



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ATUARIAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ARTHUR DURVAL DANTAS DA CUNHA

**ANÁLISE COMPARATIVA DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO NO
SEGMENTO DE VAREJO A PARTIR DA PANDEMIA DE COVID-19: um estudo de
caso na empresa b2w – companhia global do varejo**

RECIFE

2022

ARTHUR DURVAL DANTAS DA CUNHA

**ANÁLISE COMPARATIVA DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO NO
SEGMENTO DE VAREJO A PARTIR DA PANDEMIA DE COVID-19: um estudo de
caso na empresa b2w – companhia global do varejo**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. M.Sc. Marcelo Jota Gomes

RECIFE

2022

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do programa de geração automática do
SIB/UFPE

Cunha, Arthur Durval Dantas da.

Análise comparativa do desempenho econômico-financeiro no segmento de varejo a partir da pandemia de covid-19: um estudo de caso na empresa b2w ? companhia global do varejo / Arthur Durval Dantas da Cunha. - Recife, 2222.
44 : il., tab.

Orientador(a): Marcelo Jota Gomes

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Ciências Contábeis - Bacharelado, 2222.

1. E-commerce. 2. Análise econômico-financeira. 3. B2W ? Companhia Global do Varejo. 4. Demonstrações contábeis. 5. COVID-19. I. Gomes, Marcelo Jota. (Orientação). II. Título.

330 CDD (22.ed.)

FOLHA DE APROVAÇÃO

ARTHUR DURVAL DANTAS DA CUNHA

ANÁLISE COMPARATIVA DO DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO NO SEGMENTO DE VAREJO A PARTIR DA PANDEMIA DE COVID-19: um estudo de caso na empresa b2w – companhia global do varejo

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em 07 de novembro de 2022.

BANCA EXAMINADORA

Prof. M.Sc. Marcelo Jota Gomes (Orientador)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. M.Sc. Rodrigo Vaz Gomes Bastos (Avaliador 01)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

Prof. M.Sc. Severino Pessoa dos Santos (Avaliador 02)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais
Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

AGRADECIMENTOS

A Deus pelo dom da vida, pela força para superar todas as dificuldades.

Aos meus pais, que com carinho e amor, não mediram esforços para que eu chegasse nessa etapa da minha vida.

Aos meus amigos da turma 2017.2, pelos momentos inesquecíveis, de alegria, dificuldades e realizações, onde sempre motivados pelos sentimentos de união e companheirismo nunca largamos as mãos e conseguimos vencer mais essa etapa das nossas vidas. Sentirei sempre falta dos momentos compartilhados por todos, diariamente.

Ao meu orientador Marcelo Jota Gomes, pela paciência, atenção, compromisso e esforço, que foram fundamentais para a conclusão dessa monografia.

Agradeço também a todos os docentes que integraram o curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Pernambuco, pela disponibilidade, responsabilidade e ensinamentos transmitidos no decorrer dessa trajetória.

RESUMO

As técnicas de análise das demonstrações contábeis tem por finalidade transformar dados apresentados nos relatórios contábeis em indicadores úteis ao processo de tomada de decisão por gestores e investidores. Além de analisar as demonstrações de períodos antecedentes, se faz imprescindível também, saber tomar as decisões gerenciais da empresa com base na real situação econômico-financeira. Assim, o presente estudo teve como objetivo principal analisar as demonstrações contábeis da B2W – Companhia Global do Varejo, empresa pioneira no setor de comércio digital no Brasil, e verificar se a empresa é atrativa sobre a perspectiva econômico-financeira para investidores, considerado o período de 2017 a 2020. O estudo foi realizado em 4 etapas: Na primeira, realizou-se uma pesquisa definida como descritiva bibliográfica, com base em um levantamento dos temas e abordagens de informações de artigos, teses, revistas e materiais gráficos. Na segunda, efetuou-se um estudo de caso com o intuito de registrar informações pertinentes e coletar as demonstrações contábeis para aplicar os índices econômico-financeiros. A terceira etapa compreendeu a coleta e análise dos dados. Por fim, a quarta etapa destinou-se à conclusão da situação econômico-financeira da empresa da B2W – Companhia Global do Varejo. Como resultado, foi verificado que a instituição não se apresenta insolúvel, contudo tem liberdade financeira comprometida, por necessitar consideravelmente de capital de terceiros. Em relação aos índices de rentabilidades da B2W, estes se mostraram insatisfatórios e representam o reflexo dos prejuízos apresentados nos anos de 2017 a 2020. Todavia, a empresa vem trabalhando para reverter essa situação e, no período estudado, conseguiu obter uma redução no prejuízo de 46,63%, com meta para investir cerca de 5 bilhões de reais nos anos subsequentes. Somado a isso, os índices de liquidez evidenciam que a empresa é capaz de honrar, praticamente em todos os cenários, com suas obrigações a curto prazo.

Palavras-Chave: E-commerce, índices, análise econômico-financeira, B2W, demonstrações contábeis.

ABSTRACT

The analysis techniques of financial statements aim to transform data presented in accounting reports into useful indicators for the decision-making process by managers and investors. In addition to analyzing the statements of previous periods, it is also essential to know how to make the company's managerial decisions based on the real economic-financial situation. Thus, the present study had as main objective to analyze the financial statements of B2W – Companhia Global do Varejo, a pioneer company in the digital commerce sector in Brazil, and to verify if the company is attractive from the economic-financial perspective for investors, considering the period from 2017 to 2020. The study was carried out in 4 stages: In the first, a research defined as descriptive bibliographic was carried out, based on a survey of themes and approaches to information from articles, theses, magazines and graphic materials. In the second, a case study was carried out in order to record pertinent information and collect the financial statements to apply the economic-financial indices. The third stage comprised data collection and analysis. Finally, the fourth stage was dedicated to the conclusion of the economic and financial situation of the B2W company – Companhia Global do Varejo. As a result, it was found that the institution is not insoluble, however it has compromised financial freedom, as it considerably needs third-party capital. In relation to B2W's profitability indexes, these proved to be unsatisfactory and represent the reflection of the losses presented in the years 2017 to 2020. However, the company has been working to reverse this situation and, in the period studied, managed to obtain a reduction in the loss of 46.63%, with a goal to invest around 5 billion reais in subsequent years. Added to this, the liquidity ratios show that the company is able to honor, in practically all scenarios, its short-term obligations.

Keywords: E-commerce, indices, economic-financial analysis, B2W, financial statements.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1 – Estrutura básica do balanço patrimonial.....	16
Ilustração 2 – Estrutura da demonstração do resultado de acordo com a Lei das S.A.....	18
Ilustração 3 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Geral.....	22
Ilustração 4 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Corrente.....	22
Ilustração 5 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Seca.....	23
Ilustração 6 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Imediata.....	23
Ilustração 7 - Fórmula para calcular o Índice de Giro do Ativo.....	24
Ilustração 8 - Fórmula para calcular o Índice de Margem Líquida.....	25
Ilustração 9 - Fórmula para calcular o Índice de Rentabilidade do Ativo.....	25
Ilustração 10 - Fórmula para calcular o Índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....	26
Ilustração 11 - Fórmula para calcular o Índice de Necessidade de Capital de Giro.....	27
Ilustração 12 - Gráfico do Índice de Liquidez Geral.....	30
Ilustração 13 - Gráfico do Índice de Liquidez Corrente.....	31
Ilustração 14 - Gráfico do Índice de Liquidez Seca.....	32
Ilustração 15 - Gráfico do Índice de Liquidez Imediata.....	33
Ilustração 16 - Gráfico do Índice do Giro do Ativo.....	34
Ilustração 17 - Gráfico do Índice de Margem Líquida.....	35
Ilustração 18 - Gráfico do Índice de Rentabilidade do Ativo.....	36
Ilustração 19 - Gráfico do Índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....	37
Ilustração 20 - Gráfico do Índice de Necessidade de Capital de Giro.....	38

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Balanço Patrimonial – Ativo.....	27
Tabela 2 – Balanço Patrimonial – Passivo.....	28
Tabela 3 – Demonstração do Resultado do Exercício.....	29

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
1.1. Contextualização do Problema	14
1.2. Justificativa	15
1.3. Objetivos	16
1.3.1. Objetivo Geral	16
1.3.2 Objetivos Específicos	16
2. REVISÃO DA LITERATURA	17
2.1 Demonstrações Contábeis	17
2.1.2 Balanço Patrimonial	17
2.1.3 Demonstração do Resultado do Exercício	19
2.2 Análise das Demonstrações Contábeis	20
2.2.1 Análise Horizontal	20
2.2.2 Análise Vertical	21
2.2.3 Análise dos Índices Econômico-Financeiros	21
2.2.3.1 Índices de Liquidez	22
2.2.3.1.1 Liquidez Geral	22
2.2.3.1.2 Liquidez Corrente	23
2.2.3.1.3 Liquidez Seca	23
2.2.3.1.4 Liquidez Imediata	24
2.2.3.2 Índices de Rentabilidade	25
2.2.3.2.1 Giro do Ativo	25
2.2.3.2.2 Margem Líquida	25
2.2.3.2.3 Rentabilidade do Ativo	26
2.2.3.2.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido	26
2.2.3.4 Necessidade de Capital De Giro	27
3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	27
3.1. Tipo de Pesquisa	28
3.2. Método de Pesquisa	28
3.3. Delimitação da Pesquisa	28
3.4. Coleta de Dados	28
3.5. Análise dos Dados	29
3.6. Visão Geral da Empresa sob Estudo	29
4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	30

4.1. Análises Horizontal e Vertical	30
4.2. Análise dos Índices de Liquidez	33
4.2.1. Liquidez Geral	33
4.2.2. Liquidez Corrente	34
4.2.3. Liquidez Seca	35
4.2.4. Liquidez Imediata	35
4.3. Índices de Rentabilidade	36
4.3.1. Giro do Ativo	36
4.3.2. Margem Líquida	37
4.3.3. Rentabilidade do Ativo	38
4.3.4. Rentabilidade do Patrimônio Líquido	39
4.4. Necessidade de Capital de Giro	40
CONSIDERAÇÕES FINAIS	42
REFERÊNCIAS	44

1. INTRODUÇÃO

Diante do cenário comercial extremamente competitivo, as companhias buscam a melhora de seus resultados através do estabelecimento de uma gestão que consiga meios para maximizar seus lucros e reduzir seus défices, em meio a um ambiente que é caracterizado pelo aumento dos concorrentes e, principalmente, pelo avanço da tecnologia. Deste modo, as empresas devem fazer uso de ferramentas de gestão que sejam compatíveis com os novos tempos, buscando sempre uma tomada de decisão correta e em tempo hábil.

No contexto econômico pré-pandemia, já era evidente o aumento da utilização do comércio virtual e após o início dela, onde a população se viu por diversas vezes reclusa em suas residências, o comércio virtual passou a ser, em alguns momentos, a única opção já que os números dos casos de covid-19 só aumentavam.. A consolidação desse mercado virtual, ano após ano, vem fazendo com que a B2W – Companhia Global do Varejo se mostre cada vez mais imersa nesse cenário, o que tem levado a uma grande busca de informações que sejam precisas na hora da tomada de decisão.

Para o viés financeiro desse processo decisório, as demonstrações contábeis podem ser o principal instrumento para subsidiar as informações financeiras. Dessa maneira, para fazer a análise das demonstrações contábeis se faz necessária a Demonstração de Resultado do Exercício e o Balanço Patrimonial.

As demonstrações contábeis servem como base para obtenção de diversos dados, como os índices econômico-financeiros. Com posse desses dados, os gestores conseguem utilizar métodos de análise de balanço, entre eles estão a análise dos indicadores econômicos, a vertical e a horizontal. Dessa maneira, essa inspeção contribui no levantamento situacional da empresa para se obter análises mais detalhadas acerca da situação econômico-financeira, auxiliando assim, nas tomadas de decisão, vislumbrando melhorias no desempenho da instituição.

