08	1,01	1,06	1,04	1,10	0,94
Índice de Liquidez Imediata	0,54	0,27	2,03	0,67	0,26	2,62
Índice de Liquidez Corrente	1,58	1,40	1,13	1,56	1,71	0,91
Margem Bruta	0,65	0,69	0,94	0,46	0,49	0,96
Margem Operacional	0,13	0,20	0,65	-0,04	0,20	-0,21
Margem Líquida	0,11	0,08	1,26	-0,03	0,14	-0,22
Retorno Sobre o Patrimônio Líquido (ROE)	0,20	0,23	0,86	-0,06	0,35	-0,18
Giro do Ativo Total	0,45	0,73	0,62	0,56	0,88	0,64
Giro do Ativo Permanente	1,16	1,73	0,67	1,08	1,74	0,62
Giro do Patrimônio Líquido	1,21	1,81	0,67	1,54	1,93	0,80
Prazo Médio de Renovação de Estoque	154,30	108,52	1,42	105,43	72,17	1,46
Prazo Médio de Recebimento de Clientes	132,69	106,30	1,25	69,80	59,49	1,17
Prazo Médio de Pagamentos a Fornecedores	52,23	30,06	1,74	77,66	41,54	1,87

Quadro 6 – Índices calculados.

4.1 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS: LOJAS RENNER S.A.

Essa companhia foi a primeira do setor a fechar suas portas temporariamente de todas as lojas físicas, no início da pandemia, em março de 2020, antes mesmo dos decretos e do mercado em geral, voltando a apresentar 100% das lojas reabertas em agosto de 2020.

Definiu que enfrentaria a pandemia com quatro pilares: preservar a saúde e vida, deixando equipes administrativas no home office, fechando suas lojas físicas, e promovendo distanciamento social; preservar os empregos, com compromisso de não demissão, mecanismos de banco de horas e utilização de férias; preservar a vida financeira, com redução do payout para 25%, redução de despesas e apoiando os fornecedores com antecipação de recebíveis; e o quarto pilar se referia ao apoio a hospitais e comunidades, com doações, parecerias e distribuição de máscara.

Dentre as principais mudanças econômicas motivadas pela COVID-19, pode-se destacar o aumento em 140% do disponível, isso porque os administradores buscaram recursos financeiros que proporcionassem à companhia uma posição mais confortável de caixa. Além disso, a Renner passou a investir fortemente na venda online e, para conceder aos clientes maiores variedades, buscou aumentar o estoque, e isso pode ser visto pelo crescimento em 23% do mesmo entre 2019 e 2020.

Outro ponto importante foi o aumento em 39% na conta fornecedores, que se deu pela decisão da Companhia de dar suporte aos parceiros, mantendo os pedidos que já haviam sido planejados e negociando de forma adequada mais pedidos de mercadoria, conforme a realidade. Com essas negociações, o prazo médio de pagamento cresceu 74%, ou seja, a Renner passa a prolongar suas dívidas.

Adentrando nas contas de resultado, pelo fato de a empresa ter fechado temporariamente suas lojas físicas, unido às limitações impostas pela pandemia, que resultou em distanciamento social e certo medo do consumidor em sair de casa para as compras, a receita líquida reduziu em 21% se comparado a 2019. Com o menor número de vendas, o CMV também diminuiu em 14% e, o lucro bruto, em 26% visto que a redução da receita líquida entre 2019 e 2020 foi maior que a diminuição do CMV durante esse mesmo período, o que acabou gerando a redução em 6% da margem bruta sobre 2019. Com o crescimento elevado das despesas operacionais em relação ao ano anterior, a margem operacional caiu em 35%.

Olhando apenas para a variação do lucro líquido, pode-se tirar conclusões precipitadas, dado que o aumento decorre de um ganho com ação judicial que em nada está ligado à pandemia e resultou em um aumento substancial da receita financeira.

No que se refere aos índices de estrutura de capital, a distribuição de dividendos de 50% para 25% no ano, o que fez com que um maior valor fosse apropriado do lucro como reserva. Isso se mostra no aumento da participação de capital de terceiros de 14% de um ano para outro. Além disso, a Renner aumentou mais seu endividamento no longo prazo, o que reduziu em 11% sua composição de endividamento.

