

## 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\*

Eloisa Silveira Vieira<sup>1</sup>  
Ângela Rozane Leal de Souza<sup>2</sup>  
Marco Antônio dos Santos Martins<sup>3</sup>

**Resumo:** As organizações, por sua característica de serem um sistema aberto, influenciam e sofrem influências no ambiente em que atuam. Diante desse fato, o presente artigo teve por objetivo analisar o desempenho econômico-financeiro de uma empresa do varejo 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. Embora nem todo o setor varejista tenha sido atingido com a mesma intensidade, a pesquisa restringiu-se à análise do comportamento das Lojas Renner, empresa do ramo varejista, cuja matriz situa-se em Porto Alegre, Rio Grande do Sul. Para atingir o objetivo da pesquisa, 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 de 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 da proatividade dos gestores no enfrentamento das crises, os impactos foram reduzidos em ambas as crises estudadas.

**Palavras-chave:** Varejo. Análise. Desempenho econômico-financeiro. Recessão. Pandemia.

## ANALYSIS OF THE ECONOMIC AND FINANCIAL BEHAVIOR OF RENNER STORES DURING THE 2014-2016 ECONOMIC CRISIS AND THE PANDEMIC CAUSED BY COVID 19

**Abstract:** Organizations, due to their characteristic of being an open system, suffer and are influenced by the environment in which they participate. Given this fact, this article aimed to analyze the economic and financial performance of a retail company over the last two major crises faced by Brazil: the 2014-2016 recession - a reflection of the 2008 American crisis, caused by real estate speculation -, and the global crisis triggered by the Covid-19 pandemic. Although not the entire retail sector has been affected with the same intensity, the research was restricted to analyzing the behavior of Lojas Renner, with headquarters in Porto Alegre, state of Rio Grande do Sul. To achieve the objective of the research, the scope of the study was to analyze

\*

<sup>1</sup> Graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Grupo de pesquisa de contabilidade para usuários internos, e-mail yerushalom@hotmail.com

<sup>2</sup> Doutora em Agronegócios e Mestre em Contabilidade, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Grupo de pesquisa de contabilidade para usuários internos, e-mail angela.rsl@gmail.com

<sup>3</sup> Doutor em Administração e Mestre em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Grupo de pesquisa de contabilidade para usuários internos, e-mail mmartins@ufrgs.br

the accounts of the works from 2011 to 2022, focusing on liquidity, indebtedness and profitability indicators. The study was carried out through a descriptive, bibliographical and documentary research, with a qualitative and quantitative approach to the selected data. The results indicated that, due to the proactivity of managers in facing crises, the effects were reduced in both periods of the crises studied.

**Keywords:** Retail. Analysis. Economic-financial performance. Recession. Covid-19 pandemic.

## 1 INTRODUÇÃO

A análise das demonstrações contábeis, também chamada de análise das demonstrações financeiras, consiste na elaboração de um diagnóstico da situação patrimonial, econômica e financeira de uma entidade. Para Ribeiro (2014, p. 8), a finalidade da análise “é transformar os dados extraídos das demonstrações financeiras em informações úteis para a tomada de decisões por parte das pessoas interessadas.”. Segundo Oliveira (2019, p. 26), “o processo de tomada de decisão implica o conhecimento prévio das condições básicas da empresa e de seu ambiente”; isso posto, as organizações, como já visto, por sua característica de serem um sistema aberto, influenciam e sofrem influências no ambiente em que atuam.

Nesse sentido, Chiavenato (2022, p. 226) define sistema aberto como “um conjunto de partes em constante interação e interdependência”. Complementarmente, Bethlem (1998, p. 159) destaca que “o ambiente externo passa por mudanças constantes, muitas vezes repentinas, que influenciam diretamente as empresas e seus planos e estratégias. Em nenhum outro momento da história das empresas isto foi mais verdadeiro do que no momento atual”. Essa declaração de Bethlem, escrita no ano de 1998, pode ser citada *ipsis litteris* nos dias atuais, parece ter sido pensada para este tempo. Dessa forma, as organizações precisam estar sempre atentas às alterações que ocorrem no meio em que operam para conseguirem permanecer competitivas e sustentáveis, visto que seus resultados econômico-financeiros sofrem influência do ambiente externo.

Por sua vez, o ambiente externo divide-se em ambiente setorial, que é onde a concorrência acontece, e macroambiente, que é o ambiente no qual a empresa recebe todo tipo de impacto, tanto impactos favoráveis quanto desfavoráveis, e sobre os quais ela não tem domínio. Para Lacombe (2012, p. 13), “o macroambiente interage permanentemente com a organização, e esta procura influenciá-lo, mas sua capacidade para isso é limitada.”. Nesse sentido, a expressão “Quando a América espirra, o mundo todo fica resfriado” nunca foi tão atual e legítima neste mundo globalizado, haja vista a recessão de 2014-2016, resultante das medidas econômicas tomadas pelo governo brasileiro para tentar mitigar o impacto causado pela crise americana de 2008; porém, no Brasil, o pior teve início em março de 2020, quando o espirro nefasto da China, infelizmente e literalmente, contaminou o mundo todo, não apenas provocando estragos na saúde, na economia, na educação etc – como se isso fosse pouco -, mas também causando o extermínio de mais de 15 milhões de pessoas no mundo.