Conforme Matarazzo (2010, p. 147), os indicadores econômicos representam “uma relação entre contas ou grupos de contas das Demonstrações Financeiras, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa”. Tais indicadores estão divididos nos grupos de liquidez, rotatividade e rentabilidade.

A técnica de Análise horizontal busca mostrar o percentual de variação entre dois períodos, onde se evidencia a existência de aumento ou diminuição no componente estudado.

Na visão de Silva (2008, p. 210), “o propósito da análise horizontal é permitir o exame da evolução histórica de cada uma das contas que compõem as demonstrações contábeis”.

A análise vertical mostra o percentual de uma conta com relação ao total do grupo que ela está inserida, mostrando seu nível de relevância em comparação aos outros itens do mesmo grupo. Para Silva (2008, p. 204) “o primeiro propósito da análise vertical é mostrar a participação relativa de cada item de uma demonstração contábil em relação a determinado referencial”.

Todos esses relatórios possibilitam um diagnóstico sobre a situação financeira da empresa, tendo as informações adquiridas, diversas utilidades como, por exemplo, no balanceamento dos custos com o rendimento, servindo para diminuir a possibilidade de prejuízo. E, além disso, na análise de quais são os melhores investimentos, de como controlar as dívidas e até mesmo, no planejamento dos próximos passos.

1.1. Contextualização do Problema

O e-commerce (ou comércio eletrônico em português), é a compra e venda de produtos ou serviços que acontecem por meio online, podendo acontecer em variados canais de vendas, como: Marketplaces, redes sociais e o principal, a loja virtual. Nessa comercialização, as negociações são realizadas em dispositivos que estejam conectados via internet.

O ano de 2019 fechou com alta de 16,3% nas vendas do comércio eletrônico, com faturamento de R\$ 61,9 bilhões, enquanto em 2018 foi de R\$ 53,2 bilhões. Esses números foram impulsionados pela breve retomada da economia e pelo fortalecimento do segmento de *e-commerce* no país. Segundo a Ebit | Nielsen, o número de pedidos no exercício também foi maior que no anterior, totalizando 148,4 milhões de compras em 2019, frente a 122,7 milhões (Site do E-Commerce Brasil, 2020).

Com o início da pandemia, o comércio eletrônico se viu bastante desafiado, visto que passou a ser a única ou mais segura alternativa para a população. Diante disso, o mercado virtual que já vinha em constante expansão, aumentou a quantidade de investimentos de forma significativa e, para se tornar ainda mais atrativa, a B2W aprimorou sua plataforma virtual. Essa plataforma permitiu à Companhia se consolidar na posição de liderança no e-commerce no Brasil (1P) e a desenvolver uma operação de Marketplace (3P) de rápido crescimento.

Dessa maneira, ficou evidente que a Plataforma Digital é atrativa e necessária tanto para o Cliente, peça central da estratégia da Companhia, como também é importante para os parceiros estratégicos, como os fornecedores e sellers do Marketplace, além de chamar mais atenção dos investidores.

Com isso, surge a demanda de uma análise mais apurada das demonstrações contábeis, sendo utilizado um conjunto de índices para informar a real situação da empresa. Esses índices transmitem para o investidor um diagnóstico mais realista de do investimento, examinando mais detalhadamente os índices de liquidez, a maneira como o capital da empresa é estruturado e composto, a sua rentabilidade e capacidade de gerar lucro, bem como a continuidade e a possibilidade de crescimento. Dessa maneira, auxiliando na obtenção de um panorama mais seguro para investir seus recursos.

Nesse sentido, o presente estudo procura dar resposta à seguinte questão analisando o período de 2017 a 2020: Seria a B2W – Companhia Global do Varejo uma organização que sob a ótica econômico-financeira é atrativa para investidores?

1.2. Justificativa

O interesse para o desenvolvimento do projeto baseou-se na necessidade de analisar o dinamismo do mercado online, no qual os investidores têm no comércio virtual uma excelente oportunidade para aplicação de recursos. Como o retorno com esse tipo de investimento, na grande maioria das vezes é incerto, se faz imprescindível identificar a situação econômico-financeira de determinada empresa, antes de realizar o aporte, saber a liquidez, o endividamento, a rentabilidade, o capital de giro e a expectativa de lucratividade. Principalmente analisando o período de pandemia, pois foi decisivo no desempenho econômico da empresa.

No cenário econômico atual, a B2W – Companhia Global do Varejo tem grande destaque por ser pioneira em e-commerce no Brasil e líder na América Latina, tendo como parte do seu grupo a Americanas.com, que é a maior loja online brasileira. Em 2014, foi implantado o Marketplace que com apenas cinco anos atingiu R\$ 11,6 bilhões de Volume Bruto de Mercadoria em 2019, um crescimento de 49,7% em relação ao ano anterior, representando 64,2% do volume total. Sendo assim, o estudo em questão é inovador e traz um levantamento original acerca da situação financeira da organização nos anos de 2017 a 2020.

O trabalho levantou dados contábeis referentes a B2W – Companhia Global do Varejo, instituição com grande importância nacional no mercado digital. O presente estudo é factível por contar com a facilidade operacional na realização da coleta de dados via demonstrações no próprio site da empresa e posterior análise dos mesmos.

Portanto, a relevância do trabalho se faz através da análise das demonstrações contábeis, evidenciando o diagnóstico financeiro de uma instituição de grande importância nacional. Ademais, contribui para que se tenha adequada administração da companhia por parte de seus gestores e, por conseguinte, para que os investidores conheçam as condições em que a empresa se encontra e as perspectivas para o futuro.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo Geral

Analisar a partir das demonstrações contábeis da B2W – Companhia Global do Varejo, se a empresa é atrativa sobre a perspectiva econômico-financeira para investidores, considerado o período de 2017 a 2020.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Discutir os principais instrumentos de análise das demonstrações contábeis e o papel na análise do desempenho econômico-financeiro das empresas;
- Identificar os principais impactos da pandemia de Covid-19 sobre o desempenho econômico-financeiro da empresa.
- Comparar o desempenho econômico-financeiro da empresa B2W – Companhia Global do Varejo no contexto de emergência sanitária, considerando o período de 2017 a 2020.

2. REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Demonstrações Contábeis

As demonstrações contábeis são documentos que representam a situação econômico-financeira e patrimonial de uma empresa, evidenciando todas as movimentações ocorridas em um determinado período, contribuindo para formulação de relatórios complexos que devem ser objetivos e de fácil leitura.

O CPC 26 (2011) indica que a contabilidade tem o objetivo de:

“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.”

Conforme definido pela Lei nº 6.404/76, a divulgação desses relatórios contábeis é obrigatória para empresas do tipo sociedade por ações, e apresentadas ao público que tenham interesse, como acionistas (ou investidores institucionais).

2.1.2 Balanço Patrimonial

O balanço Patrimonial é considerado o principal relatório financeiro de uma empresa e deve ser produzido de modo preciso e rigoroso, a fim de auxiliar no controle patrimonial.

De acordo com Matarazzo (2010, p. 26), “o balanço apresenta todos os bens e direitos – Ativo – assim como as obrigações – Passivo – em determinada data, e a diferença entre Ativo e Passivo é conhecido como Patrimônio Líquido, que representa o capital investido pelos proprietários da empresa”.

Ilustração 1 – Estrutura básica do balanço patrimonial

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Não Circulante	Passivo Não Circulante
Realizável a Longo Prazo	Patrimônio Líquido
Investimento	Capital Social
Imobilizado	Reservas de Capital
Intangível	Ajustes de Avaliação Patrimonial
	Reservas de Lucros
	Ações em Tesouraria
	Prejuízos Acumulados

Fonte: Assaf Neto (2012, p. 59).

O balanço se divide em dois grandes grupos: o ativo e o passivo. No ativo, se incluem os bens e direitos da empresa que podem gerar benefícios econômicos aos proprietários. O CPC 00 (R2) (2019), determina que o “ativo é um recurso controlado pela entidade como resultado de eventos passados e do qual se espera que fluam futuros benefícios econômicos para a entidade”. Sendo importante destacar, ainda, que o Ativo é representado em ordem decrescente de liquidez e se dividem em Ativo Circulante e Ativo não Circulante.

Já o Passivo pode ser dividido em Passivo Exigível e Patrimônio Líquido. O Passivo Exigível corresponde às obrigações da empresa com terceiros, sejam essas de curto ou longo, esse grupo se divide em Passivo Circulante e Passivo Não Circulante.

De acordo com o CPC 00 (2011), “passivo é uma obrigação presente da entidade, derivada de eventos passados, cuja liquidação se espera que resulte na saída de recursos da entidade capazes de gerar benefícios econômicos”, ou seja, esse grupo contém todas as obrigações de responsabilidade da empresa.

Já o Patrimônio Líquido representa o resultado proveniente da subtração: Ativo - Passivo Exigível, esse grupo representa os recursos próprios da empresa, e pertence aos sócios e/ou acionistas. Assaf Neto (2012) cita que o Patrimônio Líquido é formado basicamente por: Capital Social, Reservas de Capital, Ajuste de Avaliação Patrimonial, Reservas de Lucros, Prejuízos Acumulados e Ações em Tesouraria.

2.1.3 Demonstração do Resultado do Exercício

Como é sugerido pelo próprio nome, esta demonstração apresenta o resultado econômico-financeiro, ou seja, as receitas e despesas da empresa em determinado período e moeda. A DRE é elaborada de forma dedutível, ou seja, tem-se uma receita principal, oriunda das atividades econômicas da empresa e, desta receita, são deduzidas as despesas, a fim de se apurar o resultado do período (IUDÍCIBUS, 2009, p. 39). Iudícibus (2009, p. 39) destaca, ainda, que a DRE “fornece maiores minúcias para a tomada de decisão: grupos de despesas, vários tipos de lucro, destaque dos impostos [...]”

A legislação em vigor estabelece uma sequência para a apresentação da DRE, e, normalmente, a maioria das empresas usa dessa sequência para apresentar suas demonstrações de resultado.

Ilustração 2 – Estrutura da demonstração do resultado conforme a Lei das S.A.

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

Fonte: Assaf Neto (2012, p. 77).

Geralmente, esta é a demonstração que mais atrai a atenção dos usuários das informações contábeis, por demonstrar se no referido período a empresa auferiu lucros ou prejuízos.

2.2 Análise das Demonstrações Contábeis

As informações contábeis são utilizadas para verificar o momento financeiro e patrimonial das empresas. Porém, para melhor entender estas demonstrações, se faz necessário analisá-las. Esta análise é de fundamental importância para a contabilidade gerencial, pois é através dos indicadores das análises que gerentes e investidores baseiam suas tomadas de decisão.

A Análise dos Relatórios Contábeis busca formar o maior número de informações sobre uma entidade a fim de se conseguir tomar as melhores decisões, segundo afirma Marion (2012, p. 6-7). Desse modo, existe a necessidade de se utilizar técnicas para compreender a posição financeira da instituição, de forma que sejam realizadas previsões para o futuro da empresa.

De acordo com Fagundes et al (2008), para que “uma entidade seja analisada e espelhe a realidade econômica e financeira, será necessário que as demonstrações contábeis espelhem a real situação líquida e patrimonial da mesma.” É importante estar ciente de que analisar financeiramente e patrimonialmente uma organização não é tarefa simples e que deve ser entendida dentro de suas possibilidades e limitações.

