

CRISE DA COVID 19 E O SETOR VAREJISTA BRASILEIRO: UMA ANÁLISE DOS RELATÓRIOS DE GESTÃO E EVOLUÇÕES EMPRESARIAIS DE 2017 A 2022

COVID 19 CRISIS AND THE BRAZILIAN RETAIL SECTOR: AN ANALYSIS OF MANAGEMENT REPORTS AND COMPANY EVOLUTION FROM 2017 TO 2022

CRISIS DE COVID 19 Y EL SECTOR MINORISTA BRASILEÑO: UN ANÁLISIS DE LOS INFORMES DE GESTIÓN Y EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS DE 2017 A 2022

Ana Keila Andrade Moldes¹

André Ricardo Reis Costa²

RESUMO: Este artigo visa “Crise da Covid 19 e o Setor Varejista Brasileiro: Uma Análise dos Relatórios de Gestão e Evolução empresariais de 2017 a 2022”. O tema é de grande relevância, considerando que a problemática afeta diretamente as famílias brasileiras e sua qualidade de vida. O objetivo principal desta pesquisa é examinar e quantificar o impacto da pandemia no setor varejista brasileiro, avaliando a **lucratividade** das empresas comerciais varejistas durante este período. Como objetivo secundário, propõe-se analisar, dentre as quatro empresas selecionadas, qual demonstrou melhor **desempenho** financeiro em tempos de pandemia. Quanto à metodologia, foi realizada uma pesquisa nos sites oficiais das empresas selecionadas, a fim de extrair informações contábeis e financeiras entre os anos de 2017 e 2022. Adicionalmente, a pesquisa se estendeu a artigos e trabalhos acadêmicos com temáticas similares. Em relação à aplicabilidade dos dados, optou-se pela organização das informações em índices, representados em modelos gráficos, para ilustrar de maneira mais detalhada os resultados obtidos. Durante o desenvolvimento, foram apresentados fundamentos teóricos das pesquisas que serviram de base para este estudo. Por fim, através da análise dos resultados, este artigo apresenta as conclusões finais e propõe questionamentos para futuras pesquisas sobre outras variáveis que possam influenciar este setor tão dinâmico que é o comércio varejista.

3080

Palavras-chave: Covid 19. Lucratividade. Desempenho.

ABSTRACT: This article aims at “Covid 19 Crisis and the Brazilian Retail Sector: An Analysis of Management Reports and Company Evolution from 2017 to 2022”. The topic is of great relevance, considering that the issue directly affects Brazilian families and their quality of life. The main objective of this research is to examine and quantify the impact of the pandemic on the Brazilian retail sector, assessing the profitability of retail companies during this period. As a secondary objective, it is proposed to analyze, among the four selected companies, which one showed better financial performance in pandemic times. Regarding the methodology, a research was conducted on the official websites of the selected companies, in order to extract accounting and financial information between the years 2017 and 2022. Additionally, the research extended to articles and academic works with similar themes. In relation to the applicability of the data, it was chosen to organize the information in indices, represented in graphic models, to illustrate the results obtained in a more detailed way. During the development, theoretical foundations of the researches that served as a basis for this study were presented. Finally, through the analysis of the results, this article presents the final conclusions and proposes questions for future research on other variables that may influence this dynamic sector that is retail trade.

Keywords: Covid 19. Profitability. Performance.

¹ Graduanda em Contabilidade, Universidade Federal do Amazonas.

² Professor na Universidade Federal do Amazonas, Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo.

RESUMEN: Este artículo tiene como objetivo “Crisis de Covid 19 y el Sector Minorista Brasileño: Un Análisis de los Informes de Gestión y Evolución de las Empresas de 2017 a 2022”. El tema es de gran relevancia, considerando que la problemática afecta directamente a las familias brasileñas y su calidad de vida. El objetivo principal de esta investigación es examinar y cuantificar el impacto de la pandemia en el sector minorista brasileño, evaluando la rentabilidad de las empresas comerciales minoristas durante este período. Como objetivo secundario, se propone analizar, entre las cuatro empresas seleccionadas, cuál demostró un mejor rendimiento financiero en tiempos de pandemia. En cuanto a la metodología, se realizó una investigación en los sitios oficiales de las empresas seleccionadas, con el fin de extraer información contable y financiera entre los años 2017 y 2022. Adicionalmente, la investigación se extendió a artículos y trabajos académicos con temáticas similares. En relación con la aplicabilidad de los datos, se optó por organizar la información en índices, representados en modelos gráficos, para ilustrar de manera más detallada los resultados obtenidos. Durante el desarrollo, se presentaron fundamentos teóricos de las investigaciones que sirvieron de base para este estudio. Finalmente, a través del análisis de los resultados, este artículo presenta las conclusiones finales y propone cuestionamientos para futuras investigaciones sobre otras variables que puedan influir en este sector tan dinámico que es el comercio minorista.

Palabras clave: Covid 19. Rentabilidad. Rendimiento.

INTRODUÇÃO

O setor comercial brasileiro desempenha um papel crucial na economia do país, atuando como um motor que estimula a circulação monetária interna. Além disso, é um pilar fundamental na criação de empregos e na vida cotidiana das famílias brasileiras. No entanto, historicamente, este setor tem se mostrado particularmente vulnerável a crises econômicas. Devido à sua estreita relação com a população, as flutuações no setor varejista são imediatamente perceptíveis ao público, refletindo diretamente no bem-estar das comunidades. Recentemente, o setor comercial brasileiro enfrentou um desafio sem precedentes: a pandemia do coronavírus.

3081

Neste contexto, o presente artigo visa avaliar, através de análises contábeis e financeiras, o impacto da pandemia até o ano de 2022 na lucratividade de quatro grandes empresas brasileiras do setor varejista. Para tal, serão utilizadas técnicas de análise contábil e financeira, com dados obtidos de relatórios de gestão e demonstrações contábeis das empresas em questão. Por meio desta análise, busca-se compreender de forma mais detalhada as consequências financeiras da pandemia no setor varejista, utilizando gráficos e demonstrações práticas para ilustrar os resultados.

Além disso, espera-se fornecer subsídios para a elaboração de estratégias que possam auxiliar o setor a navegar por crises futuras, que, em nosso mundo contemporâneo, parecem ocorrer com maior frequência e intensidade. Assim, este estudo contribui não apenas para a compreensão do impacto atual, mas também para o planejamento e a resiliência do setor comercial varejista diante dos desafios que ainda estão por vir.

