

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS
GERAIS - *CAMPUS* BAMBUÍ
CURSO DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

Nathália Cristina Sousa Camargos

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DE UMA EMPRESA DE VAREJO
DO CENTRO-OESTE MINEIRO: uma análise do período de pandemia e pós pandemia
da Covid-19**

BambuÍ

2025

NATHÁLIA CRISTINA SOUSA CAMARGOS

**DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DE UMA EMPRESA DE VAREJO
DO CENTRO-OESTE MINEIRO: uma análise do período de pandemia e pós pandemia
da Covid-19**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)
apresentado ao Curso de Bacharelado em
Administração do IFMG – *Campus* Bambuí como
requisito parcial para obtenção do título de Bacharel
em Administração.

Orientador(a): Profa. Dra. Laís Karlina Vieira

Bambuí

2025

Catálogo na Fonte Biblioteca IFMG - Campus Bambuí

- C173d Camargos, Nathália Cristina Sousa.
Desempenho econômico-financeiro de uma empresa de varejo do Centro-Oeste Mineiro: uma análise do período de pandemia e pós pandemia da Covid-19. / Nathália Cristina Sousa Camargos – 2025.
55 f. : il. ; color.
- Orientadora: Profa. Laís Karlina Vieira.
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais – Campus Bambuí, MG, Curso Bacharelado em Administração, 2025.
1. Indicadores. 2. Análise vertical. 3. Análise horizontal. I. Vieira, Laís Karlina. II. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais – Campus Bambuí, MG. III. Título.

CDD 332



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DE MINAS GERAIS
Campus Bambuí
Diretoria de Ensino

Departamento de Ciências Gerenciais e Humanas
Faz. Varginha - Rodovia Bambuí/Medeiros - Km 05 - Caixa Postal 05 - CEP 38900-000 - Bambuí - MG
37 3431 4900 - www.ifmg.edu.br

Nathália Cristina Sousa Camargos

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO DE UMA EMPRESA DE VAREJO DO CENTRO-OESTE MINEIRO: uma análise do período de pandemia e pós pandemia da Covid-19

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao curso de Bacharelado em Administração do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais - *Campus* Bambuí para obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Aprovado em 24/0/2025 pela banca examinadora:

Profa. Dra. Laís Karlina Vieira

Profa. Dra. Adriana Giarola Vilamaior

Profa. Dra. Rita de Cássia Leal Campos

Bambuí, 01 de julho de 2025.



Documento assinado eletronicamente por **Lais Karlina Vieira, Professora**, em 24/07/2025, às 17:55, conforme Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.



Documento assinado eletronicamente por **Rita de Cássia Leal Campos, Professora Substituta**, em 24/07/2025, às 17:55, conforme Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.



Documento assinado eletronicamente por **Adriana Giarola Vilamaior, Professora**, em 24/07/2025, às 17:55, conforme Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site <https://sei.ifmg.edu.br/consultadocs> informando o código verificador **2367624** e o código CRC **50FB38D3**.

23209.002347/2025-12

2367624v1

Dedico este Trabalho de Conclusão de Curso à minha família e amigos.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por me dar sabedoria e saúde de chegar até aqui. A profa. Dra. Laís Karlina Vieira, pelos ensinamentos, paciência e dedicação na orientação desse trabalho. Aos meus pais, por sempre me apoiarem e me incentivarem. A todos, que de uma forma ou de outra colaboraram para a realização deste trabalho.

"A persistência é o caminho do êxito."

(Charles Chaplin)

RESUMO

Este trabalho teve como objetivo avaliar o desempenho econômico e financeiro de uma empresa de varejo do centro-oeste mineiro, considerando o período de pandemia e pós-pandemia da Covid-19, entre os anos de 2020 e 2024. A análise foi feita por meio dos dados obtidos no balanço patrimonial (BP) e na demonstração do resultado do exercício (DRE), disponibilizadas pela empresa. Foram realizadas as análises vertical e horizontal, assim como análise de indicadores, como os de liquidez, de atividade, de endividamento e de rentabilidade/lucratividade. Quanto à metodologia da pesquisa, esta se classificou como pesquisa descritiva, que utilizou a estratégia de estudo de caso, com uma abordagem qualitativa. Utilizou-se a técnica de análise documental, por ter analisado documentos internos da empresa. Foi possível concluir que os bens e direitos da empresa em relação ao ano-base apresentaram um aumento, o que demonstrou um crescimento na capacidade operacional da empresa, que mesmo nos anos de pandemia de Covid-19 o ativo total da empresa continuou crescendo.

Palavras-chave: Indicadores, análise vertical, análise horizontal, empresa de varejo.

ABSTRACT

This study aimed to evaluate the economic and financial performance of a retail company in the central-western region of Minas Gerais, considering the period of the Covid-19 pandemic and post-pandemic, between 2020 and 2024. The analysis was carried out using data obtained from the balance sheet (BP) and the income statement (DRE), made available by the company. Vertical and horizontal analyses were carried out, as well as analysis of indicators such as liquidity, activity, debt and profitability/profit. Regarding the research methodology, it was classified as descriptive research, which used the case study strategy, with a quantitative and qualitative approach. Data collection was carried out through participant observation, since the author of the study was an employee of the company. The document analysis technique was used, as the company's internal documents were analyzed. It was possible to conclude that the company's assets and rights in relation to the base year showed an increase, which demonstrated a growth in the company's operational capacity, that even in the years of the Covid-19 pandemic the company's total assets continued to grow.

Keywords: *Indicators, vertical analysis, horizontal analysis, retail company.*

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 – Índices Econômico-Financeiros	35
Gráfico 1 - Meta para taxa Selic	38

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Análise Vertical do Balanço Patrimonial da empresa X	36
Tabela 2 – Análise Horizontal do Balanço Patrimonial da empresa X	39
Tabela 3 – Análise Vertical da DRE do exercício da empresa X	40
Tabela 4 – Análise Horizontal da DRE da empresa X	42
Tabela 5 – Índices de liquidez da empresa X	44
Tabela 6 – Índices de Atividade da empresa X	45
Tabela 7 – Índices de Endividamento da empresa X	46
Tabela 8 – Índices de Rentabilidade/Lucratividade da empresa X	47

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
2	OBJETIVOS	15
2.1	Objetivo geral	15
2.2	Objetivos específicos	15
3	REFERENCIAL TEÓRICO	16
3.1	Demonstrações Contábeis	16
3.1.1	<i>Demonstração de Resultado do Exercício</i>	<i>17</i>
3.1.2	<i>Balanço Patrimonial</i>	<i>18</i>
3.2	Análise das demonstrações contábeis	19
3.2.1	<i>Análise horizontal e vertical</i>	<i>20</i>
3.2.2	<i>Análise de índices</i>	<i>21</i>
3.3	Impactos da pandemia de COVID-19	28
3.4	Estudos anteriores	30
4	METODOLOGIA	32
4.1	Tipo de pesquisa	32
4.2	Objeto de estudo e coleta dos dados	32
4.3	Análise das demonstrações contábeis	33
5	RESULTADOS E DISCUSSÃO	35
5.1	Análise vertical e horizontal do Balanço Patrimonial e da DRE.....	35
5.2	Análise dos indicadores econômicos e financeiros	42
5.2.1	<i>Análise dos Índices de Liquidez</i>	<i>42</i>
5.2.2	<i>Análise dos Índices de Atividade</i>	<i>44</i>
5.2.3	<i>Análise dos Índices de Endividamento</i>	<i>45</i>
5.2.4	<i>Análise dos Índices de Rentabilidade e Lucratividade</i>	<i>46</i>
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50

1 INTRODUÇÃO

No começo de 2020, o mundo passou por uma crise econômica e financeira em consequência da pandemia de COVID-19. Para a segurança da população foi necessário tomar algumas medidas, como o distanciamento social e o fechamento temporário dos comércios não essenciais, gerando um grande impacto na economia e um crescimento inflacionário. Com isso, houve uma queda brusca nas vendas, fazendo com que muitas empresas enfrentassem dificuldades financeiras (BONDE, 2020).

De acordo com pesquisas realizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), na segunda quinzena de agosto de 2020, 33,5% das empresas em funcionamento no Brasil reportaram que a Pandemia causou um efeito negativo sobre a empresa; 28,6% tiveram um efeito positivo e 37,9% não obtiveram repercussões notáveis. Portanto, é possível notar que mesmo com muitas empresas enfrentando dificuldades, muitas também conseguiram se estabilizar e não ser afetadas pela crise (IBGE, 2020).

No contexto do varejo brasileiro, observou-se que durante o pior momento da crise sanitária, entre março de 2020 e meados de 2021, as compras eram impulsionadas pela necessidade de se ficar em casa, seja por impossibilidade de se realizar um trabalho presencial, para trabalhar ou estudar em casa. Já o ano de 2023 é encerrado com um crescimento em relação ao ano anterior no varejo brasileiro (CAMPELO; VELOSO; TOBLER, 2024).

Em relação às vendas e aos serviços comercializados, 32,9% das empresas indicaram diminuição nas vendas e serviços e 32,2% indicaram aumento. Ademais, a demanda por diversos bens e serviços mostrou um aumento significativo na Pandemia, principalmente por produtos essenciais, sendo que 31,4% das empresas indicaram dificuldades para fabricar produtos e atender clientes, enquanto 13,9% indicaram facilidade. De acordo com essa pesquisa, pode-se perceber o impacto financeiro e econômico negativo em um maior percentual de empresas (IBGE, 2020).

Através de indicadores financeiros estabelecidos nas análises das demonstrações, pode-se obter informações importantes sobre os resultados de uma empresa, avaliando o seu desempenho econômico e financeiro. Assaf Neto (2014) diz que a análise das demonstrações contábeis visa fundamentalmente ao estudo do desempenho econômico-financeiro de uma empresa em determinado período passado, para diagnosticar, em consequência, sua posição atual e produzir resultados que sirvam de base para a previsão de tendências futuras. Na realidade, o que se pretende avaliar são os reflexos que as decisões tomadas por uma empresa determinam sobre sua liquidez, estrutura patrimonial e rentabilidade.

De acordo com o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2012), o objetivo das demonstrações contábeis é fornecer informações sobre a posição patrimonial e financeira da entidade, seu desempenho em um determinado período e as modificações na sua posição financeira, que sejam úteis a um grande número de usuários em suas avaliações e tomadas de decisão econômica. Elas proporcionam também dados importantes como ativos, passivos, patrimônio líquido, receitas, despesas e fluxos de caixa.

Com base no exposto, buscou-se responder à seguinte questão de pesquisa: qual o desempenho econômico e financeiro de uma empresa de varejo do centro-oeste mineiro, considerando o período de pandemia e pós-pandemia da Covid-19? A relevância do estudo está em analisar e comparar o desempenho econômico e financeiro nos momentos vivenciados na pandemia e pós-pandemia, permitindo assim uma análise minuciosa a respeito dos resultados obtidos.

O estudo visa contribuir para a avaliação de como a crise econômica e financeira causada pela pandemia da Covid-19 afetou os indicadores financeiros, analisando se a empresa conseguiu recuperar seu desempenho durante e após a pandemia, bem como ela pode se adaptar ao mercado para aproveitar novas oportunidades.

2 OBJETIVOS

Neste tópico, são apresentados o objetivo geral e os objetivos específicos do presente trabalho.

2.1 Objetivo geral

Avaliar o desempenho econômico e financeiro de uma empresa de varejo do Centro-Oeste mineiro, considerando o período de pandemia e pós-pandemia da Covid-19.

2.2 Objetivos específicos

- Realizar a análise vertical e horizontal das demonstrações contábeis disponibilizadas pela empresa, considerando os períodos da pandemia e pós-pandemia da Covid-19.
- Analisar os indicadores econômicos e financeiros da empresa nos mesmos períodos.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

Este referencial teórico aborda os temas: demonstrações contábeis, análise das demonstrações contábeis, impactos da pandemia de COVID-19 e estudos anteriores.

3.1 Demonstrações Contábeis

Tendo em vista as frequentes alterações sociais, políticas e econômicas pelos quais o Brasil vem passando, a atualização das empresas é essencial para microempreendedores que buscam espaço em um mercado competitivo. A contabilidade tem o papel de apresentar relatórios para auxiliar os usuários a tomarem decisões seguras e confiáveis com base nas informações apresentadas nesses documentos, garantindo o sucesso das microempresas no mercado (RODRIGUES, 2022).