Foi nesse contexto conturbado que o tema desta pesquisa foi desenvolvido, a qual trata do comportamento econômico-financeiro das Lojas Renner S.A, durante o período da crise econômica de 2014-2016 e da crise causada pela pandemia da covid-19. Diante do exposto, esta pesquisa buscou responder à seguinte pergunta: **qual foi o desempenho econômico-financeiro das Lojas Renner S.A. ao longo da crise econômica de 2014-2016 e da pandemia provocada pela COVID-19?** Assim, o objetivo deste estudo foi analisar o desempenho econômico-financeiro das Lojas Renner S.A. ao longo da crise econômica de 2014-2016 e da pandemia provocada pela COVID-19. Desse modo, a relevância do estudo reside no fato de poder demonstrar que o resultado do enfrentamento das crises dependerá da qualidade das ações empreendidas.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Tendo como premissa que, para a análise das demonstrações contábeis, é imprescindível o conhecimento do objeto a ser analisado, esta seção apresenta o referencial teórico que serviu de suporte e contribuiu para o desenvolvimento deste estudo, apresentando-se alguns conceitos e orientações abordados por teóricos da matéria e pela NBC TG 26 (R5), que trata da estrutura conceitual, e tem por objetivo “definir a base para a apresentação das demonstrações contábeis, para assegurar a comparabilidade com as demonstrações contábeis de períodos anteriores da mesma entidade e com as demonstrações contábeis de outras entidades.”; este referencial apresenta, ainda, alguns estudos relacionados.

### 2.1 DEFINIÇÕES

Para Assaf Neto (2020, p. 44), o objetivo da contabilidade é “fornecer informações sobre o desempenho de uma empresa, e também sobre a sua estrutura patrimonial.”; a NBC TG 26 (R5) dispõe que uma das principais funções da contabilidade é gerar informações relevantes aos seus usuários que possibilitem aos usuários conhecer a realidade da unidade econômica e, com base nessas informações, estar capacitado a tomar decisões.

No que se refere a análise de liquidez, a função desta é verificar a capacidade que a empresa tem de quitar suas dívidas de curto prazo dentro do vencimento. Os índices de liquidez são considerados bons, quando forem superiores a 1 (ASSAF NETO,2020). Já a Liquidez Geral revela a liquidez total (a curto e a longo prazo), busca verificar quanto existe de direitos e haveres no ativo circulante e no realizável a longo prazo para cada \$ 1 de dívida da empresa. Quanto maior o índice, melhor a situação da empresa. Por sua vez a liquidez corrente indica quanto existe de ativo circulante para cada \$ 1 de dívida de curto prazo. No cálculo da liquidez seca é excluído o valor dos estoques; seu objetivo é verificar qual a capacidade líquida da empresa para honrar seus compromissos de curto prazo.

O índice de endividamento avalia o grau de endividamento de uma entidade e a qualidade desse endividamento, isto é, verifica se se trata de Capital de Terceiros ou de Capital Próprio, verifica, ainda, a capacidade que a empresa tem de pagar as suas dívidas. A composição do endividamento demonstra se a dívida é de curto prazo ou de longo prazo. Quanto maior o endividamento, menor será a capacidade de a empresa no longo prazo, e um risco maior para os investidores, sendo:

- Endividamento Geral (EG) =  $\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}}{\text{Ativo Total}}$ . Se o índice for maior do que 1, indica que o passivo é maior do que o ativo, conseqüentemente, a situação do patrimônio líquido será negativa.
- Participação de capital de terceiros (PCT) =  $\frac{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo não Circulante}}{\text{PL}}$ .
- Imobilização do Patrimônio Líquido (IPL) =  $\frac{\text{Ativo não Circulante} - \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{PL}}$

O índice de rentabilidade do ativo (ROA) ou também chamado de retorno sobre o investimento, informa o número de anos necessários para que os lucros gerados possam cobrir o capital total investido. Encontra-se o índice, dividindo-se o lucro líquido pelo ativo total. Já o índice de rentabilidade do Patrimônio Líquido ou do capital próprio é o quociente da divisão do lucro líquido pelo PL. Significa quanto tempo será necessário para que os lucros gerados cubram o valor do capital investido.

## 2.2 ESTRUTURA CONCEITUAL - NBC TG 26 (R5)

As demonstrações contábeis devem representar apropriadamente a posição financeira e patrimonial, o desempenho e os fluxos de caixa da entidade. Para apresentação adequada, é necessária a representação fidedigna dos efeitos das transações, outros eventos e condições de acordo com as definições e critérios de reconhecimento para ativos, passivos, receitas e despesas como estabelecidos na NBC TG ESTRUTURA CONCEITUAL – Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro.

Quando da elaboração de demonstrações contábeis, a administração deve fazer a avaliação da capacidade de a entidade continuar em operação no futuro previsível. As demonstrações contábeis devem ser elaboradas no pressuposto da continuidade, a menos que a administração tenha intenção de liquidar a entidade ou cessar seus negócios, ou ainda não possua uma alternativa realista senão a descontinuidade de suas atividades.

Aperfeiçoar a comparabilidade de informação entre períodos ajuda os usuários a tomar decisões econômicas, sobretudo porque lhes permite avaliar as tendências na informação financeira para finalidades de previsão. Em algumas circunstâncias torna-se impraticável reclassificar a informação comparativa para um período anterior para obter a comparabilidade com o período corrente. Por exemplo, podem não ter sido coletados os dados necessários para a apresentação comparativa do período anterior com o período corrente, de modo a permitir a reclassificação e, conseqüentemente, pode não ser praticável reconstruir essa informação.

As demonstrações contábeis tornam-se muitas vezes mais compreensíveis pela apresentação de informação em milhares ou milhões de unidades da moeda de apresentação. Esse procedimento é aceitável desde que o nível de arredondamento na apresentação seja divulgado e não seja omitida informação material. O ciclo operacional da entidade é o tempo entre a aquisição de ativos para processamento e sua realização em caixa ou seus equivalentes. Quando o ciclo operacional normal da entidade não for claramente identificável, pressupõe-se que sua duração seja de doze meses.

