

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO PIAUÍ - UESPI
CAMPUS CLÓVIS MOURA - CCM
COORDENAÇÃO DO CURSO DE BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

FABIANA DE SOUZA SOARES

**ANÁLISE DAS PRINCIPAIS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DURANTE A
PANDEMIA DA COVID-19: UM ESTUDO DE CASO SOBRE A MAGAZINE LUIZA**

TERESINA (PI)

2025

FABIANA DE SOUZA SOARES

**ANÁLISE DAS PRINCIPAIS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DURANTE A
PANDEMIA DA COVID-19: UM ESTUDO DE CASO SOBRE A MAGAZINE LUIZA**

Monografia apresentada à Universidade Estadual do Piauí – UESPI,
Campus Clóvis Moura - CCM, como requisito para a obtenção do título
de Bacharela em Ciências Contábeis sob orientação do Professor Me.
Lucídio Beserra Primo

TERESINA (PI)

2025

S676a Soares, Fabiana de Souza.

Análise das principais demonstrações financeiras durante a
pandemia da Covid-19: um estudo de caso sobre a Magazine Luiza /
Fabiana de Souza Soares. - 2025.

52f.: il.

Monografia (graduação) Universidade Estadual do Piauí, Campus
Clóvis Moura, Bacharelado em Ciências Contábeis, 2025.

"Orientador: Prof. Me. Lucídio Beserra Primo".

1. Impactos da Pandemia. 2. Indicadores Financeiros. 3. Análise
de Índices. I. Primo, Lucídio Beserra . II. Título.

CDD 657

FABIANA DE SOUZA SOARES

**ANÁLISE DAS PRINCIPAIS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS DURANTE A
PANDEMIA DA COVID-19: UM ESTUDO DE CASO SOBRE A MAGAZINE LUIZA**

Monografia apresentada à Universidade Estadual do Piauí – UESPI, *Campus* Clóvis Moura - CCM, como requisito para a obtenção do título de Bacharela em Ciências Contábeis sob orientação do Professor Me. Lucídio Beserra Primo.

APROVADA EM: 12 / 02 / 2025

BANCA EXAMINADORA

Presidente/Orientador: Lucídio Beserra Primo

Mestrado em Controladoria e Contabilidade Estratégica (FECAP)

2º Membro: Maria Valéria Santos Leal

Doutorado em Educação (UFPI)

3º Membro: Joselita Silva Chantal

Mestrado em Ciências Contábeis (FUCAPE)

DEDICAÇÃO

Dedico este trabalho primeiramente a Deus, que me guiou e sustentou durante toda a graduação, e a minha família, que foi e é o meu alicerce para chegar até aqui.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, que me permitiu realizar o curso dos meus sonhos, guiou-me, deu-me forças para chegar até aqui e me sustentou durante essa longa e cansativa caminhada que foi a graduação. Agradeço também por me abençoar com uma família maravilhosa, que me motiva a dar o melhor de mim.

Quero expressar minha gratidão aos meus pais, que me apoiaram e aconselharam durante toda minha trajetória, sempre me incentivaram nos estudos e acreditaram em mim. À minha mãe, que, com todo o seu amor e carinho cuidou de mim; e ao meu pai, que, com seu zelo e proteção me deixou e buscou todos os dias, incansavelmente.

Agradeço à minha irmã, Mara Kely, que, com seu amor e sua experiência acadêmica, me deu conselhos e orientou durante toda minha trajetória acadêmica e minha vida.

Minha gratidão se estende aos meus amigos de turma, que tornaram essa jornada mais leve, compartilhando diversas emoções e contribuindo para o nosso desenvolvimento e amadurecimento juntos.

Agradeço também aos meus professores, que contribuíram com seus conhecimentos para minha formação como profissional e pessoa. Em especial, agradeço ao professor Lucídio Beserra, que me orientou na elaboração desse trabalho de conclusão de curso.

RESUMO

A pandemia da Covid-19 desencadeou mudanças significativas em diversos setores, incluindo uma crise econômica de proporções globais. Nesse contexto, o presente estudo teve como objetivo analisar o comportamento das atividades e os resultados da empresa Magazine Luiza durante o período da pandemia. Para alcançar esse objetivo, foi realizado um estudo com abordagem quanti-quali, de natureza descritiva, fundamentado em um estudo de caso e pesquisa documental. A análise abrangeu o contexto pré-pandêmico, pandêmico e pós-pandêmico, avaliando indicadores econômico-financeiros com base nas demonstrações contábeis da empresa entre os anos de 2019 a 2023. Os resultados revelam que houve variações na liquidez, crescimento estratégico do endividamento, aumento do faturamento gerado pelo *e-commerce* e elevação dos custos operacionais afetando a rentabilidade. Conclui-se que a pandemia afetou consideravelmente o desempenho econômico-financeiro da empresa. Contudo, ela manteve o equilíbrio em alguns indicadores e superou índices de anos anteriores em outros, revelando sua capacidade de enfrentar desafios. O estudo contribui para o entendimento dos efeitos teóricos e do comportamento de empresas diante de eventos disruptivos, como a pandemia, bem como fornece informações para gestores estabelecerem suas estratégias em futuras crises. Além disso, a pesquisa sugere futuras análises em outros setores e períodos maiores de pós-pandemia, com o objetivo de ampliar os conhecimentos sobre os impactos financeiros causados pela pandemia.

Palavras-chave: Impactos da pandemia. Indicadores financeiros. Análise de índices.

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has triggered significant changes in several sectors, including an economic crisis of global proportions. In this context, the present study aimed to analyze the behavior of the activities and results of the company Magazine Luiza during the pandemic period. To achieve this objective, a study was carried out with a quantitative and qualitative approach, of a descriptive nature, based on a case study and documentary research. The analysis covered the pre-pandemic, pandemic and post-pandemic context, evaluating economic-financial indicators based on the company's financial statements between the years 2019 to 2023. The results reveal that there were variations in liquidity, strategic debt growth, increase revenue generated by e-commerce and increased operational costs, affecting profitability. It is concluded that the pandemic considerably affected the company's economic and financial performance. However, it maintained its balance in some indicators and surpassed previous years' indices in others, revealing its ability to face challenges. The study contributes to the understanding of the theoretical effects and behavior of companies in the face of disruptive events, such as the pandemic, as well as providing information for managers to establish their strategies in future crises. Furthermore, the research suggests future analyzes in other sectors and longer post-pandemic periods, with the aim of expanding knowledge about the financial impacts caused by the pandemic.

Keywords: Impacts of the pandemic. Financial indicators. Index analysis.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	8
1 AS ANÁLISES FINANCEIRAS COMO FERRAMENTA DE CONTROLE DOS EFEITOS DA PANDEMIA	11
1.1 O VAREJO NA ECONOMIA BRASILEIRA	11
1.2 ECONOMIA EM TEMPOS DE CRISE	12
1.3 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS.....	13
1.3.1 Balanço Patrimonial	14
1.3.1.1 Ativo	15
1.3.1.1.1 Ativo Circulante	15
1.3.1.1.1.1 Disponibilidade.....	15
1.3.1.1.1.2 Aplicações Financeiras	15
1.3.1.1.1.3 Valores A Receber A Curto Prazo.....	15
1.3.1.1.1.4 Estoques.....	16
1.3.1.1.1.5 Despesas Antecipadas.....	16
1.3.1.1.2 Ativo Não Circulante.....	16
1.3.1.2 Passivo.....	16
1.3.1.2.1 Passivo Circulante	17
1.3.1.2.2 Passivo Não Circulante.....	17
1.3.1.2.3 Patrimônio Líquido.....	17
1.3.2 Demonstração do Resultado do Exercício.....	17
1.3.2.2 Lucro Bruto	19
1.3.2.3 EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation And Amortization) – Indicador Fianceiro Globalizado	19
1.3.2.4 EBIT (Earnings Before Interest And Taxes)	20
1.4 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	20
1.4.1 Indicadores	21
1.4.1.1 Liquidez.....	21
1.4.1.1.1 Liquidez Geral	21
1.4.1.1.2 Liquidez Corrente	22
1.4.1.1.3 Liquidez Seca	22
1.4.1.2 Endividamento.....	23
1.4.1.2.1 Composição do Endividamento.....	23
1.4.1.2.2 Imobilização do Patrimônio Líquido.....	23
1.4.1.2.3 Imobilização dos Recursos não Correntes.....	24
1.4.1.3 Rentabilidade	24
1.4.1.3.1 Giro do Ativo.....	24

1.4.1.3.2 Margem Líquida (ML).....	25
1.4.1.3.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido (ROE).....	25
1.4.1.3.3 Retorno Sobre Investimentos (ROI).....	25
2 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	27
3 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	28
3.1 LIQUIDEZ GERAL	28
3.2 LIQUIDEZ CORRENTE	29
3.3 LIQUIDEZ SECA	30
3.4 ENDIVIDAMENTO	31
3.5 COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO	31
3.6 IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	32
3.7 IMOBILIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTE	33
3.8 GIRO DO ATIVO	33
3.9 MARGEM LÍQUIDA.....	34
3.10 ROI	35
3.11 ROE	36
3.12 EBITDA	36
3.13 EBIT	37
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	39
REFERÊNCIAS	41
APÊNDICE A - TABELA BASE PARA A FORMAÇÃO DOS GRÁFICOS	44
ANEXOS A – DFS CONSOLIDADAS / BALANÇO PATRIMONIAL ATIVO (REAIS MIL)	45
ANEXOS B – DFS CONSOLIDADAS / BALANÇO PATRIMONIAL PASSIVO (REAIS MIL)	47
ANEXOS C – DFS CONSOLIDADAS / DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (REAIS MIL)	49

INTRODUÇÃO

No Brasil, a pandemia da Covid-19 alcançou proporções catastróficas. Com seu avanço, a doença desencadeou quatro grandes crises interligadas: sanitária, econômica, política e comportamental (Paiva; Paiva, 2021). Em resposta ao avanço do vírus, medidas profiláticas foram adotadas. Conforme destacado por Neto (2020), os governos implementaram estratégias como o isolamento social, quarentena e restrições de viagens nas fronteiras terrestres, aéreas e marítimas, entre outras ações, visando conter a disseminação e evitar a sobrecarga dos sistemas de saúde nacional.

A paralisação teve impactos em diversos setores, sendo a economia um dos mais afetados. Conforme indicado por Senhoras (2020) em sua pesquisa, a Covid-19 expôs fragilidades econômicas, como a queda nos preços do petróleo e das *commodities*, o aumento do desemprego, a desvalorização da moeda, bem como o crescimento da dívida pública e a recessão tanto no Brasil quanto no mundo.

Segundo Paiva e Paiva (2021), ao analisar a economia por segmentos, torna-se evidente que os setores do comércio e serviços foram os mais impactados pela pandemia. As medidas de restrição levaram ao fechamento temporário de estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços, resultando no declínio de inúmeras empresas. Tais dificuldades ressaltam a importância do conhecimento em gestão financeira para enfrentar situações de crise.

Apesar de ter causado prejuízos na economia como um todo, a pandemia proporcionou o desenvolvimento ou o aperfeiçoamento de outras formas de comercialização. Nesse período observou-se o surgimento de pequenos negócios locais baseados em entrega direta e o fortalecimento das grandes corporações com desenvolvimento do comércio eletrônico, neste sentido pode-se destacar várias empresas que conseguiram vencer a pandemia e até aumentaram suas vendas e resultados como é o caso da Magalu.

A empresa Magazine Luiza, criada em 1957, conta com mais de 1.300 lojas físicas distribuídas em 20 estados de todo o Brasil, segundo dados do próprio site. De acordo com o Anuário Integridade ESG, a Magalu, como ficou conhecida, é um nome de destaque no setor de varejo brasileiro. Sua abordagem é baseada na sustentabilidade e inclusão, com suas ações voltadas para o meio ambiente e sociedade, fizeram dela a empresa número um do setor varejista no anuário de 2022. Além de desenvolver um melhor desempenho para a empresa, contribui para o bem-estar social e para uma economia mais justa e sustentável.

De acordo com o ranking das trezentas maiores empresas de varejo do Brasil, elaborado pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC, 2023), a Magazine Luiza está entre as

três maiores do Brasil, ficando atrás apenas das empresas Grupo Carrefour Brasil e Assaí Atacadista. Seus resultados evidenciam seu destaque no cenário nacional e consolidam sua posição como referência no mercado.

Diante de todos os efeitos da pandemia, entre eles o isolamento e o distanciamento social, levou os consumidores a adotarem novos hábitos em suas compras. Com a intensificação das compras *on-line*, o varejo precisou se adaptar ao novo cenário para poder se destacar no mercado. Essas mudanças, que já eram necessárias, foram aceleradas pela transformação digital e se mantiveram após a pandemia.

Nesse sentido, uma forma de mensurar o desempenho das empresas durante esse período, é através da análise das demonstrações financeiras. Segundo Assaf Neto (2020), as análises de balanços evidenciam, por meio das demonstrações, a posição econômica e financeira da empresa, permitindo verificar situação passada, presente e futura.

Com base no que foi apresentado, resultando em seu destaque nacional, a empresa Magazine Luiza foi selecionada para ser o objeto de estudo da pesquisa, com o objetivo de desenvolver o estudo de caso que irá responder o seguinte questionamento: Quais os impactos da Covid-19 nas atividades e no resultado da empresa Magazine Luiza?