REFERENCIAL TEÓRICO

À primeira vista, no início do ano de 2020, uma pandemia de larga escala não parecia ser uma expectativa, muito menos uma preocupação de magnitude significativa. Contudo, a rápida disseminação do SARS-CoV-2 marcou um ponto de inflexão, tornando-se um evento sem precedentes que, indubitavelmente, ficará registrado na história do século XXI. Diversos setores econômicos sofreram impactos substanciais durante o advento desta pandemia, destacando-se, entre eles, o setor varejista. Nesse contexto, torna-se crucial a avaliação desses impactos, não apenas para o setor em questão, mas para a sociedade como um todo, evidenciando a relevância de compreender as consequências e desenvolver estratégias de mitigação e adaptação frente a crises futuras.

De acordo com (Silva, 2021), os setores de varejo e atacado foram significativamente impactados pela pandemia, resultando no encerramento temporário de suas operações e na necessidade de adaptação a um novo cenário. As medidas governamentais de alto impacto, como o lockdown e o fechamento de lojas físicas, impuseram desafios severos a esses setores, forçando-os a uma rápida readaptação. Nesse contexto, observou-se um fortalecimento do comércio digital, uma vez que, conforme Silva e Rodrigues elucidam, “qualquer organização que venda ou preste serviços a consumidores finais está engajada em atividades de varejo” (2021). Adicionalmente, os autores destacam a sensibilidade do setor às flutuações de mercado, apontando que “as vendas reagem prontamente às mudanças no ambiente macroeconômico” (Silva, 2021). Diante dessas observações, torna-se evidente a importância de o setor varejista permanecer ágil e adaptável, independentemente das circunstâncias serem adversas ou favoráveis. A capacidade de se reinventar e responder às rápidas transformações do mercado é, portanto, indispensável para a sobrevivência e o crescimento sustentável no ambiente comercial contemporâneo.

Neste cenário de constante adaptação, a geração de informações de maneira ágil torna-se crucial. Pesquisas relacionadas ao impacto de adversidades anteriores são essenciais, pois fornecem dados sobre uma ampla gama de possibilidades que devem ser meticulosamente investigadas e analisadas. Esta é a essência da presente pesquisa, que visa estabelecer fundamentos teóricos para o desenvolvimento de planejamentos estratégicos capazes de enfrentar futuras pandemias, conflitos bélicos ou eventos climáticos catastróficos que possam afetar profundamente, mais uma vez, o setor varejista e o ambiente comercial como um todo no

Brasil. A elaboração dessas bases teóricas não apenas contribui para a resiliência e sustentabilidade do setor frente a crises futuras, mas também promove uma compreensão mais aprofundada dos mecanismos de adaptação e recuperação. Assim, o objetivo é fornecer diretrizes estratégicas que possam ser prontamente implementadas para mitigar os efeitos adversos de tais eventos, garantindo a continuidade das operações comerciais e a preservação da economia nacional.

Para fundamentar de maneira sólida a geração de informações relevantes e confiáveis, uma das principais fontes que podem fornecer dados para análises são as Demonstrações Financeiras e Contábeis. Conforme elucidado por Neto, Araujo e Durães (2023), essas demonstrações constituem a base para uma vasta gama de análises de negócios, cujo propósito é avaliar o desempenho de uma empresa dentro do contexto de seus objetivos estratégicos e mensurar até que ponto a contabilidade reflete a realidade empresarial subjacente. Os autores prosseguem, explicando de forma didática que “As demonstrações funcionam como um canal através do qual acionistas e demais partes interessadas podem monitorar a situação financeira das empresas” (Neto, Araujo, Durães; 2023). Tal análise financeira será crucial ao longo desta pesquisa, especialmente em tópicos futuros, de modo que todos os dados empregados nos métodos analíticos terão como alicerce o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). 3083

Prosseguindo com o embasamento teórico desta pesquisa, adotamos como técnica a análise de demonstrações contábeis financeiras, uma metodologia amplamente reconhecida no campo da ciência contábil e frequentemente empregada em investigações científicas. Esta técnica é definida como o processo de elaborar um diagnóstico acerca da situação patrimonial, econômica e financeira de uma entidade (Souza; Vieira; Martins, 2023). Utilizando este instrumento, juntamente com as bases teóricas estabelecidas, é possível avaliar o impacto financeiro provocado pela Covid-19 na lucratividade das empresas selecionadas para este estudo. Levando em consideração a perspectiva apresentada por Banhara (2021), que destaca os impactos na oferta e demanda resultantes da desaceleração econômica e das restrições à mobilidade das pessoas. Diante disso, a pesquisa adotará um enfoque mais voltado para as questões econômicas, visando compreender de maneira aprofundada como essas áreas foram impactadas.

Este estudo tem como foco a análise de quatro empresas selecionadas, a saber: Companhia Brasileira de Distribuição, Casas Pernambucanas, Raia Drogasil S.A e Lojas Quero Quero. Serão examinados seus registros financeiros e contábeis no período de 2017 a 2022, visando obter uma

base de dados mais robusta e confiável. O ano de 2023 não será incluído nesta pesquisa, uma vez que os dados financeiros ainda estão em fase de consolidação e podem sofrer alterações durante este período. A seleção dos exercícios financeiros abrange os anos pré-pandemia (2017, 2018 e 2019), os anos de pico da pandemia (2020 e 2021) e o ano de 2022, marcado pelo início da recuperação global, impulsionada pelo avanço da vacinação e a conseqüente redução nos casos de contaminação. Essa delimitação temporal permite uma análise abrangente dos impactos financeiros da pandemia sobre as empresas em questão.

MÉTODOS

A metodologia empregada neste estudo consiste em uma revisão minuciosa dos documentos financeiros e contábeis das empresas selecionadas, configurando-se como uma pesquisa documental quantitativa. Esta abordagem inclui a análise de artigos e relatórios financeiros e contábeis, seguida pela aplicação de métodos analíticos específicos à ciência contábil, particularmente o método conhecido como análise de demonstrações contábeis. Subsequentemente, os resultados alcançados serão apresentados por meio de modelos gráficos analíticos, visando facilitar a compreensão e oferecer insights relevantes sobre a resiliência e capacidade de adaptação dessas empresas frente aos desafios trazidos pela pandemia. Dessa forma, este trabalho almeja contribuir de maneira significativa para o alicerce teórico no âmbito da análise financeira e contábil em períodos de crise. 3084