No que se refere ao ativo circulante incluem ativos (tais como estoque e contas a receber comerciais) que são vendidos, consumidos ou realizados como parte do ciclo operacional normal, mesmo quando não se espera que sejam realizados no período de até doze meses após a data do balanço. Os ativos circulantes também incluem ativos essencialmente mantidos com a finalidade de serem negociados (por exemplo, alguns ativos financeiros que atendem à definição de mantidos para negociação na NBC TG 48 – Instrumentos Financeiros) e a parcela circulante de ativos financeiros não circulantes. Assim, a entidade deve divulgar o montante do efeito tributário relativo a cada componente dos outros resultados abrangentes, incluindo os ajustes de reclassificação na demonstração do resultado abrangente ou nas notas explicativas.

### 2.3 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS OU DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS (DCs)

As informações apresentadas nas demonstrações contábeis precisam ser úteis, conforme dispõe o item 26 da Deliberação CVM nº 539/08:

Para serem úteis, as informações devem ser relevantes às necessidades dos usuários na tomada de decisões. As informações são relevantes quando podem influenciar as decisões econômicas dos usuários, ajudando-os a avaliar o impacto de eventos passados, presentes ou futuros ou confirmando ou corrigindo as suas avaliações anteriores.

As Demonstrações Contábeis (ou financeiras) equivalem a um conjunto de informações apuradas e divulgadas pelas empresas, revelando os vários resultados de seu desempenho em um exercício social. Através das demonstrações, é possível obter conclusões sobre a efetiva situação da empresa. Segundo a NBC TG 26 (R5) o objetivo das DCs é:

proporcionar informação acerca da posição patrimonial e financeira, do desempenho e dos fluxos de caixa da entidade que seja útil a um grande número de usuários em suas avaliações e tomada de decisões econômicas. As demonstrações contábeis também objetivam apresentar os resultados da atuação da administração, em face de seus deveres e responsabilidades na gestão diligente dos recursos que lhe foram confiados

Nesse contexto, destaca-se que a análise das demonstrações contábeis consiste no exame dos dados disponibilizados nessas demonstrações, com a finalidade de extrair informações úteis para subsidiarem a tomada de decisões de seus usuários.

## 2.4 ANÁLISE SETORIAL – O VAREJO NO BRASIL

A Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC) publicou estudo com o “objetivo de alinhar e estruturar conceitos, definições, classificações, estatísticas e números a respeito do varejo brasileiro, mostrar em detalhes um retrato do passado recente e analisar a situação atual do setor” (SBVC, 2022). Varejo é a comercialização de produtos diretamente ao consumidor final. Também pode ser conceituado como toda atividade econômica da venda de um bem ou serviço para o consumidor final. O IBGE, na pesquisa mensal PMC, segmenta os dados do varejo nacional em Varejo Restrito e Varejo Ampliado. Cada setor é formado por um conjunto de empresas com características semelhantes, que tendem a reagir de maneira similar quando expostos às mesmas ameaças ambientais. Como os demais setores da economia, a análise setorial do varejo também foi impactada pelos eventos ocorridos no ambiente externo, desde a crise americana de 2008, a recessão de 2014-2016, a pandemia da Covid-19, e, como citado no estudo da SBVC, há, também o impacto provocado pela guerra na Ucrânia.

Foram observadas, ao longo do ano passado, algumas tendências como o aumento da digitalização, a integração de lojas físicas e online, o foco na melhoria da experiência do consumidor, ESG e cultura organizacional/liderança, por exemplo, estiveram presentes no radar dos investimentos das empresas varejistas que desejavam, de fato, se destacar no mercado e obter os melhores resultados. Para 2023, pode-se perceber a convergência de ser período de evolução das tendências apresentando uma evolução que norteará o mercado para os próximos anos (FRANÇA, 2023).

## 2.5 ESTUDOS RELACIONADOS

Esta seção traz alguns estudos realizados no Brasil e no exterior, que auxiliaram na compreensão do ambiente empresarial no qual a empresa analisada está inserida e na comparação de índices para a análise setorial, visto que são relacionados à análise das demonstrações contábeis e ao impacto provocado pelas crises do período de 2014-2016 e pela crise gerada pela pandemia da covid-19.

A pesquisa realizada por Nikolaos et al. (2020) teve por propósito avaliar o impacto da crise econômica grega em empresas do varejo do ramo alimentício, que representa 5% do emprego total do país, no período de 2012 a 2017, utilizando-se de indicadores financeiros de atividade, eficiência e liquidez. O resultado indicou que as grandes redes se mostraram resistentes a um mercado em declínio e mantiveram (ou até aumentaram) seu volume de vendas em comparação com as empresas menores, que sofreram perdas significativas. Essa performance deveu-se a investimentos de grandes players na área de desenvolvimento orgânico e aquisições, à exploração de economias de escala e na implementação de estratégias de mitigação dos efeitos da recessão.

Por sua vez, o estudo de Souza e Nadagi (2021) objetivou apresentar o comportamento econômico-financeiro das Lojas Renner S.A. e analisar os impactos evidenciados nas demonstrações financeiras no período 2019 e 2020, avaliando, por meio dos índices econômicos, o comportamento da empresa. Os dados demonstraram que a instituição não vivenciou impactos expressivos no percurso do período considerado, e mesmo com a elevação de alguns custos conseguiu quitar suas despesas com tranquilidade.

Em estudo recente, Nascimento e Santos (2022) investigaram quais foram os fatores que influenciaram o crescimento econômico-financeiro do grupo Magazine Luiza no triênio 2019-2021. A conclusão a que chegaram foi que o crescimento resultou do processo de digitalização da empresa, que fechou o quarto trimestre de 2020 com um lucro de R\$ 219,5 milhões, atingindo um crescimento de 30,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo crescimento de 120% no comércio eletrônico, contra 16% nas lojas físicas.