As demonstrações contábeis desempenham um papel crítico na gestão empresarial, fornecendo uma visão detalhada do *status* financeiro e do desempenho de uma empresa. Esses documentos revelam informações importantes sobre ativos e passivos, circulantes e de longo prazo, bem como receitas e despesas das empresas. Eles ajudam os gerentes a avaliar a saúde financeira da empresa, identificar falhas e comparar o desempenho em diferentes períodos (BARROS *et al.*, 2024).

De acordo com a Lei nº 11.638/07, as sociedades por ações são obrigadas a elaborar e publicar o Balanço Patrimonial, a Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados, a Demonstração dos Resultados do Exercício, a Demonstração dos Fluxos de Caixa e a Demonstração do Valor Adicionado, a fim de garantir transparência às atividades da empresa, cumprir preceitos constitucionais e também passar informações de interesse público (BRASIL, 2007).

É importante destacar que as micro e pequenas empresas, optantes pelo Simples Nacional, não são obrigadas a apresentar algumas demonstrações. Essas empresas precisam elaborar, no final de cada exercício social, apenas o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado (DRE), sendo opcional a elaboração das demais demonstrações (FARIA; AZEVEDO; OLIVEIRA, 2012). Por se tratar de uma empresa de pequeno porte, este trabalho tem ênfase na análise do Balanço Patrimonial e da DRE, avaliando assim a situação financeira e o desempenho empresarial.

O Balanço Patrimonial (BP) é a demonstração contábil destinada a evidenciar, em um determinado período, a posição patrimonial e financeira da empresa. Ele é constituído pelo

ativo, que inclui as aplicações de recursos representadas por bens e direitos; pelo passivo, que representa as obrigações, e pelo patrimônio líquido, que corresponde aos recursos próprios da entidade. Os direitos e as obrigações são classificados como circulantes quando devem ser realizados ou exigidos até o final do exercício seguinte ao balanço. Quando forem superiores a esse período, são classificados como ativo não circulante e passivo não circulante (SILVA; GODOY; CUNHA, 2002).

A DRE apresenta a composição do resultado de determinado período (exercício social), detalhando as receitas, despesas, ganhos e perdas e definindo claramente o lucro ou o prejuízo líquido do exercício, mostrando a situação patrimonial em determinados momentos (MÜLLER, 2009).

A seguir, foram apresentados de forma mais detalhada o Balanço Patrimonial (BP) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), a fim de descrever melhor as demonstrações contábeis exigidas nas empresas de pequeno porte (EPP).

3.1.1 Demonstração de Resultado do Exercício

A DRE é um relatório contábil que permite analisar como as operações realizadas por uma empresa afetaram seu Patrimônio Líquido, tanto positivamente quanto negativamente. De modo geral, as receitas aumentam o Ativo e, conseqüentemente, elevam o Patrimônio Líquido. Já as despesas reduzem o Patrimônio Líquido, seja diminuindo o Ativo ou aumentando as obrigações (Passivo Exigível). Em outras palavras, a DRE sintetiza algumas movimentações de entradas e saídas que ocorrem no Balanço Patrimonial ao longo de um período (DINIZ, 2015).

De acordo com o artigo 187, da Lei 6.404/76, atualizada para a Lei nº 11.941, de 2009, e para a Lei nº 11.638, de 2007, a Demonstração do Resultado do Exercício diferenciará:

I - a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;

II - a receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;

III - as despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;

IV - o lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

V - o resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;

VI – as participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

VII - o lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

§ 1º Na determinação do resultado do exercício serão computados:

a) as receitas e os rendimentos ganhos no período, independentemente da sua realização em moeda; e

b) os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a essas receitas e rendimentos (BRASIL, 1976, 2007, 2009).

3.1.2 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é composto por três grandes grupos: Ativo, Passivo e Patrimônio Líquido. O balanço é de extrema importância, pois fornece uma visão das aplicações de recursos feitas pela empresa e quantos desses recursos são devidos a terceiros. Isso evidencia o nível de endividamento, a liquidez da empresa e a proporção do capital próprio (BAZZI, 2019).

O Balanço Patrimonial retrata a posição patrimonial da empresa em um determinado período, composta por bens, direitos e obrigações. O ativo representa os bens e direitos que a empresa possui. O passivo e o patrimônio líquido mostram de onde vieram os recursos, isto é, de terceiros e próprios. Os recursos próprios podem ser originários de capital colocado na empresa pelos sócios ou de lucro gerado pela empresa (SILVA, 2012).

O Ativo mostra como a empresa utiliza seus recursos, ou seja, onde o dinheiro está investido. Ele tem natureza devedora, o que significa que aumenta quando se registra um débito e diminui com um crédito. As contas do Ativo são organizadas conforme a facilidade com que podem ser transformadas em dinheiro, começando pelo caixa, que tem liquidez imediata. O Ativo é formado por Bens (como dinheiro em caixa, mercadorias e veículos) e Direitos (como valores a receber de clientes e saldos em contas bancárias) (BRIZOLLA, 2008).

O ativo representa os recursos, bens e direitos que a empresa possui, conforme Lei 6.404/76, atualizada para a Lei nº 11.941, de 2009, e para a Lei nº 11.638, de 2007, dividindo-se em:

- I. Ativo circulante: é composto pelas disponibilidades, os direitos realizáveis no curso do exercício social seguinte e as aplicações de recursos em despesas do próximo exercício;

- II. Ativo não circulante: é composto pelo ativo realizável a longo prazo, pelos investimentos, pelo imobilizado e pelo intangível.
- III. Ativo realizável a longo prazo: são os direitos realizáveis após o término do exercício seguinte, como os derivados de vendas e entre outros.
- IV. Investimentos: as participações permanentes em outras sociedades e os direitos de qualquer natureza, não classificáveis no ativo circulante, e que não se destinem à manutenção da atividade da organização;
- V. Ativo imobilizado: os direitos que tenham por objeto bens corpóreos que são destinados à manutenção das atividades da organização ou exercidos com essa finalidade;
- VI. Intangível: os direitos que tenham por objeto bens incorpóreos designados à manutenção da organização ou com essa finalidade.

As contas do passivo representam dívidas ou obrigações da empresa com terceiros e são organizadas conforme o prazo em que devem ser pagas. As obrigações com vencimento de curto prazo, são listadas primeiro. Já aquelas que serão quitadas a um longo prazo, aparecem no final do grupo do passivo (MELO, 2018).

O passivo representa todas as obrigações que a empresa possui, dividindo-se em (BRASIL, 1976):

- I. Passivo circulante: composto por obrigações com vencimento no exercício seguinte;
- II. Passivo não circulante: composto por obrigações que possuem vencimento em prazo maior, que do exercício seguinte.

Por fim, se destaca o Patrimônio Líquido de uma empresa, o qual segundo Santos (2014), refere-se ao valor contábil pertencente aos sócios ou acionistas, ele é, portanto, resultado da diferença entre os valores dos ativos e passivos da empresa. A Lei 6.404/76, atualizada para a Lei nº 11.941, de 2009, e para a Lei nº 11.638, de 2007, divide o Patrimônio Líquido em capital social, reservas de capital, ajustes de avaliação patrimonial, reservas de lucros, ações em tesouraria e prejuízos acumulados (BRASIL, 1976, 2007, 2009).

3.2 Análise das demonstrações contábeis

As demonstrações financeiras fornecem informações importantes sobre a empresa, de acordo com as regras contábeis. A análise das demonstrações transforma esses dados obtidos em relatórios relevantes para as empresas e quanto mais informações produzirem, mais eficiente será (MATARAZZO, 2010).

Os relatórios contábeis são regidos por leis e servem principalmente aos propósitos da fiscalização e arrecadação de impostos pelo governo. Assim, o gestor financeiro deve analisar e interpretar as demonstrações contábeis, para auxiliar na tomada de decisão da empresa (AMARAL, 2022).

Para garantir a precisão das informações disponibilizadas pelas empresas, o legislador e os órgãos de regulamentação têm feito esforços para estabelecer as informações que constam nas demonstrações contábeis, no Relatório da Administração e nas Notas Explicativas, em particular, das sociedades anônimas. Entretanto, nem todas as orientações são obrigatórias, e, por isso, nem sempre haverá penalidade em caso de sua não observância por parte das empresas, tornando-se mais uma questão de ética e responsabilidade corporativa na divulgação das informações contábeis consideradas de natureza avançada (PONTE; OLIVEIRA, 2004).

Realizar a análise das demonstrações contábeis e financeiras, através de relatórios bem elaborados e tecnicamente bem analisados, é importante para potencializar uma organização. Afinal uma micro empresa (ME) ou empresa de pequeno porte (EPP) organizada e controlada, tem a tendência de crescer financeiramente, e assim, poderá investir e empregar mais, fornecer serviços com mais qualidade e também manter suas obrigações financeiras em dia (SANTOS, 2021).

As técnicas tradicionais de análise econômico-financeiras englobam a análise horizontal, a análise vertical e a análise de índices. Essas técnicas mostram a situação financeira de curto prazo medida pela liquidez, a situação da estrutura financeira medida pelo nível de endividamento, o resultado decorrente da atividade operacional, a situação da remuneração dos capitais investidos e do retorno sobre as vendas determinados pelos indicadores de rentabilidade e lucratividade (SATO, 2007). Desse modo, os índices podem informar, por exemplo, que uma empresa está com alto endividamento. Enquanto a análise horizontal/vertical aponta qual o principal credor e como se alterou a participação de cada credor nos últimos dois exercícios (MATARAZZO, 2010).

3.2.1 Análise horizontal e vertical

A análise horizontal compara cada item de um demonstrativo financeiro com o correspondente de um período anterior, conhecido como período-base, mostrando como seus valores se alteraram ao longo do tempo. Essa abordagem possibilita a avaliação do desempenho histórico da empresa, além de ajudar a identificar possíveis tendências para o futuro. É

basicamente um processo de análise temporal, desenvolvido por meio de números-índices, sendo calculado pela seguinte fórmula (ASSAF NETO, 2014):

$$\text{Número - índice} = \frac{Vd}{Vb} \times 100 \quad (1)$$

O número-índice é a relação entre o valor do item no período atual (Vd) e seu valor do mesmo item no período anterior (Vb). Em outras palavras, Vd significa o valor monetário identificado no exercício que se pretende comparar por meio de um índice, enquanto Vb emite esse mesmo valor apurado no exercício em que se efetua a comparação (ASSAF NETO, 2014).

Já a análise vertical destaca a participação de cada conta em relação a um total comparável do demonstrativo financeiro. Por exemplo, no Balanço Patrimonial, a base 100% é o total do ativo. Na Demonstração de Resultado do Exercício, usa-se a receita líquida de vendas como base da análise vertical. A análise vertical permite que se identifiquem, em cada exercício, contas que fogem do padrão da empresa, como a participação de dívidas no financiamento dos ativos, proporção de ativos investidos em capital de giro (ativo circulante), e assim por diante (ASSAF NETO, 2014).

Desse modo, os métodos de análise vertical e horizontal prestam valiosa contribuição na interpretação da estrutura e da tendência dos números de uma empresa. De certa forma, a análise vertical e a análise horizontal se completam e até se sobrepoem. Essas duas análises devem ser entendidas como parte dos instrumentos de trabalho do analista e não como instrumentos únicos (SILVA, 2012).

3.2.2 Análise de índices

O uso dos índices, na realização das análises, é de extrema importância e tem a finalidade de mensurar e entender a real situação da empresa (MATOS; COBACHO; TARICHI, 2023). Os indicadores básicos de análise são: liquidez (corrente, seca, imediata, geral), atividade (prazo médio de estocagem, prazo médio de pagamento a fornecedores, prazo médio de cobrança), endividamento e estrutura (relação capital de terceiros/capital próprio, relação capital de terceiros/ativo total, imobilização de recursos permanentes), rentabilidade (retorno sobre o ativo, retorno sobre o patrimônio líquido) (ASSAF NETO; LIMA, 2014).