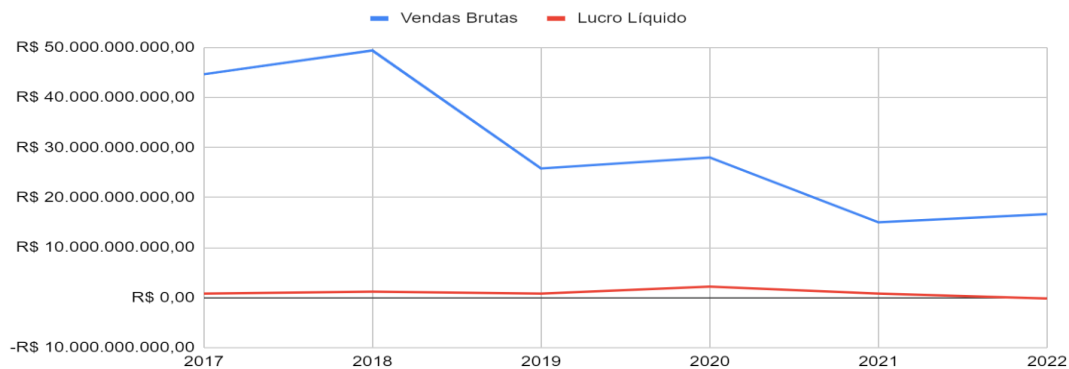
DESENVOLVIMENTO E DISCUSSÃO

Para embasar a presente pesquisa, foram selecionadas quatro empresas do ramo do varejo brasileiro, cada uma com diferentes segmentos de clientes. Este estudo visa analisar o desempenho de tais empresas durante os anos de auge da pandemia do coronavírus, iniciando pela discussão de suas vendas brutas e seus resultados líquidos. Os dados pertinentes foram obtidos a partir das demonstrações de resultado do exercício dos anos de 2017 a 2022. As empresas selecionadas para análise são as seguintes: Companhia Brasileira de Distribuição (CBD): Reconhecida como uma das principais empresas de varejo alimentar do Brasil, destacando-se por sua ampla presença no segmento de supermercados. Casas Pernambucanas: Tradicional rede de lojas de departamento, cujo foco recai sobre vestuário, eletrodomésticos e móveis. Raia Drogasil S.A.: Uma das maiores redes de farmácias do país, com abrangência em todo o território nacional. Lojas Quero Quero: Rede de lojas de departamentos populares, voltada para a oferta de

produtos a preços acessíveis. Primeiramente analisando o desempenho da Companhia Brasileira de Distribuição, pode-se observar no gráfico 1, os seguintes resultados.

Gráfico 1

Vendas Brutas e Lucro Líquido - Companhia Brasileira de Distribuição



Fonte: Autoria Própria

Por meio da análise gráfica realizada, torna-se evidente a notável queda na receita bruta desta empresa. No entanto, suas margens de lucro líquido permaneceram praticamente constantes. Tal fenômeno decorreu das quedas registradas entre os anos de 2019 e 2021. Diante desse cenário, a empresa em questão empreendeu esforços no sentido de conter despesas e custos, visando preservar sua competitividade no mercado.

Durante os anos de 2017 e 2018, a Companhia não definiu uma estratégia bem definida a 3085 curto prazo, o que pode ter contribuído para o pior resultado, como será demonstrado posteriormente. Conforme o relatório de gestão, o foco da empresa era a continuidade, mas eles negligenciaram a adaptabilidade. No entanto, em um mundo como o de 2017 e 2018, onde guerras e pandemias não eram uma realidade, essa maneira de pensar era, até certo ponto, perdoável. Segundo a nota explicativa 3.5 de 2019, a empresa tem sedes em países com problemas econômicos evidentes, e seu foco estratégico era combater a inflação, tendo um enfoque estratégico mais econômico.

No entanto, a partir do ano da pandemia de 2020, a história começa a mudar. Devido à falta de adaptabilidade ao cenário atual, conforme o Relatório da Administração/Comentário do Desempenho, a empresa registrou impactos negativos ao realizar a equivalência patrimonial de seus negócios na consolidação das demonstrações. Com base na nova realidade, nas notas explicativas 1.2 de 2020, a empresa mudou sua política estratégica e formulou uma nova para os próximos três exercícios financeiros futuros.

Entretanto, em 2020, as lojas não aderiram ao fechamento de suas filiais e sedes, e buscaram não obter financiamentos ou empréstimos para operacionalizar a empresa, utilizando-

se de seu próprio capital para isso. Em 2021, a primeira etapa do planejamento foi colocada em prática, que foi a avaliação dos saldos de contas a receber, incluindo operadoras de cartão de crédito, clientes, galerias em nossas lojas e aluguéis de imóveis, para evitar que, no momento, exista necessidade de registro de provisões adicionais além das já registradas.

Contudo, em 2022, tais medidas não estavam sendo suficientes, pois com a queda constante do capital próprio da companhia, sua geração de receita a partir de seus ativos estava fazendo a mesma encolher e não conseguir arcar com suas obrigações.

Em seguida, abordando o caso da Casas Pernambucanas onde conforme as notas explicativas de 2017 e 2018, as principais políticas contábeis da empresa consideram o custo histórico. No entanto, de acordo com a nota explicativa 2.14, a empresa também considera o valor justo para pagamento de fornecedores e outras obrigações, e suas provisões são calculadas com base em autorizações bastante diretas. Além disso, a empresa tem uma política de assistência aos seus empregados, como explica a nota explicativa 2.19, que apresenta uma saúde de caixa bastante satisfatória, pois opera de maneira massiva somente com vendas à vista, em cartão de crédito ou débito. Para os exercícios de 2017 e 2018, a empresa considerou somente os riscos econômicos de mercado. Seguindo este mesmo princípio em 2019, a empresa continuou aplicando a mesma estratégia dos anos anteriores. No entanto, em 2020, serão notadas algumas mudanças em suas políticas devido à pandemia, onde a empresa, durante o ano de 2020, teve lojas fechadas, e a entidade publicou uma seção especial para tratar deste tema, a nota explicativa 2.2, onde a empresa esclarece as ações tomadas como Além disso, a Companhia implementou diversas iniciativas e ações estratégicas visando proteger seus interesses, bem como os de seus colaboradores, clientes e compromisso social. Entre essas medidas, destacam-se: a captação de linhas de crédito antes do aumento dos spreads bancários; a negociação de prazos de pagamento com grandes fornecedores, prestadores de serviço e de aluguel; a implementação de iniciativas digitais de relacionamento e apoio aos clientes, com o objetivo de garantir o recebimento e reduzir a inadimplência; a antecipação de duplicatas a fornecedores; a renegociação de prazos de pagamento; e a doação de 100 mil máscaras a diversas instituições hospitalares. Em 2021, a empresa revisou suas políticas de crédito a fim de dar um upgrade na estratégia anterior, assim evitando impactos aos seus colaboradores, e assim como resultado, os índices de liquidez da companhia foram restabelecidos críticos, a ponto de este risco de liquidez ser elevado de risco baixo como das demonstrações anteriores para um nível de atenção máxima. A empresa, no ano de 2022, se manteve na mesma estratégia, com isso, as suas ações foram mais de controle interno,