A pesquisa de Bersiliera (2022) buscou analisar os efeitos da pandemia covid-19 nas demonstrações financeiras das companhias abertas listadas na B3, nas categorias Nível 1, Nível 2 e Novo Mercado, utilizando-se de uma amostra de 158 empresas, e analisando os indicadores financeiros de liquidez, prazos médios, endividamento, imobilização, rentabilidade do ativo e do patrimônio líquido e margem líquida. Os resultados indicaram que 98,74% das empresas analisadas procederam à evidenciação dos efeitos da pandemia, sendo que 56,33% evidenciaram algum reflexo em suas demonstrações financeiras, e 42,41% indicaram que os impactos foram irrelevantes.

A análise de Qin, Hassan e Adhikariparajuli (2022) buscou verificar, utilizando-se da análise DuPont, o desempenho da Amazon durante a pandemia causada pela covid-19. Analisaram, também, se a empresa sofreu alguma influência da pandemia em seu desempenho financeiro, em comparação com o desempenho do Walmart. Os achados mostraram que as duas empresas conseguiram um bom desempenho nas vendas e houve expansão mais rápida das empresas nesse período. Citaram as limitações do estudo, visto que foi elaborado a partir das demonstrações financeiras consolidadas, não identificando o que possa ter ocorrido individualmente nas muitas subsidiárias localizadas em diferentes países e regiões.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa realizada neste estudo é classificada, quanto à abordagem do problema, como qualitativa, em razão da necessidade de análise mais profunda do objeto estudado; e quantitativa, visto a utilização de variáveis quantificáveis e cálculos de índices, e os dois tipos não serem excludentes, “podem ser usadas em conjunto, de forma complementar” (OLIVEIRA, 2011, p. 80); quanto ao procedimento, foi um Estudo de Caso, e quanto ao objetivo, descritiva.

O objetivo da pesquisa foi encontrar resposta sobre o desempenho econômico-financeiro das Lojas Renner S.A. no período de recessão de 2014-2016 e na da pandemia da covid-19, período de 2020-2022. Para atingir o objetivo, procedeu-se à extração de dados das demonstrações financeiras das Lojas Renner, referentes ao período de 2011 a 2022, utilizando-se a ferramenta **Econômica**, efetuou-se o cálculo dos indicadores de liquidez, de endividamento e de retorno e, por último, foram elaborados gráficos e tabelas para posterior interpretação.

O estudo consistiu na análise documental descritiva de documentos primários, cotejando-se os números analisados com o histórico constante nos Relatórios da Administração. Após, com auxílio do referencial teórico, foi elaborado um relatório com a interpretação dos índices.

#### 4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Esta seção apresenta a empresa estudada, Lojas Renner S. A, a análise dos dados e os resultados obtidos.

##### 4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A Lojas Renner S.A (a Controladora) é uma sociedade anônima do ramo varejista, com matriz em Porto Alegre, estado do Rio Grande do Sul, listada na Bolsa de Valores de São Paulo (“BM&FBovespa”: LREN3). Conforme consta na divulgação de resultados do 4º trimestre de 2022, a Lojas Renner é a maior varejista *omni* especializada em moda e *lifestyle* do Brasil, ela desenvolve e vende roupas, calçados e moda íntima para todos os públicos. Fechou o ano de 2022 com 435 lojas físicas (incluindo 10 lojas no Uruguai, 4 na Argentina e 13 Ashua (plus size)), 123 Camicado e 114 Youcom, além das plataformas online.

De acordo com dados do Relatório da Administração e do *Press Release*, ambos de 2014, nessa época a empresa já detinha o título de maior varejista de moda, tal conquista foi creditada, em parte, à capacitação do quadro funcional e ao alto índice de engajamento dos colaboradores (80%), contra o Índice de Engajamento Médio do Varejo Brasileiro e Mundial, ambos com 58%. Em dezembro de 2014, a Companhia possuía 248 lojas Renner, 59 Camicado e 25 Youcom. Nesse ano, apesar do cenário macroeconômico desfavorável, com eleições presidenciais e jogos da Copa do Mundo, com perdas de 9% em crédito no cartão e de 14,4% no crédito pessoal, o Grupo obteve crescimento de 19,4% na Receita Líquida e de 25% no EBITDA em relação ao ano anterior, atingindo um crescimento em vendas líquidas de 18,6%, conseguindo bater todos os indicadores da Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) do IBGE.

Em 2015, a partir de dados da mesma fonte, a empresa manteve a posição de maior varejista de moda do país, expandindo a rede para 275 Lojas Renner, 68 Camicado e 37 Youcom. Em relação ao ano de 2014, apresentou crescimento de 17,8% na Receita Líquida, e 22,8% no Lucro Líquido. As “Vendas Mesmas Lojas”, indicador de produtividade do varejo, registraram avanço de 10,8%, batendo o índice de referência da PMC, que apresentou retração de 5,1% no segmento de varejo de vestuário e calçados. O resultado foi novamente atribuído à equipe altamente engajada de 17 mil colaboradores, atingindo o índice de engajamento de 87%, contra 71% do Índice Médio do Varejo Mundial, e 62% do Brasileiro. Em consequência do ambiente macroeconômico de inadimplência, o Cartão Renner teve um aumento de 13% na inadimplência, o Meu Cartão, de 16,9%, e crédito pessoal, um percentual de 22,1%.