A pandemia da Covid-19 teve consequências que impactaram o mundo em diversas proporções, incluindo a esfera econômica. Entender, através de análises de demonstrações contábeis, como uma organização de grande porte, como a Magalu, lida com essas dificuldades em meio a uma crise ajudará outras empresas a enfrentar desafios semelhantes no futuro.

Quanto aos profissionais e estudantes de contabilidade, este estudo proporcionará uma compreensão mais clara de como uma empresa referência no varejo se comportou, além das estratégias empregadas frente a um período de crise mundial. Possuir conhecimento sobre essas análises é fundamental, visto que o contador é um profissional essencial no auxílio do processo de tomada de decisão.

Além disso, de acordo com Oliveira (2022), ter conhecimento dos impactos de uma crise econômica sobre a estrutura de uma empresa torna-se importante para a tomada de decisão dos investidores, pois lhes proporciona informações mais embasadas para escolhas mais assertivas.

O objetivo geral do estudo é analisar o comportamento das atividades e do resultado da empresa Magazine Luiza durante a pandemia da Covid-19. Os objetivos específicos consistem em identificar os principais indicadores financeiros afetados pela pandemia; comparar os resultados das demonstrações contábeis da Magazine Luiza antes, durante e após a pandemia, a fim de destacar mudanças significativas e tendências observadas; e analisar as operações desenvolvidas pela empresa no enfrentamento dos novos desafios impostos pela pandemia.

A metodologia adotada no presente trabalho combina uma abordagem quantitativa-qualitativa, de natureza descritiva, baseada em um estudo de caso e pesquisa documental. A abordagem quanti-quali permite uma análise integrada, combinando dados numérico e subjetivos enriquecendo a compreensão do estudo. Com a natureza descritiva, o estudo de caso busca identificar e detalhar aspectos relevantes com base em pesquisa documental.

O estudo foi estruturado em quatro capítulos sendo o primeiro e o segundo voltados para a composição do varejo, bem com sua nova fase e transformações, tanto na Magazine Luiza quanto no mercado como um todo, provocadas pela pandemia. O capítulo três é composto por um estudo de como as demonstrações contábeis são estruturadas, bem como suas definições. Por fim, no último capítulo do referencial teórico trata sobre a análise das demonstrações financeiras que serão utilizadas para o desenvolvimento do estudo de caso.

1 AS ANÁLISES FINANCEIRAS COMO FERRAMENTA DE CONTROLE DOS EFEITOS DA PANDEMIA

A pandemia da Covid-19 provocou transformações em diversos setores, incluindo o varejo, seguimento essencial para a economia brasileira. De acordo com a SBVC(2020), a pandemia acelerou o processo de digitalização, gerando impactos na economia. A fim de compreender essas mudanças, este capítulo abordará sobre os desafios enfrentadas pelo varejo, bem com a crise na economia brasileira provocada pela pandemia. Com o objetivo de compreender essas transformações a interpretação das demonstrações contábeis e a análise das demonstrações financeiras é crucial nesse período de mudanças.

1.1 O VAREJO NA ECONOMIA BRASILEIRA

O varejo obteve grandes mudanças nas últimas décadas em decorrência do advento do canal online e da digitalização contínua, que consistem em ferramentas de auxílio para uma melhor experiência do consumidor e crescimento da empresa (Verhoef; Kannan e Inman, 2015). Com a utilização de novas ferramentas, o varejo obteve melhores oportunidades competitivas no mercado.

Com a transformação digital, os varejistas e fabricantes adotaram práticas inovadoras para influenciar seus clientes na hora da compra de seus produtos, dessa forma eles obtêm resultados mais satisfatórios quanto ao gerenciamento de seus produtos, bem como na inserção de novos produtos (Shankar; Inman; Mantrala; Kelley e Rizley, 2011). Essas mudanças são fundamentais para melhoria e adaptação das empresas as diferentes necessidades dos clientes, buscando atingir um maior número de pessoas.

Mediante a tantas transformações, o comportamento do comprador tem alterado bastante nos últimos anos. Dentre as principais causas dessa mudança, pode-se destacar quatro fatores ambientais, tais como economia, tecnologia, regulamentação e globalização (Shankar; Inman; Mantrala; Kelley e Rizley, 2011). Essas mudanças impactam diretamente nos mercados, como por exemplo o varejista que teve que se adaptar às inovações apresentadas.

O ano de 2020 foi um ano decisivo para a evolução do setor varejista. De acordo com levantamento da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo - SBVC (2020), o caos provocado pelo coronavírus obrigou o setor de varejo a acelerar o movimento de digitalização. Com a suspensão das atividades presenciais, novas abordagens tiveram que ser elaboradas visando alcançar o novo padrão do consumidor, agora mais conectado e exigente.

Com o novo comportamento de consumo, provocado pela pandemia, as empresas adotaram os canais digitais como ferramentas para atingir o consumidor, que necessitava ser alcançado através de meios digitais (Lopes da Silva et.al., 2020). Tais mudanças não são temporárias, elas fazem parte na nova estrutura de relação do varejo com o consumidor.

Objetivando manter e atrair novos clientes, a Magazine Luiza adotou medidas para se adaptar as novas tendências, o que consequentemente provocou um considerável crescimento em seus resultados durante a pandemia. Ela, que antes ocupava a quinta posição no ranking de 2020, passou a ocupar a terceira posição em 2023. Uma das estratégias adotadas de acordo com a SBVC (2023) foi seu reposicionamento, deixando de vender apenas eletrodomésticos e passando a oferecer uma variedade de produtos, se tornando uma loja de departamento.

Os efeitos da pandemia da Covid-19 provocaram fortes impactos sobre diversos setores da sociedade, e um deles foi na economia. Em decorrência da queda na lucratividade econômica, diversos seguimentos foram afetados, provocando um cenário de incertezas e instabilidade no mundo resultando em uma crise generalizada.

1.2 ECONOMIA EM TEMPOS DE CRISE

A pandemia da Covid-19 teve sua eclosão em dezembro de 2019 em Wuhan, na China, e em razão de seu potencial de risco para a saúde pública em escala global, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou oficialmente a Covid-19 como uma pandemia em março de 2020. O vírus se disseminou rapidamente, afetando todos os países do mundo com suas consequências (Neto, 2020).

Um estudo realizado por Oliveira (2022), examinou os impactos da pandemia da Covid-19 no endividamento das empresas brasileiras listadas na B3. O estudo explica como a crise de saúde desencadeou uma série de desafios para as entidades privadas no Brasil, incluindo a redução da atividade econômica devido aos prolongados períodos de fechamento do comércio e a queda na lucratividade em praticamente todos os setores.

Além disso, o autor faz um comparativo entre as crises de 2008 e 2020, onde a crise imobiliária, após um leve retardo, manteve-se constante, diferente da pandemia da Covid-19 que teve um desenvolvimento de forma linear, provocando um endividamento maior. Segundo o autor, a possível causa desse aumento está ligada a origem da crise e a forma como os estados atuam para minimizar os impactos sobre a economia.

Consequentemente, o setor varejista também sofreu significativamente com os impactos da pandemia sobre a economia. Varejistas de bens essenciais, como medicamentos e alimentos,

tiveram um aumento na sua demanda, ao mesmo tempo tendo que enfrentar dificuldades com relação ao gerenciamento de estoque e a entrega aos clientes em casa. Em contrapartida, varejistas de bens não essenciais, como vestuário, tiveram quedas significativas e enfrentaram muitas dificuldades (Roggeveen e Sethuraman, 2020).

Segundo Zaluski e Sippert (2023), a pandemia da Covid-19 trouxe muitas incertezas, inclusive para os diversos setores da economia. Medidas como o isolamento social levaram a busca por novas alternativas para manter o comércio ativo. Diante das dificuldades apresentadas, o comércio eletrônico (*e-commerce*) que já vinha ganhando espaço no mercado, ampliou ainda mais sua importância (Senhoras, 2020).

A tecnologia proporcionou grandes transformações, possibilitando a busca por maior eficiência e agilidade no processo de comercialização. De acordo com SBVC (2020), o consumidor, que antes não se sentia seguro para fazer compras online, sentiu-se obrigado pela necessidade a utilizar o meio digital, mudando seus hábitos e marcando uma nova fase no varejo. Por conseguinte, a adesão ao *e-commerce* pelas empresas passou a ser crucial para aprimorar o relacionamento com o cliente e manterem-se ativas no mercado.

Com a expansão do *e-commerce* as empresas tiveram que se adaptar ao novo ambiente dinâmico provocado pelas transformações digitais. Para acompanhar esse processo de transformação, as demonstrações contábeis assumem um papel fundamental no controle e monitoramento da saúde financeira, permitindo aos gestores avaliarem o desempenho econômico da empresa provocado pelos impactos das novas estratégias adotadas.

1.3 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

As demonstrações contábeis são relatórios fornecidos por uma empresa e são de fundamental importância para um bom controle e gestão financeira. Segundo Assaf Neto (2015), por meio das demonstrações contábeis de uma empresa é possível extrair informações da posição econômica e financeira da entidade possibilitando a identificação da qualidade das decisões tomadas.

A Lei 6.404 de 1976 é a lei que rege as Sociedades Anônimas e passou por uma grande atualização com a apresentação das leis 11.638 em 28 de dezembro de 2007 e 11.941 em 27 de maio de 2009. Após as alterações, foi estabelecido que ao término de cada exercício social, deverão ser elaborados e publicados os seguintes demonstrativos contábeis baseados nas escriturações contábeis:

- Balanço Patrimonial;

- Demonstração do Lucro ou Prejuízo Acumulado, ou Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido.
- Demonstração do Resultado do Exercício;
- Demonstração dos Fluxos de Caixa, para empresas com Patrimônio Líquido superior a 2.000.000,00 na data do Balanço; e
- Demonstração dos Valores Adicionados, para companhia de capital aberto.

As Notas Explicativas funcionam como complemento das informações que não foram publicadas. Elas são consideradas necessárias para um melhor entendimento das demonstrações, sendo fundamentais para os acionistas ou proprietários da companhia.

1.3.1 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é uma das principais demonstrações contábeis, pois mostra a posição financeira da entidade em um período específico (Gitman et al., 2013). Ele é composto, de acordo com a Lei 11.638/07, por ativo, formado por bens e direitos que a empresa possui, passivo, que são as obrigações perante terceiros, e patrimônio líquido, composto pelos direitos dos sócios.

Quadro 01 - Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL	
ATIVO	PASSIVO
ATIVO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE
Disponível	Fornecedores
Aplicações Financeiras	Empréstimos e Financiamentos
Realizável a Curto Prazo	Impostos e Taxas de Contribuições
Estoques	PASSIVO NÃO CIRCULANTE
Despesas Antecipadas	Realizável a Longo Prazo
ATIVO NÃO CIRCULANTE	PATRIMÔNIO LÍQUIDO
Realizável a Longo Prazo	Capital Social
Investimentos	Reservas de Capital
Imobilizado	Ajuste de Avaliação Patrimonial
Intangível	Reservas de Lucro
	Ações em Tesouraria
	Prejuízos Acumulados

Fonte: Assaf Neto, 2020.

1.3.1.1 Ativo

Segundo Assaf Neto (2015), ativo são os recursos que a entidade possui na expectativa de gerar benefícios econômicos futuros. Sua classificação é feita em dois grandes grupos de contas, apresentados em ordem decrescente de grau de liquidez que são: Ativo Circulante e Ativo Não Circulante.

1.3.1.1.1 Ativo Circulante

Composto pelas contas de liquidez imediata, ou que possuem a capacidade de se converter em dinheiro a curto prazo. Por curto prazo, entende-se aqueles valores cujos vencimentos ocorrerão até o final do exercício subsequente ao encerramento do balanço, ou no caso de empresas que possuem o ciclo superior a um ano, no fim do ciclo operacional (Assaf Neto, 2015).

1.3.1.1.1.1 Disponibilidade

As disponibilidades são os recursos mais líquidos de uma empresa. É dividido em caixa, que é o dinheiro em espécie, e os equivalentes de caixa representado por aplicações financeira de curto prazo, alta liquidez e risco de mudança de valor insignificante (Borinelli e Pitementel, 2017).

1.3.1.1.1.2 Aplicações Financeiras

Diferente das aplicações do equivalente de caixa, as aplicações financeiras são representadas predominantemente por aplicações em título de renda fixa, onde a liquidez não é imediata, pois a intenção dos gestores não é pagamento de operações rotineiras e sim mantê-las para negociação, até o vencimento ou deixá-las disponíveis para venda (Borinelli e Pitementel, 2017).

1.3.1.1.1.3 Valores A Receber A Curto Prazo

Classificam-se como valores recebíveis ou realizáveis as vendas a curto prazo de mercadoria, produtos ou serviços a clientes, efetuados pela empresa. Para estimar de forma

realista esses valores, é constituída uma conta para provisão de devedores duvidosos (PDD), onde os valores, que possivelmente não serão pagos pelos devedores, são provisionados, refletindo de forma realista a situação financeira da empresa. (Assaf Neto, 2020).