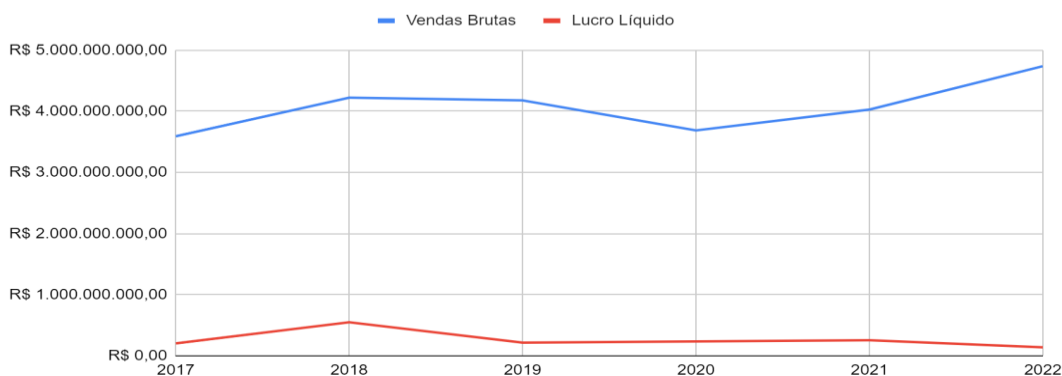
gerenciando seus custos e a alavancagem operacional. As notas explicativas fornecidas pela empresa não informam o montante de corte de pessoal e nem de contratação durante o tempo de pandemia, mas foi deixado bem claro seu respeito ao colaborador, foi mais explicado a suas revisões de políticas de recebimento e de crédito para conter os custos causados pela pandemia.

Observa-se que sua receita bruta manteve-se em crescimento mesmo diante dos desafios impostos pela pandemia. Tal fenômeno pode ser atribuído à sua estratégia de vendas digitais, além disso, a análise do crescimento das vendas por meio do comércio digital pode ser um tema relevante para pesquisas futuras, utilizando o mesmo método de análise. Retornando à análise gráfica, nota-se que o lucro bruto evoluiu negativamente ao longo do período pandêmico.

Com isso, houve uma ligeira queda no lucro líquido. Apesar disso, o fato de a empresa não ter registrado prejuízo e ter sido capaz de manter suas operações durante um período de crise é um grande feito. Como pode ser observado no Gráfico 2, o ano de 2020 foi marcado pelo maior declínio na receita bruta da empresa.

Gráfico 2

Vendas Brutas e Lucro Líquido - Casas Pernambucanas



Fonte: Autoria Própria

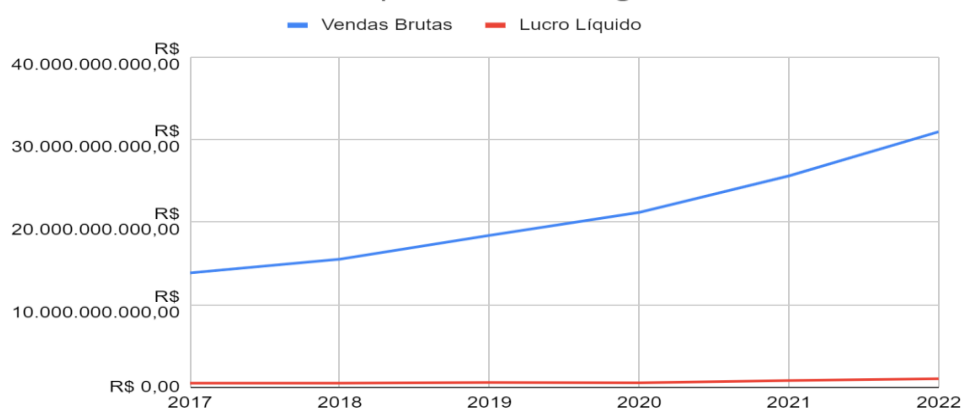
Continuando a análise dos dados, destacamos o caso da Raia Drogasil S.A., uma empresa do setor de comércio de produtos farmacêuticos, a Raia Drogasil é uma empresa presente no cotidiano brasileiro, estando distribuída pelas 5 regiões do Brasil, com um enfoque nos seus clientes e uma política de pagamento a curto prazo aos fornecedores, evitando passivos a longo prazo.

Em 2018 e 2017, os principais pilares da entidade foram otimizar a experiência e o valor do consumidor, sustentada por cinco pilares fundamentais: a expansão de lojas, tanto em formato tradicional quanto popular; a aquisição orgânica de clientes, mediante a ampliação da Univer e o impulsionamento do marketing digital; o engajamento do consumidor, por meio de programas

de fidelidade, CRM e multicanalidade; a rentabilização, através de precificação e marcas próprias; e, por fim, os cuidados de saúde, que abrangem serviços de saúde. Além disso, a empresa visou investimentos futuros em plataformas digitais, como foi desempenhado em 2019, visando uma maior modernidade da companhia em relação às suas concorrentes. Tal investimento se mostrou muito importante para o cenário futuro de pandemia que veio a seguir em 2020, onde, além disso, a companhia optou pela preservação de seu quadro de funcionários ativos. Com base em sua sólida política e estratégia, a entidade conseguiu um crescimento de vendas superior ao de 2019. Conforme nota explicativa 2.0 de 2021, o ramo de negócios da companhia foi um dos mais procurados durante o período pandêmico, contribuindo para o aumento de sua receita bruta. Assim, mantendo as estratégias dos exercícios anteriores e sem nenhuma restrição de funcionamento, a empresa pode continuar sua expansão de farmácias, aumentando o número de clientes em potencial. Poder-se-ia presumir que uma empresa desse ramo teria um desempenho financeiro robusto. No entanto, a análise do Gráfico 3 revela uma realidade um tanto inesperada. De fato, sua receita bruta apresentou uma evolução bastante satisfatória, como era de se esperar em meio a uma crise global. No entanto, seus custos e despesas aumentaram na mesma proporção, resultando em um lucro líquido com comportamento mais constante, embora com pequenos incrementos ao longo do período analisado.