No ano de 2016, permaneceu com o título de maior varejista, passando para 380 Lojas Renner, 85 Camicado e 59 Youcom, além das plataformas online. Nesse exercício, houve retração nas vendas, ocasionada por vários determinantes: questões internas, ambiente econômico, menor fluxo nos shoppings e por temperaturas atípicas em alguns períodos do ano. Atingiu um crescimento nas



vendas de 5%, contra -0,2% em Vendas em Mesmas Lojas. Em decorrência de revisão das políticas de concessão, manutenção de limites e estratégia de cobrança, conseguiu a inadimplência do Cartão Renner. Fechou o ano de 2016 com um endividamento líquido de R\$ 909,0 milhões, 18,6% inferior ao de 2015. No Relatório da Administração constou a seguinte declaração:

Superando desafios. É o que melhor define o ano de 2016 para a Lojas Renner. Diante da economia em recessão e de uma grave crise política em âmbito nacional, reforçamos a nossa crença de que marcas fortes, com diferenciais competitivos claros e proposição de valor consistente são capazes de, mesmo em cenários adversos, dar continuidade a uma trajetória de crescimento com rentabilidade. Isto é reflexo da nossa proximidade com os clientes, do conhecimento sobre moda e do conjunto de práticas diárias em constante aprimoramento, com foco na simplicidade dos processos e voltadas à eficiência operacional.

A combinação desses esforços permitiu neutralizar as pressões inflacionárias e despesas adicionais, como a reoneração da folha de pagamentos e novos projetos. Além disto, continuamos aperfeiçoando nossas operações, no processo logístico, na proximidade com as lojas, no âmbito de qualidade dos produtos e na oferta de uma melhor experiência de compra para nossos clientes. Com isso, tivemos expansão de margens operacionais e geração de caixa crescente, mantendo os níveis de rentabilidade próximos aos apresentados em 2015. A Receita Líquida de Mercadorias foi de R\$ 5,7 bilhões, a Margem Bruta da Operação de Varejo chegou a 55,7%, a Margem EBITDA Total Ajustada atingiu a marca de 23,4% e o Lucro Líquido apresentou crescimento de 8,0%.

Em 2015, a partir de dados da mesma fonte, a empresa manteve a posição de maior varejista de moda do país, expandindo a rede para 275 Lojas Renner, 68 Camicado e 37 Youcom. Em relação ao ano de 2014, apresentou crescimento de 17,8% na Receita Líquida, e 22,8% no Lucro Líquido. As “Vendas Mesmas Lojas”, indicador de produtividade do varejo, registraram avanço de 10,8%, batendo o índice de referência da PMC, que apresentou retração de 5,1% no segmento de varejo de vestuário e calçados. O resultado foi novamente atribuído à equipe altamente engajada de 17 mil colaboradores, atingindo o índice de engajamento de 87%, contra 71% do Índice Médio do Varejo Mundial, e 62% do Brasileiro. Em consequência do ambiente macroeconômico de inadimplência, o Cartão Renner teve um aumento de 13% na inadimplência, o Meu Cartão, de 16,9%, e crédito pessoal, um percentual de 22,1%.

#### 4.1 EMPRESA DURANTE A PANDEMIA DA COVID-19

Conforme relato publicado no Caderno Setorial Etene (2020), após o Brasil ter passado pela crise político econômica do período de 2014-2016, a qual gerou forte recessão econômica, fazendo com que o produto interno bruto (PIB) recuasse por dois anos consecutivos, a partir do ano de 2017, o país conseguiu superar a crise e voltar a crescer, tendo o comércio varejista apresentado crescimento anual em torno de 2%. Porém, em fevereiro do ano de 2020, duas pessoas foram detectadas, em São Paulo, com o vírus da covid-19. A partir do mês de março de 2020, os casos se multiplicaram no território brasileiro. Buscando preservar a população, foram emitidos decretos recomendando o fechamento do comércio de bens e serviços não essenciais. A partir de então, a pandemia passou a impactar os diversos setores da

economia, dentre eles o setor do comércio varejista. Do início do surto (1º de março de 2020) até a data de 27/06/2020, o varejo total no Brasil já havia sofrido uma queda de 28,1%.

As Demonstrações Financeiras de 2020 das Lojas Renner S.A. trazem, no item “Mensagem da Administração”, a informação de que a Companhia foi pioneira no setor em fechar todas as lojas físicas antes dos decretos. Procedeu à reavaliação dos projetos e investimentos do ano, reduziu o pagamento previsto de dividendos, e recorreu à busca de recursos financeiros para ter uma posição confortável de caixa e que também permitisse apoiar os principais parceiros comerciais da cadeia de fornecedores. A reabertura de 100% das lojas só ocorreu no final de agosto, ainda com restrições de funcionamento. Houve avanço na digitalização do grupo, fazendo com que as vendas fechadas por meio dos canais digitais chegassem a 12% das vendas totais, significando um aumento de 126% em relação ao ano de 2019. A Companhia, apesar de ter fechado o ano com um aumento do endividamento líquido de 12,95%, como reflexo das ações para enfrentar os impactos do cenário adverso imposto pela pandemia, conseguiu manter a posição de maior varejista de moda no Brasil, com 393 Lojas Renner S.A. (incluindo 8 lojas no Uruguai, 4 na Argentina e 8 Ashua), 113 Camicado e 100 Youcom, além das plataformas online.