A seguir são apresentados os indicadores de liquidez, demonstrados na literatura como ferramentas essenciais para avaliar a capacidade de uma empresa de honrar suas obrigações de curto e longo prazo (SZUSTER *et al.*, 2011). A liquidez de uma empresa é

medida em termos de sua capacidade de saldar suas obrigações de curto prazo à medida que se tornam devidas. A liquidez diz respeito à solvência da posição financeira da empresa, ou seja, a facilidade com que pode pagar suas contas em dia (GITMAN, 2010).

A liquidez imediata corresponde ao quociente entre as disponibilidades (dinheiro em caixa) e o passivo circulante. Este índice é uma medida mais rigorosa para se avaliar a liquidez da empresa. A rigor, só faz sentido analisar a liquidez imediata para empresas que estejam com sua continuidade comprometida (SZUSTER *et al.*, 2011).

A liquidez imediata revela a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem liquidadas imediatamente. Um valor maior que \$1 indica que a empresa tem recursos suficientes para cobrir suas obrigações imediatas. Esse quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa. É calculada da seguinte forma (ASSAF NETO, 2014):

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}} \quad (2)$$

O índice de liquidez seca indica o quanto a empresa poderá dispor de recursos circulantes, sem vender seus estoques e sem amortizar as despesas antecipadas, para fazer frente a suas obrigações de curto prazo. Tendo a liquidez seca maior de \$ 1, pode-se dizer que a empresa não depende da realização de ativos de difícil realização para saldar seus compromissos de curto prazo (SZUSTER *et al.*, 2011).

A liquidez seca determina a capacidade de pagamento de curto prazo da empresa mediante a utilização das contas do disponível e valores a receber. O quociente demonstra a porcentagem das dívidas a curto prazo em condições de serem salgadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez do ativo circulante. Sua fórmula é (ASSAF NETO, 2014):

$$\text{Liquidez Seca} = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} - \text{Despesas Antecipadas}}{\text{Passivo Circulante}} \quad (3)$$

Por fim, destaca-se o índice de liquidez corrente o qual é considerado o melhor indicador de solvência de curto prazo, pois revela a proteção dos credores em curto prazo por ativos, e há uma expectativa de que estes possam ser rapidamente convertidos em dinheiro (BRIGHAM; EHRHARDT, 2012). A liquidez corrente indica o quanto existe de ativo circulante para cada \$ 1 de dívida a curto prazo. Quanto maior a liquidez corrente, mais alta se

apresenta a capacidade da empresa em financiar suas necessidades de capital de giro. É calculada da seguinte forma (ASSAF NETO, 2014):

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}} \quad (4)$$

A seguir são apresentados os indicadores de atividade que evidenciam o nível de desempenho das operações ao longo do período de referência, permitindo uma análise crítica da eficiência e da produtividade organizacional. Os indicadores de atividade visam a mensuração das diversas durações de um “ciclo operacional”, o qual envolve todas as fases operacionais típicas de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos básicos ou mercadorias até o recebimento das vendas realizadas (ASSAF NETO; LIMA, 2014).

O prazo médio de estocagem (PME) indica, em média, quanto tempo o estoque permanece na prateleira, isto é, o tempo decorrido entre a compra e a venda da mercadoria. Já numa fábrica, o PME indica, em média, quanto tempo decorre entre a aquisição da matéria-prima até a venda do produto acabado ao cliente, ou seja, inclui-se o tempo despendido na produção (SZUSTER, *et al.*, 2011).

Quanto maiores sejam os estoques, mais recursos à empresa está comprometendo com os mesmos. Além dos custos de aquisição ou fabricação dos estoques, há uma série de outros gastos como o custo do respectivo capital aplicado, armazenagem e seguros, por exemplo. O mundo moderno caminha em direção a uma administração em que os estoques tenham seu giro rápido, logo ter estoques elevados pode levar a empresa ter vários prejuízos e uma certa tendência de elevar o risco financeiro da empresa (SILVA, 2012).

Quanto maior for esse índice de prazo médio de estocagem (PME), maior será o prazo em que os produtos permanecerão estocados e, em consequência, maiores serão as necessidades de investimentos em estoques. Ou seja, um prazo maior de estocagem acarreta a necessidade de maiores investimentos no ativo, constituindo, em consequência, um fator redutor de seu retorno. Esse indicador é obtido através de demonstrações financeiras anuais, da seguinte forma (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Prazo Médio de Estocagem (PME)} = \frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo do Produto Vendido}} \times 360 \text{ dias} \quad (5)$$

Para encontrar o estoque médio, basta somar o estoque do ano anterior com o estoque atual e dividir por dois. Ao se dividir 360 (ou 12 se o prazo de estocagem vier expresso

em meses), pelo prazo de estocagem, tem-se o giro dos estoques, o que identifica o número de vezes que os estoques giraram no ano considerado. Sendo calculado da seguinte forma (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Giro dos Estoques} = \frac{360}{\text{Prazo médio de estocagem}} \quad (6)$$

O prazo médio de pagamento a fornecedores (PMPF) indica, em média, quanto tempo a entidade é financiada por seus fornecedores, pelas compras a prazo. Essa é uma das formas de financiamento mais barato que uma entidade pode obter. Afinal, normalmente, não se cobra juros nessa transação, ou a taxa de juros é mais baixa que a praticada no mercado financeiro (SZUSTER *et al.*, 2011).

Desde que os encargos atribuídos às compras a prazo não excedam a taxa inflacionária verificada ou as taxas de juros do mercado, é uma grande vantagem a empresa apresentar um prazo de pagamento mais elevado. Com isso, a empresa pode financiar suas necessidades de capital de giro com recursos menos onerosos. É calculado da seguinte maneira (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Prazo Médio de Pagamento de fornecedores (PMPF)} = \frac{\text{Contas a Pagar a Fornecedores (média)}}{\text{Compras Anuais a Prazo}} \times 360 \quad (7)$$

Ainda segundo Assaf Neto e Lima (2014), as compras anuais a prazo representam o total das compras realizadas no período analisado. Desde que os encargos atribuídos às compras a prazo não excedam a taxa inflacionária verificada ou as taxas de juros do mercado, torna-se atraente a empresa apresentar um prazo de pagamento maior.

Silva (2012) afirma, no cálculo das compras é utilizado o cálculo do custo da mercadoria vendida, para encontrar o valor das compras:

$$\text{CMV} = \text{Estoque inicial} + \text{Compras} - \text{Estoque Final} \quad (8)$$

O prazo médio de cobrança (PMC), indica quantos dias, em média a empresa leva para receber suas vendas realizadas a prazo. Muitas vezes, com o objetivo de conquistar novos mercados, a empresa diminui seu grau de exigência na análise do risco de seus clientes, o que

poderá trazer maior volume de incobráveis, ao mesmo tempo que os gastos com cobrança e outras funções administrativas crescerão. Políticas de crédito mais flexíveis poderão exigir políticas de cobrança mais rigorosas (SILVA, 2012).

A empresa deve reduzir, sempre que possível o prazo de recebimento de suas vendas. Com isso, pode manter recursos disponíveis para outras aplicações mais rentáveis por prazos maiores e elevar o giro de seus ativos, o que determina maior rentabilidade. O prazo médio de cobrança é obtido da seguinte forma (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Prazo Médio de Cobrança (PMC)} = \frac{\text{Valores a receber (média)}}{\text{Vendas Anuais a Prazo}} \times 360 \quad (9)$$

Segundo Gitman (2010), quando não for disponibilizados os valores anuais a prazo, quer dizer que todas as vendas foram realizadas à vista.

A seguir são apresentados os indicadores de endividamento e estrutura, os quais avaliam a “segurança” que a empresa oferece aos capitais de terceiros, bem como revelam sua política de obtenção de recursos e de alocação dos mesmos nos diversos itens do ativo. As principais medidas de endividamento e estrutura são: relação capital de terceiros (P)/capital próprio (PL), relação capital de terceiros(P)/ativo total (AT) e imobilização de recursos permanentes (SZUSTER *et al.*, 2011).

Gitman (2010) diz que, quanto mais dívidas uma empresa usa em relação ao seu ativo total, maior a sua *alavancagem financeira*. Alavancagem financeira é uma amplificação do risco e do retorno por meio do uso de financiamento a custo fixo, como dívida e ações preferenciais. Quanto mais dívidas de custo fixo uma empresa usa, maiores serão o risco e o retorno esperado.

A relação capital de terceiros (P)/capital próprio (PL), revela o nível de endividamento da empresa em relação a seu financiamento por meio de recursos próprios. Em princípio, um resultado superior a \$1 denota maior grau de dependência financeira da empresa em relação aos recursos de terceiros. Sua fórmula é (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Relação CT/CP} = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}} \quad (10)$$

A relação capital de terceiros (P)/ativo total (AT), também conhecida por *dependência financeira*, mede a porcentagem dos recursos totais da empresa (ativo total) que se encontra financiada por capital de terceiros. Ou seja, para cada \$1 de recurso investido pela

empresa em seus ativos, o quanto provém de fontes de financiamento não próprios. Quanto maior a relação P/PL, mais elevada se apresenta a dependência financeira da empresa. É calculada da seguinte forma (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Relação } P/AT = \frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Ativo Total}} \quad (11)$$

A imobilização de recursos permanentes (IRP) revela a porcentagem do passivo permanente (patrimônio líquido e passivo não circulante) de uma empresa que se encontra imobilizada (aplicada) em ativos não circulantes. Se o índice IRP for inferior a 1, indica a existência de folga financeira. Uma parcela do passivo não circulante, que excede aos ativos não circulantes, está financiando ativos de curto prazo (circulantes), produzindo maior liquidez. O indicador é mensurado da seguinte forma (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Imobilização de Recursos Permanentes (IRP)} = \frac{\text{Ativo Não Circulante}}{\text{Passivo não circulante} + \text{Patrimônio Líquido}} \quad (12)$$

A seguir são apresentados os índices de rentabilidade e lucratividade, os quais permitem que o analista avalie os lucros da empresa a partir de suas atividades operacionais e recursos investidos (GITMAN, 2003).

Os índices de rentabilidade como o nome já diz, buscam informar ao administrador a partir das demonstrações contábeis a rentabilidade de seu negócio. Demonstram o potencial de vendas da empresa e a capacidade da mesma de gerar lucros, quanto maior for o seu resultado, melhor será. Os principais índices de rentabilidade são: retorno sobre o ativo (ROA), retorno sobre o investimento (ROI) e retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) (SIQUEIRA *et al.*, 2013).

O retorno sobre o ativo (ROA) mede a rentabilidade que a entidade oferece a todos os recursos nela investidos, independentemente de como são financiados. Esse índice reflete a que taxa a empresa remunera os investimentos totais nela aplicados (SZUSTER, 2011).

Segundo Assaf Neto e Lima (2014), os recursos investidos nos ativos pertencem a credores e acionistas e o retorno oferecido (ROA) deve remunerar, no mínimo, as expectativas de ganhos (custo de capital) desses investidores. Este é o conceito de viabilidade econômica. Assim, diz-se que uma empresa apresenta viabilidade econômica quando for capaz de produzir um retorno de seus ativos suficiente para cobrir as expectativas de ganhos de seus proprietários de capital.

O objetivo desse indicador é mensurar a eficiência da organização em gerar ganhos com seus investimentos totais. E dessa forma, revela o potencial de geração de lucros por parte da empresa, mostrando quanto a organização obteve de lucro líquido para cada real de investimentos (ASSIS *et al.*, 2011). É calculado da seguinte forma (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Retorno sobre o Ativo (ROA)} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo Total}} \quad (13)$$

O retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE) mede a remuneração dos capitais próprios investidos na empresa, ou seja, quanto foi acrescentado em determinado período ao patrimônio dos sócios. Do ponto de vista de quem investe em uma empresa, esse deve ser o índice mais importante (SZUSTER *et al.*, 2011).

De acordo com Assaf Neto e Lima (2014), o ROE deve ser comparado sempre com a taxa mínima exigida pelo acionista. Para se tornar atraente, todo investimento deve oferecer uma rentabilidade pelo menos igual à taxa de oportunidade. Empresas que apuram um ROE superior ao custo de capital de seus acionistas promovem acréscimos no valor de mercado de suas ações, ou seja, agregam riqueza aos proprietários. Sua fórmula é (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROE)} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}} \quad (14)$$

Para realizar a análise dos indicadores de lucratividade é necessário avaliar o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultado do Exercício (DRE). A lucratividade reflete o quanto (percentual) da receita sobra para compor o resultado da empresa, a cada período. Quanto maior for o percentual de lucratividade, melhor é a eficiência da empresa em transformar receita em lucro (SZUSTER *et al.*, 2011).