Além dos gestores, a Análise das Demonstrações Contábeis é de suma importância para os investidores. Para esses usuários, as informações mais relevantes serão as que apresentam a situação da empresa em relação a lucratividade, liquidez e rentabilidade. Isto posto, fica evidente que um investidor não apontará investimentos em companhias que apresentem deficiência nesses indicadores, pois é nítido o risco de prejuízo nesse investimento, diferentemente se a empresa tiver ótimos e confiáveis índices.

Nesse sentido, para se realizar a análise das demonstrações contábeis utilizam-se técnicas para desenvolver estudo das informações coletadas a partir dos relatórios contábeis produzidos pela organização. Referidas técnicas têm grande relevância para se buscar entender a situação econômico-financeira das organizações, a exemplo da análise horizontal, vertical e análise através de índices.

2.2.1 Análise Horizontal

A análise horizontal é definida por Padoveze e Benedicto (2011, p. 199) como sendo “uma averiguação da evolução, crescimento ou diminuição, que permite identificar a variação positiva ou negativa de um período em relação ao anterior”. Sendo assim, busca evidenciar a

evolução de cada conta de uma demonstração contábil em relação a demonstrações anteriores, onde o primeiro período da demonstração recebe valores iguais a 100, e os períodos posteriores se calculam a variação em relação a esse período.

Iudicibus (2009, p. 83) evidencia que “a finalidade da análise horizontal é apontar o crescimento de itens dos Balanços e das Demonstrações de Resultados (bem como de outros demonstrativos) através dos períodos, a fim de caracterizar tendências”. Então, é possível identificar se determinada conta oscilou positivamente ou negativamente se comparada com o ano anterior. É possível, também, nesta análise, descobrir se a dependência de capital de terceiros aumentou ou diminuiu.

2.2.2 Análise Vertical

A análise vertical tem princípios parecidos com a análise horizontal. Geralmente, também é utilizada no Balanço Patrimonial e na Demonstração de Resultado do Exercício, apesar de ser aplicável em qualquer tipo de demonstração contábil.

A análise vertical mostra a importância de cada conta de uma demonstração contábil em relação a um todo, e segundo Matarazzo (2010, p. 176) “mostrar a importância de cada conta em relação à demonstração financeira a que pertence e, através da comparação com padrões do ramo ou com percentuais da própria empresa em anos anteriores, permitir inferir se há itens fora das proporções normais.”.

Para realizar o cálculo da Análise Vertical, segundo Perez Junior e Begalli (2009, p. 119), é necessário elencar uma conta que vai servir de comparação para as demais. Sendo que, no Balanço Patrimonial é utilizado o total do Ativo e do Passivo para análise da composição de ambos. Em contrapartida, na DRE para obter a participação de cada conta na formação do resultado, é utilizado como valor base a Receita Operacional Líquida ou a Bruta.

2.2.3 Análise dos Índices Econômico-Financeiros

Os índices são as técnicas mais utilizadas para evidenciar a situação financeira de uma empresa, Matarazzo (2010, p. 81), cita que “um índice é como uma vela acesa num quarto escuro”, evidenciando assim o tamanho da importância dos índices para os gestores de uma companhia ou seus investidores.

Esses índices se mostram auxiliares nas tomadas de decisão, visto que além de retratarem uma situação passada, projetam o futuro, vislumbrando melhorias que irão refletir diretamente no desempenho da empresa.

Após considerar esses aspectos, percebe-se que a análise e o controle minucioso dos índices econômico-financeiros são indispensáveis para as empresas manterem uma saúde financeira positiva. Um bom controle gerencial pode fazer com que a empresa se mantenha competitiva e obtenha não apenas bons resultados, mas como também chamem mais atenção de seus investidores.

2.2.3.1 Índices de Liquidez

Para entender estes indicadores é importante ter em mente o conceito de liquidez. De forma simples, liquidez é a capacidade de transformar determinado ativo em moeda corrente para realizar o pagamento de suas dívidas, quanto mais conversível o bem ou direito, mais líquido é o mesmo.

Na visão de Marion (2012, p. 75), os índices de liquidez “são utilizados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos”.

Perez Junior e Begalli (2009, p. 260) complementam Marion (2012) afirmando que “a interpretação intrínseca desses índices tem como referência o número 1, pois se o indicador for maior que 1, significa que a empresa tem mais direitos que obrigações indicando boa liquidez e vice-versa”.

Os índices de liquidez geralmente mais utilizados são: Liquidez Geral, Corrente, Seca e Imediata.

2.2.3.1.1 *Liquidez Geral*

Matarazzo (2010, p. 99) afirma que a Liquidez Geral “Indica quanto a empresa possui no Ativo Circulante e Realizável a Longo Prazo para cada R\$ 1,00 de dívida total”. Nesse caso, tal índice demonstra a capacidade de pagamento de dívida no longo prazo, e mostra quanto a organização teria de recursos não imobilizados no ativo não circulante para cada real de dívida total. Nesse caso, se o índice encontrado foi maior que 1, conclui-se que a empresa possui bens e direitos suficientes para liquidar os compromissos a longo prazo.

Porém, conforme Agustini (1999), se o índice for menor do que 1, para manter sua liquidez a empresa dependerá da geração de lucros, renovação e/ou renegociação de dívidas e venda de ativo fixo.

Ilustração 3 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Geral:

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

2.2.3.1.2 *Liquidez Corrente*

Matarazzo (2010, p. 102) destaca que a Liquidez Corrente “Indica quanto a empresa possui no Ativo Circulante para cada R\$ 1,00 de Passivo Circulante”. Esse índice aponta a capacidade de pagamento das obrigações de curto prazo usando seu Ativo Circulante.

Matarazzo (2010) também enfatiza que a Liquidez Corrente tem o papel de dar ao administrador uma ótima ferramenta para equilibrar as entradas e saídas da empresa no determinado período, apontando que quanto maior for a margem excedente do valor estabelecido, maior a segurança da empresa e melhor a situação financeira.

É importante pontuar que o índice de Liquidez corrente sozinho, não é capaz de afirmar em que situação financeira a empresa se encontra. De acordo com Silva (2001), este índice tem sua validade como instrumento comparativo entre empresas do mesmo porte, da mesma atividade e da mesma região geográfica. Ainda na visão do autor, como uma medida isolada não é possível afirmar que a liquidez corrente é boa ou ruim, acima ou abaixo de 1 ou 1,5.

Ilustração 4 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Corrente

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

2.2.3.1.3 *Liquidez Seca*

O Índice de Liquidez Seca mostra a capacidade de pagamento da organização no curto prazo, sem considerar o estoque, pois ele é um dos ativos que possui a maior dificuldade em se tornar dinheiro para a organização, por esse motivo ele é retirado do cálculo.

Esse índice deve ser utilizado em conjunto com os demais e, principalmente com a Liquidez Corrente, sendo que se o nível for alto em ambos, a empresa se apresenta em ótima situação financeira. Ao contrário disso, a empresa precisa gerar recursos para equilibrar a empresa.

A liquidez seca também funciona como um teste de força aplicado à organização, e tem por finalidade medir o grau de excelência em sua situação financeira. Assim, abaixo de certos limites obtidos de acordo com os padrões do setor, poderia indicar algum grau de dificuldade com a liquidez, mas raramente essa conclusão será mantida quando a Liquidez Corrente for satisfatória. De outra forma, a Liquidez Seca conjugada com o índice de Liquidez Corrente seria um reforço à conclusão de que a empresa é um “atleta de liquidez” (Matarazzo 2010, p. 108).

Ilustração 5 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Seca

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

2.2.3.1.4 Liquidez Imediata

O Índice de Liquidez Imediata mostra a capacidade que as disponibilidades da empresa têm de pagar as dívidas de curto prazo. As disponibilidades correspondem a Caixa, ao Banco e às Aplicações de curtíssimo prazo. Sendo, para esse índice, quanto maior o valor, melhor.

Em termos de análise, este índice não tem muito realce, pois associa dinheiro disponível com valores que terão vencimento em datas variadas, embora a Curto Prazo. Assim, teremos contas que terão vencimento daqui a cinco ou dez dias, como temos também aquelas que terão vencimento daqui a 360 dias, e que não se relacionam com a disponibilidade imediata (Marion 2012, p.83).

Ilustração 6 - Fórmula para calcular o Índice de Liquidez Imediata

$$\text{Liquidez mediata} = \frac{\text{Disponibilidade}}{\text{Passivo Circulante}}$$

2.2.3.2 Índices de Rentabilidade

A rentabilidade é a relação entre o capital investido e o retorno financeiro do investimento. Esse índice indica, principalmente, a viabilidade de determinado investimento, visto que, para um investimento se tornar atrativo ele tem que oferecer um retorno a seus investidores. Matarazzo (2010, p. 110) defende que esses índices mostram quanto rendeu o capital investido, evidenciando o grau de êxito econômico da empresa.

Os índices de Rentabilidade são de natureza econômica e visam, justamente, medir a rentabilidade da empresa analisada. Dessa forma, muitos deles são utilizados para esta tarefa. Nessa pesquisa, será realizada a análise sobre o ponto de vista dos seguintes índices: Giro do Ativo, Margem Líquida, Rentabilidade do Ativo e Rentabilidade do Patrimônio Líquido.

2.2.3.2.1 Giro do Ativo

O Giro do Ativo representa quanto a empresa vendeu para cada R\$1,00 investido. Assaf Neto (2012, p. 226) destaca que o Giro do Ativo “Indica o número de vezes que o ativo total da empresa girou (transformou-se em dinheiro) em determinado período em função das vendas realizadas”. Em outras palavras, quanto maior o giro do ativo em determinada empresa, mais eficientemente seus ativos foram utilizados.

Matarazzo (2010, p. 111) destaca que:

O volume de vendas tem relação direta com o montante de investimentos. Não se pode dizer se uma empresa está vendendo pouco ou muito olhando-se apenas para o valor absoluto de suas vendas. Uma empresa que vende R\$ 10.000.000 por mês tem vendas elevadas se o seu Ativo é de R\$ 5.000.000. Certamente, suas vendas serão baixas se o Ativo for de R\$ 200.000.000.

Ilustração 7 - Fórmula para calcular o Índice de Giro do Ativo

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

2.2.3.2.2 Margem Líquida

A Margem Líquida representa a porcentagem de a cada R\$ 1,00 de venda que restou depois da dedução de todas as despesas, sendo quanto maior, melhor para a companhia. De acordo com Perez Junior e Begalli (2009, p. 264), a Margem Líquida mostra “a capacidade da empresa em gerar lucro comparativamente à Receita Líquida de Vendas”.

Silva (2012) destaca, ainda, que vários fatores podem influenciar na rentabilidade sobre as vendas, como por exemplo, o ramo da empresa, rotação do estoque e mercadorias, custo de produção, a produtividade, entre outros.

Ilustração 8 - Fórmula para calcular o Índice de Margem Líquida

$$\text{Margem Líquida} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Líquida}} \times 100$$

2.2.3.2.3 Rentabilidade do Ativo

O Índice de Rentabilidade do Ativo mede percentualmente a eficiência da gestão que administra a empresa na geração de lucros com os ativos disponíveis. A Rentabilidade do Ativo evidencia quanto a empresa teve de lucro em relação ao ativo, Matarazzo (2010, p. 113) comenta que esse índice “[...] é uma medida do potencial de geração de lucro por parte da empresa”.

Nesse indicador quanto maior o resultado, é melhor e, demonstra que a empresa consegue gerar riqueza somente com sua atividade. Na fórmula o resultado do período é dividido pelo Ativo Total, ou seja, a soma do Ativo a curto e longo prazo.