Gráfico 3

Vendas Brutas e Lucro Líquido - Raia Drogasil



Fonte: Autoria Própria

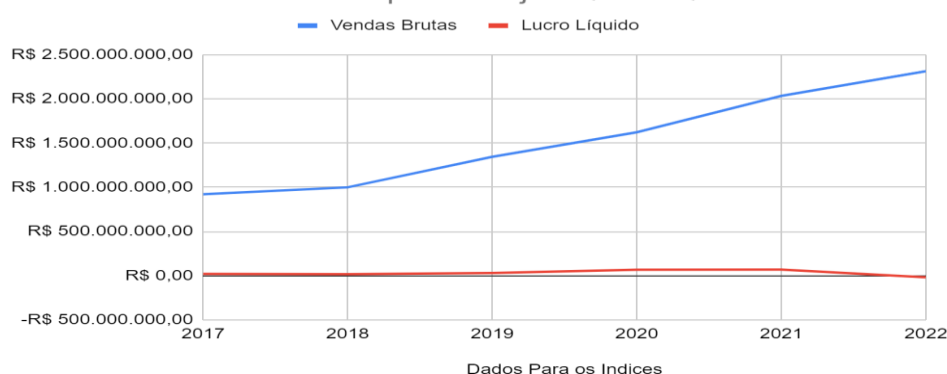
Além disso, é importante ressaltar que a Raia Drogasil S.A. enfrentou desafios específicos do setor farmacêutico durante a pandemia, como a demanda por medicamentos e produtos relacionados à saúde. Esses aspectos podem ser explorados em estudos futuros para uma compreensão mais aprofundada do desempenho dessa empresa em contextos de crise global.

Por fim, temos a análise do desempenho financeiro das Lojas Quero Quero, por serem de um ramo comercial bem movimentado, durante os anos de 2017 e 2018, tinham uma visão bastante simplista de que quanto mais vendessem, melhor, tendo também um enfoque especial em suas contas a receber, pois são recursos possíveis de perda. Em um ramo de capital de giro e vital, a empresa buscou sempre renovar suas políticas de crédito e, para ampliar seus negócios, a mesma focava na compra de pequenas empresas da própria região ou cidade de atuação. Tal estratégia permaneceu no ano de 2019, com um investimento de R\$45,4 milhões em crescimento de lojas. No entanto, logo em seguida, em 2020, veio a pandemia, e a empresa teve um posicionamento de conservação de seus empregados e assumiu incertezas futuras, como exemplifica a nota explicativa 4.1 do ano de 2020. A empresa constatou que o e-commerce funcionou de uma maneira excelente e começou a investir no mercado digital, assim realizando uma pausa na expansão de domínio de novas lojas físicas. Um resultado dos investimentos no e-commerce resultou em um crescimento de aproximadamente 24% nas vendas da empresa no exercício de 2021. A adaptabilidade foi excelente à nova realidade pandêmica, e com uma upgrade fornecida pelo nota explicativo 8.0, a empresa estabeleceu as seguintes melhorias em suas estratégias: (i) a possibilidade de impacto sobre a renda disponível dos clientes com faturas vincendas; (ii) o acompanhamento da inadimplência de direitos creditórios verificados em períodos pré e pós-COVID-19; e (iii) as condições econômicas e mercadológicas que podem influenciar nas taxas futuras de inadimplência. No ano de 2022, a empresa considerou que, com o advento de vacinas e quedas dos casos, a pandemia não oferecia mais risco à continuidade da empresa, então a mesma somou as vendas digitais ao seu crescimento de lojas físicas em busca de alavancar suas receitas de vendas, assim conforme gráfico 4 a seguir.

3089

Gráfico 4

Vendas Brutas e Lucro Líquido - Lojas Quero Quero



Fonte: Autoria Própria

No qual a empresa semelhantemente apresentou crescimento bruto de vendas contudo seu resultado líquido referente aos lucros permaneceu inalterado ou constante, até mesmo apresentando uma queda de 2021 para 2022, mesmo que suas vendas continuassem a subir.

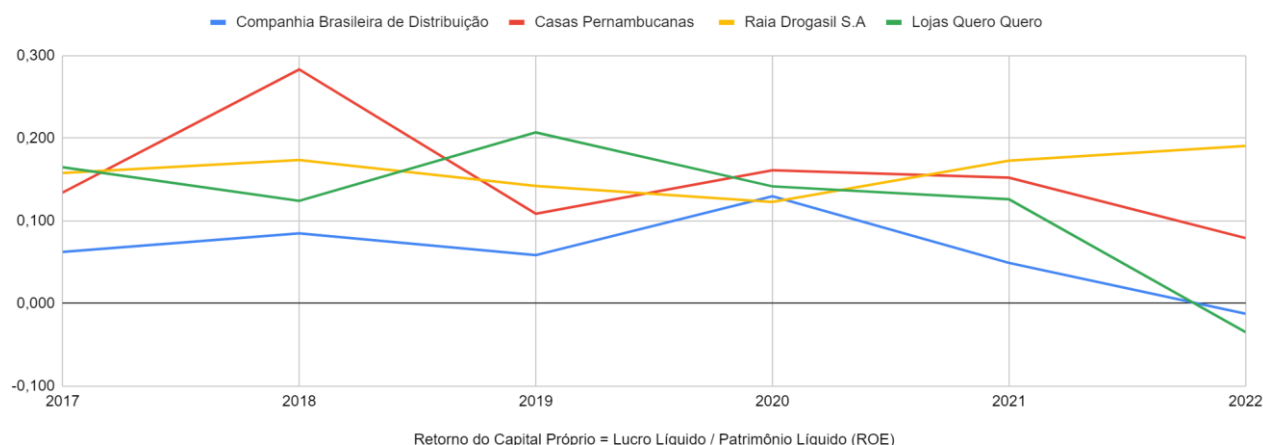
Embora pertençam a ramos comerciais diferentes, essas empresas apresentam comportamentos gráficos semelhantes em um mesmo período de tempo. Com isso, o resultado esperado é que os Índices de Rentabilidade sejam avaliados, incluindo o ROE (*Return on Common Equity*), ROA (*Return on Total Assets*), Giro do ativo e, por fim, o Multiplicador de Alavancagem Financeira (MAF). Esses índices podem ter um peso significativo na resposta ao comportamento dessas empresas em tempos de crise. Além disso, no final da análise, será aplicado o método de análise denominado Sistema DuPont, que agregará maior valor científico aos dados aqui apresentados.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Primeiramente, o resultado da análise a ser verificado será o ROE (*Return on Common Equity*), definido como o indicador que mede o retorno obtido no investimento do capital dos acionistas da empresa, ou seja, o capital próprio, representado contabilmente nas contas do patrimônio líquido no balanço patrimonial, como destacado por Filho (s.d.). Em seguida, essa 3090 informação será representada no Gráfico 5.