O indicador de lucratividade mede a eficiência de uma empresa em produzir lucros por meio de suas vendas. Pode ser apurado em termos operacionais e líquidos, sendo denominado nesses casos margem operacional e margem líquida, respectivamente, ou seja (ASSAF NETO; LIMA, 2014):

$$\text{Margem Operacional} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}} \quad (15)$$

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}} \quad (16)$$

A grande importância desses índices para a análise econômico-financeira centra-se, principalmente, nas várias explicações sequenciais sobre o desempenho empresarial que podem ser elaboradas por meio deles (diagrama de índices de desempenho) (ASSAF NETO, 2014).

3.3 Impactos da pandemia de COVID-19

Devido a pandemia de COVID-19 no Brasil, tomou-se diversas medidas de controle e prevenção da doença pelas autoridades sanitárias locais (BEZERRA *et al.*, 2020). Com o isolamento social veio a queda brutal na atividade econômica. Apenas as atividades tidas como essenciais puderam continuar funcionando, como: supermercados, farmácias, postos de combustíveis e hospitais. Em um segundo momento, oficinas mecânicas e outras atividades foram sendo liberadas para funcionamento (GULLO, 2020).

Devido ao distanciamento social, as pessoas tiveram que inovar e se adaptar aos novos costumes. A tecnologia passou a ser mais utilizada por todos, como uma forma de passatempo e também como uma plataforma de vendas. Com uma grande variedade de estilos, muitos cantores e empreendedores realizavam transmissões ao vivo, através do *Instagram*, *Youtube* ou *Facebook*. As *lives* de cantores, pelo menos dos que fazem mais sucesso nas mídias, tornaram-se grandes negócios, com cachês milionários, patrocínios de grandes empresas e marcas. Ao mesmo tempo, também promoviam solidariedade e arrecadavam doações para hospitais e comunidades carentes. O fenômeno das *lives* viralizou e estimulou muitas pessoas a produzirem e divulgarem seus serviços através das redes sociais (COUTO; COUTO; CRUZ, 2020).

A pandemia de Covid-19 causou choques na economia mundial e desencadeou a maior crise econômica global em mais de um século. A crise levou a um aumento drástico na desigualdade entre os países e dentro de cada um deles. Dados preliminares indicam que a recuperação pós-crise seria tão desigual quanto seus impactos econômicos iniciais, e que as economias emergentes e grupos economicamente desfavorecidos precisariam de muito mais tempo para recuperar as perdas de renda e de meios de subsistência induzidas pela pandemia (WORLD BANK GROUP, 2022).

De acordo com Veloso (2021), a pandemia da Covid-19 teve um impacto profundo no mercado de trabalho, afetando principalmente os trabalhadores com menor proteção social e baixa escolaridade. No Brasil os efeitos foram particularmente significativos, não somente

em função da queda sem precedentes da população ocupada e da população economicamente ativa, mas também pelo fato de que, diferentemente de recessões anteriores, desta vez os trabalhadores informais foram mais atingidos que os formais. Em particular, embora a redução do emprego formal em 2020 tenha sido expressiva (-4,2%), a queda no emprego informal foi proporcionalmente três vezes maior (-12,6%).

A análise dos impactos da Covid-19 no mercado de trabalho, com base nos dados do trimestre móvel encerrado em março de 2021 da Pnad Contínua, mostra que o Brasil possuía 14,8 milhões de pessoas desempregadas, 33,9 milhões de trabalhadores informais e 6 milhões de desalentados, isto é, aqueles que desistiram de buscar uma vaga no mercado de trabalho, deixando, portanto, de ser considerados na contagem de desempregados (PAIVA; PAIVA, 2021).

As Micro e Pequenas Empresas tiveram que se reinventar para que não afetassem seu desenvolvimento ou até mesmo chegar à falência. Essas empresas possuem uma importante função, que é empregar grande parte da população brasileira. Se a saúde financeira dessas empresas vai mal, a economia local também será diretamente afetada de modo a afetar de forma negativa as relações econômicas e até mesmo os indivíduos com a perda de postos de trabalho (GIANFRED; FREITAS; SILVA, 2022).

Algumas empresas estão conseguindo visualizar e aproveitar as oportunidades que surgiram na pandemia da COVID-19. O Brasil é conhecido pela criatividade do seu povo nos momentos de dificuldade, mas nem todos conseguem visualizar oportunidades dentro deste cenário. Outro fator que impactou as empresas, principalmente as pequenas, foram as medidas de segurança, elas produziram custos aos empreendimentos que antes não eram recomendados pelas agências de vigilância em saúde (CARNEIRO; SANTOS; FERREIRA, 2022).

Há exatos cinco anos, no dia 11 de março de 2020, a Organização Mundial de Saúde (OMS) decretou a pandemia de Covid-19, causada por um novo tipo de coronavírus. E em maio de 2023, a OMS declarou o fim da Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional, referente a Covid-19 (MARACCINI, 2025).

Tendo em vista das consequências causadas pela pandemia da Covid-19, é necessário analisar como a saúde financeira da empresa foi afetada. Assim, este estudo buscou verificar como os impactos econômicos causados neste período repercutiram nos índices financeiros, através da análise das demonstrações contábeis, principalmente do Balanço Patrimonial (BP) e da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

3.4 Estudos anteriores

Apresentam-se nesta seção os estudos que analisaram o desempenho econômico-financeiro das empresas durante a Pandemia de Covid-19, destacando os impactos, as estratégias adotadas e as variações nos indicadores financeiros, a fim de contextualizar a análise proposta.

Brito e Pinheiro (2023) realizaram um estudo que aborda os desafios enfrentados pelo varejo brasileiro nos últimos anos, especialmente pelas pequenas empresas, destacando a crise provocada pela pandemia de COVID-19, que causou queda nas vendas e levou muitos negócios a fecharem as portas. A pesquisa descrita no texto foca em empresas de pequeno porte do setor varejista em Icó, Ceará, e tem como objetivo identificar as estratégias adotadas pelos empreendedores antes e depois da pandemia, com base em levantamento de dados por meio de questionários. A metodologia foi de natureza básica, com abordagem dedutiva e análise estatística, buscando evidenciar as medidas adotadas para superar a crise.

Quanto ao estudo de desempenho econômico-financeiro, Vieira, Souza e Martins (2023) realizaram um trabalho com o objetivo de analisar o desempenho econômico-financeiro de uma empresa do varejo (Lojas Renner) ao longo das duas últimas grandes crises econômicas enfrentadas pelo Brasil: a recessão de 2014-2016 – reflexo da crise americana de 2008, causada pela especulação imobiliária, e a crise mundial desencadeada pela pandemia da Covid-19. O estudo teve por escopo a análise das demonstrações contábeis dos exercícios de 2011 a 2022, detendo-se nos indicadores de liquidez, de endividamento e rentabilidade. O estudo foi realizado por meio de uma pesquisa descritiva, bibliográfica e documental, com abordagem qualitativa e quantitativa dos dados selecionados. Os resultados indicaram que, em razão de proatividade dos gestores no enfrentamento das crises, os impactos foram reduzidos em ambas as crises estudadas.

Pires (2022), realizou uma pesquisa com o objetivo de analisar o comportamento do preço das ações à luz dos indicadores econômico financeiros da companhia durante a pandemia de Covid-19. Foi realizada uma análise das demonstrações contábeis da Magazine Luiza através de seus indicadores, bem como a análise do preço de suas ações. Foi possível perceber que mesmo durante a pandemia, a Magazine Luiza continuou trabalhando fortemente em um ecossistema diverso, mesmo que a contrapartida pudesse impactar seus indicadores. Sua liquidez e endividamento foram afetados devido ao aumento de seus estoques e captação de empréstimos nesse período.

Em respeito ao estudo de Cunha *et al.* (2023), foi realizado uma análise financeira em empresas varejistas de e-commerce listadas no índice Bovespa da bolsa de valores brasileira no período de 2019 a 2021, período da crise econômica da pandemia do COVID-19, por meio de indicadores ou quocientes. As companhias analisadas foram Via Varejo S.A., Magazine Luiza e Americanas. Para realização da análise por quocientes, dividiu-se os indicadores em quatro grupos: indicadores de liquidez; indicadores de endividamento; indicadores de rentabilidade; e indicadores de mercado. De acordo com os resultados, é possível constatar que a Americanas obteve destaque positivo na análise dos indicadores de liquidez e endividamento. A Magazine Luiza se destacou em termos de rentabilidade, lucratividade e eficiência. Assim, pode-se concluir, em termos gerais, que a empresa Magazine Luiza foi a empresa que mais se destacou no segmento de varejo de *e-commerce*.

O estudo desenvolvido por Avelar *et al.* (2021) visou analisar os efeitos da COVID-19 sobre a sustentabilidade econômico-financeira das empresas brasileiras de capital aberto. Para o desenvolvimento da pesquisa, foram coletados dados da Plataforma Econômica e da Brasil, Bolsa, Balcão (B3). Como principais resultados da pesquisa, destacaram-se a forte influência do período de evolução da Covid-19 sobre a sustentabilidade econômico-financeira das empresas, a constatação de elevadas perdas de valor dessas organizações no mercado de capitais, a verificação da queda significativa da rentabilidade das empresas e o aumento do nível de endividamento das mesmas e a observação de que variáveis determinantes clássicas de estrutura de capital explicaram bem o fenômeno de captação de recursos no período.

Um artigo científico publicado por Assis (2021), abordou o tema contabilidade financeira de uma cooperativa de crédito, que teve como objetivo analisar através dos indicadores de liquidez, rentabilidade e endividamento, o desempenho financeiro de uma cooperativa de crédito localizada em um município na região do Alto São Francisco, no Estado de Minas Gerais, entre os anos fiscais de 2019 e 2020, comparando a evolução e/ou involução, no contexto da pandemia de COVID-19. A base teórico-metodológica foi constituída por uma abordagem quantitativa e qualitativa de caráter exploratório, descritiva e explicativa, específica a um estudo de caso em que foi realizada uma análise contábil com base nos documentos balanço patrimonial e demonstração das sobras ou perdas. Pode-se concluir que a cooperativa é lucrativa por possuir rentabilidade e liquidez superiores a R\$ 1,00 e 64,40% dos recursos totais dependem de terceiros. Ressalta-se que os cenários econômicos de 2019 e 2020 foram afetados pela pandemia COVID-19, mas não impactaram negativamente os negócios da cooperativa.

4 METODOLOGIA

Nesta seção são discutidos os seguintes aspectos metodológicos: o tipo de pesquisa, a coleta de dados e a forma como os resultados foram analisados.

4.1 Tipo de pesquisa

O presente trabalho caracteriza-se como uma pesquisa descritiva, que utiliza a estratégia de estudo de caso e uma abordagem quantitativa e qualitativa. A pesquisa é classificada como descritiva, pois possui como principal objetivo a descrição das características de determinada população, fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis (GIL, 2002).

Segundo Manzato e Santos (2012) o estudo de caso é uma estratégia de pesquisa sobre um determinado indivíduo, família, grupo ou comunidade que seja representativo do seu universo, para examinar aspectos variados de sua vida.

O estudo de caso constitui um método de pesquisa de um fenômeno social, através da análise de um contexto específico dessa realidade. No enquadramento da definição apresentada, é possível agregar uma diversidade de asserções, devido à grande variedade tipológica de estudos de caso e respectivos contextos de aplicação (COIMBRA; MARTINS, 2013).

Quanto à abordagem do problema, o estudo pode ser classificado como uma pesquisa qualitativa. Zanella (2011) diz que uma pesquisa qualitativa preocupa-se em conhecer a realidade segundo a perspectiva dos sujeitos participantes da pesquisa, sem medir ou utilizar elementos estatísticos para análise dos dados (ZANELLA, 2011).

4.2 Objeto de estudo e coleta dos dados

A empresa analisada neste estudo será identificada como empresa X. A empresa é uma loja de magazine e está situada no centro-oeste mineiro, é uma empresa de pequeno porte, conta com seis colaboradores registrados e é optante pelo Simples Nacional.