1.3.1.1.1.4 Estoques

São produtos armazenados por uma indústria podendo ser matérias-primas, produtos em elaboração, ou produtos acabados. No caso de uma empresa comercial os estoques são a mercadoria para revenda. Seu valor é calculado escolhendo o menor valor entre o valor de custo e o valor realizável líquido (Assaf Neto, 2020). Garantir o controle e equilíbrio dos estoques é fundamental para garantir a eficiência e efetividade da operação, para que não haja falta nem excesso do produto.

1.3.1.1.1.5 Despesas Antecipadas

São despesas pagas antecipadamente antes do consumo delas, configurando como despesa do exercício futuro (Borinelli e Pitementel, 2017). Seu controle é importante para a mensuração e controle dos resultados da empresa, devendo ser apropriados nos períodos correspondentes. Exemplos de despesas pagas antecipadamente são o aluguel, prêmios de seguros a vencer e juros a apropriar.

1.3.1.1.2 Ativo Não Circulante

Neste grupo são incluídos os itens de baixa liquidez, ou seja, não é facilmente convertido em dinheiro. O ativo não circulante é dividido em Realizável a Longo Prazo, onde a transformação em dinheiro é mais lenta que no circulante; Investimentos; Imobilizado; e Intangível, cujo objetivo não é a venda, pois são itens de natureza permanente (Iudícibus, 2020).

1.3.1.2 Passivo

Segundo Marion (2022), o passivo, também conhecido como passivo exigível, para dar ênfase ao aspecto da exigibilidade, consiste nas obrigações que a empresa possui perante terceiros que serão cobradas a partir de seu vencimento. Esse grupo é dividido em dois subgrupos: passivo circulante e passivo não circulante.

1.3.1.2.1 Passivo Circulante

Composto pelas obrigações de curto prazo, ou seja, as obrigações nas quais os vencimentos ocorrerão até o final do ciclo operacional seguinte ao encerramento do balanço. Nesse grupo, geralmente são incluídas as obrigações operacionais da empresa, como fornecedores e salários; as obrigações sociais, como FGTS e INSS; além dos dividendos a serem pagos, financiamentos e empréstimos (Assaf Neto, 2015).

1.3.1.2.2 Passivo Não Circulante

Segundo Assaf Neto (2015), classificam-se neste grupo todas as obrigações que a empresa possui, cujo vencimento ocorrerá após o fim do exercício social subsequente ao fechamento do balanço social. Composto predominantemente por empréstimos e financiamentos, debêntures a pagar, bem como fornecedores de equipamentos de grande porte, dentre outros.

1.3.1.2.3 Patrimônio Líquido

O patrimônio líquido é formado pela diferença entre o ativo e o passivo exigível da entidade, isto é, o volume dos recursos investidos na organização por seus sócios ou acionistas (Diniz, 2015). O patrimônio líquido é essencial para a análise do desempenho financeiro da empresa, pois através dele é possível identificar a capacidade da entidade de gerar retorno aos investidores.

Assaf Neto (2015) destaca os subgrupos que compõem o patrimônio líquido sendo o capital social representado pelos valores integralizados pelos sócios com dinheiro ou bens; reserva de capital são os valores aportados pelos sócios ou terceiros, ajustes patrimoniais que a empresa escolher reter em vez de distribuir; ajuste de avaliação patrimonial; reserva de lucro; prejuízos acumulados e ações em tesouraria.

1.3.2 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é outro demonstrativo importante e muito utilizado para a análise da situação financeira de uma empresa. A DRE visa demonstrar, de forma esquematizada os resultados, sejam eles lucros ou prejuízos, incorridos em um

exercício social decorrente de receitas, custos e despesas gerados pela empresa (Assaf Neto, 2015).

A Lei 6.404/76 estabelece uma estrutura observada em seu artigo 187 para a elaboração a Demonstração do Resultado do Exercício, que deve ser iniciada pela Receita Bruta que é representada pelo valor nominal total das vendas ou dos serviços prestados pela entidade sem que antes haja qualquer tipo de dedução.

Quadro 02 - Demonstração do Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO
RECEITA BRUTA DE VENDAS E/OU SERVIÇO
(-) Descontos Concedidos, Devoluções
(-) Impostos sobre vendas
= RECEITA LÍQUIDA
(-) Custo dos Produtos Vendidos e/ou Serviços Prestados
= RESULTADO BRUTO
(-) Despesas/Receitas Operacionais
(-) Despesas Gerais e Administrativas
(-) Despesas de Vendas
(+) Receitas Financeiras
(-) Despesas Financeiras
(-) Juros sobre Capital Próprio
(+) Outras Receitas Operacionais
(-) Outras Despesas Operacionais
= RESULTADO ANTES DO IR/CSLL
(-) Provisão para IR e Contribuição Social
= RESULTADO LÍQUIDO ANTES DE PARTICIPAÇÕES E CONTRIBUIÇÕES
(-) Participações
(-) Contribuições
(+) Reversão dos Juros sobre o Capital Próprio
= RESULTADO (LUCRO/PREJUÍZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO
LUCRO POR AÇÃO

Fonte: Assaf Neto, 2020.

1.3.2.1 Receita Líquida

A receita bruta consiste no valor total das vendas dos bens ou dos serviços prestados pela entidade no exercício social sobre o regime de competência. Para obter a receita líquida é necessário deduzir do resultado bruto os impostos sobre a venda, devoluções e os abatimentos, que são os descontos incondicionais.

De acordo com Iudícibus (2017), as empresas são intermediárias entre o governo e o contribuinte responsáveis pela arrecadação dos impostos ao governo. Os abatimentos são

considerados incondicionais pois são concedidos independente de qualquer condição, já as devoluções são vendas canceladas que, por algum motivo, estava em desacordo com o pedido do cliente.

1.3.2.2 Lucro Bruto

O lucro bruto é representado pela venda líquida da mercadoria, do produto ou do serviço, subtraído do custo da mercadoria vendida, no caso do comércio; do custo do produto vendido, no caso da indústria; e o custo do serviço prestado, no caso das empresas prestadoras de serviço. O residual é destinado ao pagamento das despesas operacionais.

Segundo Iudícibus (2017), quanto maior o lucro bruto mais recursos sobrarão para o pagamento dos administradores, dos diretores, dos proprietários da empresa, do governo, dentre outro. Dessa forma, é possível representar a eficiência das operações principais da entidade antes de deduzir as despesas operacionais, financeiras e tributárias.

1.3.2.3 EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation And Amortization) – Indicador Financeiro Globalizado

O EBITDA é um indicador financeiro muito utilizado tanto pelos analistas financeiros, para medir a eficiência financeira com base nas estratégias operacionais adotadas, quanto pelos investidores com o objetivo de analisar a capacidade de gerar lucro com as operações de caixa, sem levar em consideração as despesas financeiras, impostos, depreciação e amortização. No entanto, esse indicador não é eficiente sem o acompanhamento de outros indicadores.

No Brasil, o EBITDA, também conhecido como LAJIDA (Lucro Antes de Juros, Impostos (sobre lucros), Depreciação/Exaustão e Amortização), equivale ao fluxo de caixa operacional de uma empresa antes do cálculo do imposto de renda. No entanto, por ser calculado com base nos dados da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), que utiliza o regime de competência, parte das receitas contabilizadas pode ainda não ter sido recebida, assim como algumas despesas podem não ter sido efetivamente pagas. Dessa forma, a melhor interpretação do EBITDA é como uma medida do potencial de geração de caixa proveniente dos ativos operacionais da empresa (Assaf Neto, 2020).

Segundo Assaf Neto (2020), o valor do EBITDA pode ser encontrado de duas formas. A primeira consiste em utilizar os resultados operacionais, subtraindo o custo dos produtos vendidos (dependendo da atividade da empresa), e as despesas operacionais desembolsáveis. A

segunda forma baseia-se no resultado líquido somando os impostos sobre o lucro, as despesas financeiras, depreciação/ exaustão e a amortização.

1.3.2.4 EBIT (Earnings Before Interest And Taxes)

No Brasil, o EBIT, conhecido como LAJIR (Lucro Antes dos Juros e Impostos de Renda), é um índice que avalia a rentabilidade de uma empresa voltada para as operações principais, excluindo os efeitos de despesa com juros e impostos.

O EBIT é amplamente utilizado pelos analistas financeiros, pois fornece uma visão clara de desempenho operacional da empresa, desconsiderando as variações que podem ser atribuídas as suas estruturas de capital (como despesas de juros) e à tributação sobre o lucro. Essa abordagem permite uma comparação mais justa entre empresas de diferentes setores e com diferentes estruturas financeiras.

1.4 ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras são registros financeiros que oferecem uma visão detalhada da condição econômica e financeira de uma empresa em um período específico. De acordo com Assaf Neto (2015), a análise dos balanços revela informações que não são óbvias sem uma análise mais detalhada, elas retratam o que aconteceu com a empresa e com base na análise, as expectativas das tendências futuras.

A análise das demonstrações financeiras é uma atividade frequente nas áreas de contabilidade e finanças. Os administradores empregam análises financeiras para detectar áreas que necessitam de atenção, enquanto potenciais credores as utilizam para avaliar a credibilidade de uma empresa (Brighan; Ehrhardt, 2017).

Assaf Neto (2015) define o objetivo na análise de demonstrações financeiras como:

Avaliar, através de instrumentos e ferramentas adequadas, a qualidade e os resultados das decisões financeiras tomadas. Nesse desafio são analisadas as condições de equilíbrio financeiro e liquidez, eficiência operacional, retorno dos investimentos, riscos e geração de valor.

A análise das demonstrações financeiras para as empresas de capital aberto tem múltiplas finalidades, como avaliar a rentabilidade, a liquidez, a solvência e a eficiência operacional da empresa, além da condição financeira, desempenho operacional e eficácia na administração dos recursos disponíveis. Tais relatórios são fundamentais para o cumprimento das exigências regulatórias, a comunicação com credores, acionistas, proprietários e gestores.

(Gitman et al., 2013). As ferramentas de análise utilizadas podem variar de empresa para empresa, cabe ao gestor observar as necessidades dela.

1.4.1 Indicadores

A análise da situação financeira de uma empresa envolve o estudo de diversos indicadores em conjunto para obtenção de informações completas e eficientes (Assaf Neto, 2020). O estudo desses indicadores permite avaliar a saúde financeira da empresa e seu desempenho econômico, permitindo identificar tendências e prever cenários futuros.

Através da análise em conjunto dos indicadores tais como, liquidez, rentabilidade e endividamento, os gestores podem tomar decisões estratégicas que promovam melhores resultados para a empresa. Com essas informações, é possível implementar ações que impulsionem o desenvolvimento organizacional promovendo o crescimento econômico da empresa.

1.4.1.1 Liquidez

De acordo com Fonseca (2006), liquidez é a capacidade que a empresa tem de honrar com suas obrigações de curto e longo prazo no período previsto e ainda ter uma folga financeira para possíveis eventualidades. Esse índice serve como um indicador antecipado de possíveis dificuldades, como insolvência, que a empresa pode vir a sofrer no futuro (Gitman et al., 2013).

1.4.1.1.1 Liquidez Geral

Revela a capacidade da empresa de liquidar suas dívidas a curto e longo prazo, ou seja, o quanto que existe de bens e direitos no ativo circulante e no realizável a longo prazo capaz de liquidar as obrigações do passivo circulante e o realizável a longo prazo (Assaf Neto, 2015).

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

Segundo Fonseca (2013), o índice de liquidez geral mostra o quanto a empresa tem no curto e longo prazo, para cada R\$ 1,00 de dívida, indicando a situação financeira da empresa

em liquidar suas dívidas a curto e longo prazo com o seu ativo circulante e realizável a longo prazo.

1.4.1.1.2 Liquidez Corrente

Um dos indicadores mais mencionados para indicar a capacidade da empresa em liquidar suas obrigações a curto prazo. Quanto maior o índice, melhor é a situação da empresa, pois mais líquida ela é, e sua capacidade de honrar com suas dívidas a curto prazo é maior (Gitman et al., 2013).

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Fornecedores e credores analisam a liquidez corrente das empresas para avaliar a capacidade financeira da empresa em liquidar suas dívidas para assim conceder empréstimos. Além disso, quando este indicador está muito alto, indica que a empresa está com recursos ociosos e que necessita de uma melhor gestão por parte da empresa.

1.4.1.1.3 Liquidez Seca

Semelhante a liquidez corrente, a liquidez seca calcula a divisão entre o ativo circulante e o passivo circulante, com a diferença que se exclui o estoque do ativo circulante para efetuar a equação. A baixa liquidez do estoque é decorrente de dois fatores: 1) dependendo do tipo de atividade, os estoques podem não estar prontos para venda de forma imediata, pois são produtos semiacabados e 2) geralmente os estoques são vendidos a prazo, o que o torna uma conta a receber antes mesmo de ser convertido em caixa (Gitman et al., 2013).

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Segundo Sales (2019), quando a empresa está com índices abaixo das demais empresas do mesmo ramo, isso pode indicar que a empresa pode passar por algumas dificuldades quanto a liquidação de suas dívidas. No entanto, se a empresa possui um índice de liquidez satisfatório, dificilmente essa análise será mantida.