Ilustração 9 - Fórmula para calcular o Índice de Rentabilidade do Ativo

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}} \times 100$$

2.2.3.2.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

O índice de Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido evidencia a porcentagem auferida pelo capital próprio da empresa (proprietários, sócios e acionistas), dimensionado pela relação entre o lucro líquido e o patrimônio líquido, excluído o lucro líquido do exercício. Silva (2012, p. 150) destaca que “[...] este indicador apresenta o retorno que os acionistas ou quotistas da empresa estão obtendo em relação aos seus investimentos na empresa [...]”.

Já Matarazzo (2010, p. 116) aponta que o resultado desse índice pode ser comparado com outros rendimentos disponíveis no mercado para investimento, como por exemplo, a Caderneta de Poupança, o CDBs, Aluguéis, Fundos de Investimentos, dentre outros. Assim,

evidenciando se a empresa apresenta rentabilidade superior ou inferior a esses, podendo ser classificada como um bom ou um mau negócio pelos investidores.

Ilustração 10 - Fórmula para calcular o Índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido

$$\text{Rentabilidade do Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

2.2.3.4 Necessidade de Capital De Giro

A Necessidade de Capital de Giro é um importante índice a ser estudado, pois apresenta um diagnóstico financeiro sobre a situação da empresa. Segundo Matarazzo (2010, p. 283) “A Necessidade de Capital de Giro é a chave para a administração financeira de uma empresa”, ele também destaca que nenhuma análise econômico-financeira pode deixar de lado a Necessidade de Capital de Giro, pelo tamanho de sua importância.

De acordo com Silva (2012), para a determinação da Necessidade de Capital de Giro é necessária uma reclassificação das contas do Ativo Circulante, que é o investimento que decorre das atividades operacionais, como compras, produção, estocagem e vendas. Enquanto, o Passivo Circulante, que é o financiamento que decorre dessas atividades. Essa reclassificação tem o objetivo de determinar o Ativo Circulante Operacional e o Passivo Circulante Operacional.

Ilustração 11 - Fórmula para calcular o Índice de Necessidade de Capital de Giro

$$\text{Necessidade de Capital de Giro} = \text{Ativo Circulante Operacional} - \text{Passivo Circulante Operacional}$$

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente estudo foi realizado em 4 etapas: Na primeira parte, realizou-se uma pesquisa definida como descritiva bibliográfica, com base em um levantamento dos temas e abordagens de informações de artigos, teses, revistas e materiais gráficos.

Na segunda etapa, efetuou-se um estudo de caso da empresa da B2W – Companhia Global do Varejo, com o intuito de registrar informações pertinentes e coletar as demonstrações contábeis para aplicar os índices econômico-financeiros. A terceira etapa compreendeu a coleta e análise dos dados.

Por fim, a quarta etapa destinou-se à conclusão da situação econômico-financeira da empresa da B2W – Companhia Global do Varejo, no período compreendido entre 2017 a 2020.

3.1. Tipo de Pesquisa

A pesquisa tem caráter descritivo e quantitativo, uma vez que foram utilizados dados de indicadores financeiros extraídos dos relatórios da empresa B2W.

3.2. Método de Pesquisa

A pesquisa tem o caráter exploratório, com enfoque na análise das demonstrações contábeis da B2W, considerando, sobretudo, sua relevância no cenário econômico brasileiro.

3.3. Delimitação da Pesquisa

Esta pesquisa foi delimitada à análise dos índices econômico-financeiros, mais especificamente o Balanço Patrimonial e a Demonstração de Resultado dos exercícios sociais da empresa B2W – Companhia Global do Varejo, no período compreendido entre 2017 a 2020.

3.4. Coleta de Dados

No presente estudo, a coleta de dados se deu através do levantamento das demonstrações contábeis e informações complementares da empresa B2W – Companhia Global do Varejo, disponibilizadas nos relatórios financeiros dos anos de 2017 a 2020 no sítio eletrônico da instituição.

3.5. Análise dos Dados

Os dados coletados dos relatórios financeiros da organização foram tratados, organizados em planilhas e, posteriormente foram calculados os índices econômico-financeiros, utilizando-se das fórmulas apresentadas pelos autores descritos na revisão da literatura.

3.6. Visão Geral da Empresa sob Estudo

A B2W é uma sigla que surgiu da abreviação de *Business To World*, cujo a tradução é: Negócios para o Mundo. É uma companhia digital, líder de mercado na América Latina, que foi criada em 2006 com a fusão das empresas Lojas Americanas, Submarino e Shoptime. Sua sede está localizada no Rio de Janeiro – RJ, e possui a Americanas como acionista controladora, com 61,42% de participação.

A companhia é composta atualmente pelas empresas Americanas.com, Shoptime, Submarino, Submarino Finance e Sou Barato, que atuam no mercado com cerca de 40 categorias de produtos. Em 2019, a organização anunciou uma nova marca, a Americanas Empresas, voltada para o mercado B2B, focada no segmento corporativo.

A organização em questão tem como propósito conectar pessoas, negócios, produtos e serviços em uma mesma plataforma digital, por meio de atendimento ao cliente, logística, serviços de tecnologia, financiamento ao consumo e distribuição.

A companhia está presente nas seguintes áreas: e-commerce (1P) e Marketplace (3P); serviços de crédito ao seller; pagamentos, crédito e serviços financeiros; plataforma de tecnologia; e soluções de logística, distribuição e atendimento ao cliente.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1. Análises Horizontal e Vertical

As análises Horizontal e Vertical mostram, respectivamente, a evolução de uma conta no decorrer de um período de tempo e a representatividade de determinada conta em relação a um grupo. Na sequência estão evidenciadas as análises do Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício da B2W – Companhia Global do Varejo, dos anos de 2017 a 2020.

Tabela 1 – Balanço Patrimonial – Ativo

Descrição	BALANÇO PATRIMONIAL - ATIVO											
	2017	AH	AV	2018	AH	AV	2019	AH	AV	2020	AH	AV
Ativo Total	13.659.486	100,00%	100,00%	13.588.690	-0,52%	100,00%	16.782.327	17,55%	100,00%	23.544.366	73,26%	100,00%
Ativo Circulante	7.530.902	100,00%	55,13%	7.331.006	-2,66%	53,95%	9.858.043	25,24%	58,74%	16.493.048	124,98%	70,06%
Caixa e Equivalentes de Caixa	1.590.146	100,00%	11,64%	3.254.418	104,66%	23,95%	3.695.625	122,26%	22,02%	6.934.157	113,07%	29,45%
Títulos e valores mobiliários (aplicações financeiras)	3.232.481	100,00%	23,66%	1.999.373	-38,15%	14,71%	3.080.718	-8,82%	18,36%	4.610.771	130,61%	19,58%
Clientes	448.801	100,00%	3,29%	162.191	-63,86%	1,19%	796.596	69,82%	4,75%	1.922.036	1085,05%	8,16%
Estoques	1.306.470	100,00%	9,56%	917.478	-29,77%	6,75%	994.384	-27,18%	5,93%	1.778.573	93,85%	7,55%
Impostos a Recuperar	430.488	100,00%	3,15%	513.630	19,31%	3,78%	715.059	58,92%	4,26%	716.285	39,46%	3,04%
Despesas Antecipadas	39.108	100,00%	0,29%	38.900	-0,53%	0,29%	37.023	-9,43%	0,22%	33.768	-13,19%	0,14%
Outros Ativos Circulantes	483.407	100,00%	3,54%	445.016	-7,94%	3,27%	538.638	6,61%	3,21%	497.458	11,78%	2,11%
Ativo Não Circulante	6.128.584	100,00%	44,87%	6.257.684	2,11%	46,05%	6.924.284	8,10%	41,26%	7.051.318	12,66%	29,96%
Ativo Realizável a Longo Prazo	2.387.759	100,00%	17,48%	2.709.314	13,47%	19,94%	3.039.723	21,80%	18,11%	3.035.686	12,06%	12,89%
Aplicações Financeiras Avaliadas a Valor Justo através do Resu.	0	100,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	234.935	0,00%	1,40%	84.235	-	0,36%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	1.032.011	100,00%	7,56%	1.214.037	17,54%	8,93%	1.386.735	28,56%	8,26%	1.485.874	22,39%	6,31%
Créditos com Controladores	0	100,00%	0,00%	42.783	-	0,31%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%
Depósitos Judiciais	40.266	100,00%	0,29%	68.932	71,19%	0,51%	94.636	124,86%	0,56%	126.213	83,10%	0,54%
Impostos a recuperar	1.235.921	100,00%	9,05%	1.309.637	5,96%	9,64%	1.251.280	-3,14%	7,46%	1.352.203	3,25%	5,74%
Outros Ativos Não Circulantes	79.561	100,00%	0,58%	73.927	-7,08%	0,54%	72.133	-13,26%	0,43%	71.396	-3,42%	0,30%
Investimentos	0	100,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	68.662	0,00%	0,41%	113.767	-	0,48%
Participações em Coligadas	0	100,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	68.662	0,00%	0,41%	113.767	-	0,48%
Imobilizado	508.418	100,00%	3,72%	454.269	-10,65%	3,34%	689.857	29,82%	4,11%	668.018	47,05%	2,84%
Imobilizado em Operação	508.418	100,00%	3,72%	454.269	-10,65%	3,34%	426.302	-19,78%	2,54%	410.238	-9,69%	1,74%
Direito de Uso em Arrendamento	0	100,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	263.556	0,00%	1,57%	257.780	-	1,09%
Intangível	3.232.407	100,00%	23,66%	3.094.102	-4,28%	22,77%	3.126.042	-7,47%	18,63%	3.233.848	4,52%	13,74%

A Análise Horizontal e Vertical do Balanço Patrimonial da empresa B2W mostra que o Ativo Total cresceu em relação a 2017, porém em 2018 ele teve uma leve queda de 0,52%, em 2019 houve uma recuperação e se teve um crescimento de 17,55% e em 2020 esse número cresceu 73,26%. Então, pode-se observar que o Circulante teve maior crescimento do que o Não Circulante, em razão de um aumento substancial do grupo de Clientes, que teve um declínio de 63,86% em 2018, um aumento de 69,82% em 2019 e um aumento substancial de 1.085% em 2020, onde é possível perceber diretamente o efeito que o Covid-19 causou na mudança de hábitos dos consumidores, que passaram a fazer compras por meio digital já que estavam em lockdown ou preferiam ficar em casa se resguardando. Outro grupo que teve um aumento significativo foi o de Imobilizado, que iniciou com um declínio de 10,65% em 2018, contudo teve dois aumentos relevantes seguidos, em 2019 de 29,82% e em 2020 de 47,05%,

Em relação ao Ativo Circulante, a empresa concentra grande parte dos seus bens e direitos nesse grupo, onde nos três anos ele representou de cerca de 60% até aproximadamente 70% do Ativo Total da companhia, os Caixas e Equivalentes de Caixa, são o grande destaque

a curto prazo, e é a conta que mais cresceu de todo Ativo nos anos de 2018, 2019 e 2020, com respectivamente, 104,66%, 122,36% e 113,07% de aumento.