Para elaboração deste estudo foram utilizadas as demonstrações contábeis disponibilizadas pela empresa. Desse modo, utilizou-se a técnica de análise documental, por ter analisado documentos internos da empresa, como o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício. De acordo com Zanella (2011) a análise documental, também chamada

de pesquisa documental, envolve a análise de documentos internos (da organização) ou externos (governamentais, instituições de pesquisa, etc.).

Foram analisados o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), disponibilizados pela contabilidade da empresa, a fim de compreender seu desempenho econômico e financeiro no período de 2020 a 2024, durante e após a pandemia da Covid-19.

4.3 Análise das demonstrações contábeis

As análises do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), envolveram a análise horizontal e vertical e também a análise dos indicadores econômicos e financeiros da empresa em estudo. O *software* utilizado para a elaboração dos cálculos dos índices foi o *Microsoft Office Excel 2019*.

Para realizar a análise horizontal, optou-se por utilizar sempre o período anterior como ano base, ou seja, as demonstrações contábeis do ano de 2020 foram utilizadas como ano base para desenvolver a análise horizontal do ano de 2021. Assim como, as demonstrações do ano de 2021 foram utilizadas como base para elaborar a análise horizontal do ano de 2022, e assim por diante.

Para calcular a análise horizontal foi necessário dividir o valor atual do item do período mais recente pelo valor do mesmo item do período anterior (valor base) e multiplicar por cem, conforme apresentado na literatura. Já o cálculo da análise vertical, destaca a participação de cada conta em relação a um total comparável do demonstrativo financeiro, como por exemplo, no Balanço Patrimonial o valor base é o ativo total e na DRE o valor base é a receita líquida.

Tanto a análise horizontal quanto a análise vertical foram baseadas no livro do autor Assaf Neto (2014). Já os índices utilizados foram retirados das obras de Assaf Neto 2014, Szuster *et al.* (2011) e Assaf Neto e Lima (2014). No Quadro 1 a seguir são apresentados os índices econômico-financeiros utilizados no estudo.

Quadro 1 – Índices Econômico-Financeiros

Índice	Fórmula
Índices de Liquidez	
Liquidez Imediata	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$
Liquidez Seca	$\frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoques} - \text{Despesas Antecipadas}}{\text{Passivo Circulante}}$
Liquidez Corrente	$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
Índices de Atividade	
Prazo médio de estocagem	$\frac{\text{Estoque Médio}}{\text{Custo do Produto Vendido}} \times 360 \text{ dias}$
Giro dos Estoques	$\frac{360}{\text{Prazo médio de estocagem}}$
Prazo médio de pagamento a fornecedores	$\frac{\text{Contas a Pagar a Fornecedores (média)}}{\text{Compras Anuais a Prazo}} \times 360$
Prazo médio de cobrança	$\frac{\text{Valores a receber (média)}}{\text{Vendas Anuais a Prazo}} \times 360$
Índices de Endividamento	
Relação Capital de Terceiros/Capital Próprio	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
Relação Capital de Terceiros/Ativo Total	$\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$
Imobilização de Recursos Permanentes	$\frac{\text{Ativo Não Circulante}}{\text{Passivo não circulante} + \text{Patrimônio Líquido}}$
Índices de Rentabilidade e Lucratividade	
ROA	$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Ativo Total}}$
ROE	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
Margem Operacional	$\frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Vendas Líquidas}}$
Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$

Fonte: Assaf Neto (2014); Szuster *et al.* (2011); Assaf Neto e Lima (2014).

Após os cálculos dos indicadores eles foram analisados para identificar a situação da empresa ao longo do período de 2020 a 2024.

5 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A seguir são apresentadas as análises vertical e horizontal, bem como as análises dos índices econômico e financeiros da empresa analisada neste trabalho.

5.1 Análise vertical e horizontal do Balanço Patrimonial e da DRE

Primeiramente, foi realizada a análise vertical (AV) e a análise horizontal (AH) baseadas nos principais grupos do balanço patrimonial e da demonstração de resultado da empresa, nos períodos de 2020 a 2024. Na Tabela 1 são apresentados os números-índices da análise vertical do balanço patrimonial.

Tabela 1 – Análise Vertical do Balanço Patrimonial da empresa X

Descrição	AV (%)	AV (%)	AV (%)	AV (%)	AV (%)
	2020	2021	2022	2023	2024
Ativo	100%	100%	100%	100%	100%
Ativo Circulante	99,97%	99,95%	95,95%	96,27%	92,42%
Ativo Não-Circulante	0,03%	0,05%	4,05%	3,73%	8,00%
Passivo	100%	100%	100%	100%	100%
Passivo Circulante	6,66%	15,07%	18,90%	25,24%	5,00%
Passivo Não-Circulante	12,23%	5,40%	5,04%	1,27%	0%
Patrimônio Líquido	81,11%	79,53%	76,07%	73,49%	95,00%

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

A princípio, pode-se perceber que em 2020 e 2021, quase 100% do ativo era composto pelo ativo circulante, ou seja, a empresa possuía de modo geral ativos líquidos ou de rápida conversão em dinheiro. Vale destacar que uma grande proporção desse ativo circulante era representada por estoques, o que está diretamente relacionado com a atividade operacional da empresa. Porém, a partir de 2022, houve uma redução dessa proporção, chegando a 92% em 2024 (Tabela 1).

Os resultados anteriores indicam que, a empresa utilizou a estratégia de diversificação dos investimentos, aumentando da participação dos ativos não-circulantes. Dado que o ativo não-circulante representa os bens e direitos realizáveis a longo prazo, incluindo investimentos, veículos, máquinas, etc. Pode-se perceber que o ativo não-circulante apresentou um crescimento contínuo, passando de 0,03% em 2020 para 8% em 2024. Um exemplo

relevante que justifica o aumento do índice foi a compra de um elevador, o qual foi um investimento voltado à melhoria da infraestrutura da empresa (Tabela 1).

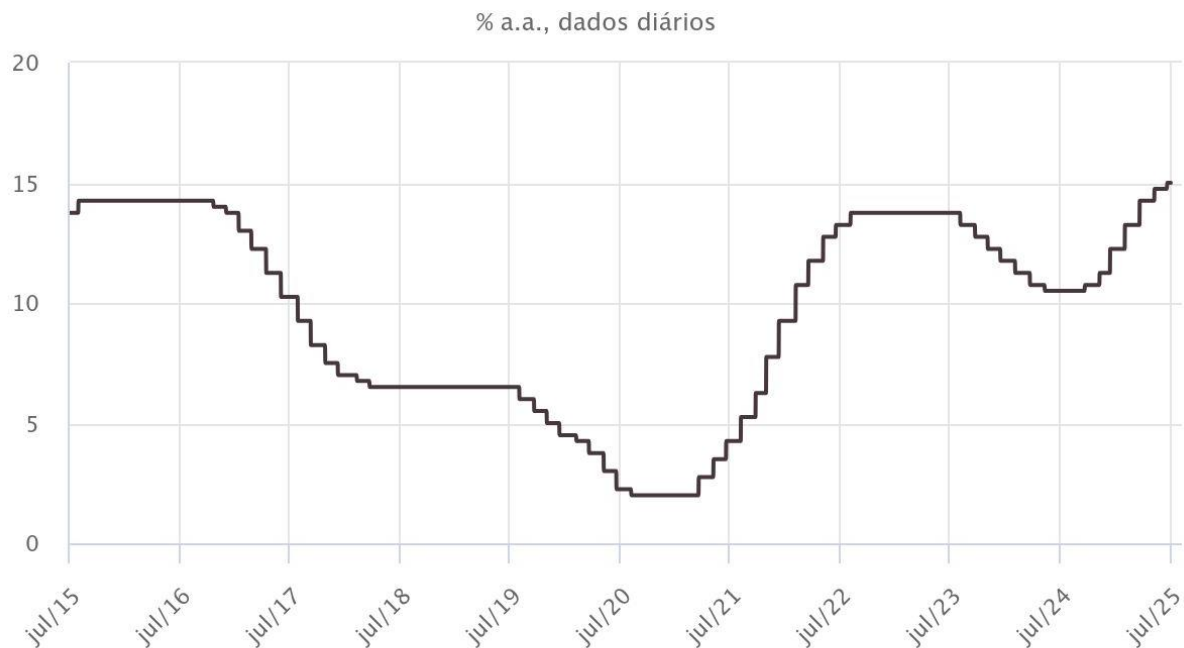
O passivo circulante se refere às obrigações de curto prazo, ou seja, realizadas em até 12 meses, como fornecedores, salários, impostos a pagar, etc. Analisando os dados da Tabela 1, percebe-se um aumento no passivo circulante, indo de 6,66% no ano de 2020 para 25,24% em 2023. Isso mostra que, a empresa aumentou a utilização de capital de terceiros de curto prazo, principalmente por meio de fornecedores e empréstimos, conforme observado nos balanços patrimoniais (Tabela 1).

Esse comportamento foi mais evidente entre os anos de 2021 e 2023, período marcado pelos efeitos da pandemia da Covid-19. A empresa conseguiu negociar prazos mais longos com fornecedores, o que contribuiu para manter as operações durante este momento. Já em 2024, observa-se uma mudança significativa, reduzindo o passivo para 5%, indicando que a empresa voltou a utilizar mais o capital próprio (Tabela 1).

Já o passivo não-circulante refere-se as obrigações a longo prazo, como empréstimos e financiamentos. Observa-se que o passivo não-circulante teve uma queda expressiva ao longo do período, caindo de 12,23% em 2020 para 0% em 2024. Esse resultado revela uma eliminação das dívidas a longo prazo, priorizando o uso de capital próprio (Tabela 1).

Uma justificativa para essa decisão da empresa, é o aumento da taxa Selic, que elevou os custos dos financiamentos desde 2020, o que pode ter desestimulado os empréstimos. Conforme mostra o Gráfico 1, do Banco Central do Brasil, a Selic subiu de 2% em 2020, para 12,25% em 2024. A taxa Selic é a taxa básica de juros da economia, que influencia outras taxas de juros do país, como taxas de empréstimos, financiamentos e aplicações financeiras (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2025).

Gráfico 1 - Meta para taxa Selic



Fonte: Banco Central do Brasil, 2025.

Por sua vez, o patrimônio líquido representa o valor que pertence aos sócios, sendo a diferença entre o ativo e o passivo. A empresa X apresentou uma pequena queda da proporção de patrimônio líquido como fonte de recursos, no período de 2020 a 2023, indo de 81,11% a 73,49%. Apesar dessa redução, a empresa ainda manteve a maior parte do financiamento de seu ativo com recursos próprios. Por outro lado, houve um salto em 2024, alcançando seus 95%, o que indica que a empresa utiliza em sua maioria de capital próprio para cobrir seus investimentos (Tabela 1).

Complementando a análise vertical do balanço patrimonial, tem-se a análise horizontal, a qual compara cada item de um demonstrativo financeiro com o correspondente de um período anterior, conhecido como período-base, mostrando como seus valores se alteraram ao longo do tempo (ASSAF NETO, 2014). A seguir será apresentado na Tabela 2 o resultado da análise horizontal.

Tabela 2 – Análise Horizontal do Balanço Patrimonial da empresa X

Descrição	AH (%)	AH (%)	AH (%)	AH (%)
	2021	2022	2023	2024
Ativo	106%	106%	109%	112%
Ativo Circulante	106%	102%	109%	107%
Ativo Não-Circulante	178%	9.188%	100%	227%
Passivo	106%	106%	109%	112%
Passivo Circulante	241%	133%	145%	22%
Passivo Não-Circulante	47%	99%	27%	0%
Patrimônio Líquido	104%	102%	105%	145%

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

Analisando a Tabela 2 acima, percebe-se que o ativo da empresa apresentou um crescimento ao longo dos anos, com o crescimento passando de 6% em 2021 para 12% em 2024. Isso indica um aumento nos bens e direitos da empresa em relação ao ano-base, esse progresso pode demonstrar um crescimento na capacidade operacional da empresa. Nota-se que mesmo nos anos de pandemia de Covid-19 o ativo total da empresa continuou crescendo (Tabela 2).