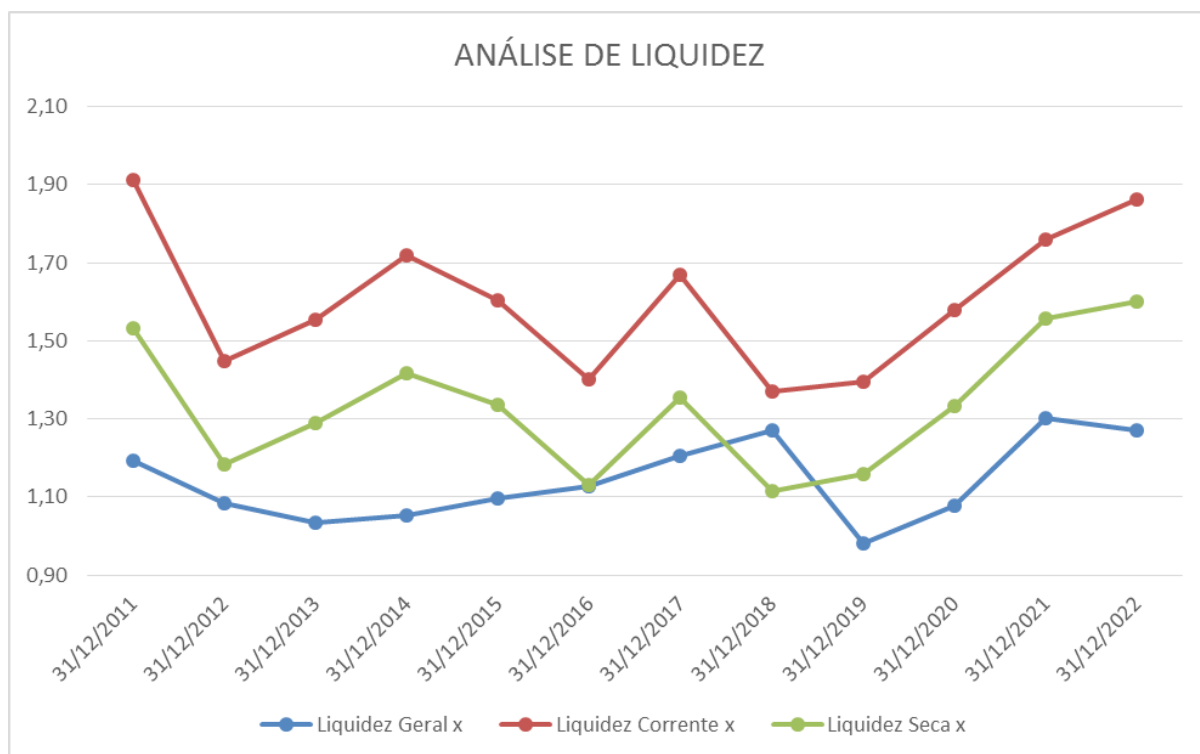
#### **4.1 ANÁLISE DOS INDICADORES ECONÔMICOS-FINANCEIROS**

Nesta seção, é apresentada a análise dos dados extraídos dos Balanços Patrimoniais e das Demonstrações do Resultado do Exercício e os resultados encontrados com o cálculo dos índices.

#### **4.2 ANÁLISE DE LIQUIDEZ**

Conforme pode ser examinado no Gráfico 1, verifica-se que a empresa manteve o seu grau de liquidez geral, corrente e seca em bons níveis durante todo o período analisado, exceto no exercício de 2019.

Gráfico 1- Análise de liquidez das Lojas Renner S.A.



Fonte: Elaborado pela autora (2023).

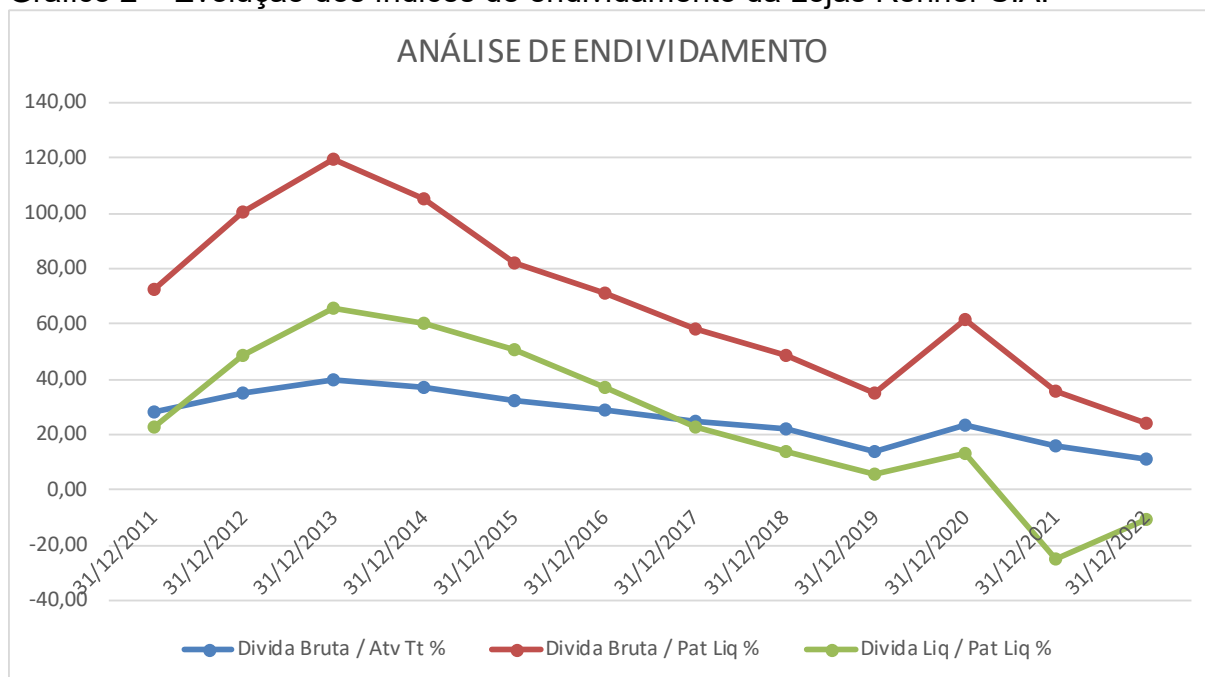
A diminuição do índice de liquidez em 2019 (Gráfico 1) pode ser justificada no Relatório da Administração 2019, p. 42, item desempenho econômico-financeiro: refere-se à adoção da norma IFRS 16, a partir de 1º de janeiro de 2019, que trouxe alterações na contabilização da parcela fixa dos aluguéis, exigindo o reconhecimento dos compromissos futuros. Até 2018, as despesas com aluguéis eram registradas como “ocupação”; em decorrência da nova determinação, passaram a ser reconhecidas nas linhas de depreciação e despesas financeiras. Verifica-se que, na crise de 2014-2016, houve manutenção dos seus índices de liquidez em patamares que ficaram entre 1,1 a 1,5. Na crise da COVID 19 observou-se que, após o ano de 2019, as Lojas Renner S.A. apresentaram uma recuperação gradual dos seus índices de liquidez.