1.4.1.2 Endividamento

De acordo com Gitman (2010), o endividamento de uma empresa demonstra o quanto de dinheiro de terceiros está sendo utilizado na geração de lucros para a empresa. Segundo o autor, quando o endividamento está alto indica que o risco de a empresa não honrar com suas dívidas é maior, logo é um índice muito analisado pelos *stakeholders*.

O cálculo do endividamento é dado por:

$$\text{Endividamento} = \frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

1.4.1.2.1 Composição do Endividamento

Reflete a natureza do endividamento da empresa, comparando as dívidas de curto e longo prazo. Indica o percentual das obrigações de curto prazo em relação ao endividamento total (Pereira, 2018). Seu cálculo é dado por:

$$\text{Composição do Endividamento} = \frac{\text{Passivo Circulante}}{\text{Capital de Terceiros}}$$

Esse índice é utilizado para analisar a capacidade da empresa em saldar os seus compromissos sem a necessidade de gerar recursos financeiros de curto prazo como, por exemplo, oferecer descontos para incentivar as vendas, dentre outras práticas com o intuito de prover as vendas e antecipar o recebimento de receita.

1.4.1.2.2 Imobilização do Patrimônio Líquido

Segundo Pereira (2018), a imobilização do patrimônio líquido indica o quanto a empresa aplicou do seu ativo permanente para cada unidade monetária de seu patrimônio líquido. Seu cálculo é dado por:

$$\text{Imobilização do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Ativo Não Circulante} - \text{RLP}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Esse indicador financeiro pode demonstrar quanto do patrimônio da empresa está comprometido com ativos de difícil conversão em dinheiro, podendo comprometer a empresa em situações de crise ou perder oportunidades de expansão. Quanto mais distante de 1 o quociente, melhor é para empresa, pois indica que a empresa tem maior liberdade financeira para buscar novos investimentos e enfrentar momentos de crise mais rapidamente.

1.4.1.2.3 Imobilização dos Recursos não Correntes

De acordo com Pereira (2018), a imobilização dos recursos não correntes revela quanto dos recursos não correntes, que consiste no patrimônio líquido e passivo não circulante, são destinados ao ativo fixo. Sua fórmula é dada por:

$$\text{Imob. dos Rec. não Correntes} = \frac{\text{Ativo Não Circulante} - \text{RLP}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Passivo não Circulante}}$$

Com base em seus resultados podem ser feitas análises de quanto do ativo fixo está sendo financiado, preferivelmente, pelos recursos próprio e de longo prazo, sem comprometer as obrigações de curto prazo, pois isso pode comprometer a solvência da empresa. O ideal é que seu quociente seja inferior a 1, pois indica uma boa saúde financeira.

1.4.1.3 Rentabilidade

O índice de rentabilidade tem a função de medir a capacidade que a empresa tem de obter êxito do capital investido. Evidencia o resultado da rentabilidade dos capitais investidos. Suas informações são adquiridas através da Demonstração do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial (Alberton, 2013).

1.4.1.3.1 Giro do Ativo

O giro do ativo avalia a eficiência operacional e o desempenho financeiro da empresa no exercício de suas atividades. Segundo Pereira (2018), o giro do ativo evidencia a proporção de vendas pela empresa para cada real investido. Seu resultado é dado pela seguinte fórmula:

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$$

Por meio de seu resultado é possível analisar a saúde financeira da empresa e tomar medidas para maximizar seus resultados, pois através do giro do ativo é possível compreender como os ativos da empresa estão sendo utilizados para gerar receitas. Quando o giro do ativo está alto indica que a empresa está utilizando seus ativos de forma eficaz, já quando o seu resultado é baixo pode indicar uma má gestão dos estoques, bem como ativos ociosos.

1.4.1.3.2 Margem Líquida (ML)

A margem líquida é utilizada para mensurar a eficiência da empresa de forma geral. Segundo Alberto (2013), através desse índice é possível mensurar a margem de lucratividade da empresa segundo o seu faturamento. A Margem Líquida é encontrada por meio da seguinte fórmula:

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} * 100$$

Por meio da margem líquida, os gestores podem realizar comparações internas, avaliando a performance da empresa ao longo do tempo e identificando tendências relacionadas à lucratividade. Além disso, esse indicador permite embasar decisões estratégicas, investigando possíveis razões para eventuais quedas na lucratividade.

1.4.1.3.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido (ROE)

A rentabilidade do patrimônio líquido é um índice que mede a relação entre o lucro gerado por uma empresa e o montante de capital próprio investido pelos sócios ou acionistas, representado pelo patrimônio líquido. Quanto maior o resultado do índice melhor será para empresa, pois indica um desempenho relevante e uma gestão eficiente (Diniz, 2015).

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

1.4.1.3.3 Retorno Sobre Investimentos (ROI)

De acordo com Pereira (2018), o ROI é um dos índices mais importantes, pois mede o retorno da empresa com relação ao capital investido. Por meio de seus resultados é possível medir a eficiência de um investimento comparando o lucro líquido com o montante investido.

De acordo com Assaf Neto (2020), seu resultado é dado pela seguinte fórmula:

$$ROI = \frac{\text{Lucro Líquido} + \text{Despesas Financeiras}}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Passivo Oneroso}}$$

Por meio do ROI é possível identificar investimento que estão tendo pouco retorno, comparar investimentos, avaliar a rentabilidade, e com base nisso, elaborar estratégias que maximizem os resultados da empresa. Quanto maior o quociente, melhor é o desempenho do investimento, pois indica que a empresa possui um retorno maior em relação ao capital investido.

O varejo enfrentou diversas mudanças em consequência das transformações digitais e dos efeitos da pandemia, que impactaram significativamente na estrutura e na forma de comercialização das empresas. Para conseguir enfrentar e se adaptar as novas tendências a contabilidade é fundamental nesse processo de controle e estratégia e através dela é possível programar-se para não sofrer grande impactos, utilizando-se de ferramentas de análises das demonstrações financeiras.

2 METODOLOGIA DA PESQUISA

Segundo Prodanov e Freitas (2013), a metodologia de pesquisa é o conjunto de procedimentos e técnicas utilizados para estudar, analisar e interpretar um fenômeno, com o propósito de produzir conhecimento válido e confiável. O método de pesquisa utilizado neste estudo é de natureza descritiva, com o objetivo de analisar os impactos das principais demonstrações financeiras da Magazine Luiza.

Quanto ao ponto de vista e seus objetivos a pesquisa classifica-se como um estudo de caso. Muito utilizado pelas ciências sociais, o estudo de caso consiste em uma modalidade de pesquisa, na qual, um de seus propósitos consiste em destacar a explicação das variáveis causas de determinado fenômeno proporcionando uma visão geral do problema ou identificação de possíveis fatores que o influenciam ou que são impactados por ele (Gil, 2017).

O instrumento de coleta de dados empregado para o desenvolvimento do trabalho consiste na pesquisa documental. A pesquisa documental, de acordo com Gil (2017), é bastante confundida com a pesquisa bibliográfica, no entanto a primeira é baseada em materiais que não foram tratados e que ainda necessitam de um tratamento analítico, ao contrário da pesquisa bibliográfica que é baseada em material já publicado. Dessa forma, a pesquisa documental dará início ao desenvolvimento da presente pesquisa.

A pesquisa documental foi escolhida pois será a base para o estudo dos documentos coletados, como Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício. Esse tipo de pesquisa é muito utilizado nas ciências sociais, e apesar de ser semelhante a pesquisa bibliográfica, ela possui suas especificações, como por exemplo o material deve ser interno da empresa, seja mantido em arquivos de empresas, órgãos públicos ou em outras organizações (Gil, 2017).

A base de dados utilizadas para a esta pesquisa foi composta pelas demonstrações contábeis da Magazine Luiza nos períodos de 2019 (pré-pandemia) a 2023, abrangendo o período da pandemia e o posterior, conforme declarado pela Organização Mundial da Saúde (OMS), com o objetivo de analisar e comparar as alterações ao longo do período. Essas demonstrações foram extraídas do site Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Os dados coletados foram processados e tabulados utilizando o software Microsoft Excel, possibilitando assim a análise entre os períodos e a identificação de tendências por meio da construção de gráficos comparativos. Dessa forma, os gráficos e tabelas criados permitiram que as análises e interpretações dos indicadores das demonstrações contábeis da Magalu fossem mais claras e objetivas, contribuindo para uma obtenção mais precisa dos resultados.

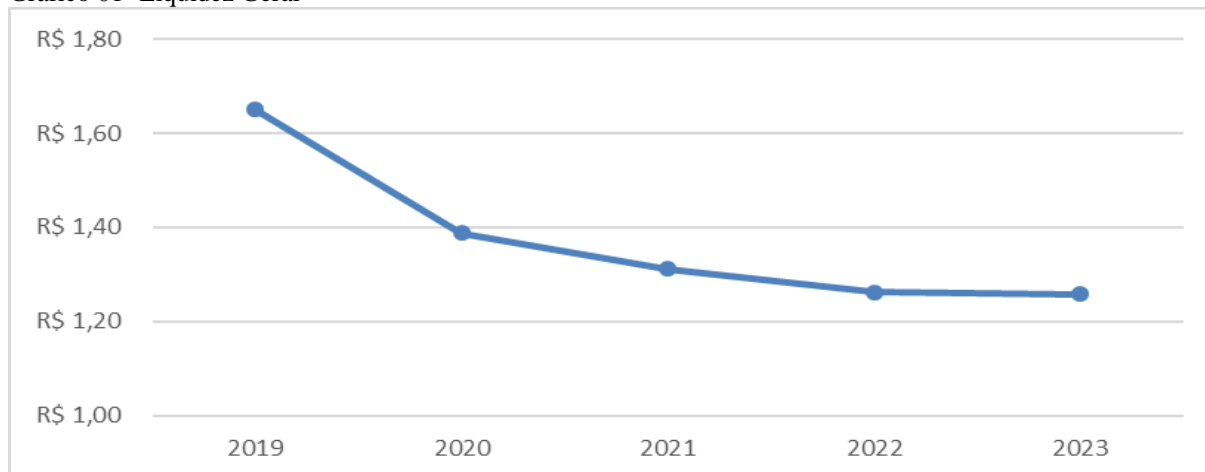
3 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A empresa Magazine Luiza apresentou desempenho relevante nos últimos anos por meio de seus resultados e suas ações voltadas para a transformação digital. Seu destaque no Anuário de Integridade ESG e no ranking das 300 maiores empresas do varejo brasileiro elaborado pela SBVC, evidenciam sua capacidade de adaptação e inovação em um mercado cada vez mais competitivo.

A pandemia da Covid-19 trouxe significativos desafios para o varejo, acelerando o processo de digitalização e exigindo maior empenho com relação a eficiência operacional. Nesse contexto, a Magazine Luiza precisou se adaptar as novas tendências, ampliando a presença do *e-commerce* com o intuito de atingir aos novos padrões de consumo. Diante desse cenário, a análise dos indicadores são fundamentais para avaliar o desempenho da empresa durante esse período de transformações.

3.1 LIQUIDEZ GERAL

Gráfico 01- Liquidez Geral



Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O índice de liquidez geral apresentou um declínio progressivo entre os anos de 2019 e 2023, o que pode indicar que a empresa enfrentou períodos difíceis durante esses anos. Em 2019, para cada 1,00 real de dívida a empresa possuía 1,65 em ativos disponíveis para poder cobri-las, resultado que indica uma posição sólida. No entanto, em 2020, esse índice teve uma diminuição, que prosseguiu nos anos seguintes.

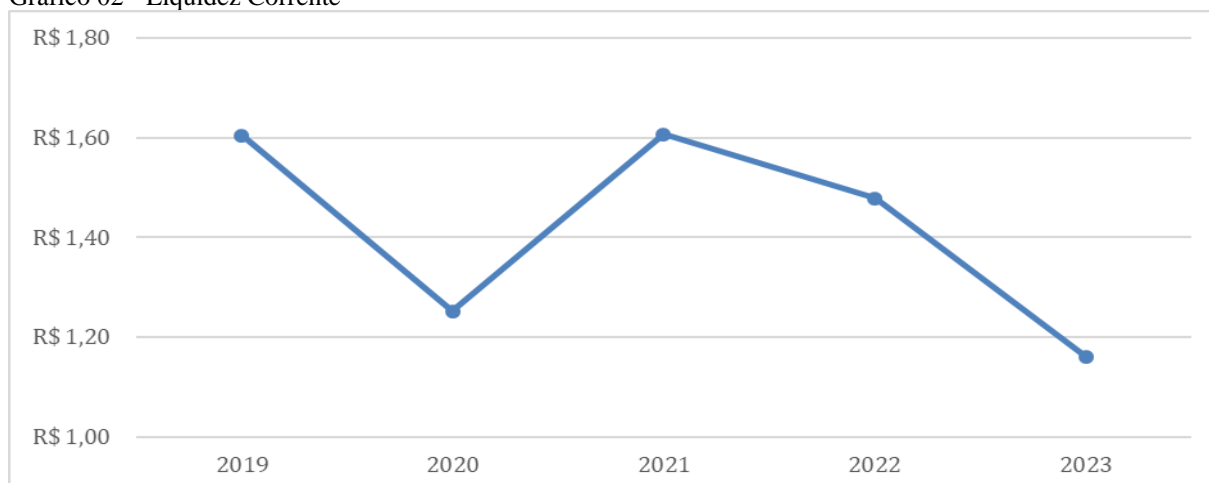
Um dos motivos para essa queda em 2020 está relacionada ao aumento considerável do passivo (consequência, provavelmente, dos resultados da pandemia), embora o ativo também

tenha registrado um aumento, não acompanhou a expansão das dívidas. Entre os anos de 2019 e 2020 houve um aumento significativo de mais de 5 milhões de reais do passivo circulante, seguido de um aumento de R\$ 6.365,3 milhões de empréstimos e financiamentos a longo prazo entre os anos de 2020 e 2021, que se manteve no ano seguinte.