Já o ativo circulante, teve oscilações entre os períodos, iniciando com um crescimento de 6% em 2021, caindo para 2% em 2022, em 2023 e 2024 se manteve estável, com crescimentos de 9% e 7%, respectivamente. Isso indica que a empresa teve um pequeno aumento dos seus bens e direitos de curto prazo, sem grandes mudanças, ou seja, essa estabilidade pode indicar um controle maior sobre sua liquidez. No entanto, é importante observar que grande parte do ativo circulante é composto por estoques, como os estoques demoram a se converter em dinheiro é preciso considerar essa diminuição na análise da liquidez, principalmente em condições que exigem pagamento rápido (Tabela 2).

No ativo não-circulante houve muitas mudanças de um ano para o outro. Em 2021, nota-se um crescimento de 78%, tendo um salto para 9.088% em 2022, devido a aquisição de um elevador adquirido neste período pela empresa. Em 2023, o ativo não-circulante não apresentou crescimento, mas em 2024 subiu novamente cerca de 127%, devido a compra de veículos, o que indica que a empresa optou por investimentos em ativos de longo prazo (Tabela 2).

Ao tratar das fontes de financiamento da empresa, tem-se que o grupo do passivo circulante apresentou maior oscilação ao longo do período analisado. Em 2021, o crescimento

foi de 141%, o que indica aumento das dívidas de curto prazo. Já em 2022 e 2023 o crescimento no passivo circulante foi menor, com um aumento de 33% e 45%, respectivamente. Enquanto em 2024, houve uma redução de 78%. A mudança no último ano pode indicar o pagamento das dívidas ou uma alteração na estratégia de financiamento, como por exemplo, o aumento do capital próprio (Tabela 2).

Ao analisar o passivo não-circulante, percebe-se que o índice foi de uma redução de 53% em 2021, depois de 1% em 2022, logo após houve uma queda de 73% em 2023, chegando a 0% em 2024. Isso significa que a empresa deixou de manter suas dívidas a longo prazo, podendo indicar o uso de recursos próprios para financiamento.

Em contrapartida, o patrimônio líquido apresentou um crescimento contínuo, iniciando com 4% em 2021 e chegando a 45% em 2024. Isso demonstra que a empresa tem reforçado seus recursos próprios, que pode ter ocorrido por meio da retenção de lucros. Esse crescimento indica que a empresa tem uma boa gestão financeira, reduzindo assim sua dependência de terceiros para financiamento, por talvez não ser viável devido à alta taxa Selic (Tabela 2).

Em sequência, foi realizada a análise vertical e horizontal da demonstração do resultado do exercício (DRE) da empresa nos períodos de 2020 a 2024, como constam na Tabela 3 e na Tabela 4.

Tabela 3 – Análise Vertical da DRE do exercício da empresa X

Descrição	AV (%)	AV (%)	AV (%)	AV (%)	AV (%)
	2020	2021	2022	2023	2024
Receita Bruta	100%	100%	100%	100%	100%
(-) Deduções da Receita	7%	7%	7%	4%	8%
(=) Receita Líquida	93%	93%	93%	96%	92%
(-) Custo da Mercadoria Vendida	48%	54%	71%	79%	72%
(=) Lucro Bruto	45%	40%	22%	17%	20%
(-) Despesas Operacionais	27%	26%	17%	10%	20%
(=) Resultado antes das receitas e despesas financeiras	19%	14%	5%	7%	-1%
(+) Receitas Financeiras	0%	0%	0%	0%	0%
(-) Despesas Financeiras	3%	5%	3%	0%	0%
(=) Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	16%	9%	2%	7%	-1%

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

Na análise da DRE, optou-se por utilizar a receita bruta por ser uma empresa optante pelo Simples Nacional, e os impostos já aparecem nas deduções. Nesse regime, não há destaque para o imposto de renda ao final da DRE, o que justifica o uso da receita bruta como base mais adequada para os cálculos (Tabela 3).

É possível perceber que as deduções da receita apresentaram estabilidade entre os anos de 2020 e 2022, mantendo-se em 7%, porém, em 2023, houve uma queda para 4%, fazendo com que houvesse um aumento na receita líquida no mesmo ano para 96%. Essa queda pode indicar redução nos valores dos tributos. No ano de 2024, as deduções aumentaram para 8%, reduzindo a receita líquida para 92%, o que indica um aumento do faturamento da empresa, gerando valores mais altos nos tributos (Tabela 3).

Em 2020, cerca de 48% da receita obtida pela empresa era utilizada para cobrir os custos da empresa. Esse percentual aumentou nos anos seguintes, com o ano de 2024 fechando em uma proporção de 72%, o que indica que os custos se tornaram mais significativos, proporcionalmente maiores ao longo do tempo (Tabela 3).

As despesas oscilaram, reduziram e aumentaram ao longo dos anos analisados, mas o lucro líquido foi ficando proporcionalmente menor. Pode-se perceber que o maior responsável por essa redução no lucro líquido foram os custos das mercadorias vendidas, que aumentaram. A análise em 2021, por exemplo, seria que somente 9% da receita bruta foi transformada em lucro líquido disponível para os sócios, ou seja, 91% da receita foi usada para cobrir custos, pagar despesas e impostos. Enquanto em 2024 o percentual foi negativo em 1%, esse resultado negativo no final do período é um sinal de alerta, pois a empresa não conseguiu cobrir todos os seus custos e despesas com suas receitas, ou seja, a empresa teve mais gastos do que receitas no período de 2024 (Tabela 3).

A seguir é apresentada a Tabela 4, a qual mostra a análise horizontal da DRE.

Tabela 4 – Análise Horizontal da DRE da empresa X

Descrição	AH (%)	AH (%)	AH (%)	AH (%)
	2021	2022	2023	2024
Receita Bruta	154%	137%	109%	95%
(-) Deduções da Receita	156%	144%	58%	207%
(=) Receita Líquida	153%	136%	113%	91%
(-) Custo da Mercadoria Vendida	172%	181%	122%	86%
(=) Lucro Bruto	134%	75%	84%	111%
(-) Despesas Operacionais	148%	88%	64%	197%
(=) Resultado antes das receitas e despesas financeiras	112%	51%	147%	-9%
(+) Receitas Financeiras	189%	141%	10%	32%
(-) Despesas Financeiras	288%	79%	0%	0%
(=) Lucro/Prejuízo Líquido do Exercício	83%	38%	312%	-9%

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

Entre 2021 e 2023, a receita bruta da empresa apresentou crescimento contínuo, com aumento de 54% em 2021, 37% em 2022 e mantendo-se em alta até 2023 (com crescimento de cerca de 9%). Esse desempenho positivo vai em contradição dos impactos econômicos causados pela pandemia da COVID-19, que afetaram grande parte das empresas brasileiras. Apenas em 2024, houve uma queda na receita bruta de cerca de 5% (Tabela 4).

As deduções da receita apresentaram oscilações, registrando um índice positivo em 2020 e 2022, mas, em 2023, houve redução no índice de 42%. Porém, em 2024 teve um aumento de 107%, o que pode estar relacionado a maiores encargos sobre as vendas (Tabela 4).

O custo da mercadoria vendida teve um aumento de 2021 para 2022, indo de um crescimento 72% para 81%, mas caindo no último ano, chegando uma redução de 14% em 2024. Isso indica um sinal negativo para a empresa, pois os custos cresceram mais que a receita, no período de 2021 a 2023, afetando o lucro líquido (Tabela 4).

O lucro bruto apresentou recuperação em 2024, com um índice de 11%, após as quedas nos dois anos anteriores, especialmente no ano de 2022, que registrou uma redução de 25% do lucro bruto, o que pode significar uma pequena melhoria na margem operacional. As despesas operacionais também variaram bastante, com um aumento de 48% em 2021, queda de 12% em 2022 e de 36% em 2023, e um aumento expressivo em 2024 de 97%. Esse aumento das despesas operacionais em 2024 pode ter sido um dos fatores que levaram a um resultado do exercício negativo nesse ano (Tabela 4).

O lucro/prejuízo antes das atividades financeiras demonstrou crescimento em 2023 de cerca de 47%, porém, em 2024, caiu 109%, indicando um prejuízo operacional, mesmo antes do impacto das receitas e despesas financeira (Tabela 4).

Ao considerar o resultado financeiro, nota-se que as receitas financeiras oscilaram bastante, pois apresentaram um crescimento nos anos de 2021 e 2022 (89% e 41%), mas caíram nos anos seguintes, com uma queda de 90% em 2022 e uma queda 68% em 2024. Já as despesas financeiras sumiram a partir de 2023, o que poderia representar quitação das dívidas, conforme a redução do passivo não-circulante no balanço patrimonial. Por fim, tem-se que lucro/prejuízo líquido do exercício variou bastante durante os anos, caindo 17% em 2021 e 62% em 2022, mas com uma surpreendente recuperação em 2023, com um crescimento de 212%, todavia houve outra queda em 2024, com uma redução de 109% resultado líquido da empresa, indicando um prejuízo no exercício (Tabela 4).

Pode-se concluir que os resultados obtidos através da análise vertical e horizontal da demonstração do resultado do exercício (DRE), indicaram instabilidade nos resultados ao longo dos períodos analisados, principalmente no ano de 2024, que registrou um desempenho negativo. A empresa enfrentou oscilações importantes nas receitas e nos custos, impactando diretamente a lucratividade. O ano de 2024, indicou um sinal de alerta para a empresa, exigindo a revisão de estratégias operacionais e financeiras para que possa evitar prejuízos nos próximos anos (Tabela 4).

5.2 Análise dos indicadores econômicos e financeiros

A seguir são apresentadas as análises dos índices de liquidez, atividade, endividamento e rentabilidade/lucratividade, para identificar as variações entre os períodos de 2020 a 2024 da empresa X.

5.2.1 Análise dos Índices de Liquidez

Inicialmente, vale a pena lembrar que o índice de liquidez representa a capacidade de uma empresa de honrar suas obrigações de curto prazo com terceiros (SZUSTER *et al.*, 2011). As análises dos índices da empresa X foram feitas através de relatórios financeiros disponibilizados pela empresa, nos períodos de 2020 a 2024. A Tabela 5 mostra a análise dos índices de liquidez da empresa.

Tabela 5 – Índices de liquidez da empresa X

Índices de Liquidez	2020	2021	2022	2023	2024
Liquidez Corrente	15,02	6,63	5,08	3,81	18,45
Liquidez Seca	1,82	0,33	0,37	1,49	2,45
Liquidez Imediata	1,5	0,12	0,37	1,49	2,45

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

O índice de liquidez corrente é considerado o melhor indicador de solvência de curto prazo, pois revela a proteção dos credores em curto prazo por ativos, e há uma expectativa de que estes possam ser rapidamente convertidos em dinheiro (BRIGHAM; EHRHARDT, 2012). A liquidez corrente indica o quanto existe de ativo circulante para cada \$ 1 de dívida a curto prazo. Quanto maior a liquidez corrente, mais alta se apresenta a capacidade da empresa em financiar suas necessidades de capital de giro (ASSAF NETO, 2014).

Em 2020, o índice de liquidez corrente era elevado, com 15,02, o que indica uma ótima capacidade de pagamento, ou seja, para cada R\$1,00 de passivo circulante a empresa possuía R\$15,02 de ativo circulante. Entretanto, essa capacidade teve uma redução nos anos de 2021, 2022 e 2023, chegando a 3,81. Apesar da queda, todos os índices permaneceram acima de 1, o que significa que o ativo circulante estava maior que o passivo circulante, ou seja, a empresa ainda possuía recursos suficientes para honrar com suas obrigações de curto prazo. Em 2024, a empresa aumentou seu índice de liquidez corrente chegando a 18,45 (Tabela 5).

O índice de liquidez seca teve um resultado de 1,82 em 2020, acima do ideal que é 1,0, indicando uma situação confortável. Porém, teve uma queda em 2021, chegando a 0,33 e permaneceu abaixo de 1,0 até o ano de 2022, indicando se não contar com os estoques a empresa não tinha recursos de curto prazo suficientes para quitar suas dívidas de curto prazo, sendo esse período marcado pelos impactos da pandemia de Covid-19. Em 2023 e 2024 o índice de liquidez seca teve uma boa recuperação, passando para 1,49 em 2023 e chegando a 2,45 em 2024, o que diz que a empresa tem condições de pagar todo o seu passivo circulante sem contar com os estoques (Tabela 5).