Gráfico 5

Retorno do Capital Próprio = Lucro Líquido / Patrimônio Líquido (ROE)



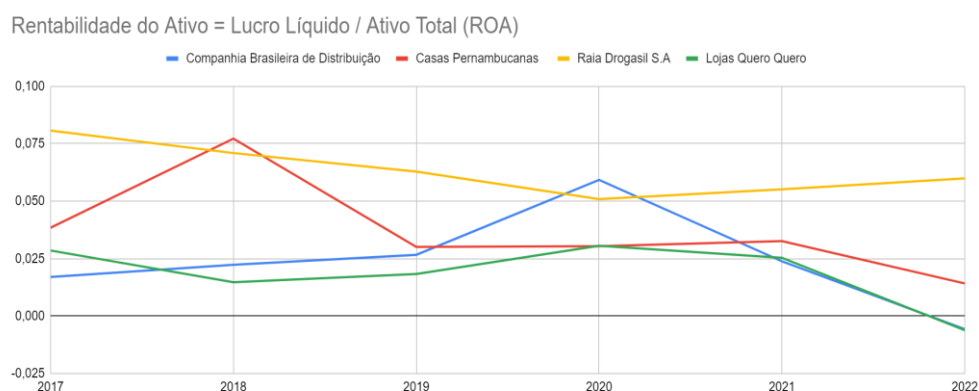
Fonte: Autoria Própria

Como pode ser observado, apenas uma empresa, a Raia Drogasil, conseguiu obter um retorno sobre seus investimentos após 2020. Isso se deve ao fato de que, como empresa ligada ao setor de saúde, ela recebeu fortes investimentos de acionistas durante a crise da COVID-19. Em

contrapartida, os demais ramos varejistas presentes nesta pesquisa experimentaram uma redução no retorno sobre seus investimentos, como é ilustrado no gráfico, que apresenta uma queda acentuada no ROE entre 2020 e 2022.

Logo em seguida pode-se dar início a análise do ROA (Return on Total Assets), onde é definido como “mede o desempenho gerencial na geração de lucros com os ativos disponíveis, através do percentual obtido pela divisão do lucro líquido pelo valor total dos ativos da empresa” (FILHO, s.d), no qual é possível visualizar bem detalhadamente no gráfico 6.

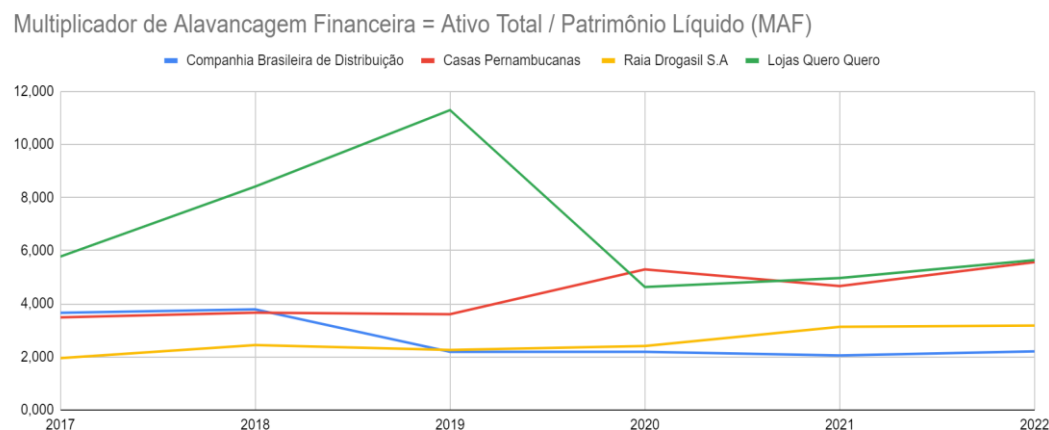
Gráfico 6



Fonte: Autoria Própria

Logo, podemos observar semelhanças com o Gráfico 5, no qual apenas a empresa do ramo da saúde apresentou um retorno sobre seus ativos, enquanto as demais não conseguiram obter lucro, nem mesmo sobre seus ativos, e com base no gráfico 7 a seguir podemos verificar se já que não houve retorno do investimento nem lucro sobre os ativos, o gráfico mostrará se foi por meio de capital de terceiros, por meio do Multiplicador de Alavancagem Financeira – MAF.

Gráfico 7

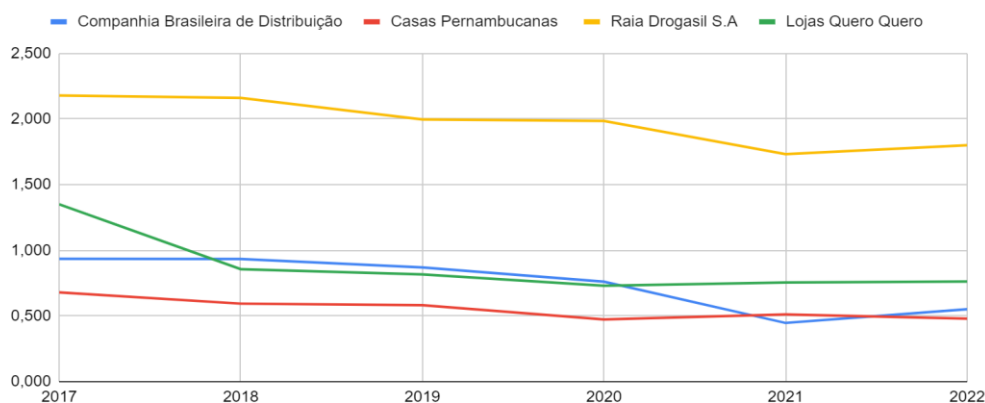


Fonte: Autoria Própria

O Multiplicador de Alavancagem Financeira – MAF define-se como “o efeito do uso de capital de terceiros sobre a formação dos ativos” (FILHO, s.d), logo, com base na análise pode-se ver um comportamento diferente, onde ambas as empresas mostram que de maneira sutil tomaram posse de capital de terceiros para a sua subsistência durante a pandemia, e também por meio do giro do ativo podemos ver a movimentação geral dos negócios da empresa durante o período pandêmico, expressado no gráfico 8.

Gráfico 8

Giro do Ativo = Vendas / Ativo Total



Fonte: Autoria Própria

3092

O Giro do Ativo é descrito segundo (FILHO, s.d), como sendo “um dos principais indicadores da atividade da empresa. Essa relação mostra a eficiência com que a administração empresarial utilizou seus ativos para gerar receita, ou seja, a velocidade com que o investimento total se transforma em volume de vendas” (FILHO, s.d). Logo como percebe-se no gráfico, mesmo a Raia Drogasil tendo um bom desempenho, sua geração de receita foi mais demorada em relação aos demais, enquanto a velocidade das outras empresas permaneceu quase inalterada.