Nos anos de 2022 e 2023 os índices de liquidez geral permaneceram iguais com R\$ 1,26, o que demonstra estabilidade. No entanto, apesar de conseguir liquidar as dívidas, o resultado ainda não é dos mais favoráveis, pois em possíveis imprevistos a empresa pode não possuir ativos suficiente para superar crises. Tais resultados impactaram diretamente no resultado da diminuição da liquidez geral, demonstrando a dependência da Magalu sobre o capital de terceiros para financiar suas atividades.

3.2 LIQUIDEZ CORRENTE

Gráfico 02 - Liquidez Corrente



Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Com base na análise dos dados da liquidez corrente é possível perceber uma queda entre os anos de 2019 e 2020 de R\$ 0,35 em decorrência do aumento de R\$ 5.413.558,00 do passivo circulante. No período seguinte houve um aumento do quociente de R\$ 1,25 pra R\$ 1,61, que corresponde ao maior resultado do período, consequência do aumento significativo do ativo circulante em R\$ 7.711.000,00 provocado, principalmente pelo aumento de 65,04% dos estoques.

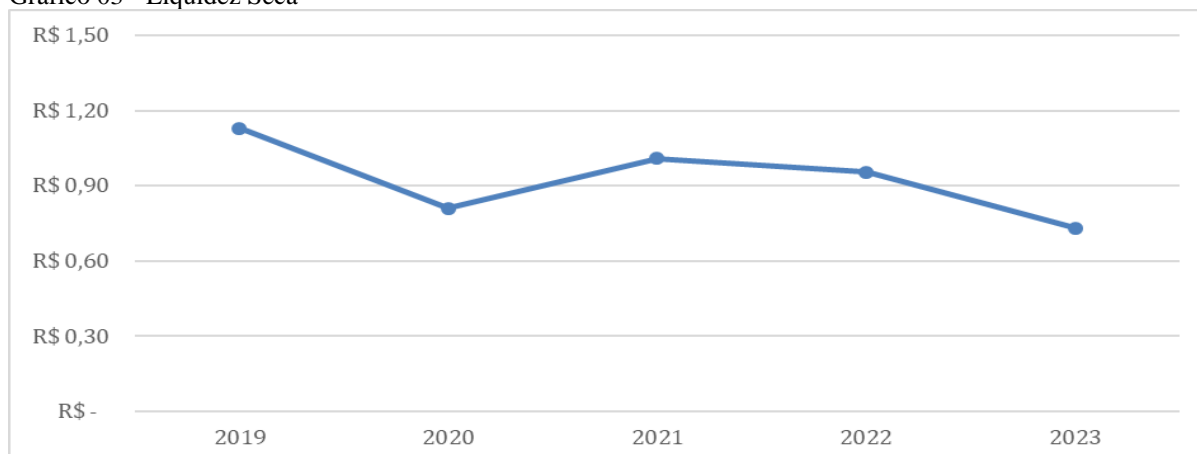
Os anos seguintes, após o maior resultado do quociente de liquidez corrente em 2021, foram seguidos de progressivas diminuições com R\$ 1,48 em 2022 e R\$ 1,16 em 2023, representando o menor índice dentre os períodos de estudo. Dentre as causas para essa

diminuição destacam-se a redução do ativo circulante nos dois anos e o aumento de 17,36% do passivo circulante em 2023, ano de menor índice.

Esses resultados indicam que a empresa possui capacidade de financiar suas necessidades de capital de giro, apesar de reduzidas ao longo dos anos no enfrentamento das crises provocadas pela pandemia. Essas reduções podem indicar fragilidade no controle dos passivos, além de possíveis dificuldades no enfrentamento de imprevistos financeiros. Níveis mais elevados de liquidez corrente indicam maior margem de segurança para enfrentar crises e imprevistos, mantendo assim o equilíbrio entre os ativos e passivos de curto prazo.

3.3 LIQUIDEZ SECA

Gráfico 03 - Liquidez Seca



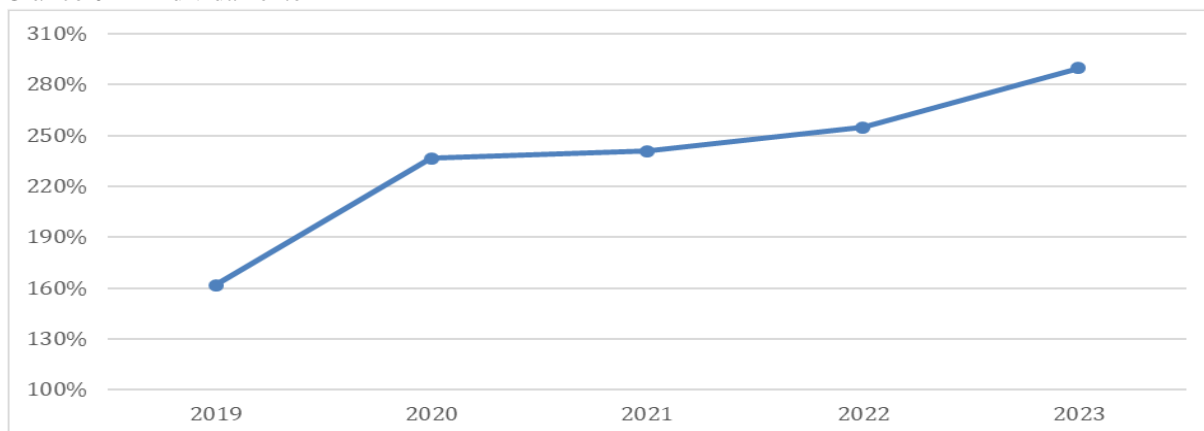
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Os dados apresentados demonstram consecutivas diminuições entre os anos de 2019 a 2023, com uma exceção em 2021, com um crescimento totalizando em 1,01. Esses decréscimos são em consequência do aumento consecutivo do passivo circulante ao longo dos anos, já o aumento do índice de liquidez seca em 2021 foi provocado pelo aumento de, aproximadamente, 4,5 milhões de reais no ativo circulante subtraído o estoque.

Com os resultados de 2020, 2022 e 2023 inferiores a R\$ 1,00 indicam dependência da empresa em relação ao estoque na liquidação de suas obrigações de curto prazo. No entanto, por se tratar de uma empresa de giro de estoque rápido, essas diminuições não são necessariamente um resultado ruim, pois empresas de giro rápido frequentemente optam por margens menores.

3.4 ENDIVIDAMENTO

Gráfico 04 - Endividamento



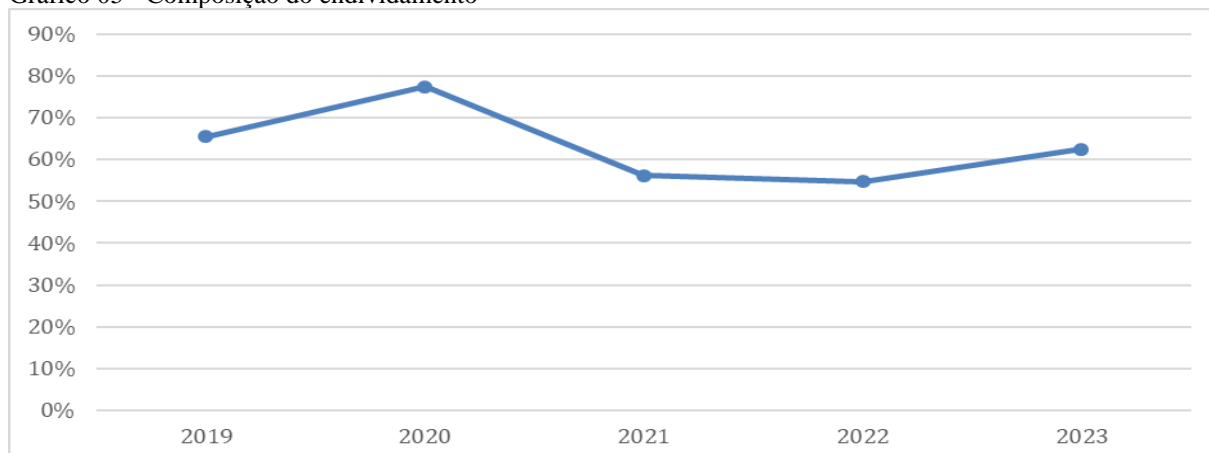
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O índice de endividamento apresenta um crescimento contínuo entre período de estudo, iniciando 2019 com 162% e finalizando 2023 com 290%. O crescimento vertiginoso de cerca de 74% entre 2019 e 2020 do endividamento pode ser justificado pela crise econômica provocada pela pandemia, que induziu as empresas a fazerem mais empréstimos e financiamentos para custear suas atividades e se adaptarem aos novos padrões.

Quadros de endividamentos altos podem indicar que a empresa possui grande dependência do capital de terceiros para financiar suas atividades, o que pode ser prejudicial a longo prazo. No entanto, por se tratar de recursos de longo prazo aplicados para o financiamento de imobilizado, indica uma estratégia na boa política de endividamento da empresa.

3.5 COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO

Gráfico 05 - Composição do endividamento



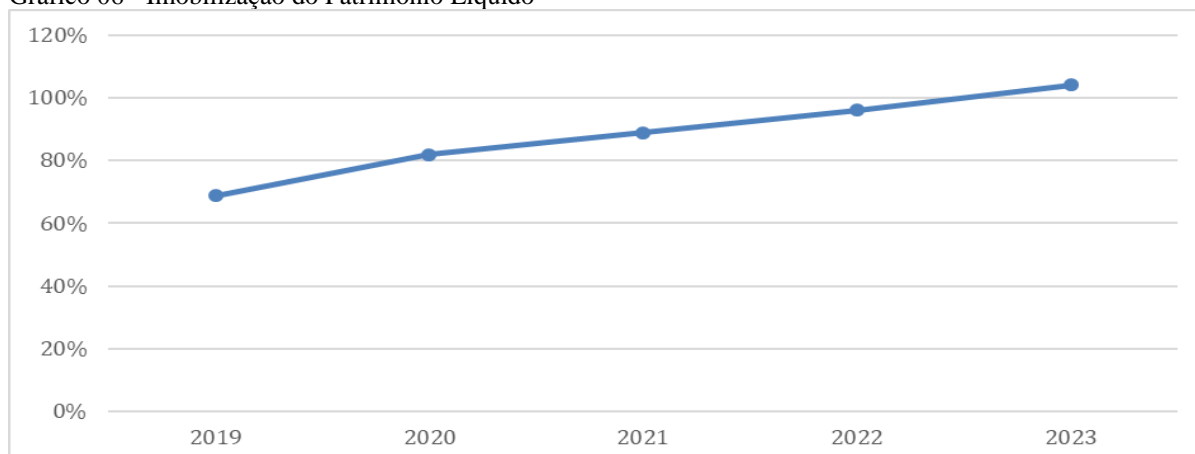
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O percentual da composição do endividamento demonstra que mais de cinquenta por cento do passivo está comprometido com dívidas no curto prazo, tendo seu auge em 2020 atingindo 77% na composição do endividamento. Esse aumento pode ser atribuído a maior necessidade da empresa em obter recursos financeiros de curto prazo disponíveis para liquidar operações emergenciais.

Ao analisar o percentual de 2021 e 2022 é perceptível uma relevante diminuição que permaneceu no ano seguinte alcançando 55% na composição do endividamento. Houve uma diminuição dos empréstimos e financiamentos a curto prazo e o aumento dos empréstimos e financiamentos a longo prazo, o que sugere que a empresa tenha conseguido reequilibrar ou renegociar suas dívidas de curto prazo substituindo por empréstimos e financiamentos de longo prazo, que obtivem um aumento exponencial.