A liquidez imediata registrou em 2020, um índice de 1,50 e nos anos de 2020 e 2021, caiu para 0,12 e 0,37, respectivamente. Esse fato indica uma redução do disponível da empresa, o que pode indicar uma dificuldade de pagamentos a curto prazo. Mas, segundo Assaf Neto (2014), esse índice é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa, ativo operacionalmente de reduzida rentabilidade. Já em 2023 e 2024, começou a subir novamente, chegando a 1,49 em 2023 e 2,45 em 2024, demonstrando

que a empresa possuía um disponível suficiente para cobrir todas as suas obrigações de curto prazo (Tabela 5).

A análise dos índices de liquidez mostra que a empresa passou por momentos críticos entre 2021 e 2022, com queda em todos os indicadores. Esses resultados, podem ter sido diretamente afetados devido ao impacto da pandemia da Covid-19. Contudo, a partir de 2023 e principalmente em 2024 demonstra uma boa recuperação, o que indica uma situação financeira saudável referente a capacidade de pagamentos (Tabela 5).

5.2.2 Análise dos Índices de Atividade

Os indicadores de atividade evidenciam o nível de desempenho das operações ao longo do período de referência, permitindo uma análise crítica da eficiência e da produtividade organizacional (ASSAF NETO; LIMA, 2014). Na Tabela 6 se encontra os índices de atividade da empresa.

Tabela 6 – Índices de Atividade da empresa X

Índices de Atividade	2021	2022	2023	2024
Prazo Médio de Estocagem (dias)	1.558,33	920,36	645,18	787,84
Giro de Estoques (vezes)	0,23	0,39	0,56	0,46
Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores (dias)	46,55	72,69	164,73	-
Prazo médio de cobrança (dias)	25,69	-	-	-

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

Observa-se que o prazo médio de estocagem, apresentou uma queda expressiva, saindo de 1.558,33 dias em 2021 para 645,18 dias em 2023, com leve aumento para 787,84 dias em 2024. Consequentemente, o giro de estoques mostra uma evolução positiva entre 2021 e 2023, saindo de 0,23 vezes para 0,56 vezes, refletindo um aumento na venda dos produtos. Em 2024 o giro caiu para 0,46 vezes, mas que ainda indica um resultado melhor do que os dos primeiros anos. Quanto maiores sejam os estoques, mais recursos a empresa está comprometendo com os mesmos (Tabela 6).

Por se tratar de uma empresa com uma grande variedade de produtos (varejista), é preciso manter altos níveis de estoques para que seja possível atender prontamente ao mercado consumidor e melhor satisfazer ao consumidor final (SAMPAIO, PAIVA, 2014). No entanto, ressalta-se que ter estoques elevados pode levar a empresa ter vários prejuízos e uma certa tendência de elevar o risco financeiro da empresa (SILVA, 2012).

O prazo médio de pagamento de fornecedores, apresentou um aumento de 46,55 dias em 2021 para 164,73 dias em 2023, o que pode indicar uma boa estratégia de conservação de caixa por meio da elevação dos prazos de pagamento com os fornecedores. No entanto, não foi possível realizar o cálculo desse indicador no ano de 2024, devido à ausência de informações necessárias dos fornecedores a pagar no balanço patrimonial, o que pode indicar que a empresa finalizou o ano sem dívidas com os fornecedores (Tabela 6).

O mesmo aconteceu com o prazo médio de cobrança, que teve resultado apenas no ano de 2025, sendo possível realizar o cálculo apenas no ano de 2021, com 25,69 dias, devido à falta de informações de clientes e contas a receber, o que indica que nesses períodos a empresa finalizou o ano sem ter contas para receber dos seus clientes (Tabela 6).

Comparando o prazo médio de cobrança com o prazo médio de pagamento de fornecedores do ano de 2021, observa-se que o prazo médio de pagamento a fornecedores foi maior que o prazo médio de cobrança. O que é algo positivo, para o ano de 2021, mostrando que primeiro a empresa recebe de seus clientes e depois paga os seus fornecedores (Tabela 6).

5.2.3 Análise dos Índices de Endividamento

O índice de endividamento avalia a “segurança” que a empresa oferece aos capitais de terceiros, bem como revelam sua política de obtenção de recursos e de alocação dos mesmos nos diversos itens do ativo (SZUSTER *et al.*, 2011). Abaixo são apresentados, na Tabela 7, os índices de endividamento da empresa X.

Tabela 7 – Índices de Endividamento da empresa X

Índices de Endividamento	2020	2021	2022	2023	2024
Relação Capital de Terceiros/Capital Próprio	0,23	0,26	0,31	0,36	0,05
Relação Capital de Terceiros/Ativo Total	0,19	0,20	0,24	0,27	0,05
Imobilização de Recursos Permanentes	0,00	0,00	0,05	0,05	0,08

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

Observa-se que os índices de relação capital de terceiros/capital próprio apresentou crescimento contínuo de 0,23 em 2020 para 0,36 em 2023, no entanto com resultados abaixo de \$1, indicando um aumento na dependência de recursos de terceiros em comparação com o

capital próprio. Contudo, em 2024, esse índice caiu para 0,05, o que indica uma redução na dependência de capital de terceiros (Tabela 7).

Do mesmo modo, o índice de relação de capital de terceiros/ativo total também cresceu. Em 2020, cerca de 19% do ativo da empresa era financiado por capital de terceiros, sendo que a proporção foi aumentando, chegando a 27% em 2023. No entanto em 2024, esse índice caiu para 5%, diminuindo o endividamento da empresa (Tabela 7).

Já o índice de imobilização de recursos permanentes foi zero em 2020 e 2021, devido ao baixo valor do ativo não circulante, bem como maior patrimônio líquido. No entanto, esse índice foi aumentando a partir de 2022, chegando a 0,08 até 2024, tendo em visto o aumento do seu ativo não circulante. Os resultados indicam a capacidade da empresa de financiar seus ativos não circulantes com fontes de financiamento de longo prazo, principalmente utilizando mais recursos próprios. Como o índice se manteve inferior a 1,0, isso indica a existência de folga financeira, o que confirma a boa capacidade de pagamento da empresa (Tabela 7).

Concluindo, pode-se dizer que a empresa passou por um processo de reestruturação financeira. De 2020 até 2023 ela possuía mais capital de terceiros, período da pandemia de Covid-19. Em 2024, ela reduziu sua dependência de capital de terceiros e adotou uma postura mais conservadora e segura em relação ao endividamento (Tabela 7).

5.2.4 Análise dos Índices de Rentabilidade e Lucratividade

A Tabela 8 apresenta os índices de rentabilidade e lucratividade da empresa X entre os anos de 2020 a 2024. Os índices de rentabilidade e lucratividade permitem que o analista avalie os lucros da empresa a partir de suas atividades operacionais e dos recursos investidos (GITMAN, 2003).

Tabela 8 – Índices de Rentabilidade/Lucratividade da empresa X

Índices de	2020	2021	2022	2023	2024
Rentabilidade/Lucratividade					
ROA	4,28%	3,35%	1,19%	3,43%	-0,26%
ROE	5,28%	4,21%	1,57%	4,67%	-0,28%
Margem Operacional	18,64%	13,63%	5,12%	6,93%	-0,65%
Margem Líquida	17,30%	9,40%	2,62%	7,24%	-0,64%

Fonte: elaborado pela autora, 2025.

É possível perceber que houve queda em todos os indicadores, o que significa uma redução da rentabilidade e da lucratividade ao longo do período. O ROA (Retorno sobre o Ativo) caiu de 4,28% em 2020 para 1,19% em 2022, voltou a subir para 3,43% em 2023, mas encerrou 2024 com retorno negativo, de -0,26%, o que indica prejuízo operacional em relação aos ativos investidos. Já o ROE também apresentou quedas, iniciando em 5,28% em 2020, caindo até 1,57% em 2022, subiu para 4,67% em 2023, mas caiu novamente em 2024, com resultado negativo de -0,28%. Esse resultado pode indicar perda de rentabilidade ao longo dos anos, mesmo com a redução dos custos operacionais, conforme demonstra a análise da DRE, sugerindo que outros fatores, como queda nas vendas ou aumento das despesas operacionais, também impactaram nas vendas (Tabela 8).

A margem operacional, que inicialmente era de 18,64% em 2020, caiu para -0,65% em 2024. Essa queda mostra que a empresa tem tido dificuldades em transformar suas vendas em lucro operacional. Por fim, a margem líquida também apresentou queda contínua, indo de 17,30% em 2020 para 7,24% em 2023, mas finalizou o ano de 2024 com resultado negativo de -6,9%, indicando prejuízo líquido. Com esse resultado é possível perceber a necessidade de uma análise das estratégias operacionais e financeiras, para que a empresa possa voltar a ter mais lucratividade e rentabilidade (Tabela 8).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral desse estudo foi de avaliar o desempenho econômico e financeiro de uma empresa de varejo do centro-oeste-mineiro, considerando o período de pandemia e pós-pandemia da Covid-19. Este estudo mostrou o quanto a análise das demonstrações contábeis é importante para compreender a situação da empresa e identificar o que está bom e o que precisa melhorar, para auxiliar na tomada de decisão.

Primeiramente, foi realizada a análise vertical e horizontal do balanço patrimonial e da demonstração do resultado do exercício disponibilizadas pela empresa. Através dessas análises foi possível interpretar a estrutura e a tendência dos números da empresa. Percebeu-se que a empresa utilizou no último ano mais de seus recursos próprios para honrar com suas dívidas a curto prazo do que a contratação de recursos de terceiros, o que pode ter sido acarretado devido à alta taxa Selic no decorrer dos anos.

Os bens e direitos da empresa em relação ao ano-base apresentaram um aumento, o que demonstrou um crescimento na capacidade operacional da empresa, que mesmo nos anos de pandemia de Covid-19 o ativo total da empresa continuou crescendo. O ativo não circulante cresceu muito no ano de 2022, como pode-se notar na análise horizontal do balanço patrimonial, devido a aquisição de um elevador, que teve o objetivo de buscar por melhorias na infraestrutura da empresa.

Pôde-se perceber uma alta taxa de tributos pagos pela empresa, consequente do seu faturamento, principalmente em 2024. Devido aos altos custos das mercadorias vendidas o lucro líquido da empresa diminuiu com o passar dos anos. Na análise vertical da DRE foi registrado um resultado negativo no final do período analisado, que indica um sinal de alerta, pois a empresa não conseguiu cobrir todos os seus custos e despesas com suas receitas, ou seja, a empresa teve mais gastos do que receitas no período de 2024.

A empresa apresentou níveis elevados de estoques, mesmo sendo uma empresa com alta variedade de produtos. O excesso de estoques pode ser vantajoso para a empresa, por garantir a disponibilidade de produtos e conseguir ter preços mais acessíveis de mercado, mas também tem suas desvantagens, gerando mais necessidade de investimentos, custos, desvalorização do produto e um capital de giro comprometido, pois estoque parado representa dinheiro parado.

Para que a empresa possa melhorar em sua gestão de estoques, o ideal seria analisar mais as tendências de mercado, comprar volumes menores de mercadorias e fazer mais promoções de produtos com baixa saída, para que diminua seu nível elevado de estoques e evite

perdas futuras de determinados produtos. Poderia também contratar um novo colaborador para que fique responsável apenas na área de estoques, para poder gerenciar melhor as entradas e saídas dos produtos.

Por fim, é importante destacar algumas limitações do estudo, como a ausência de algumas informações necessárias para a realização dos cálculos dos índices, o que exigiu consultas a contabilidade da empresa para conferência dos demonstrativos financeiros. Além disso, algumas análises foram feitas apenas em partes, devido à falta de dados comparativos em determinados períodos.

Como sugestões para pesquisas futuras, recomenda-se a realização de uma análise Fleuriet (análise dinâmica do capital de giro) da empresa, estudos mais aprofundados sobre os estoques, com o intuito de identificar os principais produtos que impactam os custos de armazenagem, para redução de valor. Também seria importante a comparação com outras empresas do mesmo setor, para enriquecer os resultados obtidos.

BRASIL. LEI Nº 11.638, DE 28 DE DEZEMBRO DE 2007. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/111638.htm. Acesso em: 24 Nov. 2024.