Tabela 2 – Balanço Patrimonial – Passivo

BALANÇO PATRIMONIAL - PASSIVO												
Descrição	2017	AH	AV	2018	AH	AV	2019	AH	AV	2020	AH	AV
Passivo Total	13.659.486	100,00%	100,00%	13.588.690	-0,52%	100,00%	16.782.327	17,55%	100,00%	30.758.363	126,95%	100,00%
Passivo Circulante	4.000.963	100,00%	29,29%	3.343.603	-16,43%	24,61%	5.045.748	20,66%	30,07%	12.664.996	278,78%	41,18%
Obrigações Sociais e Trabalhistas	56.626	100,00%	0,41%	60.340	6,56%	0,44%	63.029	6,49%	0,38%	78.588	30,24%	0,26%
Salários, encargos e contribuições	56.626	100,00%	0,41%	60.340	6,56%	0,44%	63.029	6,49%	0,38%	78.588	30,24%	0,26%
Fornecedores	1.911.617	100,00%	13,99%	2.092.049	9,44%	15,40%	2.883.270	44,31%	17,18%	4.251.981	103,24%	13,82%
Obrigações Fiscais	61.755	100,00%	0,45%	78.567	27,22%	0,58%	114.857	77,94%	0,68%	107.190	36,44%	0,35%
Obrigações Fiscais Federais	24.709	100,00%	0,18%	36.461	47,56%	0,27%	27.790	7,61%	0,17%	31.891	-12,53%	0,10%
Imposto de Renda e Contribuição Social a Pagar	6.391	100,00%	0,05%	18.338	186,94%	0,13%	3.094	-53,68%	0,02%	4.450	-75,73%	0,01%
IPI	1.024	100,00%	0,01%	1.013	-1,06%	0,01%	1.080	9,01%	0,01%	1.311	29,41%	0,00%
PI's e Cofins	6.340	100,00%	0,05%	13.054	105,90%	0,10%	16.672	151,59%	0,10%	19.122	46,48%	0,06%
Imposto de Renda Retido na Fonte	5.712	100,00%	0,04%	733	-87,16%	0,01%	1.192	-80,04%	0,01%	2.472	237,09%	0,01%
Outros	5.242	100,00%	0,04%	3.322	-36,62%	0,02%	5.753	5,00%	0,03%	4.536	36,54%	0,01%
Obrigações Fiscais Estaduais	34.806	100,00%	0,25%	38.241	9,87%	0,28%	80.098	120,18%	0,48%	67.982	77,77%	0,22%
Imposto sobre Circulação de Mercadorias Serviços - ICMS	34.806	100,00%	0,25%	38.241	9,87%	0,28%	80.098	120,18%	0,48%	67.982	77,77%	0,22%
Obrigações Fiscais Municipais	2.241	100,00%	0,02%	3.866	72,50%	0,03%	6.969	197,54%	0,04%	7.325	89,48%	0,02%
Imposto sobre Serviços - ISS	2.241	100,00%	0,02%	3.866	72,50%	0,03%	6.969	197,54%	0,04%	7.325	89,48%	0,02%
Empréstimos e Financiamentos	1.692.359	100,00%	12,99%	754.513	-55,42%	5,55%	1.380.886	-21,93%	8,23%	7.662.449	915,55%	24,91%
Empréstimos e Financiamentos Em Moeda Nacional	893.061	100,00%	6,54%	376.948	-57,79%	2,77%	1.363.353	46,06%	8,12%	3.747.475	894,16%	12,18%
Empréstimos e Financiamentos Em Moeda Estrangeira	799.011	100,00%	5,85%	377.308	-52,78%	2,78%	17.310	-97,93%	0,10%	3.508.247	829,81%	11,41%
Debêntures	287	100,00%	0,00%	257	-10,52%	0,00%	224	-25,37%	0,00%	406.727	158404,64%	1,32%
Outras Obrigações	278.605	100,00%	2,04%	358.134	28,55%	2,64%	603.706	107,32%	3,60%	564.780	57,70%	1,84%
Outras Obrigações	226.034	100,00%	1,65%	272.811	20,69%	2,01%	369.372	56,35%	2,20%	359.335	31,72%	1,17%
Contas a Pagar - Combinação de Negócios	20.747	100,00%	0,19%	1.600	-92,29%	0,01%	8.458	-61,00%	0,05%	1.290	-19,39%	0,00%
Adiantamento Recebido de Clientes	31.823	100,00%	0,23%	83.722	163,08%	0,62%	142.629	328,81%	0,85%	109.634	30,95%	0,36%
Passivo de arrendamento	0	100,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	83.248	0,00%	0,50%	94.522	-	0,31%
Passivo Não Circulante	5.432.151	100,00%	39,77%	6.555.523	20,68%	48,24%	5.742.951	1,15%	34,22%	8.076.804	23,21%	26,26%
Empréstimos e Financiamentos	5.062.141	100,00%	37,06%	6.384.740	26,13%	46,99%	5.343.241	0,99%	31,84%	7.662.449	20,01%	24,91%
Empréstimos e Financiamentos Em Moeda Nacional	4.531.919	100,00%	33,18%	5.338.939	17,81%	39,29%	4.298.041	-9,26%	25,61%	3.747.475	-29,81%	12,18%
Empréstimos e Financiamentos Em Moeda Estrangeira	313.801	100,00%	2,30%	837.181	166,79%	6,16%	836.160	154,94%	4,98%	3.508.247	319,06%	11,41%
Debêntures	216.420	100,00%	1,58%	208.620	-3,60%	1,54%	209.040	-7,59%	1,25%	406.727	94,96%	1,32%
Outras Obrigações	165.211	100,00%	1,21%	14.470	-91,24%	0,11%	244.290	41,47%	1,46%	245.845	159,01%	0,80%
Débitos com Controladores	137.314	100,00%	1,01%	0	-100,00%	0,00%	21.288	-85,17%	0,13%	23.192	-	0,08%
Outras Obrigações	17.989	100,00%	0,13%	6.346	-64,72%	0,05%	3.775	-79,92%	0,02%	4.950	-22,00%	0,02%
Contas a Pagar - Combinação de Negócios	9.908	100,00%	0,07%	8.124	-18,01%	0,06%	0	-100,00%	0,00%	13.807	69,96%	0,04%
Passivo de arrendamento	0	100,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	219.228	0,00%	1,31%	203.896	-	0,66%
Provisões	204.799	100,00%	1,50%	156.313	-23,68%	1,15%	155.419	-27,39%	0,93%	168.510	7,80%	0,55%
Provisões Fiscais	44.999	100,00%	0,33%	38.714	-13,97%	0,28%	33.817	-26,10%	0,20%	34.743	-10,26%	0,11%
Provisões Previdenciárias e Trabalhistas	89.220	100,00%	0,65%	64.438	-27,78%	0,47%	75.922	-18,58%	0,45%	88.743	37,72%	0,29%
Provisões Cíveis	70.580	100,00%	0,52%	53.162	-24,68%	0,39%	45.679	-38,08%	0,27%	45.024	-15,31%	0,15%
Patrimônio Líquido Consolidado	4.226.372	100,00%	30,94%	3.689.565	-12,70%	27,15%	5.993.628	35,68%	35,71%	10.016.563	171,48%	32,57%
Capital Social Realizado	6.177.872	100,00%	45,23%	5.989.824	-3,04%	44,08%	8.664.246	34,18%	51,63%	12.898.448	115,34%	41,93%
Reservas de Capital	56.609	100,00%	0,41%	48.789	-13,81%	0,36%	40.254	-31,97%	0,24%	49.271	0,99%	0,16%
Ágio na Emissão de Ações	4.416	100,00%	0,03%	4.257	-3,60%	0,03%	4.265	-7,59%	0,03%	4.265	0,20%	0,01%
Plano de Opção de Ações	52.193	100,00%	0,38%	44.532	-14,68%	0,33%	35.988	-34,03%	0,21%	45.005	1,06%	0,15%
Lucros/Prejuízos Acumulados	-2.006.820	100,00%	-14,69%	-2.349.049	-17,05%	-17,29%	-2.710.871	-29,24%	-16,15%	-2.931.156	-24,78%	-9,53%
Ajustes de Avaliação Patrimonial	-1.018	100,00%	-0,01%	0	-100,00%	0,00%	0	-100,00%	0,00%	0	-	0,00%
Participação dos Acionistas Não Controladores	-271	100,00%	0,00%	0	-100,00%	0,00%	0	-100,00%	0,00%	0	-	0,00%

Através da análise Vertical e Horizontal observou-se que a empresa financia grande parte de seu Ativo através de Capital de Terceiros, que pelo motivo da onerosidade acaba aumentando os custos das operações da empresa. Contudo, até o ano de 2019 os administradores preferiam recorrer principalmente a Empréstimos e Financiamentos a longo prazo, que acabam representando 37,06% do Passivo Total em 2017, 46,99% em 2018 e 31,84% em 2019, mas em 2020 houve uma mudança e foi utilizado Empréstimos e Financiamentos a curto prazo, que representou cerca de 25% do ativo total. A respeito do Passivo circulante na conta de Fornecedores, houve uma crescente, de 2018 para 2019 esse valor aumentou mais de 44% e de 2019 para 2020 tivemos um novo aumento de aproximadamente 103%, sendo a curto prazo e segunda principal obrigação da empresa, ficando atrás apenas dos Empréstimos e Financiamentos.

Assim como o grupo de Fornecedores, a dependência da empresa com Empréstimos e Financiamentos aumentou no último ano analisado, o que reflete diretamente no aumento total do passivo. Esse aumento obriga a empresa a melhorar ainda mais nas vendas da sua atividade

fim, já que só assim esse passivo pode ser justificado para assim trazer retornos financeiros para a companhia.

O Patrimônio Líquido tem uma representatividade considerável sobre o passivo, com cerca de 33,5% no último ano analisado. O grupo que mais favorece essa representatividade é o de Capital Social Realizado, com 41,93%.

Tabela 3 – Demonstração do Resultado do Exercício

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO												
Descrição	2017	AH	AV	2018	AH	AV	2019	AH	AV	2020	AH	AV
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	7.705.393	100,00%	100,00%	6.768.126	-12,16%	100,00%	7.073.895	-12,17%	100,00%	10.581.967	56,35%	100,00%
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-6.010.938	100,00%	-78,01%	-5.021.038	-16,47%	-74,19%	-4.971.341	-20,87%	-70,28%	-7.574.832	50,86%	-71,58%
Resultado Bruto	1.694.455	100,00%	21,99%	1.747.088	3,11%	25,81%	2.102.554	18,72%	29,72%	3.007.136	72,12%	28,42%
Despesas/Receitas Operacionais	-1.426.255	100,00%	-18,51%	-1.770.911	-24,17%	-26,17%	-1.994.213	-33,77%	-28,19%	-2.818.401	59,15%	-26,63%
Despesas com Vendas	-910.383	100,00%	-11,81%	-1.142.807	-25,53%	-16,89%	-1.171.418	-23,11%	-16,56%	-1.783.088	56,03%	-16,85%
Despesas Gerais e Administrativas	-472.872	100,00%	-6,14%	-581.157	-22,90%	-8,59%	-770.210	-55,84%	-10,89%	-866.840	49,16%	-8,19%
Outras Despesas Operacionais	-43.000	100,00%	-0,56%	-46.947	9,18%	-0,69%	-48.703	8,36%	-0,69%	-79.010	68,30%	-0,75%
Resultado de Equivalência Patrimonial	0	100,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	-3.882	0,00%	-0,05%	-89.463	-	-0,85%
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	268.200	100,00%	3,48%	-23.822	-108,88%	-0,35%	108.340	-61,35%	1,53%	188.735	892,26%	1,78%
Resultado Financeiro	-939.848	100,00%	-12,20%	-590.743	-37,14%	-8,73%	-591.950	-39,74%	-8,37%	-449.620	-23,89%	-4,25%
Receitas Financeiras	542.090	100,00%	7,04%	467.365	-13,78%	6,91%	558.584	-1,41%	7,90%	364.402	-22,03%	3,44%
Despesas Financeiras	-1.481.938	100,00%	-19,23%	-1.058.108	-28,60%	-15,63%	-1.150.534	-25,72%	-16,26%	-814.022	-23,07%	-7,59%
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-671.649	100,00%	-8,72%	-614.565	-8,50%	-9,08%	-483.610	-31,11%	-6,84%	-260.885	-57,55%	-2,47%
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	226.094	100,00%	2,93%	199.501	-11,76%	2,95%	150.988	-36,11%	2,13%	40.601	-79,65%	0,38%
Comente	-23.807	100,00%	-0,31%	-21.455	-9,89%	-0,32%	-18.547	-25,46%	-0,28%	-5.249	-75,54%	-0,05%
Diferido	249.901	100,00%	3,24%	220.957	-11,58%	3,26%	169.535	-35,09%	2,40%	45.850	-79,25%	0,43%
Resultado Líquido das Operações Continuadas	-445.555	100,00%	-5,78%	-415.064	-6,84%	-6,13%	-332.622	-28,57%	-4,70%	-220.284	-46,93%	-2,08%
Lucro/Prejuízo Consolidado do Período	-445.555	100,00%	-5,78%	-415.064	-6,84%	-6,13%	-332.622	-28,57%	-4,70%	-220.284	-46,93%	-2,08%
Atribuído a Sócios da Empresa Controladora	-445.230	100,00%	-5,78%	-414.556	-6,80%	-6,13%	-332.622	-28,52%	-4,70%	-220.284	-46,86%	-2,08%
Atribuído a Sócios Não Controladores	-325	100,00%	0,00%	-508	56,48%	-0,01%	0	-100,00%	0,00%	0	-100,00%	0,00%
ON Lucro Básico por ação	-1,0877	100,00%		-0,9115	-16,20%		-0,7101	-37,54%		-0,4127	-54,72%	
ON Lucro Diluído por ação	-1,0670	100,00%		-0,8966	-15,96%		-0,6993	-37,29%		-0,4086	-54,43%	