A Lojas Renner S.A conseguiu fortalecer a sua posição de liquidez; segundo o relatório da administração, esse fato deveu-se a uma oferta de ações feita em 2021, o qual injetou quase R\$ 4 bilhões no caixa da companhia. Com esse recurso manteve-se o caixa e deu-se continuidade ao crescimento orgânico, em paralelo ao fortalecimento de seu *e-commerce* (LOJAS RENNER S.A., 2023).

#### 4.2 ANÁLISE DE ENDIVIDAMENTO OU ESTRUTURA DO CAPITAL

Na sequência, o Gráfico 2 indica que o índice de endividamento geral do período analisado manteve-se em um bom patamar, abaixo de 1, fechando o ano de 2011 em 28,09% e o ano de 2022 em 11,37%.

Gráfico 2 – Evolução dos índices de endividamento da Lojas Renner S.A.



Fonte: Elaborado pela autora (2023).

Quanto à participação de capital de terceiros na composição da dívida, extrapolou nos dois anos que antecederam o período de recessão, sendo 100,74% em 2012, 119,37% em 2013 e 105,38% em 2014; quanto ao índice de imobilização do Patrimônio Líquido (PL), que é o índice que indica quanto foi utilizado do PL para financiar a compra de ativo fixo, permaneceu menor do 1 em todo o período analisado. Em todo o período se observa uma gradual redução do endividamento a partir de 2013, tal fato ocorrendo mesmo nos períodos da crise 2014-2016 e da COVID 19.

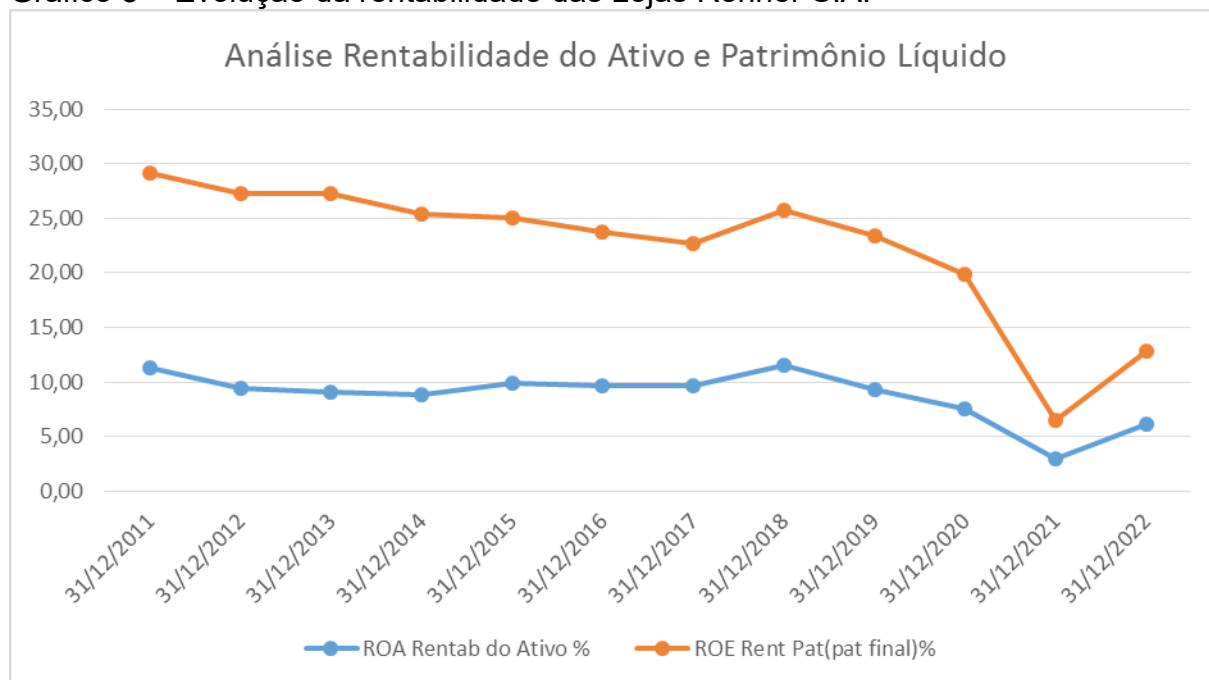
Esses resultados alinharam-se ao estudo de SOUZA e NADAGI (2021) que identificou que, no período da pandemia, a instituição não apresentou impactos significativos e conseguiu apresentar boa liquidez e rentabilidade, bem como quitar suas dívidas com tranquilidade. O estudo citado, diferentemente do presente estudo, analisou somente o período de 2019 e 2020.

#### 4.3 ANÁLISE DE RENTABILIDADE DO ATIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

De acordo como Gráfico 3, no ano de 2022, usando-se o ROA (retorno sobre o capital total investido), seriam necessários 6,11 anos para a empresa dobrar os investimentos efetuados em seu ativo, significa quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 1 de capital total aplicado. O ROA também é conhecido como retorno

sobre o investimento. O ROE refere-se ao resultado líquido obtido em decorrência da aplicação do capital próprio na empresa. Calculando-se pelo ROE, o tempo necessário passa para 12,8 anos, significa quanto a empresa obtém de lucro para cada \$ 1 de capital próprio investido.

Gráfico 3 – Evolução da rentabilidade das Lojas Renner S.A.