3.6 IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Gráfico 06 - Imobilização do Patrimônio Líquido



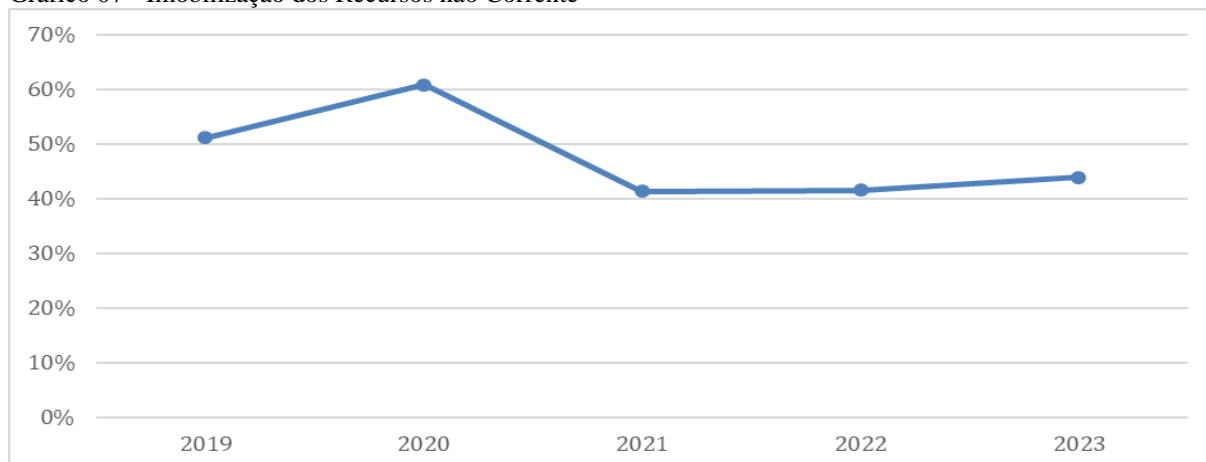
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O indicador de imobilização do patrimônio líquido obteve um crescimento progressivo e linear entre os de 2019 a 2023. O índice em 2019 com 69% demonstra que maior parte do ativo imobilizado da empresa está sendo financiado pelo patrimônio líquido. Esse resultado pode indicar uma estrutura financeira sólida, sem dependência de capital de terceiros

Já no ano de 2023 o percentual ultrapassa os 100% chegando a 104% de imobilização do patrimônio líquido. Isso indica que a empresa depende parcialmente do capital de terceiros para a financiar seu ativo fixo. Esse índice em crescimento sugere que o patrimônio líquido está sendo direcionado para o financiamento do ativo fixo, diminuindo a capacidade de a empresa financiar suas obrigações financeiras e ativos circulantes.

3.7 IMOBILIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTE

Gráfico 07 - Imobilização dos Recursos não Corrente



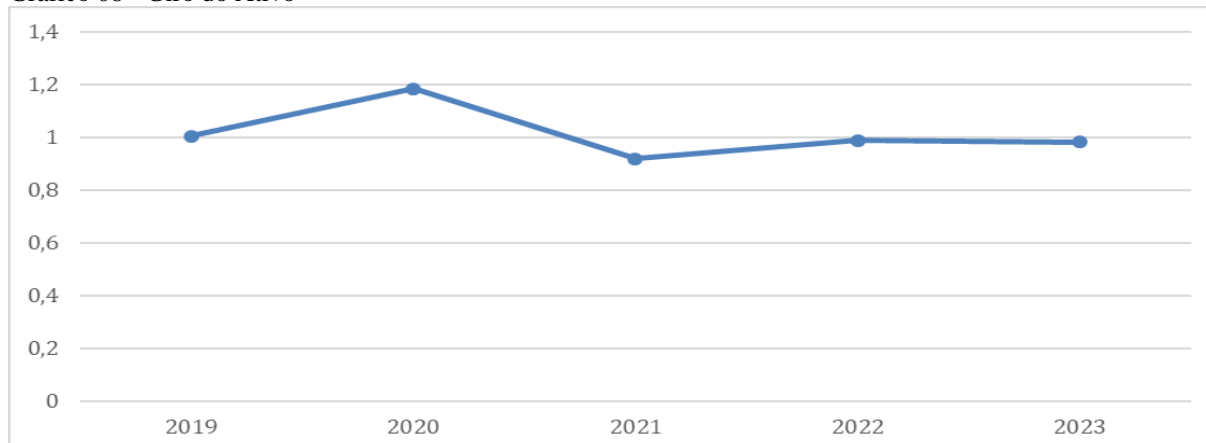
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O gráfico evidencia algumas variações, como pico de 61% em 2020 e uma redução para 41% em 2021. Essas oscilações refletem alterações no perfil da empresa. Esse aumento em 2020 se deve ao crescimento dos ativos fixos acompanhado da diminuição do passivo não circulante junto ao patrimônio líquido.

Com o resultado da imobilização dos recursos correntes superior a 50% como nos anos de 2019 e 2020 demonstra um maior comprometimento dos recursos não correntes em ativos fixos, logo a empresa está voltada para investimentos de longo prazo. No entanto, no ano seguinte houve uma queda de 20% que se estabilizou nos anos seguintes, resultado esse gerado, predominantemente, pelo aumento de R\$ 7.960.425 do passivo não circulante.

3.8 GIRO DO ATIVO

Gráfico 08 - Giro do Ativo



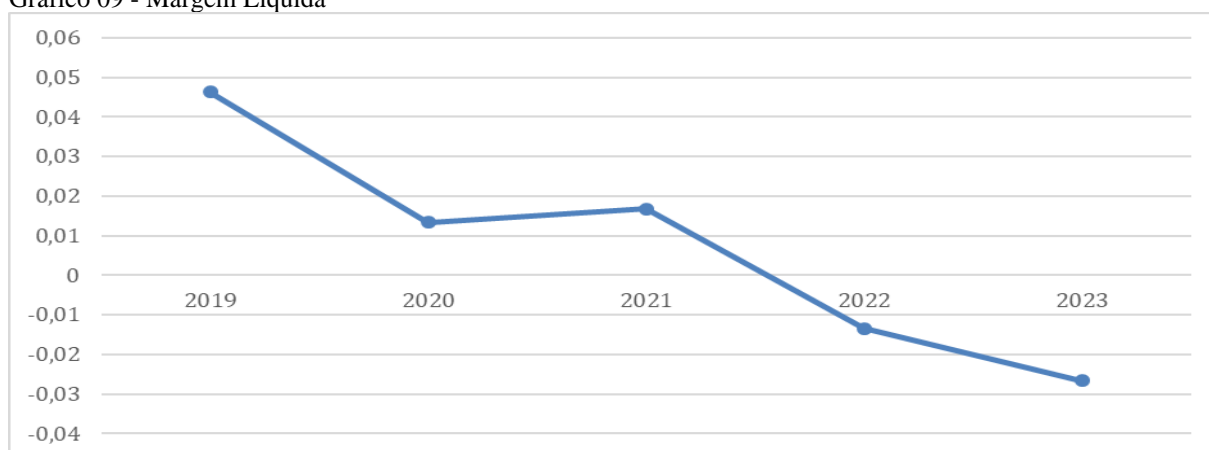
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

A empresa teve seu melhor resultado no giro do ativo em 2020, demonstrando um bom controle da empresa em ministrar seus ativos para gerar receitas. Já em 2021 houve uma diminuição de 22,4% com relação ao ano anterior indicando redução na capacidade operacional da empresa. Ao longo dos anos, o quociente do indicador se manteve no padrão de 0,9, com um sutil aumento.

Esse aumento significativo de 22,4% se dá em decorrência do crescimento de mais de 9 milhões de reais das receitas de vendas líquidas, que resultou em um crescimento significativo do giro do ativo. A redução em 2021 representando o menor índice do período de estudo é justificado pelo aumento de mais de 13 milhões no total dos ativos. Essas oscilações sugerem um menor controle da eficiência da empresa, pois quanto menor o quociente, maior o aumento do ativo sem o crescimento proporcional das receitas líquidas.

3.9 MARGEM LÍQUIDA

Gráfico 09 - Margem Líquida



Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

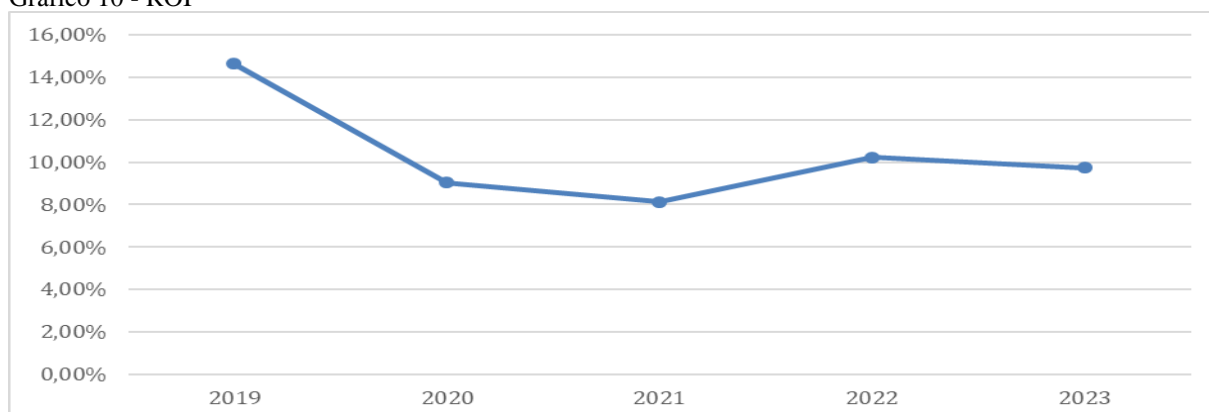
Houve significativas reduções na margem líquida após o início da pandemia, o que demonstra redução na lucratividade da empresa. O ano de 2019 apresentou margem de 4,64% representando bom controle dos custos de despesas sobre a receita líquida. Com a diminuição do lucro líquido em 530 mil e o aumento em mais de 10 milhões em 2020, a margem líquida diminuiu para 1,34%, representando queda na lucratividade.

No ano seguinte o resultado se manteve similar ao ano anterior, no entanto em 2022 o lucro líquido teve uma queda brusca de mais de 1 milhão de reais fechando o ano com R\$ 498.975,00 negativos, atingindo uma margem de -1,3% e -2,7% em 2023. Esses resultados

demonstram que a empresa enfrentou problemas consideráveis em suas atividades para manter sua lucratividade, provocado predominantemente pelo aumento das despesas operacionais.

3.10 ROI

Gráfico 10 - ROI



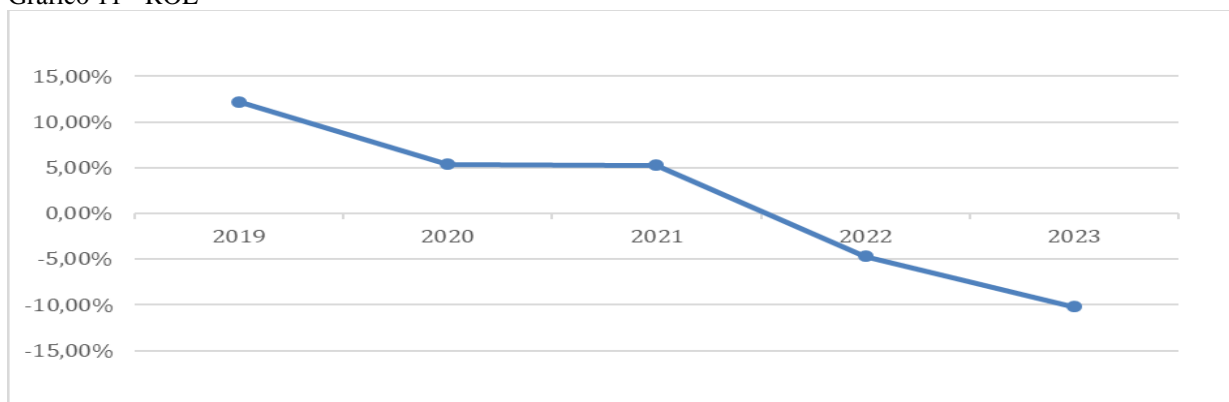
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O melhor índice durante o período de estudo foi em 2019 com ROI de 14,63%, indicando um bom retorno sobre os investimentos realizados. Nos anos seguintes houve diminuições consideráveis provocadas pela pandemia da Covid-19, chegando a 2021 com 8,12%.

Em 2022, o ROI apresentou um crescimento de mais de 2 pontos percentuais, alcançando 10,22%. Esse resultado reflete estratégias de ajuste que contribuíram para um maior retorno dos investimentos realizados. Contudo, em 2023, ocorreu uma leve queda, com o ROI atingindo 9,73%, reflexo da redução no lucro líquido da empresa. Esse desempenho demonstra os desafios persistentes para manter-se lucrativa e rentável em um mercado competitivo.

3.11 ROE

Gráfico 11 - ROE



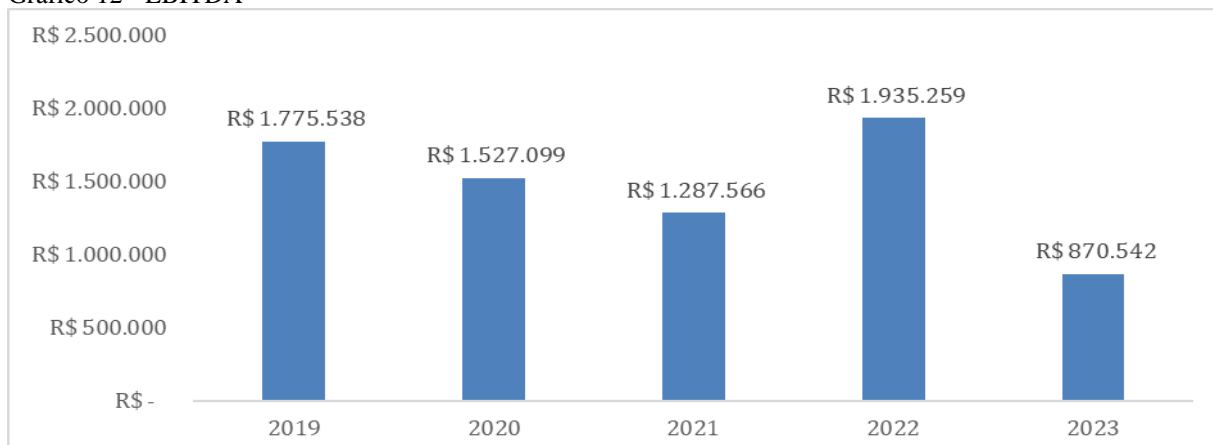
Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

Ao longo dos anos analisados, observou-se uma queda expressiva no ROE, demonstrando perdas drásticas na rentabilidade da empresa. Em 2019, o desempenho foi o melhor do período, com um ROE de 12,19%, refletindo uma boa rentabilidade sobre o patrimônio líquido. No entanto, com o início da pandemia e os novos desafios impostos, esse resultado caiu vertiginosamente.