A Análise Vertical e Horizontal da DRE mostra que as vendas vinham decrescendo ano a ano se comparado ao ano de 2017, sendo mais significativo esse decréscimo em 2018, com uma queda de 12,6% em relação a 2017, porém em 2020 tivemos um aumento considerável nesses números, o que fez com que a companhia chegasse a mais de 10,5 milhões. Somado a isso, o Custo dos bens e/ou Serviços Vendidos, tiveram uma queda maior se comparado as vendas, de 2017 para 2018, havendo uma redução de 16,47% e se comparado ao período de 2017 a 2019 teremos uma redução de 20,87% e em 2020 esse número permaneceu na mesma proporção. Outro grupo que teve uma redução importa no seu percentual foi o de Despesas Financeiras, que de 2017 para 2018 teve uma redução de 28,60% e, se for levado em conta o período de 2017 até 2019, tem-se uma redução total de 23,07%. Todavia, o custo das vendas absorve em média 70% das vendas nos três anos, sobrando cerca de 30% de Lucro Bruto nesse período, que tem grande parte decomposto pelas Despesas Operacionais.

Em 2017, a B2W teve um prejuízo equivalente a R\$ 445.555.000,00. No ano seguinte, em 2018, houve uma pequena melhora do cenário, sendo o prejuízo reduzido em cerca de 7%. Já em relação ao ano de 2019, ocorreu uma redução considerável do prejuízo, cerca de 28,57% em relação ao ano 2017. Em 2020, novamente tivemos uma redução do prejuízo de aproximadamente 47%, o que fez com que o valor acumulado girasse em torno de R\$ 220.284.000,00.

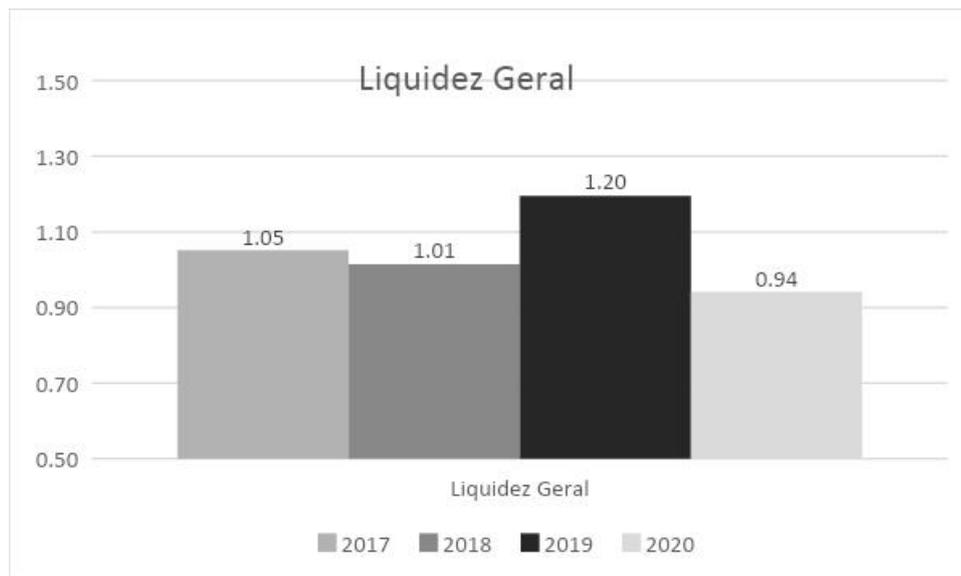
4.2. Análise dos Índices de Liquidez

Ao analisar esses índices é possível verificar a capacidade da organização em quitar suas dívidas adquiridas no decorrer do período, de modo geral no cálculo é realizado o confronto do Ativo com as obrigações com terceiros, onde quanto maior esse índice, melhor, pois assim a entidade terá capacidade de arcar com seus compromissos. Neste estudo, os índices de liquidez sob análise foram: Liquidez Geral, Corrente, Seca e Imediata.

4.2.1. Liquidez Geral

O Índice de Liquidez Geral mostra a capacidade que a companhia tem de pagar suas dívidas seja no curto ou no longo prazo. Para realizar os devidos cálculos utilizamos a fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 12 - Gráfico do Índice de Liquidez Geral



O gráfico anterior mostra a capacidade da B2W em pagar suas dívidas é satisfatória de 2017 até 2019, porque em 2020 o índice teve uma queda brusca. De acordo com Matarazzo (2010) o indicado é que o índice seja superior a 1,00, ou seja, a empresa está a cima do indicado nos três primeiros anos analisados e ficou um pouco abaixo no último ano.

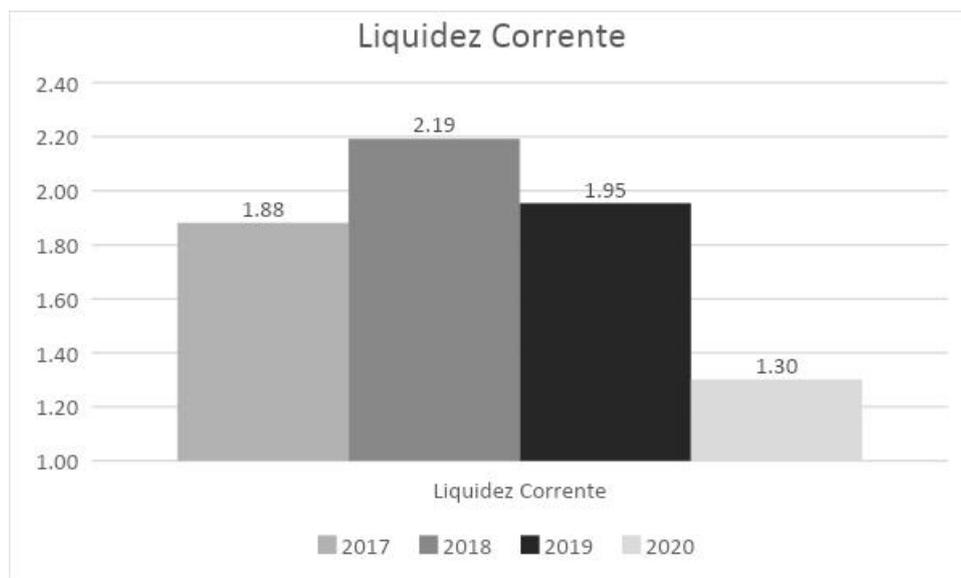
Em 2017, o Índice de Liquidez Geral era de 1,05, o que significa que para cada R\$ 1,00 de obrigações que a empresa possuía, ela tinha R\$ 1,05 de investimento, o que ainda gerava um excedente de R\$ 0,5. Em 2018, esse Índice caiu para 1,01, o que deixou a empresa praticamente no limite de Índice, contando com apenas R\$ 0,01 de folga. Já em 2019, esse índice subiu consideravelmente e passou a ser 1,20, fazendo com que a empresa tivesse R\$ 0,20 de margem

para cada R\$ 1,00 de dívidas. Porém em 2020 o número caiu para 0,94, ficando abaixo do indicado para esse índice. A queda desse índice é um reflexo direto do aumento dos empréstimos que a companhia tomou, em 2020 o valor tomado foi 550% maior se comparado ao ano de 2019.

4.2.2. Liquidez Corrente

O Índice de Liquidez Corrente mostra a capacidade que a companhia tem de pagar suas dívidas do curto prazo, com os recursos realizáveis também do curto prazo. Para realizar os devidos cálculos utilizamos a formula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 13 - Gráfico do Índice de Liquidez Corrente

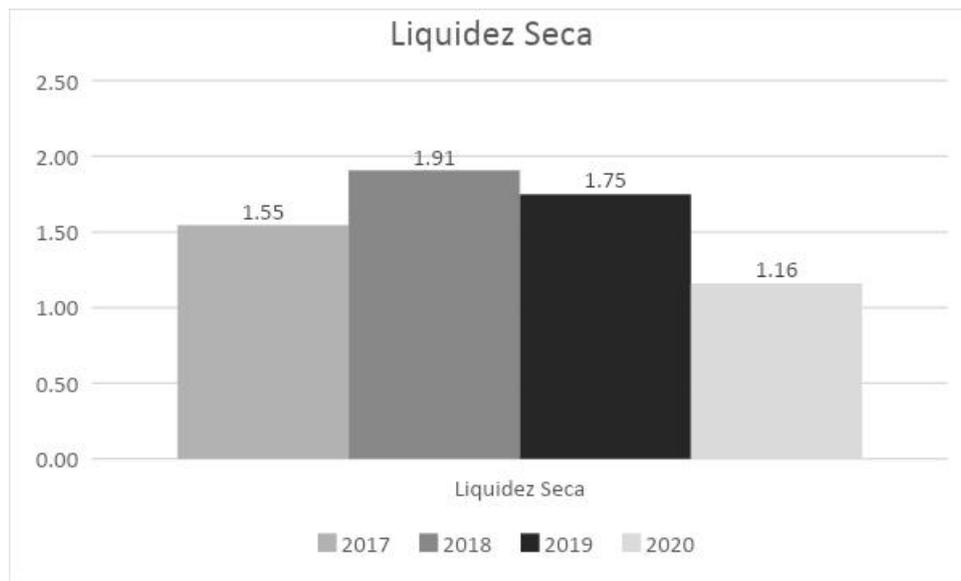


Os cálculos representados pelo gráfico anterior evidenciam que em todos os anos analisados o Ativo Circulante foi superior ao Passivo Circulante, isso mostra que a organização dispõe de recursos realizáveis a curto prazo, suficientes para pagar todas as dívidas também de curto prazo. Esses dados mostram que a empresa teve uma margem de segurança de 88% em 2017, de 119% em 2018, de 95% em 2019 e de 30% em 2020. Apesar de no último ano analisado a empresa ainda ter o índice acima do mínimo indicado, podemos ver mais uma vez que o aumento no número de empréstimos influenciou diretamente na queda dessa análise.