Fonte: Elaborado pela autora (2023)

Após efetuada a análise das demonstrações contábeis, pôde-se notar semelhança, em alguns quesitos, nos resultados encontrados por Nikolaos et al. (2020) ao pesquisar empresas do varejo alimentício da Grécia, como a resiliência das grandes redes frente a grandes desafios foi eficaz para até mesmo impulsionar as vendas, enquanto empresas menores sofreram perdas significativas. Esse cenário pode ser observado na análise da Lojas Renner S.A. Outro ponto foi o estudo de Nascimento e Santos (2022), que investigou os fatores que influenciaram o crescimento econômico-financeiro do grupo Magazine Luiza no triênio 2019-2021, concluindo que a digitalização da empresa influenciou no crescimento da empresa. Essa forma de vendas (via internet) também influencia os resultados (positivos) das Lojas Renner S.A.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve por objetivo analisar o desempenho econômico-financeiro das Lojas Renner S.A ao longo da crise econômica de 2014-2016 e da pandemia provocada pela covid-19, abrangendo o período total de 2011-2022. Para a consecução do objetivo, procedeu-se à análise das demonstrações contábeis do período citado, utilizando-se, também, de outras fontes complementares para

entender o contexto em que as demonstrações foram emitidas, tendo em mente que as organizações são sistemas abertos que operam em sistemas abertos. Assim sendo, procedeu-se, primeiramente, à busca de um referencial teórico para auxiliar na compreensão dos itens analisados; após exame das contas, cálculos, análises, quando surgia algum valor discrepante, recorria-se à leitura das notas auxiliares para descobrir o porquê da discrepância. Por fim, foi elaborado o relatório da análise. Destaca-se que a Lojas Renner S.A. é uma sociedade anônima do ramo varejista, com matriz em Porto Alegre, estado do Rio Grande do Sul. Conforme consta na divulgação de resultados do 4º trimestre de 2022, é a maior varejista especializada em moda e *lifestyle* do Brasil, ela desenvolve e vende roupas, calçados e moda íntima para todos os públicos. Fechou o ano de 2022 com 435 lojas físicas (incluindo 10 lojas no Uruguai, 4 na Argentina e 13 Ashua (plus size)), 123 Camicado e 114 Youcom, além das plataformas online.

Assim, com base neste estudo, percebeu-se que os gestores das Lojas Renner possuem, proatividade, tendo em vista a perenização dos resultados dos seus indicadores de liquidez, endividamento e rentabilidade frente às crises tanto de 2014-2016 como da COVID 19. Pela análise apresentada, conclui-se que o estudo conseguiu atingir o objetivo proposto, ao identificar o diferencial que levou a Lojas Renner a atingir o patamar em que se encontra. Por fim, destaca-se que a limitação do estudo reside no fato de ter sido realizado com uma só empresa, para pesquisas futuras, sugere-se o estudo concomitantes de três ou mais empresas, não necessariamente do mesmo ramo, mas que tenham superado as crises com sucesso.

## REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Estruturas e Análise de Balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 12 ed. São Paulo: Atlas, 2020.

BERSILIERA, Josiane. **Os reflexos da pandemia covid-19 nas demonstrações financeiras das companhias abertas brasileiras**. 2022. Programa de Pós-Graduação em Controladoria e Contabilidade. Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2022.

BETHLEM, Agrícola de Souza. **Estratégia empresarial**: conceitos, processo e administração estratégica. São Paulo: Atlas, 1998.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**: uma visão abrangente da moderna administração das organizações. 10 ed. [3ª Reimp.], ver e atual. São Paulo: Atlas, 2022.

FRANÇA, Melissa. **Tendências do mercado de varejo para 2023**. Empresas & negócios. São Paulo. 15 de fevereiro de 2023 disponível em: <https://jornalempresasenegocios.com.br/destaques/tendencias-do-mercado-de-varejo-para-2023/> . Acesso em: 03 mar 2023.

QIN, Zixuan; HASSAN, Abeer; ADHIKARIPARAJULI, Mahalaxmi. 2022. **Direct and Indirect Implications of the COVID-19 Pandemic on Amazon's Financial**

**Situation. Journal of Risk and Financial Management** 15:414. Disponível em <https://www.mdpi.com/1911-8074/15/9/414>. Acesso em: 16 mar. 2023.

LACOMBE, Francisco José Masset. **Comportamento Organizacional** - Série Fácil. São Paulo: Editora Saraiva, 2008.

LOJAS RENNER S.A. **Informações aos investidores**. Disponível em; <https://lojasrenner.mzweb.com.br/>. Acesso em 05 mar 2023

NASCIMENTO, Cezanildo Vieira do; SANTOS, Francinaldo Antônio dos. Análise do crescimento econômico: caso Magazine Luiza. **Revista de Administração e Contabilidade**. Feira de Santana, v.13, n. 3, p. 66-84, set./dez., 2022.

NIKOLAOS, Zisoudis et al. Financial analysis of major retail chains within a turbulent economic environment. **Studies in Business and Economics**, v. 15, n. 3, p. 208-222, 2020.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Sistemas, organização e métodos: uma abordagem gerencial**. 21 ed. São Paulo: Atlas. 2019.

RIBEIRO, Osni Moura. **Estrutura e análise de balanços fácil**. 11 ed. São Paulo: Saraiva. 2014.

SOUZA, Felipe Rodrigues de; NADAGI, Marcia Lima. **Análise econômico-financeira das lojas Renner S.A.** 2021. Trabalho de Graduação (Curso Superior de Tecnologia em Gestão Financeira) - Faculdade de Tecnologia Jornalista Omair Fagundes de Oliveira, Bragança Paulista, 2021.

TOMÉ, Luciana Mota. Comércio varejista. 2020. **Revista Setorial Etene**. Disponível em [2020\\_CDS\\_119.pdf](#) (bnb.gov.br). Acesso em: 18 mar. 2023.