No ano de 2020 o ROE diminuiu para 5,35% e fechando o ano de 2023 com -10,19% evidenciando prejuízo na rentabilidade da empresa. A causa dessa queda está relacionada a diminuição no lucro líquido da empresa, que foi pressionado por fatores como aumento de despesas financeiras, desafios no controle de custos, impacto de aquisições e investimentos em infraestrutura, além da competição acirrada no setor varejista.

3.12 EBITDA

Gráfico 12 - EBITDA



Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

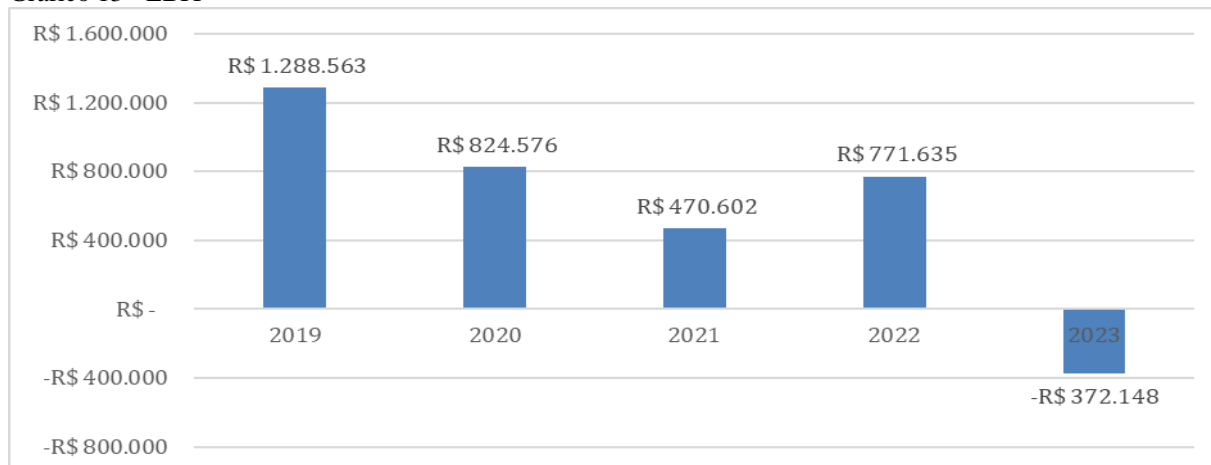
O EBITDA, indicador financeiro que representa o resultado operacional da empresa, obteve oscilações durante o período de análise. O resultado do ano de 2019 foi mais de R\$ 1.775,5 milhões, apresentando um bom desempenho operacional. Contudo, nos dois anos seguintes houve algumas reduções finalizando 2021 com uma diminuição de 27% em relação a 2019, indicando redução na capacidade de operacional da empresa.

Com o crescimento das vendas e a diminuição dos custos e despesas o EBITDA cresceu em 2022 alcançando R\$ 1.935,2 milhões atingindo o melhor resultado do período de estudo. Em contrapartida, o ano seguinte obteve um resultado menos satisfatório, atingindo o resultado de R\$ 870.542,00, o menor do período.

Esses resultados demonstram volatilidade na capacidade operacional da empresa, provocada pelas mudanças e desafios impostos pela pandemia da Covid-19. Apesar do impulso provocado pelo *e-commerce*, os custos e despesas cresceram na mesma proporção, dificultando o melhor desempenho do EBITDA, apesar de bons resultados em alguns anos.

3.13 EBIT

Gráfico 13 - EBIT



Fonte: Dados da pesquisa, 2023.

O EBIT é um indicador financeiro que avalia a rentabilidade operacional da empresa excluindo os efeitos das despesas com juros e impostos sobre o lucro, apresenta uma trajetória marcada por oscilações. Em 2019 o valor acima de R\$ 1,2 milhões indica um bom desempenho operacional, no entanto nos dois anos seguintes houve quedas significativas finalizado o ano de 2021 com a diminuição de 63%.

Apesar das dificuldades, no ano de 2022 houve um aumento de aproximadamente 64% do EBIT em relação a ano anterior, reflexo do aumento das receitas. Contudo, em 2023 a

empresa registrou um prejuízo operacional de R\$ 372.148, provocado pelo aumento dos custos e despesas acompanhados da diminuição das receitas. Dentre as principais motivações para essas alterações destacasse a pandemia, que impactou fortemente a economia e seus diversos setores.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo analisar o comportamento das atividades e resultados da Magazine Luiza durante a pandemia da Covid-19. A análise foi realizada por meio da comparação das demonstrações contábeis entre os anos de 2019 a 2023, utilizando indicadores financeiros para identificar e mensurar os impactos causados pela pandemia.

Com base nos indicadores e as demonstrações analisadas, concluiu-se que a liquidez apresentou oscilações ao longo do período estudado. Apesar das variações anuais entre os índices, quando analisados em conjunto, constata-se que a liquidez se manteve em um nível satisfatório, permitindo à empresa adaptar-se aos novos padrões econômicos e sociais provocados pela pandemia.

O endividamento a longo prazo da Magazine Luiza apresentou elevado crescimento acelerado e linear, justificado pelo aumento do estoque e do ativo fixo, demonstrando uma boa política de endividamento estratégica. Esse resultado é reforçado pelo equilíbrio da composição do endividamento e pela imobilização dos recursos não correntes entre os anos de 2021 a 2023, sinalizando um foco no investimento de ativos fixos.

As análises dos indicadores de rentabilidade apresentaram variações significativas durante a pandemia. Observou-se um aumento expressivo no faturamento, impulsionado pelos novos hábitos de compra do consumidor e pelo crescimento do *e-commerce*. Em contrapartida, ao examinar os custos e despesas operacionais, percebe-se um crescimento elevado, que afetou negativamente a capacidade da empresa de gerar retornos. Além disso, os resultados do ROI e do ROE evidenciam dificuldades enfrentadas pela Magalu em garantir retornos satisfatórios sobre os investimentos realizados.

Para concluir o estudo, foi realizada uma análise dos indicadores financeiros EBITDA e EBIT, que fundamentaram os resultados encontrados. Os dados demonstram que a Magazine Luiza enfrentou oscilações significativas em seus indicadores durante o período analisado, destacando as dificuldades impostas pelos impactos da pandemia da Covid-19. Apesar das baixas observadas em alguns momentos, a empresa conseguiu manter o equilíbrio em determinados resultados e, em outros, superou positivamente os índices anteriores à pandemia.

O estudo demonstra a resiliência da Magazine Luiza, que, mesmo em meio à crise mundial, demonstrou a capacidade de contornar as dificuldades impostas e desenvolver estratégias para preservar sua competitividade no mercado, otimizar atividades e procurar desenvolver resultados positivos em um cenário desafiador.

A pesquisa contribuiu para o entendimento de como uma empresa referência no varejo se comportou em meio a uma crise mundial e os impactos da pandemia da Covid-19. Além disso, o estudo apresenta métodos de análise que ajudarão estudantes e profissionais da área contábil, auxiliando no entendimento da aplicação de ferramentas para a análise de desenvolvimento e eficiência nos resultados financeiros.

Como sugestão de pesquisas futuras, este estudo incentiva a investigação dos impactos da pandemia da Covid-19 sobre outras empresas do varejo, ampliando a amostra, bem como em outros setores, com o objetivo de obter uma visão abrangente sobre os resultados financeiros alcançados. Além disso, a análise de um período mais extenso no pós-pandemia poderá revelar os efeitos da pandemia a longo prazo.

REFERÊNCIAS

ALBERTIN, Alberto Luiz. Valor estratégico dos projetos de tecnologia de informação. *Revista de Administração de Empresas*, v. 41, p. 42-50, 2001.

ALBERTON, Luiz. *Análise das demonstrações contábeis*. Editora UFSC, 2013.

ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro*. São Paulo: Atlas, 2015.

_____. *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro*. São Paulo: Atlas, 2020.

BRASIL. Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei n. 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/11638.htm>. Acesso em: 25 mar. 2024

_____. Lei nº 11.941 /09. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/11941.htm>. Acesso em: 25 mar. 2024.

DINIZ, Natália. *Análise das demonstrações financeiras*. Rio de Janeiro: SESES, 2015.

EHRHARDT, Michael C.; BRIGHAM, Eugene F. *Administração financeira: teoria e prática*. São Paulo: Cengage Learning, 2017.

FONSECA, José Wladimir Freitas. *Administração financeira e orçamentária*. 2010.

GIL, Antônio Carlos. *Como elaborar projetos de pesquisa*. 6. ed. São Paulo : Atlas, 2017.

GITMAN, Lawrence J. et al. *Princípios de administração financeira*. 2010.

INTEGRIDADE ESG. *Anuário integridade ESG 2023*. Integridade Esg, 2023. Disponível em <<https://integridadeesg.insightnet.com.br/anuario-integridade-ESG-2023.pdf>> Acesso em: 25 mar. 2024

IUDÍCIBUS, Sérgio de. *Análise de balanços*. Rio de Janeiro: Atlas, 2017.

LOPES DA SILVA, Wagner et al. *Transformação digital das empresas de varejo no contexto da pandemia de COVID-19*. 2023.

MARION, José Carlos; SANTOS, Ana Carolina Marion. *Contabilidade básica: atualizada conforme os pronunciamentos do CPC (Comitê de Pronunciamentos Contábeis) e as normas brasileiras de contabilidade*. 2022.

MOTA, Murilo Costa. *Análise das demonstrações contábeis: um estudo de caso em um supermercado do sul de Santa Catarina, com enfoque no balanço patrimonial e demonstração do resultado do exercício*. 2017.

NETO, R. B. G. (2020). Impactos da Covid-19 sobre a economia mundial. *Boletim de Conjuntura (BOCA)*, 2(5), 113-127.

OLIVEIRA, Wellington Alves de. Análise do efeito da Covid-19 sobre o índice de endividamento das empresas brasileiras listadas na B3. *Revista Brasileira de Ciências*, n. 255, p. 83-91, maio/junho de 2022.

ORGANIZAÇÃO PAN-AMERICANA DA SAÚDE. Histórico da pandemia de COVID-19, 2021. Disponível em : <<https://www.paho.org/pt/covid19/historico-da-pandemia-covid-19>>. Acesso em: 29 mar. 2024.

_____. OMS declara fim da Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional referente à COVID-19 - OPAS/OMS, 2023. Disponível em: <<https://www.paho.org/pt/noticias/5-5-2023-oms-declara-fim-da-emergencia-saude-publica-importancia-internacional-referente>>. Acesso em: 29 mar. 2024.

PAIVA, C. C.; PAIVA, S.C.F. No Brasil, impacto econômico da pandemia será forte e duradouro. *Jornal da Unesp*, 2021. Disponível em: < <https://jornal.unesp.br/2021/07/02/no-brasil-impacto-economico-da-pandemia-sera-forte-e-duradouro/> >. Acesso em: 24 mar. 2024.

PEREIRA, Antonio Gualberto. *Análise das demonstrações contábeis*. 2018.

PRODANOV, Cleber Cristiano; DE FREITAS, Ernani Cesar. *Metodologia do trabalho científico métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico-2ª Edição*. Editora Feevale, 2013.

QUEM SOMOS. Magazineluiza, 2021. Disponível em: <<https://ri.magazineluiza.com.br/show.aspx?idCanal=urUqu4hANldyCLgMRgOsTw==#:~:text=Nos%20%C3%BAltimos%20anos%2C%20o%20Magalu,permane%C3%A7a%20relevante%20na%20economia%20digital>>. Acesso em: 25 mar. 2024.

ROGGEVEEN, Anne L.; SETHURAMAN, Raj. How the COVID-19 pandemic may change the world of retailing. *Journal of retailing*, v. 96, n. 2, p. 169, 2020.

SBVC – Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo. *Ranking 2020: As 300 maiores empresas do varejo brasileiro*. São Paulo: SBVC, 2020. Disponível em: <https://sbvc.com.br/wp-content/uploads/2020/09/Ranking_2020_final_digital-1.pdf>. Acesso em: 13 out. 2024

_____. *Ranking 2020: As 300 maiores empresas do varejo brasileiro*. São Paulo: SBVC, 2020. Disponível em: <<https://static.poder360.com.br/2023/08/ranking-sbvc-2023.pdf>>. Acesso em: 13 out. 2024

SELES, Juliete Micol Gouveia. *Análise financeira de balanços: um estudo de caso da Magazine Luiza S.A.* 2019

SENHORAS, Elói Martins. *Impactos econômicos da pandemia da COVID-19*. EdUFRR, 2020.