RESULTADOS E DISCUSSÃO POR MEIO DO SISTEMA DUPONT DE ANÁLISE

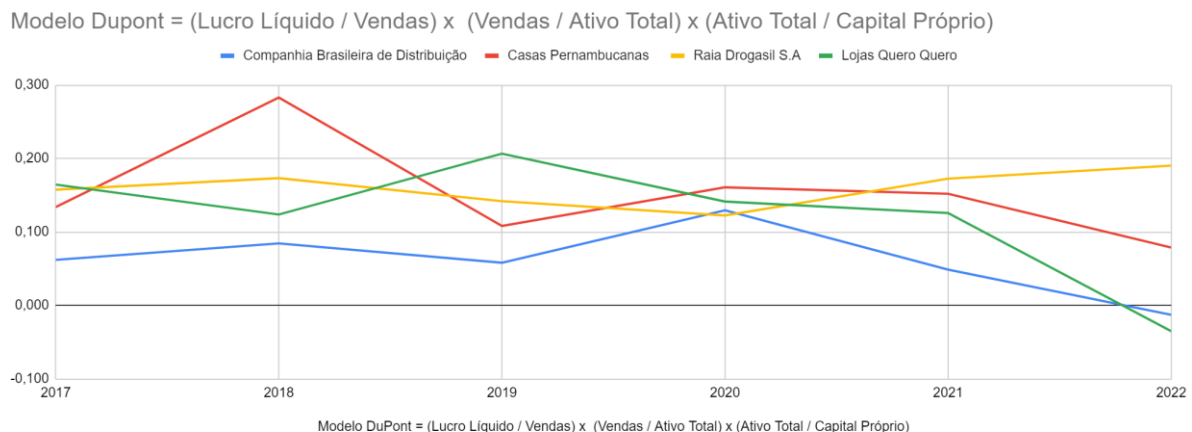
Assim como em uma estrada, a análise financeira apresenta diversos caminhos que conduzem a conclusões e resultados em comum. No entanto, as rotas para chegar a essas conclusões podem ser mais rápidas e diretas ou mais detalhadas e minuciosas, com uma maior reunião de informações. Um exemplo disso seria o estudo do ROE (*Return on Common Equity*), no qual existe um modelo mais trabalhoso, contudo com um maior embasamento informativo e uma maior abrangência de dados financeiros da empresa, denominado Sistema DuPont de Análise. O método DuPont foi desenvolvido em 1903 como uma estrutura para avaliar e controlar

a eficiência e a rentabilidade da companhia DuPont Powder Company. Com a finalidade de observar as atividades da empresa, os primos Dupont desenvolveram o método que calcula o Retorno do Investimento (JOHNSON; KAPLAN, 1993).

Assim, este método abrange a rentabilidade de uma empresa com base na análise conjunta dos seguintes índices: ROA (Return on Total Assets), Giro do Ativo e, por fim, o Multiplicador de Alavancagem Financeira (MAF). O modelo Dupont é aplicado da seguinte forma: Modelo Dupont = (Lucro Líquido / Vendas) × (Vendas / Ativo Total) × (Ativo Total / Capital Próprio). De forma simplificada, o ROE (Return on Common Equity) é igual ao Modelo Dupont, portanto, ROE (Return on Common Equity) = (Lucro Líquido / Vendas) × (Vendas / Ativo Total) × (Ativo Total / Capital Próprio). Além disso, também temos a seguinte fórmula matemática de análise financeira: (Lucro Líquido / Vendas) × (Vendas / Ativo Total) × (Ativo Total / Capital Próprio) = Lucro Líquido / Patrimônio Líquido. É possível observar uma relação matemática entre as fórmulas aqui apresentadas, úteis para complementar informações que possam faltar na análise de uma demonstração de uma determinada entidade.

A relação de Dupont ser igual ao ROE (Return on Common Equity), pode-se ser comprovada graficamente no gráfico 9, onde o mesmo apresenta dados iguais ao do Gráfico 5 que representa o ROE (Return on Common Equity), das empresas aqui analisadas.

Gráfico 9



Fonte: Autoria Própria

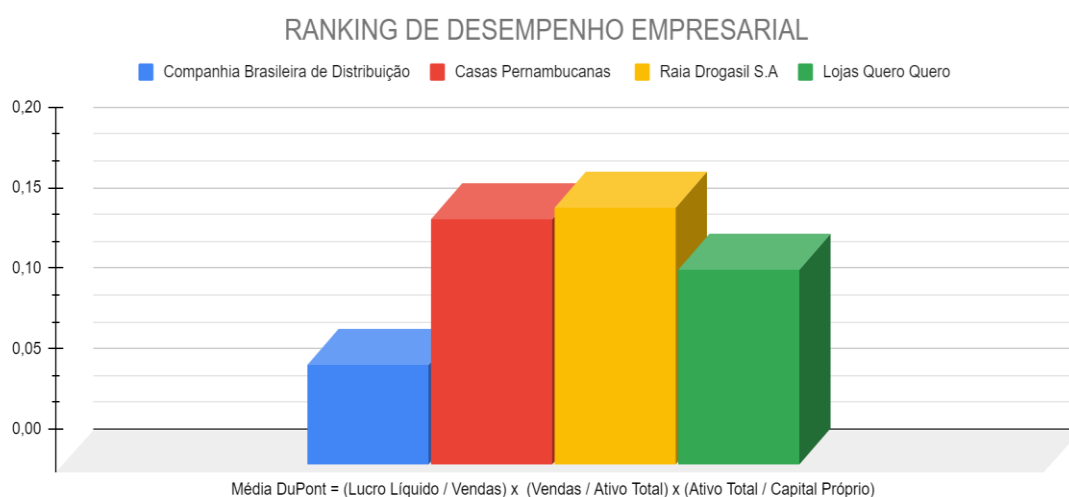
Com base nesta ideia e seguindo os preceitos de Soares e Galdi (2010), que afirmam que “o modelo DuPont é uma das formas de organizar e analisar os números encontrados nos relatórios financeiros de uma empresa, com vista a observar o seu desempenho” (SOARES e GALDI; 2010), pode-se considerar o modelo DuPont como uma ferramenta de análise poderosa dentro do mercado financeiro. Ele estabelece uma visão mais ampla dos dados, auxiliando na

medição do desempenho financeiro de uma entidade perante o mercado, que é caracterizado por altas flutuações e grandes fragilidades a crises

ANÁLISE FINAL DOS RESULTADOS E RANKING DE DESEMPENHO EMPRESARIAL DURANTE A PANDEMIA DA COVID - 19.

Com base nas informações matemáticas, financeiras e contábeis apresentadas nesta pesquisa e com a posse de uma ferramenta de análise eficiente, pode-se adotar a média aritmética como método para medir o desempenho geral financeiro das quatro empresas analisadas neste artigo durante o período de 2017 a 2022. Além disso, também é possível observar se os anos de auge da pandemia foram suficientes para comprometer os resultados positivos anteriores, tal análise gráfica se encontra presente no gráfico 10.