BRASIL. LEI Nº 11.941, DE 27 DE MAIO DE 2009. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/111941.htm. Acesso em: 01 Jul. 2025.

BRIGHAM, Eugene F; EHRHARDT, Michael C. **Administração Financeira: teoria e prática**. 13 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2012.

BRITO, Daniel Sousa; PINHEIRO, Emmanuel Teixeira. Os desafios das empresas de pequeno porte no segmento de varejo pós pandemia no Brasil. **Revista Encontros Científicos UNIVS**, v. 5, n. 2, Icó – Ceará, 2023. Disponível em: <https://rec.univs.edu.br/index.php/rec/article/view/350>. Acesso em: 28 Jul. 2025.

BRIZOLLA, Maria Margarete Baccin. **Contabilidade Gerencial**. Ijuí: Unijuí, 2008. Disponível em: <https://bibliodigital.unijui.edu.br:8443/server/api/core/bitstreams/e2d20070-93cb-429b-a128-2eb2eb1a6070/content>. Acesso em: 20 Abr. 2025.

BONDE, 2020. **Estudo avalia impacto econômico do isolamento social no país**. Disponível em: <https://www.bonde.com.br/bondenews/economia/estudo-avalia-impacto-economico-do-isolamento-social-no-pais-517842.html>. Acesso em: 17 Out. 2024.

CAMPELO, Aloisio. VELOSO, Geórgia. TOBLER, Rodolpho. Varejo no Brasil: desempenho em 2023 e perspectivas para 2024. Blog do Ibre, 2024. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br/posts/varejo-no-brasil-desempenho-em-2023-e-perspectivas-para-2024>. Acesso em: 24 Jul. 2025.

COIMBRA, Maria de Nazaré Castro Trigo; ALCINA, Manuela de Oliveira Martins. **O estudo de caso como abordagem metodológica no ensino superior**. Estudos sobre educação, São Paulo, v. 24, n. 3, 2013. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/307673227_O_ESTUDO_DE_CASO_COMO_ABORDAGEM_METODOLOGICA_NO_ENSINO_SUPERIOR. Acesso em: 28 Jun. 2025.

CARNEIRO, Alexsandra Alves; SANTOS, Erica de Oliveira; FERREIRA, Taize Murielle de Almeida. Uma análise dos impactos positivos e negativos da pandemia nas macros, micro e pequenas empresas varejistas no brasil: uma análise das informações de constituições e extinções de 2015 a 2020. Curso de Administração da UNEF, 2022. Disponível em: <https://unef.edu.br/wp-content/uploads/2023/04/2022.2-Alexsandra-Alves-Erica-de-Oliveira-Taise-Muriele.pdf>. Acesso em: 27 Jul. 2025.

COUTO, E. S., COUTO, E. S., e CRUZ, I. de M. P. #FIQUEEMCASA: EDUCAÇÃO NA PANDEMIA DA COVID-19. **Interfaces Científicas - Educação**, v.8, n. 3, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.17564/2316-3828.2020v8n3p200-217>. Acesso em: 25 Jan. 2025.

CÔMITE DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS - CPC. **Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1): Apresentação das Demonstrações Contábeis**. 2012. Disponível em: http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/312_CPC_26_R1_rev%2012.pdf. Acesso em: 10 Nov. 2024.

CUNHA, Arthur Messias Sodré *et al.* Análise financeira das empresas varejistas de e-commerce listada no índice Bovespa da B3 no período de isolamento social causado pela pandemia de Covid-19. **Inteligência artificial: impactos e desafios**, 2023. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos23/173492.pdf>. Acesso em: 09 Fev. 2025.

DINIZ, Natalia. **Análise das demonstrações financeiras**. 1. ed. Rio de Janeiro: SESES, 2015. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/163086>. Acesso em: 21 Abr. 2025.

FAGUNDES, Álvaro, César, FELÍCIO, Toni SCIARRETTA. **Marcas da pandemia**. Valor econômico: São Paulo, 2021. Disponível em: <https://valor.globo.com/coronavirus/a-economia-na-pandemia/>. Acesso em: 28 Abr. 2025.

FARIA, Juliano Almeida e; OLIVEIRA, Murilo Silva; AZEVEDO, Tania Cristina. A utilização da contabilidade como ferramenta de apoio à gestão nas micro e pequenas empresas do ramo de comércio de material de construção de Feira de Santana/BA. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, [S.l.], v. 6, n. 2, 2012. Disponível em: <https://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/404>. Acesso em: 21 Abr. 2025.

GIANFREDO, Guilherme de Moraes, FREITAS, Leandro Furtado Constâncio Braz, SILVA, Josney Freitas. Impactos da Pandemia da Covid-19 nas micro e pequenas empresas e as estratégias aplicadas. **Ciências da saúde**, v. 26, ed. 117, 2022. Disponível em: <https://revistaft.com.br/impactos-da-pandemia-da-covid-19-nas-micro-e-pequenas-empresas-e-as-estrategias-aplicadas/>. Acesso em: 28 Abr. 2025.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/1N5BcrODIUuxeAoE2VPQ2nr7jDYUAt0k5/view>. Acesso em: 31 Mai. 2025.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

GITMAN, Lawrence Jeffrey; MADURA, Jeff. **Administração financeira: uma abordagem gerencial**. São Paulo: Pearson, 2003. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 24 abr. 2025.

GULLO, Maria Carolina R. **A economia na pandemia Covid-19: algumas considerações**. Rosa dos Ventos: Turismo e Hospitalidade, 2020. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.18226/21789061.v12i3a05>. Acesso em: 28 Abr. 2025.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **O IBGE apoiando o combate à COVID-19**. Brasil: IBGE, 2020. Disponível em: <https://covid19.ibge.gov.br/pulso-empresa/>. Acesso em: 26 Nov. 2024.

MANZATO, Antônio José; SANTOS, Adriana Barbosa. A elaboração de questionários na pesquisa quantitativa. **Departamento de Ciência de Computação e Estatística IBILCE**, São Paulo, v.17, 2012. Disponível em: https://www.inf.ufsc.br/~vera.carmo/Ensino_2012_1/ELABORACAO_QUESTIONARIOS_PESQUISA_QUANTITATI. Acesso em: 29 Jul. 2025.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços**: abordagem gerencial. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MATOS, Débora Cristina Malerba; COBACHO, Giovanna Rozz, TARICHI, Andrey Pelicer. A importância da análise das demonstrações contábeis para a gestão de micro e pequenas empresas. **Revista Unifev: Ciência e tecnologia**, São Paulo, v. 3, n. 1, 2023. Disponível em: <https://periodicos.unifev.edu.br/index.php/revistaunifev/article/view/1669>. Acesso em: 21 Abr. 2025.

MARACCINI, Gabriela. **5 anos da Covid-19: lembre o histórico desde 1º caso até o fim da emergência**. CNN Brasil, 2025. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/saude/5-anos-da-covid-19-relembre-o-historico-desde-1o-caso-ate-fim-da-emergencia/>. Acesso em: 28 Jun. 2025.

MELO, Moisés Moura de. **Demonstrações contábeis**. 1. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2018. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 20 abr. 2025.

MÜLLER, Aderbal Nicolas. **Contabilidade básica**: fundamentos essenciais. São Paulo: Pearson, 2009. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 21 abr. 2025.

PAIVA, Claudio Cesar de, PAIVA, Suzana Cristina Fernandes de. 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: 208 Abr. 2025.

PIRES, Paula Gontijo. **Ascensão e queda no preço das ações da Magazine Luiza durante a pandemia**: uma análise sob a ótica dos indicadores financeiros. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2022. Disponível em: <https://repositorio.ufu.br/handle/123456789/35519>. Acesso em: 07 Jan. 2025.

PONTE, Vera Maria Rodrigues; OLIVEIRA, Marcelle Colares. A prática da evidenciação de informações avançadas e não obrigatórias nas demonstrações contábeis das empresas brasileiras. **Revista Contabilidade e Finanças**, v. 15, n. 36, 2004. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rcf/a/smdCSmMWRNphBmZkvbzwZmc/>. Acesso em: 30 Jan. 2025.

RODRIGUES, Kelli Leite. Análise das demonstrações contábeis: sua influência para as micro e pequenas empresas. **Revista Científica Semana Acadêmica**, Fortaleza, v. 10, n. 228. Disponível em: <https://semanaacademica.org.br/artigo/analise-das-demonstracoes-contabeis-sua-influencia-para-micros-e-pequenas-empresas>. Acesso em: 26 de Jan. 2025.

SAMPAIO, Johneydson da Costa. PAIVA, Simone Bastos. Sistemas integrados e gestão de estoques: um estudo exploratório em empresa varejista. Congresso **Brasileiro de Custos**, Natal, RN, 2014. Disponível em: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/download/3723/3724/3817>. Acesso em: 30 Jun. 2025.

SANTOS, Antonio Sebastião dos. **Contabilidade**. São Paulo: Pearson, 2014. *E-book*. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 21 Abr. 2025.

SANTOS, Mariana Rodrigues dos. A análise das demonstrações contábeis na tomada de decisões empresariais. Imperatriz, 2021. Disponível em: https://repositorio.pgsscogna.com.br/bitstream/123456789/36817/1/MARIANA_RODRIGUE_S.pdf. Acesso em: 27 Abr. 2025.

SATO, Sonia Sanae. Análise econômico-financeira setorial: estudo da relação entre liquidez e rentabilidade sob a ótica do modelo dinâmico. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo, São Carlos, 2007. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18140/tde-05032008-110440/publico/DissertacaoSoniaSanae.pdf>. Acesso em: 09 Fev. 2025.

SEBRAE. **Entenda o que é Demonstração do Resultado do Exercício**, 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-que-e-demonstracao-de-resultados-do-exercicio-novo,3157d181c0ed0510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 27 Jan. 2025.

SERVA, Maurício; JÚNIOR, Pedro Jaime. **Observação participante e pesquisa em administração**: uma postura antropológica. São Paulo: Revista de administração de empresas, v. 35, n. 1, 1995. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/SqcgJvLpdHDS5VHx3XNq9Sy/?format=pdf>. Acesso em: 31 Mai. 2025.

SILVA, Daniel Salgueiro, GODOY, José Antônio de, CUNHA, José Xavier. **Manual de Procedimentos Contábeis para Micro e Pequenas Empresas**. 5 ed. Brasília: CFC: Sebrae, 2002. Disponível em: http://rebacc.crcrj.org.br/bitstream/123456789/2468/1/Codigo_4291.pdf. Acesso em: 09 Fev. 2025.

SILVA, José Pereira da. **Análise financeira das empresas**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

SIQUEIRA, Júlio César *et al.* Ferramenta contábil na gestão administrativa das empresas. **Revista Científica Semana Acadêmica**. Fortaleza, v. 1, n. 29, 2013. Disponível em: <https://semanaacademica.org.br/artigo/ferramenta-contabil-na-gestao-administrativa-das-empresas>. Acesso em: 09 Fev. 2025.

SZUSTER, Natan et al. **Contabilidade Geral**: Introdução à Contabilidade Societária. São Paulo: Atlas, 2011.

VELOSO, Fernando. O impacto da pandemia no mercado de trabalho. Blog do IBRE, 2021. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br/posts/o-impacto-da-pandemia-no-mercado-de-trabalho>. Acesso em: 28 Abr. 2025.

VIEIRA, Eloisa Silveira; SOUZA, Ângela Rozane Leal de; 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**, v. 14, 2023. Disponível em: <https://urisaoluiz.com.br/site/wp-content/uploads/2023/10/4-CONTABEIS-Analise-do-Desempenho-Economico-Financeiro-das-Lojas-Renner-SA-artigo.pdf>

WORLD BANK GROUP. **Os impactos econômicos da crise da Covid-19**. 2022. Disponível em: <https://www.worldbank.org/pt/publication/wdr2022/brief/chapter-1-introduction-the-economic-impacts-of-the-covid-19-crisis>. Acesso em: 28 Abr. 2025.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. **Metodologia de pesquisa**. 2. ed. Florianópolis: departamento de ciências de administração/UFSC, 2011. Disponível em: <https://www.atfcursosjuridicos.com.br/repositorio/material/3-leitura-extra-02.pdf>. Acesso em: 31 Mai. 2025.