SHANKAR, Venkatesh et al. Innovations in shopper marketing: Current insights and future

research issues. *Journal of Retailing*, v. 87, p. S29-S42, 2011.

VERHOEF, Peter C.; KANNAN, Pallassana K.; INMAN, J. Jeffrey. From multi-channel retailing to omni-channel retailing: introduction to the special issue on multi-channel retailing. *Journal of retailing*, v. 91, n. 2, p. 174-181, 2015.

ZALUSKI, Mariele; SIPPERT, Jaciara Treter. Impactos da pandemia nas finanças das famílias de Fortaleza dos Valos/R. *Revista Brasileira de Ciências*, n. 261, p. 23-37, maio/junho de 2023.

APÊNDICE A - TABELA BASE PARA A FORMAÇÃO DOS GRÁFICOS

INDICADORES	2019	2020	2021	2022	2023
LIQUIDEZ GERAL	R\$ 1,65	R\$ 1,39	R\$ 1,31	R\$ 1,26	R\$ 1,26
LIQUIDEZ CORRENTE	R\$ 1,60	R\$ 1,25	R\$ 1,61	R\$ 1,48	R\$ 1,16
LIQUIDEZ SECA	R\$ 1,13	R\$ 0,81	R\$ 1,01	R\$ 0,95	R\$ 0,73
LIQUIDEZ IMEDIATA	R\$ 0,04	R\$ 0,13	R\$ 0,17	R\$ 0,16	R\$ 0,15
ENDIVIDAMENTO	162%	236%	241%	255%	290%
COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO	65%	77%	56%	55%	63%
IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	69%	82%	89%	96%	104%
IMOBILIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES	51%	61%	41%	42%	44%
GIRO DO ATIVO	1,00	1,18	0,92	0,99	0,98
MARGEM LÍQUIDA	0,05	0,01	0,02	-0,01	-0,03
ROI	15%	9%	8%	10%	10%
ROE	12%	5%	5%	-5%	-10%
EBITDA	R\$ 1.775.538,00	R\$ 1.527.099,00	R\$ 1.287.566,00	R\$ 1.935.259,00	R\$ 870.542,00
EBIT	R\$ 1.288.563,00	R\$ 824.576,00	R\$ 470.602,00	R\$ 771.635,00	-R\$ 372.148,00

ANEXOS A – DFS CONSOLIDADAS / BALANÇO PATRIMONIAL ATIVO (REAIS MIL)

Código da Conta	Descrição da Conta	Último Exercício 31.12.2023	Penúltimo Exercício 31.12.2022	Antepenúltimo Exercício 31.12.2021	Penúltimo Exercício 31.12.2020	Antepenúltimo Exercício 31.12.2019
1	Ativo Total	37.455.067	37.765.845	38.384.616	24.647.203	19.791.073
1.01	Ativo Circulante	20.221.163	21.938.136	24.509.810	16.798.810	12.841.161
1.01.01	Caixa e Equivalentes de Caixa	2.593.346	2.420.045	2.566.218	1.681.376	305.746
1.01.02	Aplicações Financeiras	779.072	304.298	1.556.371	1.221.779	4.448.158
1.01.03	Contas a Receber	5.885.450	6.760.270	5.650.759	4.761.899	2.915.034
1.01.04	Estoque	7.497.299	7.790.069	9.112.214	5.927.236	3.801.763
1.01.06	Tributos a Recuperar	1.857.535	1.878.645	1.514.143	716.118	864.144
1.01.06.01	Tributos Correntes a Recuperar	1.857.535	1.878.645	1.514.143	716.118	864.144
1.01.06.01.01	Tributos a recuperar	1.680.511	1.564.188	1.279.257	704.272	849.240
1.01.06.01.02	Imposto de renda e contribuição social a recuperar	177.024	314.457	234.886	11.846	14.904
1.01.08	Outros Ativos Circulantes	1.608.461	2.784.809	4.110.105	2.490.402	506.316
1.01.08.03	Outros	1.608.461	2.784.809	4.110.105	2.490.402	506.316
1.01.08.03.01	Partes Relacionadas	1.273.718	2.576.572	3.707.284	2.329.648	370.036
1.01.08.03.02	Outros ativos	334.743	208.237	402.821	160.754	136.280
1.02	Ativo Não Circulante	17.233.904	15.827.709	13.874.806	7.848.393	6.949.912
1.02.01	Ativo Realizável a Longo Prazo	7.222.005	5.594.390	3.858.728	1.850.995	1.748.703
1.02.02.01	Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo através do Resultado				0	214
1.02.01.04	Contas a Receber	72.691	17.156	17.351	16.140	16.842
1.02.01.07	Tributos Diferidos	2.836.852	1.686.360	915.111	196.736	12.712
1.02.01.10	Outros Ativos Não Circulantes	4.312.462	3.890.874	2.926.266	1.638.119	1.718.935
1.02.01.10.03	Tributos a Recuperar	2.464.245	2.123.865	1.551.556	787.934	1.137.790
1.02.01.10.04	Outros ativos	113.671	116.786	184.816	6.333	11.003
1.02.01.10.05	Depósitos judiciais	1.734.546	1.650.223	1.189.894	843.852	570.142
1.02.02	Investimentos	322.516	338.833	407.780	386.725	305.091
1.02.02.01	Participações Societárias	322.516	338.833	407.780	386.725	305.091

1.02.02.01.01	Participações em Coligadas	322.516	338.833	407.780	386.725	305.091
1.02.03	Imobilizado	5.184.576	5.466.976	5.301.711	3.723.676	3.350.490
1.02.03.01	Imobilizado em Operação	1.841.522	1.955.479	1.938.713	1.258.162	1.076.704
1.02.03.02	Direito de Uso em Arrendamento	3.343.054	3.511.497	3.362.998	2.465.514	2.273.786
1.02.04	Intangível	4.504.807	4.427.510	4.306.587	1.886.997	1.545.628

ANEXOS B – DFS CONSOLIDADAS / BALANÇO PATRIMONIAL PASSIVO (REAIS MIL)

Código da Conta	Descrição da Conta	Último Exercício 31.12.2023	Penúltimo Exercício 31.12.2022	Antepenúltimo Exercício 31.12.2021	Penúltimo Exercício 31.12.2020	Antepenúltimo Exercício 31.12.2019
2	Passivo Total	37.455.067	37.765.845	38.384.616	24.647.203	19.791.073
2.01	Passivo Circulante	17.408.127	14.832.925	15.257.189	13.416.145	8.002.587
2.01.01	Obrigações Sociais e Trabalhistas	401.867	420.496	370.176	359.721	354.717
2.01.02	Fornecedores	9.324.072	9.543.257	10.098.944	8.501.398	5.934.877
2.01.03	Obrigações Fiscais	359.971	224.889	239.595	401.308	352.008
2.01.03.01	Obrigações Fiscais Federais	359.971	224.889	239.595	401.308	352.008
2.01.03.01.02	Tributos a recolher	359.971	224.889	239.595	401.308	352.008
2.01.04	Empréstimos e Financiamentos	2.954.347	124.297	407.968	1.667.181	9.967
2.01.05	Outras Obrigações	4.367.870	4.519.986	4.140.506	2.486.537	1.351.018
2.01.05.01	Passivos com Partes Relacionadas	100.961	152.511	125.302	130.286	152.126
2.01.05.02	Outros	4.266.909	4.367.475	4.015.204	2.356.251	1.198.892
2.01.05.02.01	Dividendos e JCP a Pagar	0	0	41.434	39.953	123.566
2.01.05.02.04	Receitas a Apropriar	145.899	76.908	50.329	43.009	43.036
2.01.05.02.05	Outras Contas a Pagar	1.847.502	2.118.136	2.070.710	1.203.655	701.719
2.01.05.02.06	Arrendamento Mercantil	508.359	619.788	433.834	351.152	330.571
2.01.05.02.07	Parceiros e outros depósitos	1.765.149	1.552.643	1.418.897	718.482	0
2.02	Passivo Não Circulante	10.436.406	12.284.219	11.866.196	3.905.771	4.223.549
2.02.01	Empréstimos e Financiamentos	4.400.508	6.984.460	6.384.904	19.581	838.862
2.02.02	Outras Obrigações	3.208.852	3.573.708	3.968.026	2.180.142	1.951.724
2.02.02.02	Outros	3.208.852	3.573.708	3.968.026	2.180.142	1.951.724
2.02.02.02.03	Tributos a recolher	4.837	7.836	24.274	0	0
2.02.02.02.04	Arrendamento Mercantil	3.069.796	3.073.728	3.020.844	2.175.152	1.949.751
2.02.02.02.05	Outras Contas a Pagar	134.219	492.144	922.908	4.990	1.973
2.02.03	Tributos Diferidos	105.122	108.822	113.899	24.843	39.043
2.02.03.01	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	105.122	108.822	113.899	24.843	39.043
2.02.04	Provisões	1.619.166	1.193.765	1.154.109	1.379.935	1.037.119

2.02.04.01	Provisões Fiscais Previdenciárias Trabalhistas e Cíveis	1.619.166	1.193.765	1.154.109	1.379.935	1.037.119
2.02.06	Lucros e Receitas a Apropriar	1.102.758	423.464	245.258	301.270	356.801
2.02.06.02	Receitas a Apropriar	1.102.758	423.464	245.258	301.270	356.801
2.03	Patrimônio Líquido Consolidado	9.610.534	10.648.701	11.261.231	7.325.287	7.564.937
2.03.01	Capital Social Realizado	12.352.498	12.352.498	12.352.498	5.952.282	5.952.282
2.03.02	Reservas de Capital	-3.077.861	-3.142.192	-3.086.214	-213.037	198.730
2.03.02.05	Ações em Tesouraria	-990.603	-1.245.809	-1.449.159	-603.681	-124.533
2.03.02.07	Reserva de Capital	-2.087.258	-1.896.383	-1.637.055	390.644	323.263
2.03.04	Reservas de Lucros	457.279	1.436.383	1.994.107	1.574.891	1.410.757
2.03.04.01	Reserva Legal	137.442	137.442	137.442	122.968	109.001
2.03.04.05	Reserva de Retenção de Lucros	319.837	1.298.941	1.856.665	1.451.923	1.301.756
2.03.08	Outros Resultados Abrangentes	-121.382	2.012	840	11.151	3.168

ANEXOS C – DFS CONSOLIDADAS / DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO (REAIS MIL)

Código da Conta	Descrição da Conta	Último Exercício 01/01/2023 à 31/12/2023	Penúltimo Exercício 01/01/2022 à 31/12/2022	Antepenúltimo Exercício 01/01/2021 à 31/12/2021	Penúltimo Exercício 01/01/2020 à 31/12/2020	Antepenúltimo Exercício 01/01/2019 à 31/12/2019
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	36.768.149	37.299.002	35.278.150	29.177.113	19.886.310
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-26.604.266	-26.860.106	-26.791.345	-21.657.151	-14.332.349
3.03	Resultado Bruto	10.163.883	10.438.896	8.486.805	7.519.962	5.553.961
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-10.536.031	-9.667.261	-8.016.203	-6.695.386	-4.265.398
3.04.01	Despesas com Vendas	-7.002.066	-6.741.109	-6.374.429	-5.162.618	-3.444.112
3.04.02	Despesas Gerais e Administrativas	-2.577.894	-2.533.822	-1.848.618	-1.609.322	-1.188.562
3.04.02.01	Gerais e Administrativas	-1.335.204	-1.370.198	-1.031.654	-906.799	-701.587
3.04.02.02	Depreciação	-1.242.690	-1.163.624	-816.964	-702.523	-486.975
3.04.03	Perdas pela Não Recuperabilidade de Ativos	-386.157	-239.658	-154.244	-118.119	-75.993
3.04.04	Outras Receitas Operacionais	-550.904	-116.934	261.760	74.744	416.662
3.04.06	Resultado de Equivalência Patrimonial	-19.010	-35.738	99.328	119.929	26.607
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	-372.148	771.635	470.602	824.576	1.288.563
3.06	Resultado Financeiro	-1.692.219	-2.041.033	-689.011	-410.495	-70.413
3.06.01	Receitas Financeiras	1.106.101	695.425	491.577	183.368	674.363
3.06.02	Despesas Financeiras	-2.798.320	-2.736.458	-1.180.588	-593.863	-744.776
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-2.064.367	-1.269.398	-218.409	414.081	1.218.150
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	1.085.263	770.423	809.070	-22.372	-296.322
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	-979.104	-498.975	590.661	391.709	921.828
3.11	Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	-979.104	-498.975	590.661	391.709	921.828
03.11.01	Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	-979.104	-498.975	590.661	391.709	921.828
3.99	Lucro por Ação - (Reais / Ação)					
3.99.01	Lucro Básico por Ação					
3.99.01.01	ON	-0,146	-0,075	0,089	0,061	0,142

3.99.02	Lucro Diluído por Ação						
3.99.02.01	ON	-0,146	-0,075	0,088	0,06	0,141	