Gráfico 10



Fonte: Autoria Própria

Considerando-se um retorno geral satisfatório como aquele que é considerado "Bom", é fundamental que o Índice de Média Aritmética dos Retornos de Investimento esteja consistentemente acima de "0,1". Este parâmetro é crucial na avaliação do desempenho dos investimentos, fornecendo uma medida tangível da eficácia das estratégias adotadas. Por outro lado, para caracterizar um desempenho insatisfatório, qualificado como "Mau", é essencial que a média dos retornos permaneça abaixo de "0,1".

Portanto, por meio da aplicação da "Média Dupont" a essas respectivas empresas, destaca-se um desempenho insatisfatório da Companhia Brasileira de Distribuição, com uma média de 0,06. Esse resultado está cerca de 38% abaixo do desejado para o período. Por outro lado,

as Lojas Quero Quero apresentam um desempenho “Bom”, com uma média de 0,12, cerca de 20% acima do desejado. No entanto, nada se compara às Casas Pernambucanas, que possuem uma média de 0,15, aproximadamente 50% acima do desempenho geral desejado. Apenas a Raia Drogasil supera todas as outras empresas, com uma média de 0,16. Isso representa quase 60% acima do desejado, confirmando-a como a empresa de melhor desempenho durante os períodos de pandemia, tanto pela análise financeira de resultados quanto pelos seus índices e aplicabilidade da média Dupont no período.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pandemia da Covid-19, como demonstrado nas análises presentes nesta pesquisa, teve um impacto significativo e de grandes proporções a longo prazo na lucratividade de diversas empresas do comércio brasileiro. Tal afirmação pode ser comprovada por meio do estudo detalhado dos índices e da aplicabilidade de métodos de análise no período de 2017 a 2022 das empresas incluídas neste artigo, cujos dados foram utilizados para embasar esta pesquisa.

Pode-se concluir que o objetivo de avaliar e quantificar os impactos nas empresas mencionadas foi alcançado por meio da análise de seus lucros brutos e líquidos, bem como dos índices de lucratividade. Utilizando a ferramenta DuPont, foi possível estabelecer uma meta de média aritmética desejável para este período, visando criar um ranking de desempenho que oferecesse uma visão clara de quais entidades tiveram melhor desempenho durante este período de calamidade pública.

Assim, pode-se afirmar que a pandemia representou mais um desafio enfrentado e que ficará marcada na história. Ela afetou não apenas o comércio varejista, que é o foco deste artigo, mas também os setores bancário, público e industrial, que podem ser objeto de futuras pesquisas. Em particular, o setor bancário, que tem um impacto significativo na economia de um país e uma relação próxima com a população, assim como o varejo comercial.

Diante deste contexto, este artigo evidenciou que as empresas precisam desenvolver estratégias eficazes e prestar atenção especial aos seus índices de rentabilidade, a fim de criar planos que visem reduzir o impacto que pandemias, guerras e desastres naturais podem causar em seus resultados. Isso inclui analisar se o seu ramo de negócio se adapta a tais situações, estabelecendo orçamentos e planejamentos de prevenção, pois a continuidade é um preceito contábil extremamente importante para o sucesso de qualquer negócio empresarial.

REFERÊNCIAS

SILVA, Martina Albugeri da. Impacto da Pandemia da Covid-19 no desempenho econômico-financeiro de empresas do Rio Grande do Sul do setor de comércio. 2021. Trabalho de conclusão de curso (Graduação) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), [S. l.], 2021.

NETO ARAÚJO DURÃES, A.; DE FREITAS JÚNIOR, S.; CUNHA ARAÚJO, D. J. COVID-19 e a Estrutura Financeira de Empresas do Varejo Brasileiro. Práticas em Contabilidade e Gestão, [S. l.], v. 10, n. 3, p. 1-27, 2023. Disponível em: <https://editorarevistas.mackenzie.br/index.php/pcg/article/view/15588>. Acesso em: 30 abr. 2024.

SOUZA, Ângela Rozane Leal de; VIEIRA, Eloisa Silveira; MARTINS, Marco Antônio dos Santos. ANÁLISE DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DAS LOJAS RENNER S.A. AO LONGO DA CRISE ECONÔMICA DE 2014-2016 E DA PANDEMIA PROVOCADA PELA COVID 19. RICADI, [S. l.], v. 14, p. 66-80, 30 jun. 2023.

BANHARA, Renato Francisco. Impacto e mudanças do varejo brasileiro com a COVID-19: a transformação do e-commerce. 2021. Dissertação (Mestrado) - Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, [S. l.], 2021.

COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO (CBD). RELAÇÕES COM INVESTIDORES: Demonstrações Financeiras. In: COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRIBUIÇÃO (CBD). RELAÇÕES COM INVESTIDORES: Demonstrações Financeiras. [S. l.], 2024. Disponível em: <https://www.gpari.com.br/informacoes-financeiras/resultados-trimestrais/>. Acesso em: 30 abr. 2024.

PERNAMBUCANAS. Central de Resultados. In: PERNAMBUCANAS. Central de Resultados: Arthur Lundgren Tecidos S.A. – Casas Pernambucanas. [S. l.], 2024. Disponível em: <https://ri.pernambucanas.com.br/central-de-resultados/>. Acesso em: 15 maio 2024.

RAIA DROGASIL S.A. (Brasil). Informações Financeiras. In: Serviço ao Investidor: Central de resultados.[S.l.], 2024. Disponível em: <https://ri.rd.com.br/list.aspx?idCanal=q+YUWbrgVc6JUWPeco7dcw=\&linguagem=pt>. Acesso em: 24 abr. 2024. LOJAS QUERO-QUERO SA. RELAÇÕES COM INVESTIDORES: Informações Financeiras Lojas Quero-Quero. [S. l.], 2024. Disponível em: <https://ri.quero-quero.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/> Acesso em: 22 abr. 2024.

3096

FILHO, Manoel Martins do Carmo. Análise das Demonstrações Contábeis: Material de apoio didático, de distribuição exclusiva e gratuita aos alunos do curso de graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal do Amazonas – UFAM.. Manaus - AM: sem data. (s.d).

MOREIRA, Antônio et al. As demonstrações dos índices de liquidez, endividamento e rentabilidade como ferramenta na análise dos resultados econômicos e financeiros da companhia Clealco Açúcar e Álcool SA – Região de Araçatuba. Centro Universitário Católico Salesiano Auxilium, [s. l.], 2020.

BANDEIRA, Gleice Kelly da Silva et al. A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE GERENCIAL PARA A TOMADA DE DECISÃO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Faculdade Capixaba da Serra – Multivix , [s. l.], 2018.

SOARES, Eduardo Rosa; GALDI, Fernando Caio. Relação dos modelos DuPont com o retorno das ações no mercado brasileiro. Revista Contabilidade & Finanças, [s. l.], 2011.