Já nos índices de liquidez, vê-se uma constante e, como a administração optou por deixar mais capital em caixa, todos os quatro índices tiveram aumento em 2020, isso indica que a Renner passou a ter mais recursos disponíveis para liquidar suas obrigações, se comparado ao ano anterior.

4.2 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS: C&A MODAS S.A.

A C&A, outra grande varejista do Brasil, também sentiu grande impacto com o começo da pandemia. Em março de 2020 as autoridades governamentais promulgaram procedimentos a serem seguidos para conter o vírus, dentre eles o confinamento. Com isso, a C&A buscou avaliar as melhores formas de se adaptar ao novo cenário, desenvolvendo assim seu setor de vendas *online* e reduzindo as despesas. Dessa forma, o ano de 2020 foi um ano de adaptação e tentativas de recuperar o tempo e capital perdido.

Com o fechamento das lojas, a C&A optou, como forma de prevenção, dado o futuro incerto, por deixar mais recurso disponibilizado em caixa e, por esse motivo, vê-se grande aumento de 228% em 2020 se comparado a 2019. Quanto aos estoques, a administração buscou ser conservadora, comprando o necessário e, armazenando produtos básicos de inverno e mercadorias sazonais para serem vendidos em 2021, o que resultou na crescente do saldo de estoques em 18%.

No patrimônio líquido, pode-se ver um decréscimo de 3%. Apesar da redução percentual na distribuição de dividendos, a empresa terminou o ano com prejuízo, que precisou ser amortizado pelo capital próprio. Durante o período de 2020, contraindo mais dívidas, a C&A passou a ser mais dependente de terceiros, o que é visto pelo aumento em 46% na participação de capital de terceiros.

Pelos saldos das contas de resultado, pode-se ver que a C&A fora demasiadamente impactada pela COVID-19. A receita líquida reduziu mais que o CMV, se comparado ao ano

anterior, o que gerou em 26% de redução do lucro bruto. Ademais, o aumento das despesas operacionais resultou no prejuízo apresentado no período. Refletindo o resultado negativo, as margens líquida e operacional ficaram negativadas. O ROE também terminou abaixo de zero, representando o fato dos sócios não terem tido retorno sobre o valor investido.

Por fim, o aumento do valor disponibilizado em caixa pela C&A, para aumentar sua segurança e capacidade de quitar obrigações, resultou no crescimento em 162% de liquidez imediata.

5. CONCLUSÃO

Com base no estudo de caso realizado, pode-se ver que as duas companhias do setor de varejo apresentaram alguns pontos semelhantes e outros divergentes em relação a como lidar com as consequências causadas pela pandemia do COVID-19.

Dentre os pontos semelhantes, destacam-se: a busca por investir na venda *online*, feitas por meio das plataformas das próprias empresas. Além disso, ambas as administrações procuraram aumentar os recursos de caixa, tomando esta atitude para aumentar a segurança frente ao futuro incerto. Outra dificuldade em comum foi em relação ao resultado, nas duas empresas os custos com mercadoria cresceram entre 2019 e 2020 mais do que a receita líquida e, dessa forma, tiveram lucro reduzido, com destaque para a C&A que terminou o ano no negativo. Vê-se um decréscimo nas margens bruta e operacional, o que sugere a dificuldade de se captar recursos frente as despesas do período citada anteriormente. Ademais, tanto a Renner quanto a C&A aumentaram a dependência do capital de terceiros, além de diminuir o percentual a ser destinado aos acionistas no final do período e terem o ROE reduzido.