4.2.3. Liquidez Seca

O Índice de Liquidez Seca demonstra a capacidade que a organização tem de pagar suas dívidas do curto prazo, sem considerar o estoque como fonte de recursos disponível. Para realizar os devidos cálculos usa-se a fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 14 - Gráfico do Índice de Liquidez Seca

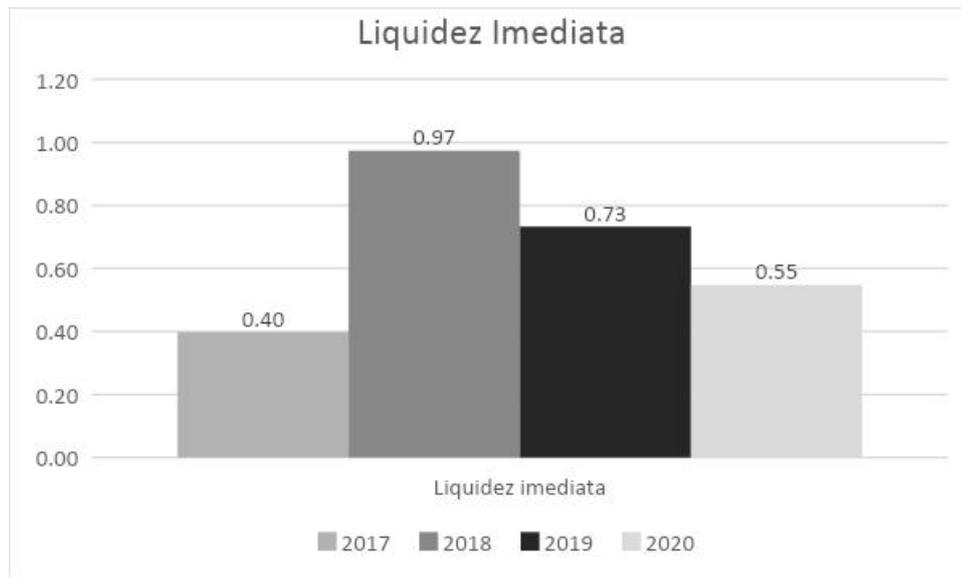


O gráfico anterior aponta a capacidade que a B2W tem de pagar suas dívidas, mesmo desconsiderando seu estoque em todos os anos verificados. Ao analisar o ano de 2017, percebe-se que a empresa tem a capacidade 55% maior do que seria a mínima necessária, em 2018 tem-se o aumento desse índice para 91% a mais do que o necessário, já em 2019 esse número descesse para 75%, e em 2020 para 16%, o que é, mais uma vez, consequência direta no aumento dos empréstimos, mas isso não significa necessariamente que o índice está ruim, já que ainda se tem uma folga considerável para o mínimo estipulado.

4.2.4. Liquidez Imediata

O Índice de Liquidez Imediata reflete se a empresa tem o valor monetário necessário para pagar de imediato todas as obrigações de curto prazo. Esse índice não é um dos mais importantes ou utilizados, pois esse pagamento imediato é pouco provável e também porque a maioria das empresas não costumam manter grande valor monetário em caixa e no banco. Para realizar os devidos cálculos, é usada a fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 15 - Gráfico do Índice de Liquidez Imediata



Os cálculos representados pelo gráfico anterior evidenciam que em todos os anos analisados, a organização não conseguiria quitar imediatamente suas dívidas de curto prazo com o valor monetário disponível. Observamos a evolução desse Índice quando no ano de 2017 este chegou a ser 0,40 e, em 2018 teve uma melhora bastante efetiva, chegando a 0,97, o que é apenas 0,03 a menos que o mínimo ideal. Sendo que, em 2019, ele diminuiu e passou a ser 0,73 e em 2020 se teve mais uma queda para 0,55, o que não seria suficiente segundo o indicador.

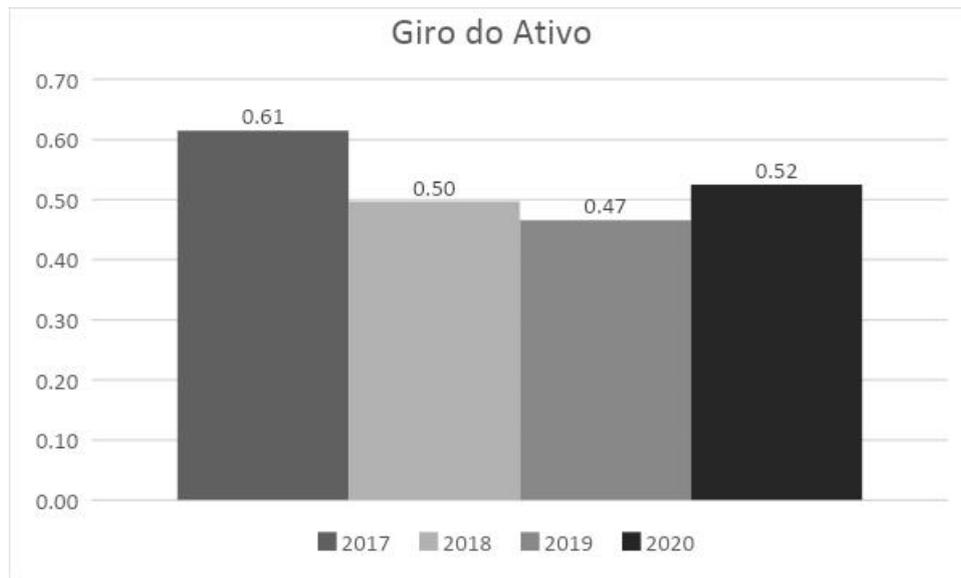
4.3. Índices de Rentabilidade

Ao analisar os Índices de Rentabilidade é possível identificar a situação econômica da empresa, evidenciando a rentabilidade dos investimentos realizados, onde quanto maior, mais satisfatório será o resultado para a companhia. Através desses índices é possível notar claramente os efeitos da pandemia do COVID 19 sobre os números de rentabilidade. Nesta pesquisa, os indicadores de Rentabilidade estudados foram: Giro do Ativo, Margem Líquida, Rentabilidade do Ativo e Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido.

4.3.1. Giro do Ativo

O Giro do Ativo mostra o volume de vendas em relação ao montante total do ativo, evidenciando o quanto a organização vendeu para cada R\$ 1,00 de investimento total. Para realizar os devidos cálculos usa-se a fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 16 - Gráfico do Índice do Giro do Ativo

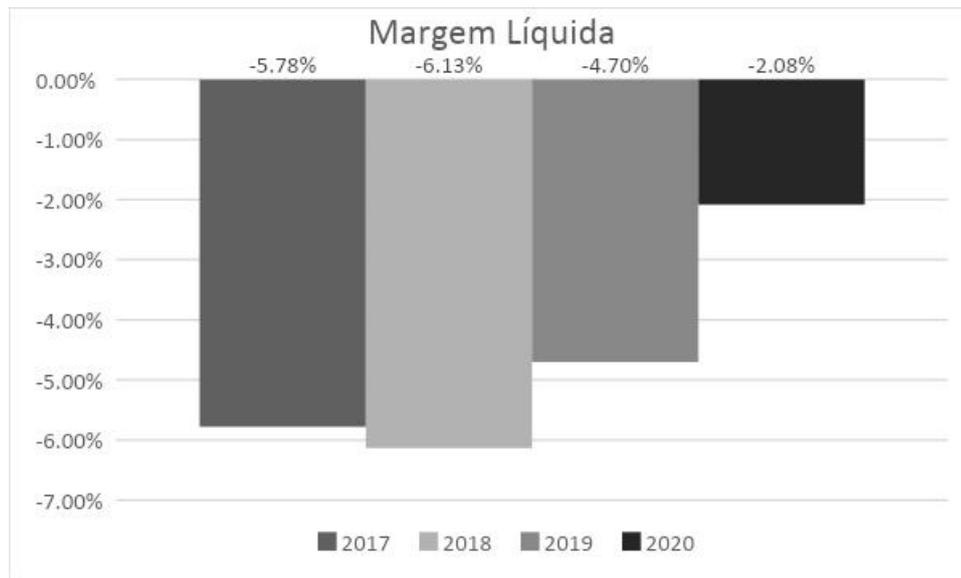


Os resultados reproduzidos no gráfico anterior evidenciam que para cada R\$ 1,00 investido a empresa vendeu apenas R\$ 0,61 em 2017, R\$ 0,50 em 2018, R\$ 0,46 em 2019 e em 2020 esse número subiu para 0,52. O aumento desse índice é um reflexo da pandemia, já que as pessoas estavam reclusas em casa e passaram a dar preferência para compras online, aumentando assim o número de vendas da companhia. Dessa maneira, esse Índice assim como a receita de vendas, vinha diminuindo ao longo do período analisado e teve um aumento no último ano devido aos reflexos do Covid-19, o que ainda assim não traz um bom resultado para esse indicador, visto que ele ficou bem abaixo do mínimo indicado.

4.3.2. Margem Líquida

A Margem Líquida representa o percentual de lucratividade gerado pela companhia em relação às vendas líquidas do período, evidenciando quanto a empresa lucra para cada R\$ 100,00 vendidos. Para realizar os devidos cálculos é usada a fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 17 - Gráfico do Índice de Margem Líquida

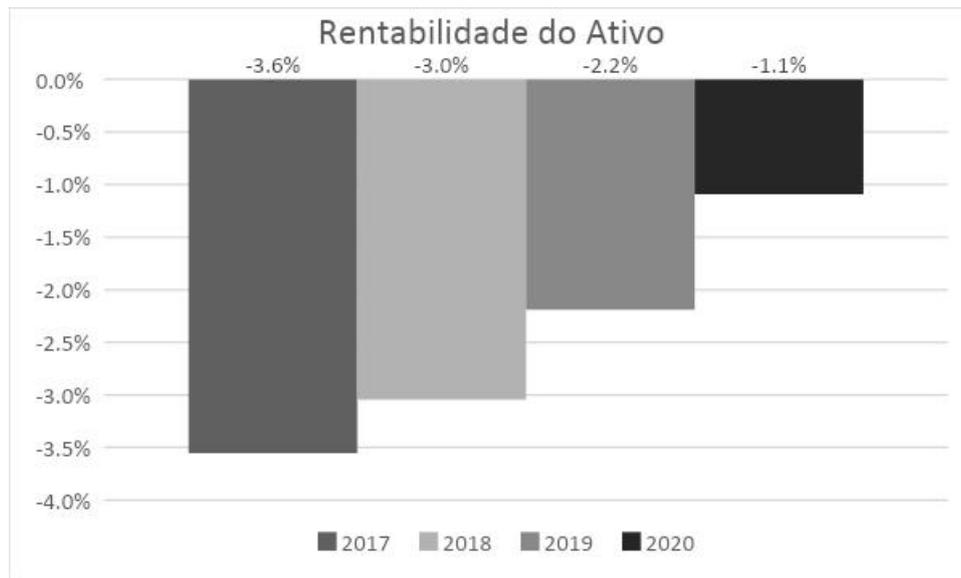


Como foi visto na Demonstração de Resultados do Exercício dos últimos quatro anos, a B2W apresentou prejuízo nesse período. Como resultado disso, para cada R\$ 100,00 vendido a empresa teve um prejuízo de R\$ 5,78 no ano de 2017, R\$ 6,13 no ano de 2018, R\$ 4,70 em 2019 e em 2020 houve uma melhora bastante significativa, com o índice caindo para R\$ 2,08. Mais uma vez podemos notar um reflexo direto da pandemia, visto que com o aumento das vendas em plataformas digitais, a B2W aumentou o número de transações realizadas e conseguiu diminuir consideravelmente o prejuízo aferido no último ano analisado. Apesar desse Índice ter decrescido bastante no ano de 2020, se for realizada uma comparação com o período analisado, ele ainda se encontra distante do ideal.