Nos pontos divergentes pode-se apontar: o modo de as companhias olharem para o estoque, pois, mesmo que o saldo desta conta tenha crescido em ambas entre 2019 e 2020, a Renner procurou investir nos estoques para dar maior opção para os clientes que buscavam comprar *online*, já a C&A verificou que alguns produtos poderiam ser armazenados para o ano seguinte e passou a ter mais controle sobre a compra de novos produtos. Esse aumento do estoque gerou crescimento no prazo médio de renovação de estoque (PMRE). Na margem líquida, vê-se grande diferença, visto o impacto causado pelas despesas operacionais neste índice de rentabilidade da C&A. Por último, o crescimento do ativo circulante da Renner, comandado pela alta das disponibilidades entre os dois anos foi maior que o aumento do passivo circulante, enquanto na C&A ocorreu o oposto, o passivo circulante aumentou mais que o ativo circulante. Isso pode ser visto nos índices de liquidez seca, geral e corrente, se por um lado os índices da Renner aumentaram, por outro os da C&A diminuíram em relação a 2019.

Portanto, conclui-se que os impactos causados pela COVID-19 atingiram diretamente as ações das empresas estudadas, que desde o começo da pandemia passaram a estudar formas de lidar com ela, visando à proteção dos colaboradores, clientes e da saúde financeira e econômica da própria empresa. O início das restrições e o medo das pessoas irem às lojas físicas reduziu consideravelmente a receita das empresas, se comparado ao que se esperava. Nesse sentido, 2020 foi um ano de entendimento da situação e replanejamento constante, tendo como uma das principais mudanças apontadas pelos administradores o investimento nas

lojas *online*, buscando proporcionar ao cliente um serviço de qualidade e eficiente, e reduzir o impacto financeiro causado pelas restrições impostas.

REFERÊNCIAS

- BARROSO, M. M. A importância da análise de indicadores econômico-financeiros para tomada de decisão gerencial. Monografia acadêmica. Curso de Ciências Contábeis. Brasília: UNICEUB, 2007.
- COMITE DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). Estrutura conceitual para relatório financeiro. Pg 15. Disponível em: <[http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00\(R2\)](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2))>. Acesso em: 30/10/2021.
- COVID-19 NO BRASIL. Ministério da Saúde, 2021. Disponível em: <https://qsprod.saude.gov.br/extensions/covid-19_html/covid-19_html.html>. Acesso em: 25/10/2021.
- COSSERMELLI, B. C. et al. A utilização de índices de liquidez e rentabilidade na análise da gestão do desenvolvimento empresarial. 2014.
- FERNANDES, D. R., Uma contribuição sobre a construção de indicadores e sua importância para a gestão empresarial. **Revista da FAE**. 2004.
- KIYOSAKI, R.; LECHTER, S. L. **Pai Rico, Pai Pobre**. Alta Books. 2017.
- MIRANDA, G. J.; REIS, E. A. D. Indicadores financeiros e não financeiros de longo prazo: um estudo em empresas atacadistas e distribuidoras brasileiras. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 17, n. 4, p. 11-34, 2006.
- NEVES, J. A. et al. Desemprego, pobreza e fome no Brasil em tempos de pandemia por Covid-19. **Revista de Nutrição**. 2021.
- OLIVEIRA, A. A. et al. A análise das Demonstrações Contábeis e sua importância para evidenciar a situação econômica e financeira das organizações. **Revista Eletrônica: Gestão e Negócios**, v. 1, n. 1, 2010.
- OLIVEIRA, A. G.; MÜLLER, A. N.; NAKAMURA, W. T. A utilização das informações geradas pelo sistema de informação contábil como subsídio aos processos administrativos nas pequenas empresas. **Revista da FAE**. 2000.
- SANTOS, J. O.; BARROS, C. A. S. O que determina a tomada de decisão financeira: razão ou emoção?. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios [online]**. 2011, v. 13, n. 38, pp. 07-20.
- SOUSA, L. S. N. Efeitos da Covid-19 nos indicadores econômico-financeiros das empresas do setor aéreo com ações na B3. **Monografia – UFP**. 2020

STEIN, C; et al. A pandemia da COVID-19 no Brasil: a série de projeções do Institute for Health Metrics and Evaluation e a evolução observada, maio – agosto de 2020. **Epidemiol Serv Saúde**. 2020.

TRINDADE, D. P.; CLARO, J. A. C. S.; TINOCO, J. E. P.; SEVERO, P. S. Uso de indicadores financeiros e não financeiros na tomada de decisões gerenciais. **Caderno Profissional de Administração – UNIMEP**. 2013.