4.3.3. Rentabilidade do Ativo

O Índice de Rentabilidade do Ativo demonstra a comparação entre o Lucro Líquido e o Ativo Total. Evidenciando, assim, quanto a empresa está tendo de retorno para cada R\$ 100,00 investidos. Para realizar os devidos cálculos, tem-se a fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 18 - Gráfico do Índice de Rentabilidade do Ativo

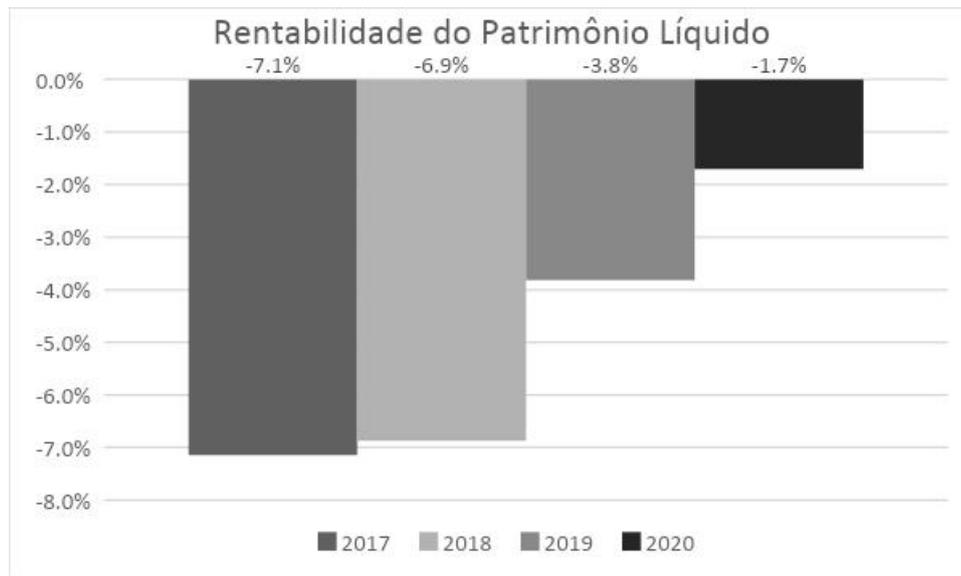


Para esse Índice, assim como no anterior, fica evidente que os resultados vinham longe do ideal, já que para cada R\$ 100,00 investidos no Ativo, a empresa teve um prejuízo de R\$ 3,60 em 2017, de R\$ 3,00 em 2018, de R\$ 2,20 em 2019 e de R\$ 1,10 em 2020, que assim como o índice de Margem Líquida, teve uma melhora significativa com o aumento das vendas e diminuição do prejuízo. Apesar dos dados virem melhorando, nota-se que ainda estão longe do esperado. Sendo esse resultado também diretamente ligado ao prejuízo que a B2W teve no período analisado.

4.3.4. Rentabilidade do Patrimônio Líquido

O Índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido revela a rentabilidade dos investimentos feitos pelos sócios e acionistas da companhia. Para uma empresa ser atrativa no mercado de ações, se espera que esse índice seja superior, no mínimo, aos investimentos de baixo risco como Caderneta de Poupança e CDBs. Para realizar os devidos cálculos, dispõe-se da fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 19 - Gráfico do Índice de Rentabilidade do Patrimônio Líquido



Mais uma vez, o Índice de Rentabilidade, se tratando do Patrimônio Líquido, não reflete um bom resultado, o que já era esperado, visto que a empresa obteve prejuízo em todos os anos do período analisado. O indicador mostra que para R\$ 100 reais investidos pelos sócios e acionistas, a empresa teve um prejuízo de R\$ 7,10 em 2017, de R\$ 6,90 em 2018, de R\$ 3,80 em 2019 e de R\$ 1,70 em 2020. Podemos observar, mais uma vez, uma melhora acentuada desse índice, que é reflexo direto da diminuição do prejuízo, como vimos nos últimos índices. Apesar disso, com o prejuízo obtido nos anos analisados, era de se esperar que a empresa não transparecesse uma excelente imagem para o mercado, mas esse fato não diminuiu a venda de ação da empresa, talvez porque segundo (Site da B2W Companhia Digital, 2021) a empresa pretende investir mais de R\$ 5 bilhões a partir de 2021. Através desse indicador, podemos perceber que os investidores que resolveram realizar um aporte na companhia tiveram uma grata surpresa no ano de 2020.

4.4. Necessidade de Capital de Giro

Esse Índice mostra a necessidade de aporte financeiro a ser suprida por fontes não operacionais para financiar seu giro operacional. Para realizar os devidos cálculos detém-se da fórmula informada anteriormente no Referencial Teórico.

Ilustração 20 - Gráfico do Índice de Necessidade de Capital de Giro



Os resultados reproduzidos no gráfico anterior mostram que a B2W está com os dados desse indicador bem elevados, o que não é bom para companhia, visto que existe uma necessidade de aporte financeiro que só aumentou no período analisado. No primeiro ano, de 2017, existe a necessidade de um Capital de Giro no valor de R\$ 2.001.921.000,00, já em 2018 esse valor aumenta consideravelmente para R\$ 2.761.614.000,00, em 2019 tem-se um novo aumento, dessa vez para R\$ 3.061.612.000,00, e em 2020 esse número mais que sobra e vai para R\$ 6.981.174.000,00, o que é bastante preocupante do ponto de vista desse índice.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo teve por objetivo analisar a partir das demonstrações contábeis da B2W – Companhia Global do Varejo, se a empresa é atrativa sobre a perspectiva econômico-financeira para investidores, considerado o período de 2017 a 2020.

Com a significativa e rápida difusão da internet nos diversos setores da sociedade, o desenvolvimento e ampliação do comércio virtual tem sido cada vez mais relevante nos últimos anos. Como grande parte da população brasileira tem aumentado o seu acesso à internet, é possível observar o aumento da utilização das lojas virtuais para adquirir produtos e bens de serviços, tornando o mercado muito atrativo, tanto para as empresas, como também para os investidores em potencial. Sendo assim, esses dois personagens, de forma rotineira precisam recorrer às demonstrações contábeis para analisar o cenário em que se encontram e, por conseguinte, planejar o que vislumbram para o futuro.

Diante da importância da análise contábil, o intuito dessa monografia foi realizar um estudo da situação econômico-financeira da empresa B2W – Companhia Global do Varejo, instituição pioneira no setor de comércio digital no Brasil. A escolha da empresa se deu pela sua grande participação no mercado nacional, onde controla grandes sites de vendas em todo Brasil, como a americanas.com, a Submarino e o Shoptime. Sendo assim, o trabalho em questão demonstrou através de cálculos a situação dos Índices da empresa.

Com base na análise econômico-financeira realizada a partir da utilização do Balanço Patrimonial e da Demonstração do Resultado, no período de 2017 a 2020, pôde-se evidenciar que a organização apresenta resultados heterogêneos em alguns índices, tendo, na maioria dos indicadores, resultados desfavoráveis para os administradores e investidores, porém foi notável que durante a pandemia de covid-19 a empresa conseguiu melhorar bastante seu desempenho de uma forma geral, já que o comércio digital foi bastante utilizado durante o período de reclusão. Apesar da diminuição de 46,63% do prejuízo no período analisado, o déficit nos quatro anos demonstra que a empresa não vem sendo tão rentável e atrativa para os seus investidores. Além disso, os índices de rentabilidade mostram que a companhia tem resultado insatisfatório, estando atrelados a diminuição nas receitas de vendas e a um alto custo dos bens e serviços vendidos.

Outro índice que preocupa é o que mede a necessidade de capital de giro, sendo demonstrado através dos resultados que a B2W necessitou gradativamente, a cada ano, de maior

aporte financeiro. No primeiro ano, de 2017, o valor necessário de capital de giro foi de R\$ 2.001.921.000,00; em 2018 esse valor aumenta consideravelmente para R\$ 2.761.614.000,00, em 2019 tem-se um novo aumento, dessa vez para R\$ 3.061.612.000,00, e em 2020 esse número subiu para R\$ 6.981.174.000,00 o que é bastante preocupante do ponto de vista desse índice.

Já os indicadores de liquidez mostraram que a empresa, ao longo dos anos, mantém boa capacidade de pagamento conseguindo quitar todas as suas dívidas, com seus bens e direitos. Constatou-se também que mesmo que a empresa deixe de vender seu estoque por qualquer motivo, ela ainda terá recursos suficientes para pagar todas suas obrigações a curto prazo. O resultado foi adverso apenas no Índice de Liquidez imediata, que mede se a empresa tem o valor monetário necessário para pagar de imediato todas as obrigações de curto prazo. A companhia conseguiu manter bons índices de liquidez apesar da pandemia, visto que estava preparada para receber o aumento de demanda das compras on-line durante todo o período crítico, indo na contramão da maioria das empresas.

Diante do exposto, pode-se constatar que a B2W – Companhia Global do Varejo, no período de 2017 a 2020, evidenciou condições negativas. Dessa maneira, através da análise geral, verificou-se que mesmo sendo solúvel e tendo maior parte de captação de financiamentos a curto prazo, a empresa teve prejuízos em todos os anos estudados. Apesar dessa situação, os investimentos são possíveis, uma vez que esses tendem a ser de longo prazo. Além disso, é evidente que os administradores vêm trabalhando para amenizar esses resultados nos próximos exercícios, tendo um plano de expansão como alternativa, no qual pretende-se investir cerca de R\$ 5 bilhões na companhia. Somado a isso, podemos constatar que a empresa conseguiu manter e melhorar alguns índices durante a pandemia causada pelo covid-19, o que fez com que suas ações valorizassem e que seu resultado financeiro conseguisse atingir melhores números.

Para maior aprofundamento sobre o estudo, sugere-se futuras pesquisas sobre a B2W – Companhia Global do Varejo, a fim de se analisar os próximos anos de movimentação da empresa com a possível inclusão de novos índices não inseridos na presente análise. Além disso, sugere-se também, o estudo de possíveis concorrentes no mercado virtual.

REFERÊNCIAS

- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços: abordagem gerencial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 12^a ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.
- SILVA, J. P. **Análise financeira das empresas**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GONSALVES, Elisa Pereira. **Conversas sobre iniciação à Pesquisa Científica**. 5 Ed. Campinas, SP: Editora Alínea, 2011.
- VERGARA, S. C. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.
- CPC, Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro**. 2011. Disponível em <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>>. Acesso em: 01/11/2021.
- CPC, Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Apresentação das demonstrações contábeis**. 2011. Disponível em <http://www.cpc.org.br/mostraOrientacao.php?id=44>. Acesso em 01/11/2021.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- IUDÍCIBUS, S. **Análise de Balanços**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 7. ed. São Paulo Atlas, 2012.
- FAGUNDES, J. A; LIRIO, L. A. C; CIUPAK, C; LAVARDA, C. E. F. **Análise Das Demonstrações Contábeis: Reflexos Da Conjuntura Econômico-Social No Patrimônio De Uma Cooperativa De Crédito – Sicredi Ouro Verde**. Revista ConTexto. 2008, vol. 8, n. 13.
- PADOVEZE, C. L; BENEDICTO, G. C. **Análises das Demonstrações Financeiras**. 3. ed. São Paulo: CENGAGE Learning, 2011.
- Site do E-Commerce Brasil. 2020. Disponível em: <<https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/e-commerce-brasileiro-faturou-r-619-bilhoes-em-2019-163-acima-de-2018/>>. Acesso em 05/11/2021

PEREZ JUNIOR, José Hernandez, BEGALLI Glaucos Antônio. **Elaboração e análise das demonstrações contábeis**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 7. ed. São Paulo Atlas, 2012.

Site B2W Companhia Digital. 2021. Disponível em. Acesso em 15/11/2021.

DI AGUSTINI, Carlos Alberto. **Capital de Giro: análise das alternativas fontes de financiamento**. São Paulo: Atlas, 1999.

SILVA, José Pereira da. **Análise Financeira das Empresas**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2001.